

словосочетания, несущие основное смысловое значение; б) Выделите главную информацию смысловой части и запишите ее одной фразой в виде тезиса; в) Сформулируйте вывод. Скажите, соответствует ли он содержанию смысловой части?

Задание 6. На основе выписанных вами опорных слов и предложений составьте тезисный план текста.

Задание 7. Дополните тезисы фактическим материалом и комментарием из других источников.

В ходе обучения профессионально-ориентированному чтению принято отдавать предпочтение рецептивным видам речевой деятельности, а именно умению читать в комплексе с другими видами коммуникативной деятельности [1, с.11]. Успешное овладение профессиональным чтением начинается от уровня сформированности элементарной коммуникативной компетенции, и заканчивается продвинутой коммуникативной компетенцией: практическим использованием РКИ в естественных условиях.

На уровне простого речевого действия учащиеся должны уметь высказать, главным образом в форме суждения, мысль о единичном факте, явлении действительности и реализовать различные речевые интенции сообщающего типа. На уровне сложного речевого действия учащиеся учатся расширять предметно-смысловой план высказывания, сообщая о связях объекта (во времени, пространстве или на логической основе) с другими и реализуя несколько речевых интенций в одном речевом действии.

В целях активизации речемыслительной деятельности рекомендуется сначала пересказывать прочитанный текст в парах, а в целях контроля — индивидуально. Самостоятельное чтение нескольких текстов, а затем индивидуальный пе-

ресказ их более эффективен, чем многократное чтение и пересказ одного и того же текста.

Таким образом, в ходе формирования рецептивно-продуктивных умений профессионально-ориентированного чтения, происходит оптимизация формирования навыков чтения по модели, основанной на специальном комплексе упражнений и заданий, что, в свою очередь, позволило эффективно организовать процесс обучения пониманию иноязычного текста и значительно повысить мотивацию студентов в изучении РКИ.

Следует отметить, что именно текст нужно рассматривать как ведущую единицу обучения иностранных студентов научной речи. Успешному обучению профессионально-ориентированному чтению иностранных студентов на занятиях по русскому языку способствует правильно поставленные конкретные цели обучения. Обеспечение достижения этих целей зависит от использования конкретного языкового материала, отражающего типовое коммуникативное содержание научных текстов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бим И.Л. Концепция обучения второму иностранному языку/ И.Л.Бим. – М.: Вентана-Граф, 1997. – 40 с.
2. Субота Л.А. Русский язык. Учебник для иностранных студентов высших учебных заведений Украины. В двух частях. Часть II/ Л.А.Субота – Х: Майдан, 2009. – 344с.
3. Хуторской, А. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования / А.Хуторской // Народное образование. – 2003. - № 2. – С. 58-64.
4. Hymes, D. On Communicative Competence. In J.V.Pride and J.Holmes (eds.), Sociolinguistics/ D.Hymes – Harmondsworth: Penguin, 1972, pp. 269-293.

УДК [378.147: 811.161.1]–054.6

Т.В. Крысенко, Т.Е. Суханова

УЧЕТ НЕВЕРБАЛЬНОГО АСПЕКТА КОММУНИКАЦИИ НА ЗАНЯТИЯХ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ КАК ИНОСТРАННОМУ

Крысенко Т.В., Суханова Т.Е.

*УРАХУВАННЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО АСПЕКТУ КОМУНІКАЦІЇ НА ЗАНЯТТЯХ З РОСІЙСЬКОЇ
МОВИ ЯК ІНОЗЕМНОЇ*

У статті розглядаються деякі особливості невербальної комунікації, які треба враховувати при навчанні російської мови як іноземної для покращення розуміння певних соціальних ситуацій. Автори підкреслюють, що ефективність комунікації залежить не тільки від точного розуміння слів мовця, але в неменшій мірі й від розуміння невербальних сигналів.

Ключові слова: невербальна комунікація, невербальна мова, міміка, жести, візуальний контакт.

Крысенко Т. В., Суханова Т. Е.

УЧЕТ НЕВЕРБАЛЬНОГО АСПЕКТА КОММУНИКАЦИИ НА ЗАНЯТИЯХ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ КАК ИНОСТРАННОМУ

В статье рассматриваются некоторые особенности невербальной коммуникации, которые следует учитывать при обучении русскому языку как иностранному для улучшения понимания определенных социальных ситуаций. Авторы подчеркивают, что эффективность коммуникации зависит не только от точного понимания слов, а и в не меньшей степени от понимания невербальных сигналов.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, невербальный язык, мимика, жесты, визуальный контакт.

Krysenko T V., Sukhanova T E.

TAKING INTO CONSIDERATION NONVERBAL ASPECT OF COMMUNICATION AT LESSONS OF RUSSIAN AS FOREIGN LANGUAGE

Some peculiarities of nonverbal communication to be taken into consideration when teaching a Russian as a foreign language improving comprehension of particular social situations are studied in the article. The authors emphasize that the effectiveness of communication depends not only on the accurate understanding of words, but from understanding of nonverbal signals.

