

Таким образом, для достижения высокого уровня владения языком необходимо корректировать систему обучения, внедряя материал для развития навыков слушания и говорения, а также стимулировать студентов к практике использования английского языка в повседневной жизни.

Подводя итоги, можно сказать о том, что изучение любого иностранного языка – это длительный, кропотливый процесс, требующий дисциплины, мотивации, времени и правильных источников для того, чтобы обучение принесло свои плоды и стало началом большого пути в развитии человека как личности, а также помогало укреплению межкультурных взаимоотношений путем коммуникации. Общим в изучении английского языка в Индии и Китае является расширение использования онлайн-ресурсов и платформ. В Индии английскому языку уделяется больше внимания, чем в Китае, так как в Индии английский является государственным языком. Однако в обеих странах нужно корректировать систему обучения, чтобы обеспечивалась возможность коммуникации и практического применения английского языка.

Литература

1 Семенова, Т. В. Рынок массовых открытых онлайн-курсов: перспективы для России / Т. В. Семенова, К. А. Вилкова, И. А. Щеглова // Вопросы образования / Educational Studies Moscow. – 2018. – № 2. – С. 173–197.

2 Мясникова, С. В. Особенности обучения китайских студентов английскому языку в высшей школе / С. В. Мясникова // Азимут научных исследований: педагогика и психология. – 2017. – Т. 6. – № 3 (20). – С. 152–154.

3 Шелестюк, Е. В. Проблемы двуязычия и трехязычия (на примере языковой ситуации в Индии) / Е. В. Шелестюк // Вестник Челябинского государственного университета. – 2019. – № 10 (432). – С. 205–215.

УДК 811'27'373'243:316.77

Е. В. Шумейко

ПРОВЕДЕНИЕ УСПЕШНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Статья посвящена особенностям проведения презентации в межкультурной среде. В статье анализируется сущность понятия «презентация» и рассматриваются ее основные составляющие. Особое внимание уделяется принципам использования вербальных и невербальных техник общения с иностранной аудиторией, приводятся примеры коммуникативного поведения, принятого в разных странах. Цель статьи – подчеркнуть важность учета культурных различий при подготовке и проведении презентаций.

В условиях современной глобализации людям различных профессий все чаще приходится работать с представителями разных культур. Это несомненно, создает возможности для обмена опытом, но такое сотрудничество зачастую вызывает определенные трудности в общении и понимании иностранных партнеров. Одна из областей, где для достижения эффективного диалога особенно важно уделить внимание этим аспектам – проведение презентации.

«Английский термин “Presentation” переводится на русский язык как “представление”. В научной литературе презентация рассматривается несколько шире: как процесс коммуникации, связанный с представлением подготовленного сообщения для аудитории. Другими словами, презентация совмещает в себе все характеристики публичного выступления» [1, с. 44].

Первый шаг в проведении успешной презентации в межкультурной среде – понять свою аудиторию. Многие представители иностранной культуры готовы проявить снисхождение к ошибкам, которые могут допустить выступающие при проведении презентации не на родном для них языке, но для достижения понимания и во избежание культурных конфликтов при ее подготовке следует учесть культурные особенности аудитории и использовать соответствующий стиль общения и методы коммуникации. С этой целью форму и содержание презентации следует адаптировать под аудиторию.

Например, в одних культурах ценится краткость и прямота, в то время как другие предпочитают оставить определенную недосказанность выражений и использовать в значительной степени невербальные тактики общения.

Если во многих западных обществах прямой зрительный контакт ценится как знак доверия, то в Индии и Южной Азии он считается грубым.

Подчеркивание моментов сильным голосом и определенными жестами рук является признаком уверенности в Соединенных Штатах. Однако в Великобритании такой стиль может показаться резким, а в Китае – вульгарным.

В США, Канаде и Австралии очень распространено использование имен и фамилий в деловой среде. Однако в Германии, Гонконге и Португалии использование имен без необходимости считается слишком фамильярным.

