

Средний темп речи для носителей английского языка равен 150 слов в минуту или примерно 230 слогов в минуту. Следовательно, процесс отбора аудиотекстов для обучения студентов восприятию иноязычной речи на слух необходимо начинать с определения темпа речи обучаемых. Так, используя метод хронометрирования, мы исследовали речь 50 студентов I курса языкового факультета и пришли к выводу, что средний темп речи равен приблизительно 155 слогам в минуту. Соответственно, темп речевого сообщения должен быть не ниже 155—165 и не выше 175 слогов в минуту. Таким образом, обучение аудированию на продвинутом этапе (в нашем случае это студенты I курса языкового факультета) целесообразно начинать с темпа речевых сообщений, равного 160—170 слогам в минуту, соблюдая при этом принцип доступности и посильности, и постепенно доводить его до 230 слогов в минуту, идя по пути постепенного нарастания трудностей.

Так, при организации самостоятельной работы по обучению восприятию иноязычной речи на слух студентов I курса языковых специальностей на основе учёта темпа речевых сообщений целесообразно использовать некоторые интернет-ресурсы (например, www.breakingnewsenglish.com), где один и тот же аудиотекст представлен в нескольких вариантах, в соответствии с уровнем сложности, а также в пяти вариантах скорости воспроизведения: Slowest (самый медленный), Slow (медленный), Medium (средний), Fast (быстрый), Fastest (самый быстрый). Таким образом, студентам предоставляется возможность самостоятельно выбирать скорость воспроизведения аудиотекста. Опыт показывает, что большинство студентов начинают слушать тексты с самой низкой скоростью воспроизведения, постепенно переходя на более высокую скорость. Так, к концу первого года обучения 83% опрошенных студентов I курса специальности «Английский язык. Немецкий язык» прослушивали аудиотексты, используя среднюю, быструю и самую быструю скорости воспроизведения аудиотекстов на иностранном языке.

Заключение. Организация самостоятельной работы по обучению аудированию студентов I курса специальности «Английский язык. Немецкий язык» является неотъемлемой частью процесса изучения иностранного языка как основы формирования поликультурной личности; она должна основываться на адекватности выбора аудиотекста, что предполагает использование речевых сообщений на иностранном языке, темп которых максимально приближен к темпу говорения студентов, а это, в свою очередь, облегчит восприятие и понимание студентами самого аудиотекста, повысит мотивацию студентов к изучению иностранного языка, будет способствовать развитию аудитивных навыков, улучшит их языковую подготовку и сделает процесс обучения иностранному языку результативнее. В отсутствие принципа индивидуализации при учёте скорости воспроизведения в процессе отбора аудиотекстов на иностранном языке по обучению аудированию студентов I курса языковой специальности мы видим одну из основных причин неуспешности обучения аудированию.

Список цитируемых источников

1. Гез Н. И. Методика обучения иностранным языкам в средней школе. М., 1982. 342 с.
2. Кочкина З. А. Аудирование: что это такое? // Иностр. яз. в шк. 1964. № 5. С. 5—15.
3. Гальскова Н. Д., Гез Н. И. Теория обучения иностранным языкам. 3-е изд., стер. М.: Академия, 2006. 333 с.
4. Harmer J. The Practice of English Language Teaching. Pearson Education Limited, 2001. 370 p.

Материал поступил в редакцию 09.05.2015 г.

УДК 81'42

З. И. Корзун, М. В. Журко

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ НЕМЕЦКОЯЗЫЧНЫХ И РУССКОЯЗЫЧНЫХ ТЕЛЕВЕДУЩИХ)

Введение. В современном обществе телевидение считается мощным средством массовой коммуникации и важнейшим социальным институтом. В процессе телевизионного вещания, имеющего свою специфику, взаимодействуют две стороны: телеведущий и зритель. Это взаимодействие является предметом исследования разных наук (социологии, психологии, журналистики и др.). Телевизионные ведущие, будучи публичными людьми, оказывают влияние на зрительскую аудиторию, используя вербальные и невербальные средства коммуникации. Данное исследование направлено на выявление особенностей поведения немецкоязычных и русскоязычных ведущих

на невербальном уровне в телевизионном эфире на основе методов контекстуального, дистрибутивного и сопоставительного анализа.

