

— пресмыкающиеся: glisser comme un serpent — скользить как змея; langue de vipère — злой язык;

— рыба и различные ее виды: c'est un trop vieux poisson pour mordre à l'appât — стреляного воробья на мякине не проведешь; faire cuire son homard — покраснеть [7].

#### Выводы

Таким образом, можно утверждать, что по сегодняшний момент не существует сколько-нибудь устоявшейся классификации фразеологических единиц французского языка, в том числе и фразеологизмов-зоонимов. Поэтому задача определения роли типологического родства языков в соотношении их фразеологических систем не может быть реализована путем индивидуального описания каждой фразеологической единицы, но выведением общих для них закономерностей.

#### Литература

1. Балли Ш. Французская стилистика. Под ред. Е. Г. Эткинда. — М.: Иностранная литература, 1961. — 394 с.
2. Гак В. Г. Беседы о французском слове. — М.: Международные отношения, 1966. — С. 250 — 252.
3. Гак В. Г. Сравнительная типология французского и русского языков. — Л.: Просвещение, 1977. — С. 262 — 265.
4. Телия В. Н. Что такое фразеология. — М., 1966.
5. Назарян А. Г. Фразеология современного французского языка. — М.: Высш. школа, 1976. — 311 с.
6. Французско-русский фразеологический словарь под ред. Я. И. Рецкера. — М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1963. — 1112 с.
7. Rey A., Chantreau S. Dictionnaire des expressions et locutions. — Paris: Le Robert, 2001. — 888 p.

*Статья поступила в редакцию 20 февраля 2004 г.*

УДК 811.111:378.147

*Д. В. Бубнова*

#### ПРОФІЛАКТИКА КОМУНІКАТИВНИХ НЕВДАЧ ПІД ЧАС НАВЧАННЯ ІНШОМОВНОГО ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТІВ ТЕХНІЧНОГО ВНЗ

Актуальність статті. Проблема комунікативних невдач (КН) останнім часом привертає велику увагу як фахівців з комунікації (з останніх праць назвемо дисертацію Л. Л. Славової [6]), так і методистів (Н. Р. Аниськович [1], Е. А. Ко-

лесник [3]). Отже, комунікативний підхід є сучасним методичним стандартом, його принципи достатньо розроблені, хоч і трохи відрізняються за різними напрямками (системно-комунікативний, інтуїтивно-комунікативний і комунікативно-діяльносний підходи), але не завжди навчання приносить бажаний результат. Спілкування студентів у навчальних комунікативних ситуаціях нерідко заходить в тупик, закінчуючись мовчанням одного з комунікантів, або діалог стає абсолютно неприродним. І те, і інше — КН, тобто збій у спілкуванні, при якому комуніканти не домагаються мети спілкування (або поставленої ними самими, або тієї, котра поставлена викладачем при формулюванні комунікативного завдання).

**Мета статті:** визначити шляхи подолання КН і їх профілактики під час навчання студентів технічного ВНЗ діловому спілкуванню іноземною мовою.

Існує кілька класифікацій факторів, які викликають КН. Розглянемо класифікацію, запропоновану Н. Р. Аниськович, що поділяє КН на ті, що спричинені будовою мови, спричинені розходженнями в індивідуальних (психічних і фізичних) властивостях співрозмовників, і КН, викликані прагматичними факторами, до яких відносяться наявність стереотипів мовного поведіння і мислення і реакція, викликана на дескрипцію. Така класифікація цікава, але не безперечна, оскільки в її основі лежать фактори різного порядку. Отже, розходження у властивостях співрозмовників мають місце й у тому випадку, якщо вони говорять тією ж самою мовою і є представниками однієї і тієї ж культури (що доводить згадана вище робота Л. Л. Славової [6]).

Оскільки кінцевою метою навчання іноземної мови є формування комунікативної компетенції (КК), розглянемо причини КН у термінах КК, що дозволить також намітити методичні прийоми подолання і профілактики КН.

