

**Бирюк Ирина Борисовна**

Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова

(г. Могилев, Беларусь)

biryukirin@mail.ru

## **ВЕРБАЛЬНАЯ И НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ**

В статье рассматривается коммуникация как процесс двустороннего обмена информацией, ведущий к взаимному пониманию. Выделяются два типа коммуникативного воздействия, существенно различающихся как по формам, так и по средствам влияния коммуникатора на реципиента – вербальная и невербальная коммуникация. Взаимодействие вербальных и невербальных средств общения определяется как важный элемент организации коммуникации на уроках иностранного языка.

*Ключевые слова:* вербальная коммуникация, невербальная коммуникация, коммуникативный принцип обучения иностранным языкам

Communication is the process of two-way information exchange leading to mutual understanding. Two types of communicative impact are distinguished - verbal and non-verbal; they significantly differ both in forms and in means of the communicator's influence on the recipient. The interaction of verbal and non-verbal means of communication is an important issue in organizing communication during foreign language lessons.

*Keywords:* verbal and non-verbal communication, communicative approach to foreign language teaching

Коммуникация – процесс обмена информацией, ведущий к взаимному пониманию. В переводе с латыни «коммуникация» обозначает «общее, разделяемое со всеми». Под коммуникацией в широком смысле понимаются и система, в которой осуществляется взаимодействие, и процесс взаимодействия, и способы общения, позволяющие создавать, передавать и принимать разнообразную информацию. Между людьми коммуникация осуществляется в форме общения. Общение может быть вербальным и невербальным.

Вербальное общение осуществляется посредством речи. Под речью понимается естественный звуковой язык, то есть система фонетических знаков, включающих два принципа – лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. Различают следующие внешнюю и внутреннюю виды речи. Внешняя речь подразделяется, в свою очередь, на устную и письменную, а устная - на монологическую и диалогическую [4, с. 19]. Способом подачи информации во всех видах вербальной коммуникации является текст. С точки зрения отношения к тексту выделяют два процесса: «говорение» и «слушание». Эти два термина были введены И.А. Зимней как обозначение психологических компонентов вербальной коммуникации.

Умение говорить, или ораторское искусство, - важный навык в преподавательской деятельности. Он предполагает умение точно формулировать свои мысли, излагать их доступным для собеседника языком, ориентироваться в общении на реакцию слушателя.

Важным качеством урока иностранного языка, как известно, основанном на коммуникативном принципе, является ориентация на студента, а не на преподавателя. (The lesson should be student-centered, not teacher-centered.) Если преподаватель, особенно лектор, ориентирован на себя, а не на аудиторию, то он не организует свои мысли перед тем, как их высказывает, а говорит спонтанно, надеясь, точнее требуя, чтобы другие «поспели» за ним; не выражает свои мысли точно, поэтому они приобретают двусмысленность; говорит слишком долго, так что слушатель к концу его высказывания уже не помнит, что было в начале; продолжает говорить, даже не замечая, реагирует слушатель или нет.

Высказывания без ориентации на собеседника носят форму монолога и, соответственно, относятся к монологическому виду говорения. Сумма потерь информации при монологическом говорении может достигать 50%, а в некоторых случаях – и 80% объема исходной информации, в связи с чем, особенно важно овладеть искусством диалогического общения. Диалогическое общение предполагает умение задавать вопросы, они способствуют максимальному сближению участников общения, активизируют аудиторию и направляют процесс общения в необходимое русло. Вопросы позволяют убедиться в успехе коммуникации. Необходимо иметь обратную связь, знать о том, как вас поняли, как вас воспринимают. Таким образом, в процессе общения встает проблема не столько обмена информацией, сколько ее адекватного понимания.

Успех общения во многом зависит не только от умения говорить, но и от умения слушать собеседника. Слушать можно по-разному. «Слушать» и «слышать» – не одно и то же. Неумение слушать – основная причина неэффективного общения, именно оно приводит к недоразумениям, ошибкам и проблемам. При кажущейся простоте (некоторые думают, что слушать – значит просто помалкивать), слушание – сложный процесс, требующий значительных психологических затрат, определенных навыков и общей коммуникативной культуры.

Для успешного общения жизненно необходимо овладеть основами культуры речи. Речевая культура в общении во время урока иностранного языка выражается в умении использовать аутентичные способы речевого взаимодействия на иностранном языке. Одним из способов взаимодействия «преподаватель-студент» является употребление ситуативно-тематических комплексов, в которые интегрируются разнотемные речевые материалы, объединенные конкретными условиями общения собеседников (ситуацией, характером разговора, ролевыми предписаниями и ожиданиями собеседников, целями общения). Наиболее полный и достоверный перечень ситуативно-тематических комплексов предлагает Е.А. Маслыко и выделяет четыре основных блока: 1) речевые формулы общения (*Greeting, introducing yourself / someone, thanking, compli-*

menting, different types of responding, ending a conversation, etc.); 2) коммуникативные приемы (*taking up a point, showing you are listening, checking if you are understood, giving an example, saying something in another way, asking someone to say something again, etc.*); 3) обмен информацией (*asking for information, saying the information is correct / not correct, expressing doubt, correcting someone, expressing curiosity, reminding, etc.*); 4) межличностное взаимодействие и отношения (*asking for advice, telling someone to do something, agreeing, disagreeing, giving / refusing permission, offering something, accepting / refusing an offer, expressing your opinion, etc.*) [2, с. 177].

Речь, являясь универсальным средством общения, приобретает значение только при условии включения в систему деятельности и обязательно дополняется употреблением других, неречевых знаковых систем. Поэтому коммуникативный процесс оказывается неполным, если не рассматривать его невербальные средства.

