

**Русский язык в Европе:
методика, опыт преподавания, перспективы**

Материалы Международной конференции

**“Преподавание русского языка и литературы в новых европейских условиях XXI века”
(Верона, 22–24 сентября 2005)**

Atti del Convegno Internazionale

**“L’insegnamento della lingua e della letteratura russa in Europa:
nuove condizioni e prospettive del XXI secolo”
(Verona, 22-24 settembre 2005)**



Volume pubblicato con il contributo
dell'Università degli Studi di Verona, Dipartimento di Germanistica e Slavistica.

Comitato scientifico del Convegno:

Claudia Lasorsa (Università Roma Tre)

lingua: Sergio Pescatori, Giovanna Siedina (Università di Verona)

letteratura: Cinzia De Lotto, Stefano Aloe (Università di Verona)

Eridano Bazzarelli, Anjuta Gancikov (Associazione Italiana Russisti)

Marina Perini (ANILS)

Segreteria organizzativa:

Coordinatrice responsabile Julija Nikolaeva (Università Roma Tre)

Lidia Kalamanova (Università di Verona)

Sara Paolini, Iliara Remonato, Marina Sorina (Università di Verona)

Natalia Barilo (EUROest cultura)

Segreteria amministrativa e coordinamento: Gabriella Vinco

(Dipartimento di Germanistica e Slavistica, Università di Verona)

Consulenza tecnica: Armando Michelazzi



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI VERONA

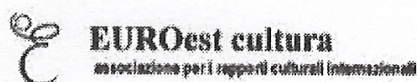
Dipartimento di Germanistica e Slavistica
Centro Linguistico di Ateneo




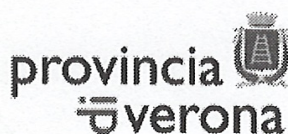
Dipartimento di Linguistica



Associazione Nazionale Insegnanti di Lingue Straniere



Associazione Italiana Russisti 



Русский язык в Европе

**методика
опыт преподавания
перспективы**

под ред. С. Пескатори, С. Алоэ, Ю. В. Николаевой



Обучение межкультурной невербальной бизнес-коммуникации – проект цикла занятий по бизнес-русскому

Владение межкультурной коммуникативной компетенцией выражается как во владении языковыми средствами (вербальная коммуникация), так и невербальными элементами, т.е. языком тела или языком кода. Понимание сигналов, передаваемых телом, обозначает более эффективную коммуникацию, достижение более высокого взаимопонимания, а эффективность любых коммуникационных контактов определяется не только тем, насколько понятны собеседнику слова или другие элементы вербальной коммуникации, но и умением правильно интерпретировать визуальную информацию, которая передается мимикой, жестами, телодвижениями, темпом и тембром речи.

Невербальные знаки несут информацию о партнерах по коммуникации, их отношениях друг к другу, а иногда в разных культурах им придается разное значение, т.е. они культурно обусловлены. Невербальное поведение может также: дополнять / повторять / заменять вербальное сообщение или противоречить вербальным сообщениям.

Особое значение невербальной коммуникации в сфере бизнеса, в которой невербальные сигналы сопутствуют вербальным, усиливая передаваемое содержание деловой встречи, обсуждения условий контракта и т.п. действий, что важно, если партнерами являются представители разных культур и понимание их невербального языка может повлиять на материальный результат переговоров.

Введение элементов межкультурной коммуникации в программы обучения иностранным языкам, особо бизнес-языкам, обусловлено развивающимися деловыми контактами с представителями других народов, что заметно после расширения ЕС, определяемого в бывших соцстранах как “возвращение в Европу”. Поэтому, в рамках невербальной межкультурной коммуникации на занятиях по бизнес-языку, как на филологических отделениях так и в вузах готовящих бизнесменов, необходимо ознакомить учащихся с элементами: кинесики (жестами, позами, телодвижениями), такесики (рукопожатиями и прикосновениями к телу), проксемики (использованием пространства), паравербальной коммуникации (скорость речи, громкость, артикуляция, высота голоса, режим речи).