Н. Р. Аниськович [1] пропонує варіанти компенсаторних стратегій для кожного типу КН. Термін «компенсаторна стратегія» (КС) являє собою більш влучний термін, чим «комунікативна стратегія», оскільки окремі автори, наприклад, М. Swain, вважають, що комунікативні стратегії «можна пустити в дію, для того, щоб підвищити ефективність комунікації, або щоб компенсувати зриви в комунікації через обмежуючі фактори у фактичному спілкуванні через недостатню компетенцію в одному чи більш інших компонентів комунікативної компетенції» [11, с. 189]. Таким чином, до комунікативних стратегій за М. Swain відносяться два типи стратегій: 1) ті, що підвищують ефективність комунікації і 2) ті, що компенсують КН. Останні і будуть, власне кажучи, КС.

Розглянемо КС з точки зору навчання студентів діловому спілкуванню іноземною мовою. Насамперед, потрібно відзначити, що чим менше ступінь сформованості КК, тим більше з'являється передумов для КН [6, с. 5], хоча, як показало дослідження Л. Л. Славової [6], спілкування носіїв однієї мови і культури зовсім не гарантує від КН.

Одна з причин виникнення КН — недостатня сформованість *мовної компетенції*, а також *аудитивної компетенції* та *компетенції у говорінні*.

Можна уявити собі, що КН під час реального спілкування набагато більш нищівні, ніж під час навчального. По-перше, якщо це ділове спілкування, воно

має своєю метою виконання фахівцем своїх службових обов'язків, що остаточно важливіше, ніж низька оцінка за навчальне спілкування. По-друге, під час навчального спілкування студентів не розділяє прірва культури і мови. Рівень правильності мови, що дозволяє досягти взаєморозуміння з партнером при спілкуванні в навчальних умовах, може бути фактично набагато більш низьким, чим необхідний при спілкуванні з носієм мови. Це пояснюється такими факторами:

- знанням ситуації і комунікативного завдання партнера зі спілкування;
- власним низьким рівнем граматичної правильності мовлення, коли порозуміння відбувається скоріше на лексичному, а не на синтаксичному рівні;
- використанням українізмів / русицизмів як на лексичному, так і на синтаксичному рівні, що робить мовлення зрозумілим для носіїв цих мов, але аж ніяк не для носіїв іноземної мови.

Таким чином, при даному рівні правильності мета досягається при навчальному спілкуванні, але могла б бути не досягнута при реальному спілкуванні.

При недостатній сформованості мовної компетенції використовуються такі КС, як перефразування (наближення й іносказання), звертання за допомогою до співрозмовника і, поменше, міміка.

Стратегія **перефразування** ґрунтується на тому, що “ми не передаємо реципієнту значення, одягнене в слова, а своїми словами викликаємо в ньому асоціації, які сформулюють його інтерпретацію наміру, вираженого повідомленням” [10, с. 190]. Наш досвід викладання показує, що ті студенти, які перекладають своє внутрішнє мовлення рідною мовою у висловлення іноземною мовою, часто зазнають невдачі саме через те, що вони не використовують стратегії перефразування. Наприклад, студенту пропонується повідомити співрозмовнику, що цей варіант йому підходить. Студент не знає, як сказати англійською мовою — “підходить”. Той, що не володіє стратегією перефразування буде чекати допомоги від викладача чи товаришів. Той, що володіє нею, легко вийде з положення, сказавши просто *okay*.

**Міміка** як самостійний засіб передачі змісту має обмежену область вживання, тому що з її допомогою передати скільки-небудь складні повідомлення важко. Її роль звичайно допоміжна.

**Звертання за допомогою до співрозмовника** — дуже продуктивна КС, але щоб її здійснювати, комунікант повинний володіти відповідними розмовними формулами (РФ). Так, не знаючи слова, він може використовувати такі РФ: *I can't think of the right word... / Oh, you know what I mean / I don't know what you call it / I can't remember what it's called but... / I've forgotten what you call it / Well, you know... / What's the English for it?*

Не розчувши, він може попросити співрозмовника повторити, використовуючи РФ: *Could you repeat it, please? / I'm sorry. I didn't quite catch that / I'm sorry. What was that you said?*

Не зрозумівши, він говорить: *I don't know what you mean / What do you mean?*

Інший спосіб переконатися в правильності свого розуміння слів співрозмовника — перефразувати їх, тобто комунікант використовує одночасно дві КС —