Основная часть. Люди часто не могут найти слов, чтобы выразить свои чувства, или предпочитают не говорить о них. Любой тип коммуникации, осуществляемый без слов, считается невербальным. Невербальная коммуникация, т. е. язык мимики и жестов человека, — это индикатор его внутреннего душевного состояния, мыслей, эмоций и желаний. В научной литературе под невербальной коммуникацией подразумевается «средство информации, система невербальных символов, знаков, кодов, используемых для передачи сообщения (в узком смысле); система взаимодействия, в структуре которой преобладают произвольные, неосознаваемые комплексы движений, выражающие личностную неповторимость человека (в широком смысле)» [1, с. 126]. Невербальное поведение рассматривается многими исследователями как тип общения, который с трудом поддается формализации. Несмотря на это, невербальные средства, как и вербальные, используются для организации обратной связи в процессе общения. Каждый компонент невербальной коммуникации можно рассматривать как определённый код. Кодирование и декодирование сигналов невербальной коммуникации является сложной задачей, успешное решение которой зависит как от внешней ситуации общения, так и от специальных способностей и социального интеллекта субъектов взаимодействия [2]. Всё вышеизложенное позволяет заключить, что невербальная коммуникация не предполагает использования звуковой речи, естественного языка в качестве средства общения. Невербальная коммуникация — это общение при помощи мимики, жестов и пантомимики (позы), осуществляемое через прямые сенсорные или телесные контакты; это тактильные, зрительные, слуховые, обонятельные и другие ощущения и образы, получаемые от другого лица.

Проблема невербальной коммуникации привлекает особое внимание учёных, так как «изучение поведения людей помогает лучше понять других, понять самих себя и на основе полученных данных сделать свой образ наиболее обаятельным» [3, с. 110]. Особенностью невербального языка является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения. Следует также подчеркнуть, что «успех любого контакта в значительной мере зависит от умения устанавливать доверительный контакт с собеседником, а такой контакт зависит не столько от того, что Вы говорите, сколько от того, как Вы себя держите. Именно поэтому особое внимание следует обращать на манеру, позы и мимику собеседника, а также на то, как он жестикулирует» [4, с. 65]. Невербальные (паралингвистические) средства включают жесты, мимику, пантомимику и др. Они связаны с конкретным высказыванием и служат дополнением к лингвистическим средствам выразительности. Сопровождающая речь, невербальные средства усиливают оттенки эмоциональной окраски слов, дополняют интонацию, подчёркивают необходимые смысловые части высказывания, иллюстрируют выраженную словами мысль. Их основное назначение — уточнение мысли, «оживление», усиление эмоционального звучания речи. Владение системой средств невербальной коммуникации является, с нашей точки зрения, неотъемлемой частью деятельности телеведущего.

Эмпирическим материалом исследования послужили записи 70 эфиров телевизионных ток-шоу и средства невербальной коммуникации русскоязычных и немецкоязычных телеведущих. В результате исследования нами было установлено, что русскоязычные и немецкоязычные ведущие активно используют невербальные средства коммуникации, благодаря которым они оказывают значительное воздействие на аудиторию. Проанализировав отобранный материал, мы выявили различные лицевые экспрессии и жесты, используемые телеведущими, а именно: радость, удивление, страх, злость, печаль. Полученные данные свидетельствуют о том, что русскоязычные телеведущие почти всегда контролируют мимику: они не скрывают эмоций в радости, но стараются скрыть негативные чувства. Сдержанная, неинтенсивная мимика является признаком достоинства и хорошего воспитания. В отличие от русскоязычных телеведущих, мимика телеведущих немецких ток-шоу характеризуется большей экспрессивностью, эмоциональностью и открытостью.

Анализ отобранного материала позволяет констатировать, что выражение лиц ведущих обычно вполне соответствует происходящему в студии, что не всегда можно сказать о жестах. Телеведущие очень активно в работе используют жестикуляцию. Все указательные частицы, местоимения, наречия «вот», «этот», «где», «давайте!», «так ведь» они обязательно сопровождают определённым жестом. С помощью различных жестов телеведущие устанавливают и поддерживают контакт с гостями передачи, но наиболее употребительными являются движения кистей и ладоней, ведь благодаря этим жестам телеведущий может показать своё отношение к телезрителям, с которыми он общается (критическое, презрительное, заинтересованное), а также выразить скуку и т. д. Как известно, «испокон веков открытая ладонь ассоциируется с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы обычно даются с ладонью на сердце; в суде, когда даются показания, поднимается рука с открытой ладонью: Библию держат в открытой руке, а правая рука поднята вверх так, чтобы её видели члены суда» [5, с. 85]. Исследователи А. Пиз и Д. Моррис указывают, что можно повысить свой кредит доверия, выработав привычку в процессе общения с людьми держать ладони открытыми. И наоборот, когда жест открытых ладоней становится привычкой, снижается количество лжи в речи. Интересно

заметить, что большинство людей не могут говорить неправду, если их ладони открыты. С помощью открытых ладоней можно заставить других меньше лгать [6].

