

упражнениями, призванными снять отдельные трудности аудирования: упражнения просодического плана, упражнения на развитие оперативной памяти, грамматическое, лексическое прогнозирование и т. д. Имеется встроенный модуль контроля. Второй блок состоит из модулей, содержание которых сосредоточено на формировании установки на смысловое содержание текста и облегчает его восприятие. В качестве тренировочного аудитивного материала предлагаются видео и аудио фрагменты интервью. Такая форма предъявляемого для аудирования сообщения выбрана не случайно. При работе с различными видами речевых сообщений (диалог, полилог, новостное сообщение, выступление научно-популярного характера, приветственная речь, интервью) было выяснено, что интервью имеет две существенные характеристики. Во-первых, оно обладает удобной для восприятия не осложненной структурой, и, во-вторых, возможность спрогнозировать смысловое содержание этого вида сообщения наиболее высока (мы наблюдаем, образно говоря, «игру в одни ворота»). Перечисленные характеристики делают такой вид сообщения чрезвычайно удобным для развития навыков антиципации (термин И. А. Зимней) содержательного плана.

Мы считаем, что предложенная нами программа обучения аудитивным навыкам позволит систематизировать и оптимизировать работу над аудированием. Программа находится в стадии разработки.

#### Библиографический список

1. *Елухина Н. В.* Преодоление основных трудностей понимания иноязычной речи на слух как условие формирования способности устно общаться // *Иностранные языки в школе.* 1996. № 5.
2. *Зимняя И. А.* Психология слушания и говорения. Автореф. дис. ... д-ра психол. наук. М., 1973.
3. *Карамышева Т. В.* Изучение иностранных языков с помощью компьютера. Издательство «Союз», СПб., 2001.

И. М. Кондюрина, М. В. Полушина

### **Культурологические особенности обучения иноязычному деловому общению**

При обучении иноязычному деловому общению необходимо уделять серьезное внимание социокультурным аспектам межкультурной коммуникации. Еще в 1952 г. американские антропологи А. Кребер и К. Клакхон

отметили огромный интерес к понятию культура. Они собрали 164 дефиниций и насчитали более 400 определений. Приведем самое общее определение. Культура – это понятия, установки, обычаи и особенности поведения общие для большой группы людей и передающиеся из поколения к поколению.

Поскольку культуры – явления целостные, в которых все взаимосвязано, то важно при их изучении, трактовке и понимании обращать внимание на данные из самых разных источников художественной литературы, газет, журналов, кино и телевидения, структуры поведения и гражданских институтов; поведение индивидов и групп.

Обобщая литературу, анализируя наблюдения и итоги интервью при опоре на подробно построенные модели культуры (У. Оучи, В. Сате, Г. Хофстида и др.), можно выделить некоторые из них, которые деловым людям следует иметь в виду при общении с представителями других стран. Каждый культурный мир действует в соответствии со своей внутренней динамикой, своими принципами и своими законами. Даже время и пространство уникально для каждой культуры. И, тем не менее, некоторые общие нити проходят через все культуры.

Заметим, что мир коммуникации может быть разделен на три части: слова материальные вещи и поведение. Слова – это среда бизнеса, политики, образования, дипломатии и так далее. Материальные вещи – являются индикаторами статуса и власти. Поведение обеспечивает обратную связь в восприятии чувств других людей и включает в себя технику избежания конфронтации.

Культурные коммуникации глубже и сложнее письменных и устных сообщений. Сущность эффективной межкультурной коммуникации более связана с выработкой правильного отклика, нежели с посылкой «правильного» сообщения. Большое значение в межкультурной коммуникации имеет контекст как информация, окружающая событие, которая неразрывно связана со значением этого события. Элементы, комбинирующиеся для образования данного значения, образуют пропорцию, зависящую от культуры и позволяющую говорить о высоком или низком контексте. Коммуникация высокого контекста – это коммуникация, при которой большая часть информации уже содержится у человека, тогда как в кодированной, эксплицитной, переданной части сообщения ее содержится очень мало. Коммуникация низкого контекста представляет обратную картину, то есть большая часть информации представлена в эксплицитном виде.

Контекстность выполняет много функций. Каждый сдвиг в уровне контекста значим для процесса коммуникации. Этот сдвиг может быть

вверх по шкале, показывая потепление в отношениях, либо вниз по шкале, сообщая о неудовольствии. В Японии, например, смещение контекста – источник ежедневной обратной связи текущего положения вещей. День начинается с использования церемонного тона в обращении. Если дела идут хорошо, то церемонность постепенно исчезает. Обращение по имени в США – искусственная попытка к повышению контекста; это оскорбляет европейцев, которые привыкли к тому, что обращаются по имени только к друзьям и в кругу семьи.

Контраст между высококонтекстными и низкоконтекстными системами можно наблюдать в деятельности руководителей высокого ранга. Большая часть информации необходимой для работы руководителей исходит от тех людей, которых они видят в течение дня, а также из того, что они читают. Поэтому большое значение имеют советники и работники аппарата президентов компании, так как они управляют содержанием и потоком информации, поступающей к должностному лицу.

