

Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Филология. Социальные коммуникации». Том 24(63) №1. Часть 1 2011 г. С. 12 – 16

УДК 378.147=111

ИНТЕНЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ В УЧЕБНОМ АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Д. В. Бубнова

*Севастопольский национальный университет
ядерной энергии и промышленности,
г. Севастополь*

Статья посвящена интенциональному аспекту обучения деловому общению на английском языке, который включает в себя цели, коммуникативные намерения, разговорные формулы для их выражения и цепочки коммуникативных намерений. Основываясь на принципе естественности, автор рассматривает особенности учебной коммуникативной ситуации и условия успешного протекания общения.

Ключевые слова: обучение деловому общению, коммуникативные намерения, учебная коммуникативная ситуация, успешность общения.

В настоящее время методическим стандартом во всем мире является коммуникативный подход к преподаванию иностранных языков. Однако декларирование приверженности к коммуникативному подходу не всегда соответствует фактическому положению дел, а коммуникативность подчас понимается примитивно. Между тем, тот факт, что студенты о чем-то разговаривают на иностранном языке у доски, отнюдь не всегда свидетельствует об осуществлении ими коммуникативного акта. При этом понятие коммуникативности при кажущейся очевидности остается до некоторой степени размытым, о чем свидетельствует, например, абсолютно разное понимание принципов коммуникативного подхода у классиков методики В. Л. Скалкина [1] и Е. И. Пассова [2]. Поэтому в данной статье мы остановимся на наиболее важном аспекте общения — интенциональном, то есть связанном с целями и намерениями коммуникантов. Если использовать метафору, то коммуникативный акт можно сравнить с восхождением на гору. Безусловно, важно, с кем осуществляет восхождение альпинист, какое у него снаряжение, какая стоит погода и т. д., но если нет вершины — цели восхождения — то все остальное просто теряет смысл.

Как известно, учебное общение осуществляется в учебной коммуникативной ситуации (КС), которая является единицей обучения общению. При естественном общении КС никем не создается и существует сама по себе как часть действительности. В учебных условиях, напротив, КС как предпосылка для общения должна создаваться преподавателем. Как раз из-за неумения создавать КС и терпят фиаско носители языка, которые пытаются его преподавать, не будучи профессионалами.

Самое главное в общении — его целенаправленность и функциональность. Не является исключением и фатическое общение (термин В. Л. Скалкина для обозначения

ния высказываний для поддержания беседы и заполнения пауз), ибо и ему присущи и цель, и функция. Тем более целенаправленно и функционально деловое общение.

Одним из принципов коммуникативного подхода к преподаванию иностранных языков является естественность, из чего следует, что общение должно осуществляться в условиях, максимально приближенных к тем, в которых функционирует язык. Таким образом, ситуации, которые создаются в ходе обучения преподавателем, должны максимально приближаться к естественным.

Свернутая словесная формулировка элементов учебной КС, достаточных для порождения коммуникативного акта, называется коммуникативным заданием, причем самым важным элементом КС является цель, осуществления которой каждый из коммуникантов должен добиться.

В естественной ситуации цели и намерения коммуникантов существуют в сфере сознания, а в учебной ситуации эти элементы ситуации формулируются словами. Поскольку слово является формой существования понятия, то, что существует в сознании, может быть адекватно выражено в словесной форме.

Чем более императивна цель, тем больше шансов, что коммуникативный акт состоится. Возможно, обучение иностранному языку в стране этого языка эффективна во многом как раз потому, что цели, выдвигаемые самой жизнью, максимально императивны. Поэтому желательно, чтобы цели в учебной КС имели лейтмотив «добейтесь!». Сравните две формулировки учебной КС:

А. Вы обсуждаете с иностранной делегацией культурную программу пребывания в Севастополе. Кратко информируйте гостей о достопримечательностях и выясните, что бы они хотели посмотреть.

Б. Члены иностранной делегации устали от работы и хотели бы никуда не ходить в воскресенье. Убедите их съездить в Херсонес.

Очевидно, что вторая ситуация имеет более императивную цель, и коммуниканту придется вместо заученных фраз о достопримечательностях постараться найти какие-то более эмоциональные, убедительные слова, чтобы добиться своей цели. Коммуникативность в данном случае окажется подлинной, а не псевдокоммуникативностью.

