

## В. Спицына

### СРЕДСТВА РЕПРЕЗЕНТАЦИИ И ПЕРЕВОДА ИНФОРМАЦИИ РАЗНОГО ТИПА В АНГЛОЯЗЫЧНОМ УСТНОМ ДИСКУРСЕ

В выступлениях на конференциях TED наблюдается использование спикерами трех типов информации – оперативной, когнитивной, эмоциональной. Разные типы информации могут присутствовать в разных структурных частях выступлений, что должно быть учтено при переводе. Часто используется следующая структура выступления.

**Постановка проблемы (вопроса)**, например: *What I'd like to suggest, there are a number of habits that we need to move away from* 'Мне хотелось бы предположить, что существует множество привычек, от которых нам следовало бы избавиться'. Далее оратор, как правило, **объясняет, почему данная тема важна**, используя личный опыт. Например: *I am a neuroscientist, and I focus on the inside, especially on women's brains* 'Я нейробиолог, и уделяю внимание внутренней стороне, особенно мозгу женщин'; *I work for an organization called One Love started by a family whose daughter Yeardley was killed by her ex-boyfriend* 'Я работаю в организации под названием «Одна любовь», которую основала семья, чья дочь Ярдли была убита бывшим парнем'. Основой выступления является **представление** зрителю **новой информации**, которая, как правило, является объективной, так как должна заставлять людей задуматься. Например: *This is a picture of a Galapagos penguin that's on the front of a little zodiac here in the Galapagos. And that's what I came to study. I thought I was going to study the social behavior of Galapagos penguins, but you already know penguins are rare. These are the rarest penguins in the world* 'Это фотография Галапагосского пингвина, который стоит на носу маленького зодиака, здесь, на Галапагосских островах. Это один из тех пингинов, которых я приехала изучать. Я думала, что займусь изучением группового поведения Галапагосских пингинов, но вам уже известно, что пингины – редкие птицы. Этот вид пингинов один из самых редких в мире'. Итогом всей речи является **вывод**, который отвечает на вопрос, поставленный в начале выступления. Например: *Do you think it's possible to control someone's attention? Even more than that, what about predicting human behavior? <...> Attention is a powerful thing. Like I said, it shapes your reality. So, I guess I'd like to pose that question to you* 'По вашему мнению, возможно ли контролировать чье-то внимание? Или более того, что же касается предсказания человеческого поведения? <...> Внимание – мощная штука. Как я уже сказал, оно формирует вашу реальность. Так что, думаю, я хотел бы, чтобы вы подумали над этим'.

Таким образом, имеются закономерности построения устных выступлений на TED-конференциях, цель которых заключается во введении разных типов информации в разных частях устного выступления: информирование зрителя, призыв к размышлению над конкретным вопросом, определение актуальности темы, объяснение важности и вывод.