

The given examples coupled with other numerous ones which saturate the language of mass media and everyday speech should be in the fore of both the teacher and the learner immersed in the mainstream of English of the twenty-first century.

## LITERATURE

1. *Thorne, T. Dictionary of Contemporary Slang / T. Thorne // A and C Black. London. – 2007. – 3<sup>rd</sup> ed. – Introduction.*

**Д. В. Лебедева** (*Минск*)

### МЕЖКУЛЬТУРНАЯ РИТОРИКА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО МЕЖКУЛЬТУРНЫМ СВЯЗЯМ

«Итак, определим риторiku как возможность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». Такое определение дал сущности и целям риторики Аристотель в первом систематическом учебнике по данному предмету. Согласно его толкованию, успех убедительной речи зависит от следующих трех факторов:

- характер говорящего: вызывает ли он доверие у слушателей?
- сама речь: насколько мотивирующими являются содержание и последовательность изложенных аргументов?
- слушатели: какие у них ожидания, настроения и что они уже знают о предмете разговора?

Все данные факторы в той или иной мере определяются ситуативным и культурным контекстом. Исследования в сфере межкультурной коммуникации, проводившиеся на протяжении XX и XXI века, позволили сформулировать рекомендации для подготовки публичных выступлений при встрече носителей разных культур. Особого внимания среди них заслуживают разработки консультанта и тренера по межкультурной бизнес-коммуникации доктора Штефан Каммхубер (Stefan Kamhuber), изложенные в пособии по межкультурной коммуникации и сотрудничеству А. Томаса [1, р. 274–286]. Изучение данных рекомендаций поможет будущим специалистам по межкультурным связям избежать межкультурных конфликтов и сделать свои выступления более убедительными и понятными.

Психологические исследования процесса убеждения показали, что слушатели считают более убедительным оратора или имеющего много общего со слушателем, или обладающего авторитетом в их глазах. Это означает, что важную роль при восприятии речи играют предварительные установки слушателя по отношению к говорящему. Исходя из этого в ситуации межкультурного общения необходимо учитывать уже существующие представления делегатов разных стран друг о друге. Один индонезийский руководитель фирмы дал своим немецким коллегам такой совет: «Когда немцы приезжают

в Индонезию, они должны помнить, что они обычно выше ростом, более шумные, богаче и лучше образованны, чем сравнимый индонезиец. Поэтому им следует также помнить, что уже одни эти факторы могут стать причиной того, что немцев будут считать высокомерными, и такое впечатление может легко усиливаться при соответствующем поведении» [1, р. 276].

Данное замечание ясно показывает, что впечатление слушателя о говорящем складывается под воздействием многих вербальных и невербальных сигналов, которые интерпретируются исходя из собственной культуры слушателя. Так, в Германии докладчика воспринимают как убедительного, если он в своей аргументации использует как можно меньше смягчающих и подчеркивающих относительность выражений, как, например, «возможно», «приблизительно», «вероятно». В Японии, напротив, подобные выражения используются намеренно, чтобы избежать слишком быстрого разграничения интересов, что может привести к противостоянию и конфликтам, ставящим под угрозу гармонию. Использование этих выражений совершенно не связано с неуверенностью в ведении дел. В арабских странах, например, принято усиливать свои высказывания, произнося клятвы («Богом клянусь»), чтобы у слушателя не закралось подозрение, что вы обманываете. В Германии такое поведение будет расценено как утрированное, и потому менее заслуживающее доверие. В обратной перспективе выдержанная речь немцев производит на арабских слушателей впечатление эмоциональной безучастности, дистанцированности и с трудом поддается интерпретации.

Невербальные и паравербальные сигналы, такие как жесты, мимика, зрительный контакт, поведение в аудитории, высота тона и сила голоса, скорость говорения за секунды формируют у публики далеко идущие суждения о личности и компетентности говорящего.

В основном культуры можно разделить по тому признаку, насколько экспрессивно или нейтрально люди выражают свое настроение. Например, в одном психологическом эксперименте испытуемые из США должны были дать оценку незнакомым политикам из разных стран, просмотрев их выступления без звука. В их оценках наблюдались удивительные закономерности. Американским политикам они дали оценку «умные», «компетентные» и «влиятельные», французские политики, по их мнению, «участливые», «энергичные» и «веселые», в то время как немецкие политики намного чаще характеризовались прилагательными «скучный», «неприятный» и «бесчувственный» [Там же, р. 277].

