

УДК 81

СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ИЗУЧЕНИИ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА

*Рахметова А.А.,
старший преподаватель, КГПИ,
г. Костанай, Казахстан.*

Аннотация

Мақалада бейвербалды коммуникацияның теориялық аспектілері, олардың неміс және орыс мәдениеттеріндегі ұқсастықтары мен айырмашылықтары қарастырылады. Неміс тілін оқытудағы коммуникацияның бейвербалды нысанын оқып-үйренудің барысы қарастырылады, басқа тілді үйренудің жағдайлық-іскерлік ойын тиімділігін айқындау үшін, эксперименталды түрде тексеріс жүргізілді. Аталмыш тақырып төңірегінде негізгі тұжырымдар жасалды.

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты невербальной коммуникации, их сходство и различия в русской и немецкой культурах. Также рассматривается обучение невербальным средствам коммуникации при изучении немецкого языка, проводится экспериментальная проверка эффективности ситуативно-игрового обучения иноязычному общению. В заключение даны основные выводы по данным исследования.

Abstract

The article includes the introduction, two chapters, the conclusion, the list of sources of information, additional materials. The paper analyzes relevance of this research reveals, the research objective is set, the object, a subject of scientific searches are defined, the hypothesis is formulated, tasks are set, the methodological base of research, theoretical and practical the importance is specified. In chapter 1 is considered theoretical aspects of nonverbal communication, their similarity and distinction in the Russian and German cultures.

Түйінді сөздер: қарым-қатынас, ауызша емес коммуникация, мимика, мәдениет.

Ключевые слова: общение, невербальные средства коммуникации, мимика, жесты, культура, понимание.

Key words: nonverbal communication, nonverbal means of communication.

1. Введение.

Во все времена в процессе общения и взаимопонимания людей важная роль отводилась так называемому «невербальному общению» – языку жестов и телодвижений.

Мы очень часто обращаемся к этому способу передачи информации, общаясь с друзьями, родственниками, деловыми партнерами, сослуживцами и с теми, с кем лишь на мгновение сталкиваемся в повседневной жизни. Он во многом определяет как реакцию на окружающих, так и их отношение к нам. Стоит только сознательно отнестись к этим безмолвным сигналам, которые мы одновременно и подаем, и принимаем, как мы тут же откроем для себя возможность более эффективного и действительного их использования.

До сих пор идет спор о том, в какой степени способность к языку жестов является врожденной, как быстро она развивается в тот период, когда человек учится говорить, и какую роль в ее развитии играет подражание окружающим. Самые современные представления позволяют думать, что способность читать чужие мысли свойственна всем людям. Проще говоря, самые разные внешние признаки, такие как выражение лица или направление взгляда, помогают догадаться о чувствах других людей и об их намерениях по отношению к нам.

С тех пор как впервые заинтересовались невербальной коммуникацией, было выявлено множество поразительных вещей. Пожалуй, самое удивительное – это крайне незначительное количество слов, являющихся значимыми в разговоре лицом к лицу, по сравнению с огромным количеством сигналов, передаваемых с помощью жестов и связанных с ними символов. До двух третей сообщений, полученных каким-либо участником беседы, поступает по невербальным каналам связи. Наряду с речевым восприятием, между людьми постоянно курсируют сообщения, которые они принимают и на которые они реагируют, прежде чем сознание подвергнет их рациональному анализу.

Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания. Невозможность подделать такие импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному, каналу общения.

Процесс общения заключается в передаче и понимании не только словесной, но и невербальной информации. Данное положение является очень важным для методики преподавания иностранных языков, так как программа обучения в средней школе ставит целью обучение иноязычному (речевому и неречевому) общению.

Общаясь, мы слушаем не только словесную информацию, но и смотрим в глаза друг другу, воспринимаем тембр голоса, интонацию, мимику, жесты. Слова передают нам логическую информацию, а жесты, мимика, голос эту информацию дополняют.

К концу XX столетия появился новый тип ученого – социолога-специалиста в области невербалики. Он наблюдает за невербальными сигналами и сигналами при общении людей на официальных приемах, на пляже, по телевидению, на работе – повсюду, где люди взаимодействуют между собой. Он изучает поведение людей, стремясь больше узнать о поступках своих товарищей для того, чтобы тем самым больше узнать о себе и том, как улучшить свои взаимоотношения с другими людьми. Кажется почти невероятным, что невербальные аспекты коммуникации начали серьезно изучаться только с начала 60-х годов XX века, а общественности стало известно об их существовании только после того, как Юлий Фаст опубликовал свою книгу в 1970 году. Эта книга обобщила исследования о невербальных аспектах коммуникации, сделанные учеными-бихевиористами до 1970 года, но даже сегодня большинство людей все еще не знает о существовании «языка телодвижений», несмотря на его важность в их жизни.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) – на 38% и за счет невербальных средств – на 55%. Профессор Бердвислл установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10–11 минут в день и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд.