В процессе коммуникации и достижения поставленной цели ее участники осуществляют цепочку коммуникативных намерений (КН). КН — это такие элементы коммуникативного акта, как совет, благодарность, приветствие, согласие и т. д. Общеευропейские рекомендации по языковому образованию пользуются для обозначения этого понятия термином «микрофункции», которые понимаются как категории для функционального использования в определенной интеракции отдельных (обычно коротких) высказываний, как правило, по очереди [3, с. 126].

Речевое воплощение осуществленных КН является планом выражения в общении. Иными словами, каждое КН имеет набор способов своей реализации в языке. Чаще всего КН выражаются с помощью разговорных формул (РФ) или экспонентов речевых функций (по терминологии Общеевропейских рекомендаций по языковому образованию [3, с. 110]).

Общую классификацию РФ (выразителей КН) дают А. О. Иванов и Дж. Поуви, которые делят их на две категории: *этикетные выражения*, включающие формулы

обращения, представления, начала разговора и пр., и формулы *выражения эмоций и мнений*, включающие формулы для выражения мнения, одобрения, удивления и пр.[4]

Что касается состава КН, то единого мнения относительно него не существует. В результате сравнения КН, перечисленных в трех источниках, а именно 1) в Программе по английскому языку для университетов / институтов [5] — 63 КН, 2) в пособии Дж. Фрейтаса [6] — 59 КН, 3) в пособии А. О. Иванова и Дж. Поуви [4] — 46 КН, оказалось, что только 18 КН обозначены во всех трех источниках, 20 — в двух, 47 — в одном.

Хотя научного анализа употребительности КН и РФ до сих пор никем не делалось, все же список наиболее употребительных КН и РФ в многочисленных пособиях по деловому английскому языку достаточно единообразен. Наиболее употребительными и важными для делового общения являются следующие: обращение, представление, начало беседы, приветствие, вопросы о здоровье, прощание, привет, поздравление, пожелание, просьба, распоряжение, запрос информации, просьба разрешить, извинение, предложение что-то сделать вместе, совет, назначение встречи, приглашение, предложение помочь, предложение еды или питья, благодарность, комплименты, мнение, согласие, несогласие, одобрение, неодобрение, предпочтение, отсутствие предпочтения, удовлетворенность, неудовлетворенность, раздражение, разочарование, уверенность, неуверенность, удивление, сожаление, сочувствие.

В основу отбора этих КН легли следующие критерии: (1) их повторяемость в имеющихся пособиях по деловому общению на английском языке; (2) их релевантность для делового общения. На основе этого критерия были отобраны КН этикетного характера, но отсеяны КН для выражения некоторых эмоций, уместных только при неформальном общении; (3) наличие РФ для выражения этих КН.

Если рассматривать в качестве речевого продукта в коммуникативном акте одну реплику или даже диалогическое единство, то есть «реплика — ответная реплика», то выпускается из внимания более крупная единица общения — коммуникативный блок, который складывается из цепочек реализованных КН. При реализации одного КН цель, как правило, не может быть достигнута, для этого необходима реализация *цепочки* КН (макрофункций по терминологии Европейских Рекомендаций по языковому образованию) [3, с. 126]). Построение цепочек КН осуществляется на основе усвоенных интерактивных схем, то есть требует сформированной функциональной компетенции [там же].

Цепочка КН может быть более или менее удачным способом достижения цели. Помочь сформировать адекватную цепочку КН может знание этикета и опыт общения. Например, к достижению цели в приведенной выше ситуации Б может вести такая цепочка КН: выразить свое мнение о конференции — посочувствовать уставшим коллегам — осведомиться про их планы на следующий день — не согласиться с тем, что это лучший способ отдыха — восхититься природой Крыма и его богатой историей — выразить уверенность в том, что собеседники чудесно отдохнут на свежем воздухе и сделают красивые фотографии и т. п.

Наиболее жестким способом задать цепочки КН обоих коммуникантов при обучении общению являются *функциональные опоры* (термин введен

Е. И. Пассовым). Они являются названиями КН, расположенными в необходимой для высказывания последовательности [2, с. 213].

При минимальном управлении КН не задаются вообще, студенты сами определяют их на основе поставленной в коммуникативном задании цели. Однако такое возможно только при условии уже развитой функциональной компетенции. На практике с целью тренировки целесообразно указать два-три КН, например: «*Вы заказали по телефону два одноместных номера с ванной и подтвердили бронирование письмом. Администратор отеля не может найти ваше письмо и предлагает двойной номер с душем. Выскажите свое разочарование и добейтесь, чтобы вам предоставили то, что вы заказывали*».