Key words: nonverbal communication, nonverbal language, mimicry, gestures, visual contact.

В современных условиях, при исследовании проблем преподавания иностранных языков, стало понятным, что повышение уровня обучения коммуникации, общению людей разных национальностей может быть достигнуто только с учётом социокультурного фактора. Много лет этому аспекту не уделялось достаточного внимания. Каждый урок иностранного языка – это перекресток культур, это практика межкультурной коммуникации, потому что каждое иностранное слово и сопутствующий ему жест отражает иностранный мир и иностранную культуру: за каждым словом и движением стоит обусловленное национальным сознанием представление о мире.

Данная статья посвящена некоторым особенностям невербального общения, более известного как язык поз и жестов, включающего в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Исследователи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения [5, 6, 7]. Невербальные сигналы важны для коммуникации так как около 70% информации человек воспринимает именно по зрительному (визуальному) каналу [1]. Невербальные сигналы позволяют понять истинные чувства и мысли собеседника. Отношение к собеседнику нередко формируется под влиянием первого впечатления, а оно, в свою очередь, является результатом воздействия невербальных факторов – походки, выражения лица, взгляда, манеры держаться, стиля одежды и т.д. Невербальные сигналы. Особенно ценны потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни [3].

Иностранцам студентам важно учиться понимать язык невербального общения по нескольким причинам. Во-первых, словами можно передать только фактические знания, но чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточ-

но. Даже носители языка иногда говорят: “Я не знаю, как выразить это словами”, имея в виду, что чувства настолько глубоки или сложны, что для их выражения невозможно найти подходящих слов. Тем не менее, чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Во-вторых, знание невербального языка показывает, насколько люди умеют владеть собой. Если говорящему трудно справиться с гневом, он повышает голос, отворачивается, а подчас ведет себя и более вызывающе. Невербальный язык скажет о том, что люди думают в действительности. Собеседник, который указывает пальцем, смотрит пристально и постоянно перебивает, испытывает совершенно другие чувства, чем человек, который улыбается, ведет себя непринужденно и (главное!) слушает. Наконец, невербальное общение ценно особенно тем, что оно, как правило, спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова и иногда контролируют мимику, часто возможна “утечка” скрываемых чувств через мимику, жесты, интонацию и окраску голоса [2]. Любой из этих невербальных элементов общения может помочь нам убедиться в правильности того, что сказано словами, или, как это иногда бывает, поставить сказанное под сомнение.

Главным показателем чувств является выражение лица. Легче всего распознаются положительные эмоции – счастье, любовь и удивление. Трудно воспринимаются, как правило, отрицательные эмоции – печаль, гнев и отвращение [2]. Лицо экспрессивно отражает чувства, поэтому говорящий обычно пытается контролировать или маскировать выражение своего лица.

Важным элементом общения является визуальный контакт. Смотреть на говорящего означает не только заинтересованность, но и помогает сосредоточить внимание на том, что нам говорят.

Необходимо знать, что отдельные аспекты взаимоотношений выражаются в том, как люди смотрят друг на друга. Например, люди склонны смотреть больше на тех, кем восхищаются или с кем у них близкие отношения. Женщины к тому же склонны на больший визуальный контакт, чем мужчины. Визуальный контакт помогает регулировать разговор. Если говорящий то смотрит в глаза слушающего, отводит глаза в сторону, это значит, что он еще не закончил говорить. По завершении своей речи говорящий, как правило, прямо смотрит в глаза собеседнику, как бы сообщая: “Я все сказал, теперь Ваша очередь”.

Тон голоса – особо ценный ключ к пониманию чувств собеседника. Чувства находят свое выражение независимо от значения слов. Можно ясно выразить чувства даже при чтении алфавита. Легко распознаются обычно гнев и печаль, нервозность и ревность относятся к тем чувствам, которые распознаются труднее.

Сила и высота голоса, также являются полезными сигналами для расшифровки сообщения говорящего. Некоторые чувства, например, энтузиазм, радость и недоверие, обычно передаются высоким голосом. Гнев и страх тоже выражаются высоким голосом, но в более широком диапазоне тональности, силы и высоты звуков. Такие чувства, как печаль, горе и усталость, обычно передаются мягким и приглушенным голосом с понижением интонации к концу каждой фразы.

Скорость речи тоже отражает чувства говорящего. Люди говорят быстро, когда они взволнованы или обеспокоены чем-либо, когда говорят о своих личных трудностях. Тот, кто хочет убедить или уговорить собеседника, обычно говорит быстро. Медленная речь чаще свидетельствует об угнетенном состоянии, горе, высокомерии или усталости.

