

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУДУЩИХ ЛИНГВИСТОВ-ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ (НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ)

Брыксина И.Е.

Россия, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина
bryxina68@mail.ru

Агапонова И.Ю.

Россия, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина

Комбинации невербальных компонентов речевого поведения в различных ситуациях выполняют эмотивную, репрезентативную и коммуникативную функции, поскольку эти компоненты отражают психоэмоциональное состояние адресата и показывают его отношение к предмету речи собеседника. Именно поэтому понимание невербальных средств коммуникации в различных языках, а также адекватная демонстрация собственных невербальных средств общения являются важными составляющими лингвокультурной компетентности и несут в себе практическую значимость в условиях современного мира [1, 2, 3].

По Ю.С. Маслову человеческое общение – это феномен, который представляет собой сложную систему передачи некоторой информации, преднамеренно или непроизвольно посылаемой отправителем и воспринимаемой получателем [4]. Главную роль в его осуществлении играет звуковой язык, но не менее важны и неязыковые (невербальные) формы коммуникации, которые исторически появились намного раньше речи. Невербальное общение людей выражено телодвижениями, невольной демонстрацией эмоций, а также сознательным копированием подобных действий и уже ставшими условными мимикой и жестикულიацией. Эти неязыковые формы коммуникации иногда способны выразить чувства человека намного точнее, чем слово.

При использовании вербального общения мимика и жесты часто играют вспомогательную роль, сопутствуя и дополняя устную речь. Невербальные средства коммуникации и их значения различаются у разных народов. Мы рассмотрим «язык телодвижений» в русском, английском и французских языках.

Пальцы колечком или «о'кей!». Такой жест имеет значение «все в порядке» в России и во всех англоговорящих странах. Во Франции этот знак может означать нуль или ничто.

Большой палец руки, поднятый вверх. В нашей стране этот жест воспринимают как одобрение чего-либо, способ сказать «мне нравится», во Франции он обозначает «один». В Британии, Австралии, Новой Зеландии большой палец руки, поднятый вверх, имеет три значения: во-первых, он используется автолюбителями при голосовании на дороге, во-вторых, означает, что все в порядке, а когда палец поднимают резко, то этот жест приобретает оскорбительный характер.

Жест «V». Этот знак очень популярен в Англии, Новой Зеландии и Австралии, где он является символом победы только в том случае, если ладонь с разведенными пальцами повернута от себя. Если же ладонь повернуть в направлении себя, то этот жест приобретает оскорбительное значение. В нашей культуре этот жест имеет двойное значение – «Победа» или «Два». Во Франции этот жест имеет значение цифры 2.

Жесты одобрения. Мы и англичане выражаем свое одобрение в общественных местах с помощью аплодисментов. Овации могут быть продолжительными и дружными, но могут быть короткими и спокойными. Однако американцы в большинстве случаев стучат кулаками и ногами по твердой поверхности. Француз же выразит свое восхищение чем-либо очень просто и изящно. Он соединит кончики трех пальцев, поднесет их к губам, а затем, высоко подняв подбородок, пошлет в воздух нежный поцелуй.

Манера счета. При счете англичане и американцы пальцы разгибают, начиная с указательного. Во Франции если в счете принимают участие обе руки, то указательный палец правой руки отводит от центра ладони в сторону сначала мизинец, затем по порядку другие пальцы. Если счет ведется одной рукой, то первым в сторону выбрасывается большой палец, затем указательный и т.д. В России же мы привыкли считать, загибая пальцы, начиная с мизинца.

Требование замолчать. В русской культуре подносят указательный палец к губам. То же делают и англичане. Французы же вытягивают горизонтально пальцы, прижимая их к большому, как бы изображая клюв.

Прочие жесты. В случае озарения французы постукивают себя по виску, сопровождая жест фразой: «У меня идея». В предвкушении вкусного обеда или ужина они облизываются, смотря на еду. Также во Франции удар ладоней друг об друга, как бы стряхивая с них что-то, означает отказ. Во Франции поднятая правая рука на уровне плеча или головы означает приглашение официанта. То же значение имеет пощелкивание большим и средним пальцами – жест, который в нашей лингвокультуре считается оскорбительным. Русские люди потирают ладони в знак нетерпения. Отказывая в чём либо, мы трясём головой или машем руками в знак отказа, а при потере или лишении чего-либо мы обычно разводим руками. Француз, находя какую-либо идею глупой, стучит себе по голове. Англичане поднимают брови как выражение скептицизма. Если британец шлепнет себя ладонью по лбу, то тем самым он покажет окружающим, что доволен собой. Также постукивание указательным пальцем по носу у них означает конспирацию и секретность.

Если в наших учебных заведениях ученик или студент, желающий ответить на вопрос преподавателя, тянет руку, то во французских школах поднимают указательный палец правой руки. По-разному в различных культурах происходит и прощание: русские поднимают руку, поворачивая ладонь от себя и сгибают её вперёд и назад. Англичане очень медленно водят ладонью из стороны в сторону, а французы машут ладонью, поднимая её вверх и шевеля пальцами. Русская и французская коммуникативные культуры относятся к контактным культурам. В процессе общения русские и французы могут дотронуться до собеседника – прикоснуться к его руке, плечу или приобнять собеседника, взять за руку. Возможно прикосновение корпусом к незнакомому человеку – в транспорте, очереди. Это не является нарушением суверенитета личности, как в английской коммуникативной культуре.

