

А.В. Горелова\*

Самарский государственный университет

## Развитие речевой стратегии в качестве ведущего компонента умения иноязычного общения

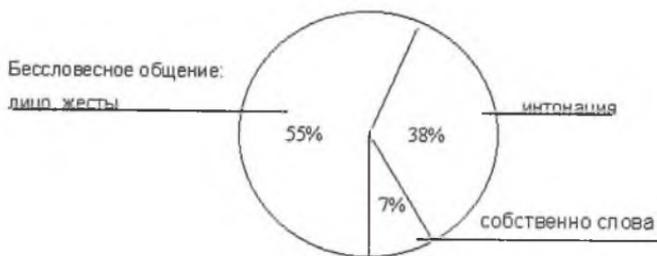
A. Gorelova

### Developing Speech Strategies as a Major Part of Communication

*Strategic competence is an integral part of foreign language study even at the elementary level. Speech strategies in business communication are determined by specific features of situation, speakers' personalities, traditions etc. Speakers can control effects of a particular speech act and perform necessary correction. We need to take into account the importance of using full complex of language means for achieving communication aims.*

История феномена коммуникации насчитывает десятки тысяч лет и связана с появлением определенных знаковых систем, посредством которых происходит процесс передачи информации. Этот процесс передачи информации трудно назвать общением (в том смысле, в котором мы сейчас понимаем значение этого слова), так как тогда существовали лишь невербальные знаковые системы – позы, мимика, жесты, звуки, различающиеся по тембру и продолжительности (которые мы сейчас относим к языку животных). Позже появляется более сложная система символов – речевое общение. Таким образом, коммуникация на современном этапе может осуществляться как вербальными, так и невербальными средствами.

Исследованиями Альберта Мехрабяна установлено, что полное сообщение усваивается человеком через мимику и жесты – 55 %, через интонацию – на 38% и через слова лишь на 7 % [6, 14].



По мнению социального антрополога Эдварда Т. Халла, 60% всей информации передается невербальными средствами коммуникации [4, 39]. Дэниэл Големан утверждает, что 90% человеческих эмоций передаются невербально [7, 25].

Как видно, большинство ученых в своих исследованиях сходятся во мнении, что в общении людей невербальные средства коммуникации превосходят вербальные. Несомненно, роль мимики и жестов, экстра- и паралингвистических средств общения трудно переоценить. Однако осмелимся предположить, что в контексте кросс-культурной коммуникации процентное соотношение вербальных и невербальных средств общения может быть *весьма неустойчиво*. В силу значительных культурных различий коммуникантов, общающихся на одном языке, информация, передаваемая невербаликой, зачастую считается неверно, являясь причиной коммуникативных сбоев между партнерами. Осознание данных различий снимает недопонимания в процессе общения. Одновременно возрастает роль собственно слов и речи.

В настоящее время многие ученые, лингвисты, психологи проявляют огромный интерес к проблеме кросс-культурной коммуникации, особенно в сфере бизнеса. Уже созданы и продолжают создаваться десятки учебных пособий и практикумов по кросс-культурной коммуникации, призванные развить социокультурную компетенцию учащихся и снять коммуникативные барьеры этого уровня. К сожалению, на практике, при обучении иноязычному общению, представляется весьма сложным привить навыки невербального поведения в условиях неязыковой среды.

В связи с этим возникает вопрос о целесообразности и возможности развития навыков невербального поведения, принимая во вни-

мание тот факт, что английский язык в основном выполняет функции международного общения.

Очевидно, что в таких условиях ведущие позиции занимают модели **речевого** поведения, характерные для тех или иных **тактик и стратегий**, а также клише речевого этикета [1, 213].

Большинство исследователей склоняются к мнению, что вербальная коммуникация для человека является основной, подразумевая в этом случае не генезис коммуникации и не частоту использования, а универсальность этого способа, всеобщую переводимость любых других средств на вербальный человеческий язык. К вербальным средствам коммуникации относится словесный язык как в устной, так и письменной форме.

Успех коммуникации зависит от умения эффективно владеть тремя определяющими категориями: логикой, психологией и речью. Последняя особенно важна, поскольку вся информация доносится посредством речи.

Представления о том, что беседа или разговор являются не хаотичным, а упорядоченным явлением, отразились в многочисленных исследованиях речевого общения, в частности диалогической речи. Можно предположить, что некоторые объяснения этих процессов могут быть получены через описание **стратегических направлений и тактических приемов**, реализуемых по ходу диалога [2, 35].

