

Методика обучения иностранных студентов речевой реализации стратегии компромисса в сфере делового общения

Рубцова В.В.

ст. преподаватель кафедры филологии

Харьковского национального автомобильно-дорожного университета

г. Харьков, Украина

Оптимальной и нормативной стратегией толерантной коммуникации является стратегия компромисса, которая рассматривается нами сквозь призму ментальной коммуникативной категории и речевой реализации в процессе общения. Компромисс соотносится с нормой социального устройства и объективным требованием толерантного общения. Осмысление места компромисса в этнических культурах, его реализации набором конкретных коммуникативных тактик и ходов является основополагающим для эффективной межкультурной коммуникации [3: 36]. Владение тактиками и стратегиями коммуникативного поведения в ситуации конфликта является частью общей коммуникативной компетенции. Последовательное достижение стратегии компромисса соотносится с интенциями II сертификационного уровня Государственного образовательного стандарта по РКИ: *регулирующими* (побуждать собеседника к совершению действия, выражать просьбу, предложение, согласие / несогласие, обещать, давать гарантии и т.д.), *информативными* (уточнять, объяснять и т.д.) и *оценочными* (оценивать целесообразность, эффективность, вероятность и т.д.).

Реализуя гармонизирующую стратегию коммуникативного поведения в ситуации конфликта, *стратегия компромисса* представляет конструктивную модель, предполагающую выработку взаимовыгодного решения согласно установке "Интересы дела превыше всего" [7]. Стратегия компромисса представляет собой совокупность конкретных коммуникативных тактик и ходов и достигается использованием данных единиц. Существенным признаком компромисса и его основными конститuentами являются согласие и уступки, что вытекает из определения компромисса как *соглашения на основе взаимных уступок* [4]. Разрешение конфликта со стороны толерантного человека предполагает использование уступок и компромисса [6: 13]. Таким образом, стратегия компромисса достигается, прежде всего, использованием тактик (в различной последовательности и соотношении): **уступка со стороны коммуниканта 1; уступка со стороны коммуниканта 2; согласие.**

По мнению В.С. Третьяковой, достижение компромисса также реализуется через кооперативные тактики советов, согласий, предложений, убеждений, просьб и т.п. [7]. Действительно, базовая модель стратегии компромисса может быть расширена за счет тактик, имеющих своей целью согласование позиций и выработку нового решения. Расширенная структура достижения компромисса, следовательно, может быть представлена таким образом: **Коммуникант 1 (предложение уступки или запрос об уступке); Коммуникант 2 (ответное предложение уступки или запрос об уступке); (Согласование позиций); (Согласие, достижение компромисса).**

С целью выявления речевой реализации стратегии компромисса в процессе делового общения на русском языке в сопоставлении с неофициальной сферой общения был произведен сбор материала по четырем направлениям: аудиозаписи деловых игр, художественные фильмы, телепередачи, тексты художественных произведений. В результате анализа были выделены коммуникативные ходы по тактикам, реализующим стратегию компромисса в соответствии с тональностью общения и социальными ролями коммуникантов, и составлена классификация.

При анализе учебников и учебных пособий по деловому общению обнаружена современная тенденция включения в процесс обучения норм коммуникативного поведения [2; 8; 1]. Однако в рассмотренных работах нет коммуникативных стратегий и тактик *выхода из конфликта*, представляющих собой неотъемлемую часть успешности делового общения.

В качестве метода обучения нами избран **тренинговый метод**, который, благодаря своей практической ориентации, использованию проблемных ситуаций, коллективным формам работы, создает возможность для формирования нового коммуникативного опыта студентов. Ролевая игра как составная часть тренинга позволяет воссоздать реальные социальные взаимоотношения.

Опираясь на принципы научности, связи обучения с жизнью и теории с практикой, принципы системности, последовательности, творческой активности и проблемности, коммуникативности, лингвострановедческой направленности, учета родной культуры учащихся, контрастивности [5: 18–19], была создана система обучения иностранных студентов гуманитарных направлений, владеющих русским языком в рамках II сертификационного уровня Государственного образовательного стандарта, основам русского коммуникативного поведения в сфере делового общения на примере речевой реализации стратегии компромисса. Обучение данной теме может проходить на занятиях по развитию речи, стилистике и коммуникативному поведению. Эта система представляет собой интегративный процесс обучения коммуникативному и речевому поведению.

Целью тренинга является формирование коммуникативной компетенции делового общения в процессе обучения РКИ путем усвоения совокупности лингвистических, социолингвистических, этно- и социокультурных и коммуникативных знаний, позволяющих адекватно использовать стратегию компромисса.

Задачи тренинга: ознакомление со спецификой русской деловой культуры, этнопсихологическими особенностями, менталитетом и ценностями русских в сравнении с перечисленными аспектами национальной культуры иностранных студентов и психологии; рассмотрение межкультурных различий коммуникативного поведения русских и иностранных студентов в сфере делового общения; формирование умения интерпретировать причины поведения и результаты деятельности русских в соответствии с их социокультурными и этнопсихологическими особенностями; знакомство со стратегией компромисса в ряду других стратегий коммуникативного поведения и ее речевой реализацией в процессе

делового общения на русском языке; формирование умения переноса полученных знаний на новые ситуации реального делового сотрудничества.