2. Материалы и методы.

Свои чувства и эмоции можно передавать без слов. Невербальный язык используется и при словесном общении. При его помощи можно:

- * подтверждать, пояснять или опровергать передаваемую словесным путем информацию;
- * передавать информацию сознательно или бессознательно;
- * выражать свои эмоции и чувства;
- * регулировать ход разговора;
- * контролировать и воздействовать на других лиц;
- * восполнять недостаток слов, например, при обучении езде на велосипеде.

Разговаривая с партнером, мы видим его мимику, жесты, которые нам говорят, что действительно думает и чувствует наш собеседник. Так, сидящий собеседник, подавшись вперед, сообщает нам, что хочет говорить сам. Отклонившись же назад, он уже сам хочет нас слушать. Наклоненный вперед подбородок свидетельствует о волевом напоре, желании жестко отслеживать свои интересы. Если же подбородок приподнят, а голова прямая, то партнер считает себя в позиции силы.

Выступая перед аудиторией в качестве эксперта, нам следует вызвать образ компетентного, уверенного в себе специалиста. В противном случае нашему мнению никто не поверит. Более того, свое впечатление о нас аудитория составит в первые несколько секунд нашего выступления.

Поэтому умение управлять своим невербальным языком поможет вызывать желаемый для нас образ, а также невербальный язык помогает нам составить более четкое и адекватное мнение о партнере.

Жесты, выражение глаз, мимика, поза, движение тела – все это изучает кинесика (от греч. *kinesis* – «движение»). Особое внимание кинесика уделяет мимике и жестикуляции.

Мимика (от греч. *mimikos* – «подражательный») – выражение лица (глаз, бровей, губ).

Американский психолог Р. Вудвортс разделил мимику на шесть видов:

- 1) любовь, счастье, радость, веселье;
- 2) удивление;
- 3) страх, страдание;
- 4) гнев, решимость;
- 5) отвращение;
- 6) презрение.

Обычно эмоции ассоциируются с мимикой следующим образом:

– удивление – поднятые брови, широко открытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот;

– страх – приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, губы растянуты в стороны, рот может быть открыт;

– гнев – брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;

– печаль – брови сведены, глаза потухшие, уголки губ слегка опущены;

– счастье – глаза спокойные, уголки губ приподняты и обычно отведены назад.

Невербальные компоненты общения проявляются в следующих функциях:

а) сопровождения речевой части сообщения («...со вздохом ответил: «Как там хорошо!»»);

б) сигнала о противоположном смысле (фальшивый тон, “по глазам было видно, что это не так”).

Отсюда ответ: хотите узнать правду об эмоциональном состоянии человека – смотрите ему в лицо.

Помимо мимики при разговоре люди невольно жестикулируют. Жестами называют выразительные движения руками. Знаменитый оратор древности Демосфен на вопрос, что нужно для хорошего оратора, ответил так: «Жесты, жесты и жесты».

У нас 10 пальцев, и каждый палец сгибается в трех местах. Кроме того, каждая рука подвижна в запястье. А если двигать к тому же и локтем, и предплечьем, то можно придать руке и пальцам еще больше разных положений. Вспомним передачу КВН. Ведущий Александр Масляков представляет членов жюри. Один, когда называют его, встает, поворачивается к сидящим в зале и делает кивок головой; другой поднимает обе руки вверх, соединяет ладони и покачивает руками; третий кланяется; четвертый приветственно машет рукой. Такие жесты условны, и называются они символическими.

Проследить происхождение некоторых жестов можно на примере нашего первобытнообщинного прошлого. Оскаливание зубов сохранилось от акта нападения на противника и до сих пор используется современным человеком, когда он злобно усмехается или проявляет свою враждебность каким-то другим способом. Улыбка первоначально была символом угрозы, но сегодня, в совокупности с дружелюбными жестами, она обозначает удовольствие или доброжелательность.