В условиях расширения ЕС и взаимных торговых контактов межкультурная коммуникация является одним из важнейших предметов. Практическая реализация на занятиях тематики межкультурной невербальной коммуникации может проходить в форме представления данного жеста, позы ведущим занятию и объяснения их толкования. С другой стороны, сами учащиеся могут догадываться смысла данного жеста после его презентации, самостоятельно представить его, определить свои впечатления после симуляции ведения переговоров, в которых участники вели себя определённым способом, или расставить столы и стулья для ведения переговоров соответствующим образом для того, чтобы достичь желаемого результата воздействия на партнера.

Представление смысла данного жеста, позы на иностранном языке обогащает также лингвистическую компетенцию учащегося и положительно повлияет и на вербальную коммуникацию.

Далее, представляем некоторые приемы введения невербалики.

Проксемика

1. Расположение собеседников за прямоугольным столом во время переговоров (Рис. 1). Учащиеся садятся за столом, преподаватель узнает, как они чувствовали себя на определенном месте: *Как Вы чувствовали себя сидя на месте А?; Как Вам удалось добиться желаемой цели во время переговоров сидя на месте В?; Как Вы могли бы решить эту*

проблему, если бы директор фирмы сидел на месте С?; Передайте Ваши ощущения...; Докажите, что Вы обладали наибольшим влиянием на собеседников... Далее, дается правильное объяснение¹.

2. “идите ко мне” – необходимо встать посередине какого-то помещения и попросить другого человека подходить к нам. В момент, когда испытаем дискомфорт, просим его остановиться,

3. “приблизитесь к собеседнику” – присоединитесь к группе на такое расстояние, чтобы Вы чувствовали себя комфортно,

4. “эксперимент” – подойдите “слишком близко” к соседу в очереди, лифте, автобусе. Проверьте реакцию соседей.

Такесика

1. “прикоснитесь” – во время разговора прикоснитесь к плечу, руке, ладони собеседника. Проверьте его реакцию,

Кинесика

1. Жесты.

О разновидности понимания жестов в зависимости от культурного круга могут свидетельствовать следующие примеры:

1.1. Жест “О’кей” (Рис. 2.)².

1.2. Жест “победа” (Рис. 3.)³.

1.3. Жест “большой палец вверх” (Рис. 4.)⁴ и определяем его речевые аналоги⁵.

1.4. “чтение языка тела”: а) снимите на видеопленку 15 минут фильма, который Вы до сих пор не видели. Просмотрите запись с выключенным звуком. Сколько действий и эмоций персонажей Вы правильно интерпретировали? Опишите их в таблице:

сценка что происходит какие чувства оказывают персонажи

1.....

А сейчас, включите звук и повторно просмотрите запись. Оправданы ли Ваши предположения?; б) запишите 15 минут другого фильма, включите фильм и сядьте так,

¹ “За прямоугольным столом человек, сидящий на месте А, обладает наибольшим влиянием. Во время деловых переговоров или при встрече людей, занимающих одинаковое положение в обществе или на производстве, человек, сидящий на этом месте, будет обладать наибольшим влиянием, но при этом он не должен сидеть спиной к двери. Если А сидит спиной к двери, то человек, сидящий на месте В, будет обладать наибольшей властью и будет самым сильным противником А. Предположим, что А занимает самое лучшее положение, наиболее властное. Человек В, таким образом, имеет власть чуть меньше, чем А, затем следует С, затем D. Если Вы разумно воспользуетесь этой информацией, то перед какими-либо деловыми переговорами Вы будете помещать таблички с именами на то место, куда бы Вы хотели, чтобы сел человек, и таким образом заранее наделять его определенной степенью власти, что очень облегчит Вам ведение переговоров и поможет держать ситуацию под контролем” (Пиз 1992: 191-192).

² “Некоторые говорят, что это сокращенная форма «Олл корект» - «Все правильно», другие же говорят, что это обратное прочтение фразы «Нок аут» (...). Значение этого жеста понятно во всех англоговорящих странах и, хотя он распространился в других странах, та может иметь и другое значение. Например, во Франции этот жест также значит ноль, или ничего. В Японии этот жест может значить деньги...” (Пиз 1992: 10-11).