перекладування та звертання за допомогою до співрозмовника за допомогою таких РФ, як *You mean to say ... / Are you sure that ...? / Do you really think that ...?*

Існують засоби, що дозволяють компенсувати як недолік **предметної компетенції**, так і відсутність власної думки з якого-небудь приводу. Це засоби “порятунку лиця”, описані С. Kramsch [9, с. 21], що, крім звертання за допомогою до співрозмовника, включають вміння:

— **ухилитися від прямої відповіді** (“Well, it’s hard to say...”);

— брати участь у груповій розмові, навіть якщо нема чого сказати, шляхом **коментування, перекладування, поширення** того, що сказали інші, зокрема, з використанням РФ згоди / незгоди;

— **вигравати час, збираючись з думками** (за допомогою таких виразів, як *“As I was saying before”, “This is a rather difficult question to answer”*).

Якщо студенти, що є представниками однієї і тієї ж культури, спілкуються іноземною мовою, вони “за замовчуванням” здійснюють спілкування в рамках власної культури. Тим часом студенти повинні опанувати вмінням вибудовувати такі ланцюжки комунікативних намірів і знаходити для їх вираження такі мовні одиниці, щоб не тільки досягти бажаного результату, але і щоб висловлення звучало природно в рамках культури іноземної мови, тобто опанувати соціокультурним компонентом КК. D. Brown затверджує, що “... культура як укорінена сукупність моделей поведінки і способів перцепції, стає надзвичайно важливою при вивченні другої мови” [7, с. 123]. “Сукупність моделей поведінки” описується насамперед загальноприйнятим у даній культурі етикетом. Дотримуватись етикету означає дотримуватись “принципу ввічливості”, що О. І. Омоле розглядає як особливу стратегію мовного поведінки, що спрямована на запобігання конфліктних ситуацій [4, с. 20]. Отже, **дотримання етикету** є могутнім засобом профілактики КН. Якщо говорити про ділове спілкування, то для нього характерний високий ступінь ритуальності, ввічливості, стислості і прямота [8, с. 8], тобто як необхідність етикету, так і використання відомих постулатів Г. П. Грайса.

До правил етикету можна додати деякі правила, запропоновані Д. Карнегі в його книзі “Як завойовувати друзів і впливати на людей” [2], а також рекомендації А. Піза й А. Гарнера з книги “Мова розмови” [5]. До речі, правила Карнегі відносяться в основному до сфери ділового спілкування й ілюструються численними прикладами того, як уміле міжособистісне спілкування під час використання етикету приводить до блискучих практичних результатів з ділової точки зору.

Незважаючи на значний культурний інваріант мовного етикету українського й американського народу, (саме ділові контакти з американськими вченими, інженерами, бізнесменами являє собою зараз найбільший інтерес для наших фахівців) між ними все-таки існують розходження, ігнорування яких може привести до КН.

При навчанні діловому спілкуванню іноземною мовою в процесі участі в рольових і ділових іграх викладач стежить за тим, щоб студенти виконували такі правила:

### Невербальні засоби профілактики КН

**Посмішка.** Посмішка не тільки приваблює до себе співрозмовника, але і є ледве не обов'язковим компонентом американського мовного етикету. Якщо ми не посміхаємося, вони вважають нас хмурими і грубими.

**Дотримання відстані.** Прийняті в різних культурах відстані між співрозмовниками різні, і відстань між українцями, що розмовляють, як правило, менше, ніж між американцями. Відстань при бесіді з американцем не повинна бути менш метра.