В каждой ситуации общения используется своя **стратегия**. Речевая стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели.

В деловом общении речевая стратегия определяется особенностями речевой ситуации, личностными и индивидуальными особенностями говорящих, особенностями речевых традиций социальной группы, страны.

### **Различия риторических идеалов американской и русской культуры**

Быстрота реакции на реплику во время деловых переговоров, а также более высокий темп речи отличают американских менеджеров, привыкших ценить каждую секунду рабочего времени. Темп русской речи более медлителен, соответственно темп переговоров у нас будет иным, нежели у американцев.

Целомудрие и отзывчивость как отличительные качества русской души, реализующиеся в диалогическом гармонизирующем начале, в риторических принципах немногословия, спокойствия, искренности, благожелательности, ритмической мерности, скромности, послушания, представляют риторический идеал отечественной культуры, идеал, складывавшийся веками. Отсюда неприятие «атакующей» стратегии речевого поведения, тактики так называемых «пулеметных вопросов», на которые предполагается получать односложные ответы («Да» или «Нет») [3, 78].

Иными словами, те стратегии и тактики, которые эффективно используются западными и американскими менеджерами, могут быть менее эффективными в русскоязычных странах или в странах востока, и наоборот. Этот факт необходимо учитывать при обучении иноязычному общению в условиях неязыковой среды [5, 2].

**Уже на начальной стадии обучения возможно становление стратегических навыков и умений.** На стандартный вопрос «May I speak to Mr ... please?», можно услышать в ответ «I'm afraid he is in a meeting», что на самом деле означает «He's not available to talk to you». Здесь трудно обойтись без обсуждения во время занятий межкультурных различий в общении. Не секрет, что даже уверенно владеющие английским языком далеко не во всех ситуациях общения правильно интерпретируют ответы собеседника. У каждого в памяти найдутся смешные случаи «misunderstanding». Для начинающих же позволительно подменять слова, которые еще не вошли в устойчивый активный лексикон, словами-«костылями», тем более что и в родном языке приходится прибегать к аналогичным приемам. «Дай мне это... ну, зеленое», — подобную просьбу можно услышать не только от маленьких детей. Приобретая элементарную стратегическую компетенцию, студент легко произведет фразу «May I put my stuff», не пытаясь мучительно вспомнить, как по-английски будет «чемодан».

Во время такого рода занятий грамматические формы являются средством для создания продуктивной речи, а не целью изучения.

Объяснение грамматики с точки зрения употребления для указания на время действия, согласования времен, активного или пассивного залога легко приведут начинающего в отчаяние. Упор на изучение грамматики подчеркивает различия в русском и английском языках, преодоление которых кажется непосильной задачей. Громозд-

ких объяснений по поводу формы глагола **WILL**, обозначающего действие в будущем, или **WOULD** в сослагательном наклонении, можно избежать и представить слушателям в более понятном и дружелюбном виде с точки зрения функциональности.

**WILL YOU GO TO THE PARTY TONIGHT** – этот вопрос задается, чтобы проверить намерения, а не обсудить планы на будущее. **WOULD YOU LIKE TO GO TO THE PARTY TONIGHT** – это приглашение. **I'LL GIVE YOU A LIFT RIGHT NOW** – в ситуации, когда просят подождать минутку или **I'LL BE ALRIGHT** – не означает, что в будущем мне будет хорошо. Все в порядке, не беспокойтесь – **WILL** здесь выполняет функцию снятия тревоги. **I WOULD LOVE TO GO THERE BUT** – выражение сожаления или вежливый отказ. **WILL YOU LEND ME MONEY** – звучит невежливо, хотя грамматически правильно.

Шаг в сторону от доминирующей роли грамматики позволяет расширить возможности коммуникации. Грамматически правильная, но тяжелая фраза **I WAS NOT ABLE TO FINISH THIS YESTERDAY** может трансформироваться в натурально звучащую **I had no chance to finish this yesterday**.

На ранней стадии обучения большую роль играет формирование навыков социокультурной компетенции как основы эффективной коммуникации. Конечно, возможности к продуктивной речи еще очень ограничены, и студенты с трудом справляются с заданиями на разговорную практику. Однако восприятие норм вежливости и включение уместных выражений в устную речь возможно, если сопровождается комментариями на родном языке.