³ “Знак «победа» является весьма популярным в Австралии, Новой Зеландии и Великобритании, но у него также есть и другая интерпретация – «А иди ты куда подальше» (...) – если при этом жесте ладонь повернута к себе (...). Во многих частях Европы не придают большого значения тому, куда повернута ладонь, и поэтому англичанин, желающий этим жестом послать подальше европейца, может только лишь удивить его, и последний будет думать, какую победу имеет ввиду англичанин” (Пиз 1992: 12-13).

⁴ “В Британии, Австралии, Новой Зеландии имеет три основных значения: во-первых, этим жестом часто пользуются те, кто путешествует «автостопом» для того, чтобы остановить машину; во-вторых, этот жест означает «все нормально» и в третьих, этот жест уже означает оскорбление, когда Вы двигаете рукой вверх, показывая большим пальцем за плечо (...). В Греции, основное значение этого жеста – «Я тебя наколол». Когда итальянцы считают от одного до пяти, они используют для цифры 1 большой палец...” (Пиз 1992: 11-12).

⁵ “Здорово!, Класс!, То, что надо!”

чтобы слышать, но не видеть образ. Затем, посмотрите образ. Сравните Ваши впечатления от первого и второго упражнения. Которые более правдивые?

1.5. “значение контекста”: а) Какое значение могут иметь данные жесты в зависимости от ситуации?

	<i>Скрещенные руки</i>	<i>Зевание</i>	<i>Почесывание затылка</i>
- при встрече с друзьями
- во время собеседования
- при головной боли
- во время встречи с клиентом.....
- во время беседы с коллегой на работе

б) что может обозначать, когда кто-то морщит брови. Дайте 6 вариантов значения:

.....

1.6. “распознавание выражения лица” – представляем 4 рисунка с разными выражениями лица и просим определить значения: *На каком лице выражены: 1. счастье. 2. гнев. 3. горе. 4. заинтересованность.*

Паравербальная коммуникация

1. “какие же они?": Подберите трех человек, с которыми Вы разговариваете по телефону, но никогда их не видели. Опишите, что на основании голоса можете сказать о их характере и физических чертах. Заполните таблицу пометая соответствующей цифрой каждую черту:

<i>Голос</i>									
<i>высокий</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>низкий</i>
<i>быстрый</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>медленный</i>
<i>четкий</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>нечеткий</i>
<i>отрывист.</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>постоянный</i>
<i>Черты</i>									
<i>дружествен.</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>вражд.</i>
<i>теплый</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>холодн.</i>
<i>полезный</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>беспол.</i>
<i>высокий</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>низкий</i>
<i>пожилой</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9 <i>молодой</i>

2. “приветствие по телефону”: Ваше обычное приветствие произнесите так, чтобы выражало: доступность, рассеянность, неприступность, раздраженность.

Вслед за Ю. Владимировой (Владимирова 2003, с. 227-228) в обучении невербальной коммуникации можем предложить следующие практические методы введения невербального материала: 1) дискуссия – с целью заставить студентов задуматься о существовании различий в невербальном поведении; 2) сравнение жестов; 3) догадка о значении жеста – представленного на видеокассете, рисунке, фотографии; 4) просмотр видеофильмов или отрывков из фильмов – со специальным вниманием к жестам; 5) просмотр видеофильма с выключенным звуком – студенты определяют, что происходит между собеседниками; записывают, какой диалог может происходить и сравнивают написанный ими текст с текстом, звучащим в фильме; 6) ролевые игры – студенты подражают представителям изучаемой культуры; 7) анализ конфликтных ситуаций – возникающих по причине неправильного понимания жестов.

В комплексном обучении разным элементам невербалики можем предложить и другие упражнения:

1. “черты одежды”: Какие свойства Вы придаете следующим элементам одежды? Подберите одежду к данным чертам характера :

<i>Часть одежды</i>	<i>Черта характера</i>
<i>комбинезон</i>
<i>блузка и юбка</i>

фирменный костюм.....
 шляпа
 фартук
 туфли на высоких каблуках.....