Невербальная коммуникация – это система символов, знаков, используемых для передачи сообщения и предназначенная для более полного его понимания. Невербальная коммуникация, более известна как язык поз и жестов, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Совокупность средств невербального общения призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнёров по коммуникативному процессу.

Горелов И.Н. выделяет пять подсистем невербальной коммуникации: 1) пространственная подсистема (межличностное пространство); 2) взгляд; 3) оптико-кинестическая подсистема (внешний вид собеседника; мимика (выражение лица); пантомимика (позы и жесты); 4) паралингвистическая подсистема (вокальные качества голоса; его диапазон; тональность; тембр); 5) экстралингвистическая или внеречевая подсистема (темп речи; паузы; смех и т. д.) [1, с. 16]. Следует отметить, что именно три подсистемы имеют наибольшее значение, несут максимум информации о собеседнике – взгляд, пространственная и оптико-кинестическая подсистемы. Знание тонкостей этих подсистем особенно важно при обучении иностранных студентов, число и география которых расширяется с каждым годом.

К кинестическим средствам (внешним проявлениям человеческих чувств и эмоций) относят выражение лица, мимику, жестикуляцию, позы, визуальную коммуникацию (движение глаз, взгляды). Эти невербальные компоненты несут также большую информационную нагрузку. Наиболее показательными являются случаи, когда к помощи кинетики прибегают люди, говорящие на разных языках. Однако следует помнить, что культура каждой страны развивается по своим законам и в каждой стране есть свои особенности невербального общения. Знание этих особенностей поможет каждому эффективнее выстроить общение с собеседником на «чужой территории» и, конечно же, чувствовать себя во время этого общения на «своей территории» намного увереннее.

Одним из наиболее информативных средств невербального общения является взгляд и выражение глаз. Наши соотечественники по силе взгляда во многом уступают иностранцам. Характерная для многих представителей западных стран привычка смотреть «глаза в глаза» не всеми воспринимается положительно. А особенность многих американцев смотреть «в упор» в глаза собеседнику даже считается грубой. Для большинства восточных культур манера избегать взгляда «глаза в глаза» считается уважительной. Среди китайцев даже распространено поверье о том, что прямо в глаза смотрят только враги. Поэтому пристальный взгляд расценивается как оскорбление.

Универсальным кинетическим средством является улыбка. Но и здесь есть свои национальные характеристики. В западной коммуникации улыбка – это, прежде всего сигнал вежливости. Она обязательна не только при приветствии, но и в ходе всего общения. Наши соотечественники постоянную вежливую улыбку называют «дежурной» и считают проявлением неискренности и скрытности. У нас не принято улыбаться незнакомым людям и автоматически отвечать на улыбку улыбкой. В большинстве случаев, если нам улыбнулся незнакомый человек, то мы непроизвольно задаемся вопросом: «А разве мы знакомы?». Улыбка белоруса – это сигнал личного расположения к собеседнику. Именно поэтому мы не улыбаемся тем, кого не знаем.

Пространственная подсистема, или проксемика, объединяет следующие характеристики: расстояния между коммуникантами при различных видах общения, их векторные направления. Нередко в область проксемики включают тактильную коммуникацию (прикосновения, похлопывание адресата по плечу и т.д.), которая рассматривается в рамках аспекта межсубъектного дистантного поведения. Что касается восприятия пространства, то и здесь у народов различных культур существуют свои особенности. Известно, что жители Америки привыкли работать в больших открытых помещениях. Это создает у американцев ощущение, что они «вместе выполняют одно общее дело». Совсем иная картина в организации рабочего пространства у немцев. В каждом отдельном помещении в обязательном порядке должны быть надежные двери. Для немца открытая дверь символизирует крайнюю степень беспорядка.

Особенности невербального общения проявляются и в размере зоны личного пространства. Чем жарче страна, чем темпераментнее ее население, тем меньшее расстояние между собеседниками считается допустимым. При общении представители разных стран предпочитают разные дистанции. Близко находятся друг к другу итальянцы, испанцы, французы, арабы, греки, японцы, жители Южной Америки. Среднее расстояние предпочитают англичане, австрийцы, немцы, шведы, русские, жители Швейцарии. На значительном расстоянии друг от друга находятся новозеландцы, австралийцы, белое население Северной Америки [3, с. 21].

Наблюдение за своими и чужими невербальными средствами является лучшим способом исследования приемов коммуникации, используемых чело-

веком. Невербальные компоненты общения несут большую информационную нагрузку. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Невербальные сигналы важны по следующим причинам: около 70% информации человек воспринимает именно по зрительному (визуальному) каналу - 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 в силу спонтанности и бессознательности и в отличие от слов всегда искренни.

Таким образом, оба типа коммуникации играют важную роль в процессе обучения студентов и должны учитываться во взаимодействии в деятельности преподавателя. Как вербальные, так и невербальные средства по своей природе являются знаками, они выполняют базовые функции коммуникации - информационную, прагматическую и экспрессивную. Изучение взаимодействия вербальных и невербальных средств коммуникации должно стать неотъемлемым аспектом методики преподавания иностранных языков. Ведь цель этого взаимодействия одна – достижение полного и адекватного взаимопонимания. А если достигается взаимопонимание на иностранном языке, то коммуникация успешно состоялась.

### Литература

1. Горелов, И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – 3-е изд. – М.: Изд-во ЛКИ, 2007. – 112 с.
2. Маслыко, Е. А. Интенсивный курс обучения английскому языку / Е. А. Маслыко. – Минск : Вышэйшая школа, 1980. – 240 с.
3. Морозов, В. П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация / В. П. Морозов. – М.: Институт психологии РАН, 1998. – 760 с.
4. Терин, В. П. Массовая коммуникация / В. П. Терин. – М.: Ин-т социологии РАН, 2000. – 224 с.