В ситуациях межкультурного общения важно помнить, что впечатление, которое вы намерены произвести, часто не совпадает с тем, которое складывается у слушателей. Исходя из всего сказанного, однако не стоит пытаться копировать невербальное поведение других культур. Результат будет выглядеть как ситуации: японец в шотландской юбке с волынкой или кланяющаяся немка в кимоно, что будет воспринято скорее смешно, чем серьезно. Намного полезнее найти информацию о том, какие требования

к ораторам предъявляют в той или иной культуре, изучить с помощью видеозаписей свое речевое поведение и быть готовым в ситуации общения контролировать свои действия, как, например, размахистые жесты или слишком громкую речь.

Исследования с участием французов и испанцев, изучающих иностранные языки, показали, что даже у тех, кто очень хорошо владеет иностранным языком, при говорении на нем присутствуют культурно обусловленные невербальные средства выражения родного языка.

Понимание речи в ситуациях межкультурного общения затруднено из-за коммуникации на иностранном языке или из-за использования переводчика. По этой причине при подготовке должны быть учтены следующие четыре важные для понимания аспекта речи: простота выражений, структура и упорядоченность, краткость и точность, а также наглядность содержания. Например, это означает, что предварительно необходимо проверить, имеют ли содержащиеся в тексте выступления термины в языке слушателей такую же коннотацию, как и в языке говорящего. Это становится тем важнее, чем более абстрактные понятия будут представлены, например, «справедливость» или «демократия». Следует также с большой осторожностью использовать в выступлении остроты и иронию, т.к. юмор – продукт культуры, и непонятая или неверно истолкованная шутка может стать причиной больших неприятностей.

Основой большинства выступлений и презентаций является аргументация. Аргумент всегда содержит исходную информацию и вывод, к которому можно более или менее вероятно прийти с учетом различных исключений. Убедительность аргумента зависит от того, насколько обязательно для слушателей ключевое правило, связывающее исходную информацию и вывод. Ключевые правила в повседневном общении воспринимаются как само собой разумеющиеся и редко вербализуются, но они являются результатом культурного соглашения и основываются на коллективных нормах конкретной страны. Невнимание к таким правилам может вызвать конфликты даже на международном уровне. К примеру, первое кодовое название военной операции против Аль-Каиды в Афганистане в 2001 году звучало как «Infinite Justice» («Справедливость без границ»). Ключевое правило в основе этого краткого аргумента было следующим: американское правительство и его союзники стоят за справедливость. Они заботятся о торжестве справедливости, и те, кто на их стороне, также несут справедливость. Но этим названием они спровоцировали резкие протесты именно в исламском мире, т.к. согласно исламу только Аллах может предлагать и гарантировать безграничную справедливость. После этого военная операция была переименована.

Какие аргументы использует говорящий, во многом определяется стилем аргументации, традиционным для его родной культуры. Так норвежский социолог и политолог Й. Гальтунг выделяет четыре стиля аргументации:

- англо-саксонский стиль, например, США и Англия;
- галльский стиль, например, Франция;
- японский стиль, например, Япония, Китай;
- тевтонский стиль, например, Германия [1, р. 281].

В *англо-саксонском* стиле основной упор делается на данные и факты. Не принято развивать далеко идущие теории или масштабные модели. Все формулируется в виде множества небольших, не обязательно связанных друг с другом детальных вопросов по сути проблемы.

*Галльский* стиль характеризуется масштабной, далеко идущей и, прежде всего, эстетичной с точки зрения языка теоретической конструкцией, в которой противоречия не разрешаются, а облекаются в элегантные формулировки с целью попытаться сохранить баланс.

*Японский* стиль мышления и аргументации, встречающийся во многих азиатских культурах, содержит скорее холистический подход, при котором не принято разделять суть дела на отдельные составляющие. Аргументация неоднозначна, т.к. однозначное высказывание о том, как устроен мир, было бы для представителей этого стиля мышления нескромным и самонадеянным. Учение происходит в традициях определенной школы, и сила аргументации зависит от того, какому известному учителю или школе вы до сих пор следовали.