Подсказка – *Черты характера*: исправный, достоверный, забавный, традиционный, доступный, бесстрастный, менеджерский, дальновидный, практический, ученый, заботливый.

2. “**приметы неслушания**”: Посмотрите на примеры поведения, которые толкуются, как неслушание собеседника. Пометьте те, которые Вы замечаете у себя: *привычка вертеться, поглядывать на часы, заигрывание волосами, озираться по сторонам, играть с ручкой, передвигать что-то, марать бумагу*

3. “**наблюдение за группой**”: На работе выберите трех человек, которые дружат друг с другом. В каждом из них попытайтесь найти черты лидера. Запишите свои замечания.

<i>Группа</i>	<i>Лидер</i>	<i>Откуда знаю</i>	<i>Характ. группы</i>
.....
.....

4. “**восприятие всех сигналов**”: Выберите одного или двух человек, которых невербальные сигналы ярки. Запишите, что видите:

одежда *вид*.....
манера стоять *манера ходить*
манера сидеть..... *использование пространства*
мимика лица *движения головы*
движения рук

5. “**каталог жестов**” – посмотрите фотографии из прессы и составьте свой каталог жестов, т.е. определите их значение.

Пополните таблицу:

<i>язык жестов</i>	<i>лицо</i>	<i>руки</i>	<i>положение тела</i>
<i>эмоции</i>			
<i>злость</i>			
<i>радость</i>			
<i>подавленность</i>			
<i>удивление</i>			

Подытоживая, необходимо отметить, что: 1) невербальные элементы коммуникации должны учитываться в учебниках, программах и на занятиях по иностранному языку; 2) нужно некое равновесие между элементами невербальной и вербальной коммуникации в обучении; 3) элементы невербалики могут служить средством манипулирования коммуникантов во время общения; 4) правильное понимание невербалики зависит от анализа всех ее элементов, контекста коммуникации; 5) применение в коммуникации невербалики зависит от личности, темперамента, национальности, образования, воспитания коммуниканта; 6) введение невербалики необходимо в настоящее время – время интенсивных деловых и межличностных контактов представителей разных культур.

Учет в/у элементов позволит повысить качество подготовки специалистов-филологов и других специалистов по иностранному языку. Особое значение придается здесь подготовке специалистов в области международного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

- Владими́рова 2003 Влади́мирова Ю. *Невербальные коммуникации в межкультурном аспекте* // Лысакова И. (ред.), *Русский язык как иностранный: Теория. Исследования. Практика*. Вып. VI, С.-Петербург, 2003.
- Григорьева и др. 2001 Григорьева С.А., Григорьев Н.В., Крейдлин Г.Е. *Словарь языка русских эстов* // *Языки русской культуры*, Москва-Вена, 2001.
- Пиз 1992 Пиз А. *Язык жестов. Увлекательное пособие для деловых людей*. Воронеж, 1992.
- Bierach 1997 Bierach A. *Mowa ciała kluczem do sukcesu*. Wrocław, 1997.
- Collins 2002 Collins A. *Mowa ciała. Co znaczą nasze gesty?*. Warszawa, 2002.
- Komorowska 2002 Komorowska H. *Metodyka nauczania języków obcych*. Warszawa, 2002.
- Грушевицкая и др. 2003 Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. *Основы межкультурной коммуникации*. М., 2003.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Рис.1. Расположение стульев у прямоугольного стола

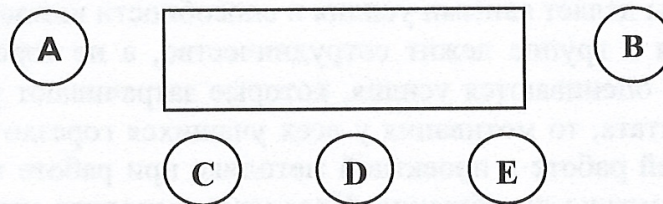


Рис. 2. Жест “О’кей”



Рис. 3. Знак “победа”



Рис. 4. Жест “большой палец вверх”