Установку и чувства человека можно определить по моторике, т. е. по тому, как он стоит или сидит, по его жестам и движениям. Когда говорящий наклоняется к собеседнику во время разговора, это обычно воспринимается как любезность, видимо, потому, что такая поза говорит о внимании. Люди чувствуют себя менее удобно с теми, кто во время разговора откидывается назад или разваливается в кресле. Обычно легко беседовать с теми, кто принимает непринужденную позу.

Иностранному студенту будет не лишним знать, что русские жесты имеют несколько большую амплитуду, чем западноевропейские. Русская жестикуляция заметно выходит за пределы персонального пространства жестикулирующего, зачастую вторгаясь в персональное пространство собеседника [4]. Контактность русской коммуникативной культуры несравненно выше, чем на Западе. Преподаватель может дотрагиваться до учащихся. В разговоре русские часто дотрагиваются до

кисти собеседника, чтобы привлечь или вернуть его внимание, до локтя – чтобы сообщить что-либо секретное. Из 15 жестов сочувствия 14 включают касания руки собеседника [4]. Физический контакт с полными незнакомцами – не является нарушением суверенитета личности в русской культуре.

Преподавателю русского языка следует упомянуть, что улыбка в русском общении не является обязательным атрибутом вежливости. На Западе чем больше улыбается человек, тем он больше проявляет вежливости. В традиционно русском общении приоритет отдается искренности. Улыбка у русских демонстрирует личное расположение к другому человеку, которое, естественно, не распространяется на всех. Поэтому если человек улыбается не от души, это вызывает неприятие. Выражение “дежурная улыбка” имеет негативную коннотацию.

На занятиях по культуре невербальной коммуникации можно рассказать, что улыбка обслуживающего персонала при исполнении служебных обязанностей в России отсутствовала всегда – приказчики, продавцы, официанты, слуги были вежливы, предупредительны, но не улыбались [4]. В русском языке есть уникальная поговорка: “Смех без причины – признак дурачины”. Ее логику трудно понять людям с западным мышлением.

Другим важным фактором в общении является межличностное пространство – как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу. Вербально отношения между людьми выражаются следующими пространственными категориями: “держаться подальше” от того, кто нам не нравится или кого мы боимся, или “держаться поближе” к тому, в ком заинтересованы. Обычно чем больше собеседники заинтересованы друг в друге, тем ближе они сидят или стоят друг к другу. Однако существует определенный предел допустимого расстояния между собеседниками.

Преподаватель может информировать иностранного студента, что для русского общения характерна короткая дистанция, которая с точки зрения европейских норм рассматривается даже как сверхкороткая. Русские, спрашивая дорогу, могут подойти к незнакомому человеку очень близко, ближе чем на 25 см [4]. Однако, чрезмерно близкое, как и чрезмерно удаленное положение, отрицательно сказывается на коммуникации. Эти правила значительно варьируются в зависимости от возраста, пола и уровня культуры. Например, дети и старики держатся ближе к собеседнику, тогда как подростки, молодые люди и люди средних лет предпочитают более отдаленное положение. Женщины обычно стоят или сидят ближе к собеседнику (независимо от его пола), чем мужчины [1]. Личностные свойства также определяют расстояние между собеседниками: уравновешенный чело-

век с чувством собственного достоинства подходит к собеседнику ближе, тогда как беспокойные, нервные люди держатся от собеседника подальше. Общественный статус также влияет на расстояние между коммуникантами. Люди обычно держатся на относительно большом расстоянии от тех, чье положение или полномочия выше, тогда как собеседники равного статуса общаются на относительно близком расстоянии.

Итак, эффективность коммуникации зависит не только от точного понимания слов говорящего, но и в не меньшей степени от понимания невербальных сигналов. Невербальные сигналы могут подтверждать, а иногда и опровергать вербальное сообщение. Понимание невербальных сигналов – жестов и мимики говорящего – может помочь иностранному студенту правильно интерпретировать слова собеседника, что позволит повысить результативность общения.

1. Андрианов М.С. Невербальная коммуникация / М.С. Андрианов. – М.: Институт Общегуманитарных исследований, 2007. – 256 с.
2. Биркенбил В.Ф. Язык интонации, мимики, жестов / В.Ф. Биркенбил. – СПб.: Питер, 1997. – 214 с.
3. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация / В.П. Морозов. – М.: Институт психологии РАН, 1998. – 163 с.
4. Прохоров Ю.Е. Стернин И.А. Русские. – Коммуникативное поведение / Ю.Е. Прохоров, И.А. Стернин. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 328 с.
5. Тен Ю.П. Культурология и межкультурная коммуникация / Ю.П. Тен. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 329 с.
6. Терин В.П. Массовая коммуникация / В.П. Терин. – М.: Институт социологии РАН, 2000. – 224 с.
7. Шарков Ф.И. Основы теории коммуникации / Ф.И. Шарков. – М.: Социальные отношения, 2005. – 246 с.