Личное пространство. Каждый человек считает, что определенный объем пространства вокруг него является его собственным и нарушение этого пространства рассматривает как вторжение во внутренний мир, как недружественный поступок. Поэтому общение людей всегда происходит на определенном расстоянии друг от друга, и это расстояние является важным показателем типа, характера и широты отношений между людьми. Эти границы зависят не только от культуры данного народа, но и от отношения к конкретному собеседнику. Так, друзья всегда стоят ближе друг к другу, чем незнакомые люди. Тем самым, изменение дистанции между людьми при общении является частью процесса коммуникации. Личное пространство зависит от особенностей культуры и характера отношений между людьми. Например, для личного общения англичане используют больше пространства, чем французы и русские. Незнание границ личной зоны при межкультурном общении может привести к межкультурному конфликту, поскольку люди разных культур испытывают дискомфорт при общении из-за незнания правил личной дистанции своего собеседника [5,6].

Феномен улыбки. Русские, обладая такими национальными качествами как доброжелательность, гостеприимство, хлебосольство, не относятся к улыбающимся народам. Для русского коммуникативного поведения, как отмечают Ю.Е. Прохоров и И.А. Стернин, характерна бытовая неулыбчивость, что является одной из наиболее ярких национально-специфических черт русского общения [7]. По мнению иностранцев лица русских в толпе сосредоточены, хмуры, замкнуты, поскольку в России улыбаться незнакомым людям на улице считается отклонением от нормы, которое может быть неправильно интерпретировано. Однако русские представляют себя улыбчивыми, приветливыми в неформальной обстановке, когда они могут чувствовать себя как дома и не стесняться в выражении эмоций, в то время как обыденная повседневная жизнь должна быть четкой, спокойной, плавной, то есть улыбаться нет необходимости в большинстве случаев.

Во французском сознании радость, улыбка ассоциируется со всем, что человеку не чуждо. Французы – романтическая нация, улыбка – их визитная карточка: «On peut tout dire avec un sourire» («Можно о чём угодно говорить, улыбаясь»). [9]. Более того, признак галантности, это отличная тактика, чтобы не только расположить к себе человека, но и не пустить в ваш собственный мир чувств.

Американцы, как и французы считают, что нужно улыбаться всегда и во всём. Их лозунг: «Keep smiling!» («Улыбайтесь!»). Этому свидетельствует огромное количество словосочетаний глагола *smile* с предлогами “*smile away*” (прогонять неприятные эмоции); “*smile on, at*” (одобрение); “*smile on*” (дружелюбное прощение ошибок), “*come up smiling*” (возвращаться к нормальной жизни, несмотря на неудачу); “*Smile when you say that*”(улыбнись, когда говоришь такое); “*Smile through one’s tears*”(улыбаться сквозь слезы).

В овладении невербальными средствами межкультурной коммуникации на занятиях по иностранному языку мы выделяем три этапа: 1) осознание невербальных средств общения родного языка и сопоставление их с аналогичными средствами иностранного языка; 2) осознанная имитация невербальных средств общения на иностранном языке; 3) активизация и использование невербальных средств иностранного языка в общении.

Таким образом, сопоставление национально-специфических особенностей использования невербальных средств коммуникации создают представление о стране изучаемого языка, личности человека, его характере, темпераменте. Сфера и частота жестов обуславливаются традициями и национальным характером народов, знание которых способствует взаимопониманию. Французский стиль – более открытый, яркий и эмоциональный. В общении красноречивая мимика и жестикуляция французов гармонично дополняют устное высказывание. Англичанам присуща умеренность и сдержанность в применении *body language*. Русский коммуникативный стиль характеризуется активной жестикуляцией, более выразительной мимикой, открытым проявлением эмоций. Рассмотрение различных вариантов употребления улыбки, а также непосредственное отношение представителей различных лингвокультур к данному феномену, помогает раскрыть некоторые специфические черты национального характера. Изучение невербальных средств общения, которые большинство народов используют непроизвольно, бессознательно, облегчает формирование межкультурной коммуникативной компетенции бакалавров педагогического образования.

Литература

1. G. Calbris, J. Montredon. Des gestes et des mots pour le dire. P.: Cle international, 1986.
2. Баженова Н.Г. Невербальные средства общения в обучении французскому языку // Иностранные языки в школе. 1998. №3.
3. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. М., 2006.
4. Маслов Ю.С. Введение в языкознание. М., 1998.
5. Поляков О.Г. Введение в теорию межкультурной коммуникации. Тамбов, 2007.
6. Anderson P.A. Nonverbal Communication. Forms and Functions. Mountain View, California, 1999.
7. Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русские: коммуникативное поведение. М., 2006.
8. Деловое и повседневное общение. Правила поведения во Франции. М., 2006.
9. Брыксина И.Е., Сафошина З.М. Изучение феномена улыбки в русской, французской и американской лингвокультурах как аспект межкультурного образования будущих лингвистов-преподавателей // Педагогика. Вопросы теории и практики. Тамбов. Грамота. 2016. №1 (1). С. 9–11.