В разных культурах реакция аудитории на выступление также может быть различной. Например, японская аудитория может проявлять уважение, закрывая глаза и прислушиваясь к выступающему, в то время как американцы могут хлопать в знак одобрения хорошей мысли или высказывания, а аудитория из Саудовской Аравии, в свою очередь, может не проявлять эмоций и оставаться спокойной на протяжении всего выступления. Представители одних культур могут быть заинтересованы и охотно участвовать в сессии вопросов и ответов, другие – наоборот.

Поскольку презентация – это прежде всего процесс общения, в котором для воздействия на аудиторию мы используем слова, голос и язык тела, то важно учитывать эти три составляющие при подготовке выступления.

Однако вклад этих элементов в коммуникацию является неравномерным. Американский психолог, профессор Калифорнийского университета «Альберт Мейерабиан (Меграбян) установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7 %, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38 %, а за счет невербальных средств – на 55 %» [2, с. 39].

Существует множество ситуаций, где невербальное общение более эффективно, чем вербальное. Например, если необходимо описать форму чего-либо, указать направление, выразить эмоции. Хотя слова могут в какой-то степени передать эмоции, невербальная коммуникация, а именно такие ее элементы как язык тела, тон голоса, выражение лица, жесты, может более точно передать интенсивность и сложность эмоций.

Некоторые формы невербального общения распространены повсеместно и могут быть понятными для людей, принадлежащих к разным культурам и национальностям. Например, улыбка, которая определяет счастье или удовлетворенность человека чем-либо; указательный палец, расположенный вертикально перед губами, указывающий, что необходимо соблюдать тишину; пожимание плечами, в ситуации недоумения. Однако количество таких универсальных жестов ограничено. Использование определенных жестов вне своей родной культуры может привести к недопониманию.

Известно, также, что публичные выступления предполагают поддержание зрительного контакта. Во многих странах прямой зрительный контакт считается обязательным. В большинстве западных культур, если человек смотрит прямо на вас, это признак того, что он честен и искренен. Во время выступления необходимо хотя бы раз установить зрительный контакт с каждым присутствующим в аудитории. Отведение взгляда может подорвать доверие. Однако не следует удерживать взгляд на ком-либо более 3 секунд, поскольку он может быть воспринят как враждебный.

При этом расстояние между оратором и аудиторией должно быть равно так называемой «публичной дистанции» (от 4 метров). Это пространство можно использовать, в том числе и для передвижения, что сделает презентацию более динамичной, поможет продемонстрировать переходы от одной темы к другой. Шаг, сделанный в сторону аудитории, поощрит ее к участию в дискуссии.

Язык тела, присутствующих на презентации слушателей, является не менее важным аспектом, на котором необходимо акцентировать внимание. Безразличие аудитории: зевание, поглядывание на часы, избегание зрительного контакта, – могут оказать негативное воздействие на выступающего, вследствие чего продолжать выступление может быть затруднительно. И, наоборот, «позитивный» язык тела поможет чувствовать себя комфортнее.

Переходя к рассмотрению следующего аспекта, следует отметить, что произношение отдельных звуков, ударение в словах и логическое ударение в предложениях являются ключевыми элементами при подготовке к презентации.

Неправильное произношение может привести к недопониманию и затруднить восприятие информации. Например, «*I promise, I will make it worth*». При произнесении альвеолярного звука [s] вместо межзубного звука [θ] в слове «*worth*» [wɜ:θ] мы получим слово «*worse*» [wɜ:s]. В таком случае, данное предложение может быть интерпретировано как «*Обещаю, я сделаю еще хуже*», вместо «*Обещаю, это будет стоить того*».

Высота, тон и скорость произнесения слов также могут влиять на наше сообщение. Необходимо найти идеальный баланс, чтобы донести мысль и одновременно заинтересовать аудиторию. Если говорить слишком быстро, то есть риск, что речь станет неразборчивой; если говорить слишком медленно – скучной. Кроме того, иностранцы часто теряют уверенность в себе, говоря на другом языке, и начинают говорить слишком громко из-за страха быть неправильно понятыми. Важно понимать, что культурные нормы, касающиеся громкости голоса, могут отличаться в зависимости от страны или региона. Например, в Англии высокая громкость голоса может считаться признаком плохих манер, грубости и неуважения к окружающим людям. Если выступающий допустил в своей речи произносительную, лексическую или грамматическую ошибку, использование логических пауз поможет аудитории лучше понять информацию и даст время для ее осмысления.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что в любой презентации особенно важно сделать ударение на ключевом слове в предложении, которое будет определять последующую тему и занимать центральное место в повествовании. Ударение, поставленное на неправильном слове, может полностью изменить смысл высказывания. Например, изменяя логическое ударение в предложении «*Tomorrow morning I'm going to report to you on the results of the sociological survey we conducted in Belarus*» – «*Завтра утром я собираюсь доложить вам о результатах социологического исследования, которое мы провели в Беларуси*» его можно интерпретировать следующим образом:

– *Tomorrow morning* I'm going to report to you on the results of the sociological survey we conducted in Belarus. Завтра утром, не сегодня.

– Tomorrow morning I'm going to report to you on the results of the *sociological survey* we conducted in Belarus. Исследование социологическое, а не психологическое.

– Tomorrow morning I'm going to report to you on the results of the sociological survey we conducted *in Belarus*. В Беларуси, не в Великобритании.

Следует обращать внимание на правила актуального членения, чтобы передавать информацию логично и структурированно.

Использование фраз, которые помогают упорядочить выступление и указывают аудитории на то, о чем будет говориться дальше, бесспорно важно для хорошей презентации. К некоторым полезным речевым клише относятся:

- It's a pleasure to welcome you today;
- Let me start by introducing myself;
- In my presentation I'll focus on five main issues;
- Firstly..., secondly I'd like to expand on ... and after that I'll move on to ...;
- In conclusion, I'd like to ...;
- I'll be happy to answer any questions you may have.

Каждая из фраз, указанных выше, соотносится с такими разделами презентации, как вступление, главная часть, заключение, и выполняет определенную функцию, например: определяет структуру, вводит новую тему, обращает внимание, подводит итог.

В контексте межкультурной коммуникации важно учесть положение о том, что представители разных культур воспринимают информацию по-разному. Европейцы предпочитают, чтобы информация была изложена подробно. В течении всего выступления оратор должен приводить аргументы, которые послужат опорой для последнего тезиса и, используя логическую последовательность пунктов, постепенно подводить аудиторию к заключению.

В США предпочитают более быстрый темп изложения информации, основанный на фактах и цифрах. Они ценят попытки свести любую тему к ее сути, что выражается в ориентированности на конечный результат и решение задачи, а не на попытки найти объяснение той или иной проблеме.

Таким образом, все вышеизложенное позволяет говорить о том, что проведение презентации для многонациональной аудитории требует овладения определенными умениями и компетенциями. Установление контакта с аудиторией в значительной степени зависит от языка ее мышления, культуры и традиций, принятых в той стране, где проводится презентация, поскольку аудитория оценивает оратора и его презентацию, прежде всего, через призму своей культуры.

Презентация оценивается не только по качеству содержания, но и по тому, как ведущий ее проводит. Зачастую выступающие уделяют внимание только вербальной составляющей презентации, но без знания языка тела и умения его использовать, шансы достичь поставленной коммуникативной цели значительно снижаются, поскольку невербальный язык тела является такой же частью культуры, как и вербальный. При проведении презентации важно обращать внимание на ударение, паузы, интонацию и темп речи. Чтобы передавать информацию логично и структурированно, следует учесть правила актуального членения. Кроме того, при проведении презентации важно учитывать множество факторов, таких как содержание материала, использование визуальных средств, установление эмоционального контакта с аудиторией и т. д. Все эти элементы в совокупности влияют на общее восприятие презентации и определяют ее успех. Понимая эти нюансы, можно адаптировать презентацию таким образом, чтобы она нашла отклик у аудитории и позволила избежать возможных недоразумений.

Литература

1 Малетова, М. И. Опыт зарубежных вузов в подготовке проведения презентаций / М. И. Малетова, Е. Л. Пантюхина // Вестн. Удмурт. ун-та. Сер. Экон. и право. – 2009. – № 1. – С. 44–52.

2 Теория и практика коммуникации : учебно-методический комплекс / сост.: Е. Н. Горегляд. – Витебск : ВГУ имени П. М. Машерова, 2022. – 85 с.