Если продолжить метафору с восхождением на гору, то цепочка коммуникативных намерений — это путь, который альпинист должен пройти по дороге к вершине. Причем этот путь может быть только частично спланирован заранее (задан преподавателем или продуман студентом), поскольку на сто процентов предвидеть то, что скажет собеседник, невозможно.

Что касается условий, при которых общение протекает успешно, не существует единого мнения ни относительно их количества, ни относительно состава. Между тем, рассмотрение условий успешного осуществления общения — путь к определению того, чему студенты должны научиться для общения. Поэтому мы предлагаем разделить условия, необходимые для успешного протекания общения, на обязательные для общения и способствующие ему. За пределами этой классификации останутся условия очевидные, однако называемые некоторыми авторами, например, общий фонд информации (энциклопедические знания)

К обязательным условиям относятся: (1) желание обоих партнеров вступить в контакт; (2) владение лексикой, грамматикой и фонетикой языка общения (языковая компетенция); (3) умение реализовывать КН (владение РФ); (4) владение набором речеоорганизующих формул (коммуникативные стратегии).

Три последних условия Н. И. Гез называет сутью коммуникативной компетенции [7, с. 6].

Несколько меньшее значение имеют существенные, но не такие важные условия, как умение организовать текст, владение регистрами, знание реалий культуры.

Носители языка легко прощают иностранцам незрелость их умений или неполные знания. Недостаток перечисленных условий (кроме желания вступить в контакт) может быть преодолен с помощью компенсаторных стратегий.

Общению способствует некоторое различие в информации, которой владеют коммуниканты. Это явление (*information gap*) широко применяется в практике обучения языкам с использованием коммуникативного подхода.

Общение (кроме, может быть, кратковременных контактов в сфере сервиса) требует определенного уровня эмпатии. Человек — существо эмоциональное, и положительные эмоции в аудитории способствуют общению преподаватель — студент и студент — студент.

Удовлетворение других потребностей человека — потребности в интеллектуальной деятельности и потребности в игре — также стимулирует общение и должно использоваться в обучении общению на иностранном языке.

Способствующие общению условия естественным образом возникают при реальном общении и должны создаваться преподавателем специально, чтобы помочь общению в учебных условиях.

Дальнейшие исследования было бы целесообразно провести при сотрудничестве филологов (частотный анализ употребительности КН и РФ) и психологов (научный анализ поведения студентов при изменении условий общения).

Литература

1. Скалкин В. Л. Обучение диалогической речи. — К., 1989. — 158 с.
2. Пассов Е. И. Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению. — 2-е изд. — М., 1991. — 223 с.
3. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання. — К., 2003. — 273 с.
4. Иванов А. О., Пуюви Д. Английские разговорные формулы: Учебное пособие для студентов педагогических институтов по специальности «Иностранные языки». — М., 1989. — 128 с.
5. Програма з англійської мови для університетів / інститутів (п'ятирічний курс навчання): Проект / Колектив авт.: С. Ю. Ніколаєва, М. І. Соловей (керівники). — К., 2001. — 245 с.
6. Фрейтас Дж. Ф. Минимум для общения: Практическое пособие по разговорному англ. яз. (= Survival English. Practice in Everyday Communication). — М., 1982. — 135 с.
7. Гез Н. И. Предисловие к Ливингстоун К. Ролевые игры в обучении иностранным языкам = Livingstone C. Role Play in Language Learning / Предисл. и приложение Н. И. Гез. — М., 1988. — С. 5 – 11

Бубнова Д. В. Інтенціональний аспект у навчальному англомовному діловому спілкуванні.

Статтю присвячено інтенціональному аспекту навчання ділового спілкування англійською мовою, що охоплює мету, комунікативні наміри, розмовні формули для їх вираження, ланцюжки комунікативних намірів тощо. Базуючись на одному з головних принципів комунікативного підходу – принципі природності, автор розглядає особливості навчальної комунікативної ситуації і умови успішного перебігу спілкування.

Ключові слова: навчання ділового спілкування, комунікативні наміри, навчальна комунікативна ситуація, успішність спілкування.

Bubnova D. The Intentional Aspect of Teaching Business Interaction in English.

The paper deals with the intentional aspect of teaching business interaction in English, which includes the aim, communicative intentions, conversational formulas for their expression as well as chains of communicative intentions. Regarding the principle of naturalness as immanent to the communicative approach to teaching languages, the author considers the peculiarities of a training communicative situation and conditions of the interaction being a success.

Key words: teaching business interaction, communicative intentions, training communicative situation, successful interaction.

Статья поступила в редакцию 12 октября 2010 г.