Организация обучающего тренинга: максимальная численность группы участников тренинга – 12 человек. Длительность тренинга – три дня (1-й день – I блок: 6 учебных часов, 2-й день – II блок: 5 учебных часов, 3-й день – III блок: 4 учебных часа). Проведение тренинга возможно и в два дня за счет увеличения учебных часов. Тренинг рассчитан на владение русским языком в рамках II сертификационного уровня. Участники тренинга должны быть обращены друг к другу (круговое расположение мест). Через каждые 2 учебных часа проводятся перерывы, в ходе которых звучит классическая и современная русская музыка.

Обучающий тренинг состоит из трех этапов.

I. Этап презентации и закрепления основной специфики русского коммуникативного поведения в сфере делового общения, а также коммуникативной категории и стратегии компромисса включает:

1) лекцию-введение (на родном языке иностранных студентов), затрагивающую место стратегии компромисса в коммуникативном сознании и поведении русских;

2) презентацию стратегии компромисса в ряду других стратегий коммуникативного поведения в ситуации конфликта. Участники тренинга знакомятся с классификацией коммуникативных ходов по тактикам, реализующим стратегию компромисса, в зависимости от тональности общения и социальных ролей коммуникантов. Классификация составлена в соответствии с требованиями II сертификационного уровня Государственного образовательного стандарта;

3) презентацию учебных текстов, обладающих лингвострановедческой и лингвокультурологической ценностью, с целью выделения и анализа этнопсихологических, социокультурных и социолингвистических особенностей коммуникативного поведения русских и иностранных студентов в сфере делового общения;

4) знакомство с русской сказкой "Гуси-Лебеди" как примером реализации стратегии компромисса;

5) выполнение упражнений и игр на закрепление материала.

II. Этап формирования и тренировки умения выделять, понимать и использовать стратегию компромисса, тактики и коммуникативные ходы, способствующие ее реализации в ходе общения на русском языке, в зависимости от тональности общения и социальных ролей, включает:

1) выполнение условно-коммуникативных упражнений;

2) работу с текстом (отрывок произведения С. Довлатова "Компромисс").

III. Коммуникативный этап, в ходе которого формируются умения конструировать диалоги с учетом частично заданных параметров (тональность общения и социальные роли коммуникантов), включает:

1) выполнение коммуникативных упражнений;

2) проведение ролевых игр для формирования коммуникативных и творческих умений.

В ходе тренинга возможны некоторые особенности восприятия иностранными студентами предложенного материала. Поэтому приведенные примеры могут потребовать дополнительной семантизации. Понимание наименований коммуникативных тактик и ходов, реализующих стратегию компромисса, можно облегчить за счет точного терминологического перевода на родной язык иностранных студентов. Наибольший интерес у иностранных студентов вызывает чтение и работа со сказкой "Гуси-Лебеди", наглядно иллюстрирующей использование стратегии компромисса и ее значение в повышении уровня эффективности коммуникации, а также ролевые игры. Сложность может вызвать определение тональности общения и социальных ролей коммуникантов в некоторых заданиях на выделение коммуникативных ходов по тактикам, реализующим стратегию компромисса, а также работа с текстом – отрывком произведения С. Довлатова "Компромисс". В последнем случае может потребоваться дополнительный лингвокультурологический и лингвострановедческий комментарий.

В ходе тренинга у иностранных студентов формируются умения понимать и адекватно использовать коммуникативные тактики и ходы, реализующие стратегию компромисса с учетом норм русского коммуникативного поведения в сфере делового общения. Таким образом, можно говорить о формировании коммуникативной компетенции делового общения в ситуации выхода из конфликта.

В ходе обучающего тренинга у иностранных студентов повышается уровень коммуникативной компетенции, что свидетельствует об эффективности методики обучения иностранных студентов нормам русского коммуникативного поведения в сфере делового общения на примере речевой реализации стратегии компромисса.

Список источников:

1. Еремина Л.И. Русский язык для бизнесменов. Интенсивный курс: Учеб. пособие. /С.В. Любимцева, Б.М. Тарковская. – М., Русский язык. Курсы, 2006. – 240 с.
2. Зиенталья Г. Деловой русский. /Г. Зиенталья. – СПб.: Астра-Люкс, 1994. – 95 с.
3. Кузьменкова Ю. Б. От традиций культуры к нормам речевого поведения британцев, американцев и россиян / Ю. Б. Кузьменкова. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2005. – 316 с.
4. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. /С.И. Ожегов, Н.Ю.Шведова – М.: ИТИ Технологии, 2006. – 944 с.
5. Русский язык как иностранный. Методика обучения русскому языку : учеб. пособие для высш. учеб. заведений / [Г.М. Васильева и др.]; под ред. И.П. Лысаковой. – М.: Гуманитар, изд. центр ВЛАДОС, 2004. – 270 с.
6. Стернин И.А. Шилихина К.М. Коммуникативные аспекты толерантности. /И.А. Стернин, К.М. Шилихина. – Воронеж: Изд-во "ИСТОКИ", 2001. – 110 с.
7. Третьякова В.С. Конфликт как феномен языка и речи //Известия Уральского государственного университета. Вып. 14. Проблемы образования, науки и культуры. – 2003. – № 27, – С. 8-16.
8. Ускова О.А. Элитный персонал и К. Русский язык делового общения (продвинутый сертификационный уровень). /О.А. Ускова, Л.Б. Трушина. – М.: Русский язык, 2007. – 1000 с.