Нет никаких сомнений в том, что немцы и русские по-разному строят свои отношения в личной и рабочей сферах. Распространенным жестом у немцев является постукивание костяшками пальцев по столу в знак приветствия знакомых (преимущественно мужчин), сидящих за этим столом в ресторане или кафе. Данный жест означает «Guten Tag allerseits!» («Всем добрый день!») или «Guten Abend allerseits!» («Всем добрый вечер!»). В большинстве случаев приветствующему отвечают тем же. У русских нет аналогичного жеста. Существует стереотипное мнение, что Германия – это страна порядка и педантизма. Это так и не так. Немцы могут и опоздать, что делает их милее и сближает с нами. Первое, что бросается в глаза, – это неизменное "bitte" с неизменной улыбкой, которыми встречают покупателя в Германии в магазинах. Если у вас нет конкретной цели, ответьте "nur gucken" ("посмотрим") и обязательно улыбнитесь в ответ. Нередко говорят, что у немцев не принято устраивать поздние вечеринки. У молодого поколения это не так. Пригласить гостей часов на 8–9 вечера считается вполне нормальным. Но, в общем, в Германии любят покой и порядок. И лучше не звонить вечером после 9 часов. А вот утром уже в 7–8 часов это вполне уместно. За исключением выходных. Не звоните в эти дни до 10 часов. Можно сказать, что немцы обожают музыку и чаще всего свой досуг проводят вместе с ней. Немцы считаются сдержанной в эмоциях нацией. Но в то же время при встрече, даже с не очень близкими друзьями, вполне могут начать обниматься и даже целоваться. При разговоре с немцами надо стараться не приближаться к ним особенно близко, чтобы физически не вторгаться в так называемую частную зону. Это же касается очередей. Придержаться дверь входящему, улыбнуться в ответ – такие жесты внимания повсеместно распространены в Германии. Ситуация «Незванный гость». Вы открываете – на пороге с радостными и громкими приветствиями стоит ваш хороший знакомый, которого вы давно не видели, с бутылкой шампанского и коробкой конфет. Ваши действия? В этой ситуации четко проявляются межкультурные различия между немцами и русскими: немцы, более деловые, ставят гостя в известность о своих планах, договариваются о времени и месте встречи в будущем и выпроваживают пришельца. Надо оговориться, что для Германии такая ситуация не является типичной. В Германии не принято заходить в гости «просто так». Встречи заранее планируются, приглашения рассылаются загодя. Вообще, попасть в немецкий дом считается специальной привилегией.

Русские же, напротив, уделяют гостю внимание: как минимум, приглашают пройти, предлагают чаю.

3. Заключение.

Невербальные языки важны не только для коммуникации, но прежде всего для формирования внутреннего мира обучающегося и его отношения к носителям изучаемого вербального языка, к их культуре, к их способу жизни. В этом отношении особенно важен язык повседневного поведения.

Мы считаем, что в учебном процессе желательно не отрывать жесты от речи, так как в естественном говорении они тесно связаны.

Овладение культурой невербального общения на уроке иностранного языка предполагает то, что учитель будет следить за своей жестикуляцией и внешним проявлением эмоций и правильно выполнять и добиваться четкого выполнения учениками коммуникативных и некоммуникативных движений, характерных для традиций страны изучаемого языка.

Таким образом, знание ритуалов, речевого этикета той страны, где находится носитель другой культуры, – это настоятельная необходимость, важное условие эффективной деятельности и залог успеха в общении и деловом взаимодействии с местными жителями.

Список литературы

- Бабинская П.К. Практический курс методики преподавания иностранных языков. – Минск, 2006.
- Баженова И.С. Культура невербального общения на уроке немецкого языка // ИЯШ. – 1996. – №6.
- Бим И.Л. Теория и практика обучения немецкому языку в средней школе. Проблемы и перспективы. – М.: Просвещение, 1988.
- Введенская Л.А. Культура речи. Для студентов колледжей. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
- Гез Н.И. Формирование коммуникативной компетенции как объект зарубежной методики исследования // ИЯШ, 1985.
- Казарцева О.М. Культура речевого общения: теория и практика. – М., 1999.
- Кузин Ф.А. Культура делового общения: практическое пособие для бизнесменов. – М., 2000.
- Мясоедов С.П. Основы кросс-культурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур. – М., 2003.
- Пассов Е.И. Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению. – 2-е изд. – М.: Просвещение, 1991.
- Персикова Т. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: учебное пособие для студентов вузов. – М.: Логос, 2002.
- Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород, 1992.
- Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. – М., 2001.
- Реформатский А.А. Введение в языковедение. – М., 1998.
- Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. – М., 2000.
- Томахин Г.Д. Лингвострановедение. Что это такое? // ИЯШ., 1996.
- Шатилов С.Ф. Методика обучения немецкому языку в средней школе. – М.: Просвещение, 1986.