При *тевтонском* стиле мышления, преимущественно в немецкоязычных странах, принято концентрироваться на построении четко структурированной и логически обоснованной целостной теории. В случае, если теоретические предпосылки не удастся однозначно доказать эмпирически, предпочтение все равно отдается теории, а не изменчивым фактам обыденности.

Проблемы со стилями аргументации возникают опять же, если оратор и слушатели принадлежат к разным культурам. Так, в худшем случае, представитель англо-саксонского стиля будет казаться тевтонскому слушателю недалеким, а тевтонский спикер англо-саксонскому слушателю – лишенным юмора, заумным интеллектуалом. Галльский оратор будет воспринят тевтонским слушателем как пустомеля, а тевтонский оратор галльскому слушателю будет просто скучен. Японский спикер будет казаться тевтонскому слушателю нелогичным, а тевтонский спикер японскому слушателю самоуверенным и высокомерным. Чтобы избежать подобных неприятностей, необходимо при подготовке выступления учитывать стиль аргументации целевой аудитории.

Подводя итог, можно сказать следующее: чтобы сохранить убедительность своего выступления в ситуации межкультурного общения, необходима интенсивная подготовка, при которой важно ориентироваться на следующие вопросы.

1. В какой роли, с какой целью, когда и с кем я буду говорить? Какое культурно обусловленное поведение от меня при этом ожидается? Могу ли и хочу ли я соответствовать этим ожиданиям при помощи имеющихся в моем распоряжении поведенческих средств?

2. Что делает говорящего убедительным и заслуживающим доверия в глазах представителей данной культуры?
3. Насколько хорошо я знаю свое обычное речевое поведение, прежде всего, его вербальные и невербальные сигналы?
4. Насколько хорошо я могу управлять своим речевым поведением во время выступления?
5. В какой мере я смогу адаптироваться к ситуации общения?
6. Соответствует ли готовящаяся презентация специфическим критериям понимания, свойственным носителям данной культуры?
7. В какой мере убедительны и значимы мои аргументы в контексте определенной культуры?
8. Как в данной культуре принято выражать ответную реакцию на выступление? Насколько хорошо я смогу ее воспринять?

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Thomas, A.* Handbuch. Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Band 1: Grundlagen und Praxisfelder / A. Thomas, E. Kinast, S. Schroll-Machl (Hg). – Göttingen : Vandenhoecke & Ruprecht GmbH&Co., 2003. – 464 S.

**О. Н. Майсюк, Т. И. Нестерович** (*Барановичи*)

### ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ УСТНОЙ РЕЧИ СТУДЕНТОВ-ИНОСТРАНЦЕВ (лексико-семантический уровень)

Изучение русского языка как иностранного (PRU) предполагает развитие коммуникативной личности, владеющей всеми нормативными требованиями к устной и письменной речи. Данной проблемой занимались ученые Р. А. Будагов, А. А. Мельникова, О. Д. Митрофанова, О. В. Петрушова, Т. А. Ладыженская и О. Б. Сиротина, однако она остается актуальной и сегодня.

Исследователи утверждают, что развитие устной и письменной речи в процессе обучения тесно переплетается, однако в овладении русским языком как иностранным гораздо важнее формирование навыков устной речи. Проблема управления процессом развития устной речи студентов-иностранцев по-прежнему остается одной из сложных в методике преподавания РКИ и поэтому требует дальнейшего осмысления, обобщения и методического обоснования [1].

Следует отметить, что владение любым языком есть деятельность, требующая развития автоматизированных речевых навыков, творческих умений и «чувства языка». Основу, на которой развиваются навыки этой деятельности, составляют знания фонетические, лексические, грамматические. Овладение этой основой происходит на занятиях по РКИ через интенсивную тренировку в применении приобретенных знаний совместно и под руководством преподавателя (учебная коммуникация), через последующее использование их в реальном речевом общении (истинная коммуникация) [2, с. 84]. Следовательно, работа по развитию речи студентов-иностранцев требует внимания ко всем разделам языка, независимо от темы учебного занятия.