Студенты могут освоить массу полезных выражений, которые помогут начать разговор в различных ситуациях общения. Необходимо вырабатывать умение адекватно реагировать на различные вопросы и грамотно их задавать.

### Примеры

В магазине на вопрос продавца «**May I help you?**» – «**Yes, I would like to know how much this computer costs**» или «**Thank you, I am fine**» (в смысле «Спасибо, я сам справлюсь»).

Заходя в офис на вопрос секретаря «**What can I do for you**» отвечать «**I have an appointment with Mr...**» или «**I would like to see Ms...**».

Начиная разговор с незнакомцем – «**Excuse me, may I ask something**» или «**Excuse me, do you happen to know where the American Express office is?**»

Обращаясь с просьбой — «Would you mind if I make a local call?» или «I wonder if you could help me» или «I'd like to leave a message», «Could you please take a message?»

Можно с самого начала объяснять, что модальные глаголы используются для высказывания мнения, предположения или подчеркивания уважения. Модальность выражается также лексически — «It seems to me», «It looks like», «I don't mean to...». Для студентов важнее понимание, что в английском языке категоричные высказывания смягчаются модальностью или интонационно, а выражение «Thank you very much indeed» — практически обязательное приложение к разговору.

В ситуации, когда нам кажется достаточным кивнуть (официант приносит очередное блюдо), необходимо немедленно выпалить «Thank you», а любая просьба должна включать слово «please»: «can you please», «will you please». В ответ на благодарность или выражение одобрения недостаточно мило улыбнуться, нужно научиться реагировать с помощью уместных в каждом случае ответов: «I like your new dress / What a sweet son you have — Oh, thank you / How kind of you»; «Thank you very much for... — Welcome / My pleasure / Any time».

На более продвинутом этапе развитие стратегических навыков и умений проявляется в расширении диапазона вариативности речевого поведения. Студентам предлагается прослушать отрывок из обсуждения проблемы на совещании и определить, чье мнение звучало убедительнее и почему. В следующем задании уже становится ясно, что одни и те же вводные фразы: «Have you ever thought...?», «Why don't you...?», «I think you should...» — меняют силу и убедительность всего высказывания в зависимости от **интонации** с которой они были произнесены разными людьми. На данном этапе намного более важной представляется работа над интонационным рядом, сопровождаемая объяснениями по поводу существенных различий в интонировании в русской и английской речи.

Речевая тактика может включать в себя как одно, так и несколько высказываний, говорящий может контролировать успех/ неудачу конкретного речевого акта на отдельных этапах диалога и корректировать свои речевые действия. При этом следует иметь в виду, что спецификой речевых стратегий и тактик является **комплексность использования языковых средств** для достижения коммуникативной цели.

## Библиографический список

1. Гойхман, О. Я. Речевая коммуникация [Текст]: учебник / О.Я. Гойхман, Т. М. Надеина; под ред. проф. О. Я. Гойхмана. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 272 с.
2. Иссерс, О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи [Текст] / О.С. Иссерс. — Изд. 2-е, стереотип. — М.: Едиториал УРСС, 2002. — 284 с.
3. Колтунова, М. В. Язык и деловое общение: нормы, риторика, этикет [Текст]: учебное пособие для вузов / М.В. Колтунова. — М.: Экономическая литература, 2002. — 288 с.
4. Межличностное общение [Текст] / сост. и общая редакция Н. В. Казариновой, В. М. Погорьши. — СПб.: Питер, 2001. — 512 с.
5. Хан, И. А. Обучение взрослых английскому языку [Текст] / И.А. Хан. — [http://www.anglophile.ru/article\\_grownups.htm](http://www.anglophile.ru/article_grownups.htm) 18.06.05
6. Axtell, R. Gestures: the do's and taboos of body language around the world. — New York: Wiley & Sons, 1998. — 238 p.
7. Goleman, D. Emotional Intelligence — New York: Bantam, 1995. — 256 p.

М. А. Гончарова\*

*Самарский государственный университет*

## Продуктивные формы работы с текстом на занятиях по домашнему чтению

M. Gontcharova

## Produktive Arbeitsformen im Deutschunterricht beim Lesen längerer literarischer Texte

*Der vorliegende Beitrag be handelt spezifische Formen produktiver Arbeit an längeren literarischen Texten.*

На настоящий момент на языковых факультетах практикуются самые разнообразные формы работы с текстом, причем варьируют они в зависимости от аспекта преподавания языка (практика языка,

---

\* © Гончарова М.А., 2005.