Взаимодействие людей и их общение совершаются в пространстве и окружено совокупностью границ, как видимых, так и невидимых, которые трудно определить, но которые столь же реальны. Эти границы начинаются с личного пространства индивида и кончаются его «территорией». Нарушение объема пространства может вызывать в человеке чувство дискомфорта или агрессивности. В Северной Европе люди держатся на расстоянии. На юге Франции, в Италии, Греции дистанция, воспринимаемая северянином как интимная, превышает для южанина дистанцию нормального разговора. В Северной Европе люди не касаются друг друга. Даже просто задев рукав пальто, принято извиниться.

Пространственные изменения задают тон коммуникации, расставляют в ней акценты, а время от времени начинают значить больше, чем сказанное слово. При взаимодействии людей дистанция между ними и ее изменения являются неотъемлемой частью процесса коммуникации. Например, если иностранец не выдерживает дистанцию «нормального» разговора и слишком приближается, то часто это нас оскорбляет или пугает, и мы отступаем. Когда иностранец кажется вам агрессивным и напористым или, наоборот, отстраненным и холодным, это может означать, что его личная дистанция отличается от вашей. Пространственная близость в разных культурах требует различного поведения.

Различия в понимании времени могут также оказаться препятствием в межкультурном взаимодействии людей различных стран. Так же, как собственный язык, каждая культура имеет свой язык времени; для того

чтобы эффективно работать во Франции, Германии и США, очень важно познакомиться с местным языком времени. Для многих (например, американцев) использование времени, расписанного по встречам, показывает, как люди относятся друг к другу, насколько значим их бизнес, и какой ранг они занимают в статусной системе. Вольности в обращении со временем могут стать формой оскорбления.

Важность контекста и следование правилам приобретают огромное значение в межкультурной коммуникации. Эффективное осуществление коммуникации основано на знании того, какое количество информации (объем контекста) должно быть представлено. Если вы общаетесь с немцем, то помните, что он низкоконтекстен, и ему потребуется много информации и все подробности. Если ваш собеседник француз, то он высококонтекстен и не потребует столько сведений.

Один из факторов, определяющих, будет ли получен правильный отклик, состоит в наблюдении за *нормами* иной культуры, включающими систему времени. Психологическая культура делового разговора – это единство знаний, отражающих их закономерности психической деятельности собеседников и умение применять эти знания в конкретных деловых ситуациях, что позволяет создавать благоприятный психологический климат деловой беседы и процесса коммерческих переговоров, производить хорошее впечатление о себе, использовать приемы разрядки отрицательных эмоций, защищаться от некорректных собеседников и партнеров, опровергать доводы оппонентов и умело его выслушивать, а также использовать технику бесконфликтного общения с собеседниками различных культур.

Ошибочно думать, что изложенное выше относится только к бизнесменам, а переводчик лишь транслирует сказанное на другом языке. Переводчик – это человек, который в большей степени ответственен за все происходящее в процессе общения. Высокообразованный переводчик с хорошими манерами, знающий особенности российского бизнеса, чье владение языком обнаруживает глубокую основу и понимание культурологических различий, в высшей степени желателен в любой стране мира.

С точки зрения культурного контекста все действия, модель, взаимодействия, все события все материальные предметы имеют свое конкретное значение, обусловленное национальным характером.

Обучение иноязычному деловому общению невозможно без его культурологической составляющей. Речевая, логическая и психологическая культура деловой коммуникации сложна, но постигаема пониманием, изучением и приобщением.

## Библиографический список

1. *Hofstede G. H.* Cultures and Organizations: Software of the Mind. Intercultural Cooperation and its Importance for Survival. McGraw-Hill, 1991.
2. *Hall E. T.* Beyond Culture, Garden City NY: Doubleday Anchor Books, 1976.
3. *Кузин Ф. А.* Культура делового общения: Практическое пособие для бизнесменов. М.: Ось-89, 1996. 240 с.

О. И. Масная

### **Внутренняя дифференциация как средство развития личностных качеств учащихся**

Различные аспекты проблемы дифференцированного обучения являются предметом исследований в психологии, возрастной физиологии, педагогике. В психологии исследуются психологические основы индивидуализации и дифференциации обучения, среди таких основ называют уровень обученности и обучаемости, уровень общих умственных способностей, скорость усвоения, индивидуальный стиль умственной деятельности, психофизические особенности учащихся, исследуются и анализируются физиолого – генетические последствия уровневой дифференциации.

Анализ состояния проблемы дифференцированного обучения в теории и практике обучения показывает, что процесс дифференциации имеет, как отмечают педагоги и психологи, как значительные достоинства, так и значительные недостатки.

Ученые выделяют следующий положительный потенциал дифференцированного обучения:

- позволяет выровнять развитие слабых, делает обучение посильным;
- слабый не ощущает своей слабости, а сильный должен прилагать больше усилий при учебной работе;
- позволяет учитывать индивидуальные интеллектуальные, психологические особенности учащегося.

Среди негативных последствий выделяют:

- неблагоприятная эмоциональная обстановка: снобизм у сильных и чувство неполноценности у слабых;
- дифференциация на основе умственных способностей не позволяет учитывать различные стороны интеллекта, другие свойства личности, а также факторы развития.