При анализе жестикуляции немецкоязычных и русскоязычных телеведущих нами было установлено:

1) совпадение в исполнении жестов и их смыслах, например: жест «позвольте мне быть с вами абсолютно искренним» (жест покорности, доверия; отражает готовность телеведущего слушать); доминирующее положение ладони (приказной жест; показывает авторитет телеведущего; нередко может повлечь за собой негативное отношение собеседника), жест вытянутой руки (жест вместо слова «Хватит»);

2) расхождение в смыслах жестов при совпадающем исполнении, например: жест «указательный палец вверх» (в отечественной культуре данный жест интерпретируется как акцентирование внимания на важной информации, а в немецкой культуре вышеуказанный жест используется для привлечения внимания); рука, сжатая в кулак (наиболее часто пальцы сжимаются в кулак именно тогда, когда русскоязычные ведущие говорят что-то резкое, гневное, возмущенное и угрожающее, а в немецкой культуре данный жест означает защитное состояние, скрытую агрессию).

Анализ ток-шоу показал, что немецкоязычные ведущие более раскованны в телеэфире, чем русскоязычные. Телеведущим немецких ток-шоу присущи такие типичные для немецкой культуры черты невербального поведения, как увеличение расстояние между собеседниками, умеренный контакт глазами. Кроме этого, немецкоязычные ведущие ведут себя очень фамильярно, несдержанно, не всегда соблюдают правила приличия, принятые в немецкой культуре.

Анализируя одно из средств невербального поведения, следует заметить, что в большинстве случаев русскоязычные телеведущие используют открытые и свободные позы. При готовности к общению они улыбаются, головы и тела повернуты к партнёру, туловище наклонено вперёд. Что касается немецких телеведущих, то они используют закрытые и открытые позы. Закрытость достигается с помощью скрещивания на груди рук, фиксирования колена в позе «нога на ногу», отклонения спины назад и др. При готовности к общению телеведущий улыбается, голова и тело повернуты к партнёру, туловище наклонено вперёд.

Заключение. Вербальные и невербальные средства коммуникации следует рассматривать не как равноправные системы, а как двуединство средств коммуникации в устной речи, которые играют важную роль в профессиональной деятельности телеведущего, а также в процессе взаимодействия людей. Разнообразный запас невербальных средств общения телеведущего позволяет ему установить прочный межличностный контакт со зрителями и гостями в студии, поддерживать ситуацию общения на протяжении передачи. Жесты, телодвижения, мимика лишь тогда выразительны, эффективны, когда они разнообразны (разные слова требуют различного подчёркивания), умеренны (чем жесты скупее, тем они убедительнее), произвольны, когда они соответствуют душевным побуждениям говорящего, содержанию высказывания. Чрезмерная выразительность лица, частое повторение одних и тех же жестов, их однообразие, механические телодвижения (покачивания туловища, взмахи рукой, постукивание ногой и т. п.), так же, как и надуманность, искусственность жестов, их несоответствие смыслу сказанного, раздражают слушателей, отвлекают их от содержания речи. Невербальные средства не должны подменять собой слова, так как они всегда беднее слов. Недаром народная мудрость гласит: «Если словами не растолковал, то и пальцами не растычешь».

Список цитируемых источников

1. Николаева Ж. В. Основы теории коммуникации : учеб.-метод. пособие. Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2004. 274 с.
2. Там же. С. 93.
3. Ковальчук А. С. Основы делового общения: учеб. пособие для студентов вузов. М. : Дашков и К^о, 2007. 300 с.
4. Бороздина Г. В. Психология делового общения: учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2006. 222 с.
5. Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. М. : Эксмо, 2007. 219 с.
6. Там же. С. 88.

Материал поступил в редакцию 11.05.2015 г.