### Вербальні засоби профілактики КН

**Компліменти.** Для американців комплімент є компонентом загальноприйнятого поведіння, у той час як нашим студентам, як показує досвід, не так легко змусити себе їх вимовити. Тому студенти повинні опанувати РФ для вираження компліментів: *What a ...! / How ...! / You are so ...! / I wish I had your ...*

**Керування бесідою.** Бесіда з малознайомою людиною, особливо іноземцем, може бути надто важкою для нашого фахівця, тому добре, якщо в нього є наготові ряд виразів, що використовуються для початку, підтримки і завершення бесіди. Наприклад, для початку бесіди з іноземцем, що приїхав в Україну, можна використовувати такі вирази: *Is this your first visit to Ukraine? / Have you been to Sevastopol before? / How do you like this country? / Are you finding the conference useful? / etc.*

Увага студентів звертається на те, що ці питання з одного боку заохочують співрозмовника висловити власну думку, а з іншого боку — не припускають односкладової відповіді. Під час бесіди слухаючий не повинний мовчати, якщо він і не говорить нічого значимого, то повинний заохочувати співрозмовника такими репліками, як *I see / That's right / Really?, etc.* Неприпустимо, щоб питання задавав тільки один співрозмовник — це неввічливо і неприродно. Гарним завершенням бесіди служить подяка і комплімент, наприклад, *It was nice meeting you / You are so informative / Thank you for the pleasure of your company, etc.*

**Використання РФ.** Як відомо, при породженні мовлення величезну роль грають готові “будівельні блоки”, що використовуються під час говоріння, а не складаються самостійно. Особливе значення при цьому мають РФ для вираження комунікативних намірів, наприклад, вибачення, подиву, невдоволення та ін. Для того, щоб говорити гладко й у нормальному темпі, студенти повинні опанувати основними РФ до рівня автоматизму.

Ще один засіб профілактики КН — використання так названої “пакувальної лексики”, що, з одного боку, знижує ступінь відповідальності того, що говорить, за зміст висловлення, а з іншого боку — знижує ступінь категоричності, роблячи висловлення більш прийнятним з погляду носіїв англійської мови. Сюди відносяться такі РФ, як *As far as I know... / If I am not mistaken... / To my mind... / In my opinion... / If you want my opinion..., etc.* Ще одна функція подібних РФ — виграш додаткового часу для формулювання своєї думки, що особливо важливо для тих, хто говорить іноземною мовою. **РФ, що випереджають пи-**

тання і дають співрозмовнику час зосередитися, також є засобом профілактики КН, наприклад: *Could you please...? / May I ask you a question? / Excuse me, but..., etc.*

**Підсумки:** відзначимо, що більшість КС і засобів профілактики КН полягають у використанні РФ. Саме володіння відповідними РФ дозволить студентам запобігати КН і справлятися з ними, якщо вони виникнуть.

### Література

1. Аниськович Н. Р. Моделирование коммуникативного поведения в процессе иноязычного общения // Вестник МГЛУ. Серия 2. Психология, педагогика, методика преподавания иностранных языков. — Минск: МГЛУ, 2001. — Вып. 2. — С. 38-44.
2. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1992. — 714 с.
3. Колесник Е. А. Коммуникативные неудачи в учебных диалогах и причины их появления // Проблемы сучасної методики викладання іноземних мов (Вісник КДЛУ. — Вип. 1). — К., 1998. — С. 188-199.
4. Омале О. И. Лингвокультурные компоненты современного английского делового письма: Автореф. дис...канд. фил. наук. — М., 2000. — 28с.
5. Пиз А., Гарнер А. Язык разговора: Пер. с англ. — М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, Изд-во ЭКСМО-Маркет, 2000. — 146 с.
6. Славова Л. Л. Типология коммуникативных неудач (на материале совр. англ. речи): Автореф. дис...канд. фил. наук. — К., 2000. — 19с.
7. Brown H. D. Principles of Language Learning and Teaching. — Second Edition. — Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1987. — 285 p.
8. Ellis M., Johnson C. Teaching Business English. — Oxford: Oxford Univ. Press, 1994. — 237 p.
9. Kramsch C. J. Interactive Discourse in Small and Large Groups // Interactive Language Teaching. — Cambridge etc.: Cambridge Univ. Press, 1987. — P. 17-30.
10. Rivers W. M. Teaching Foreign-Language Skills. — Chicago and London: The Univ. of Chicago Press, 1968. — 403 p.
11. Swaine M. Large-Scale Communicative Language Testing: a Case Study // Initiatives in Communicative Language Teaching: A Book of Readings / Ed. by S. J. Savignon and M. S. Berns. — Reading, Massachusetts: Addison — Wesley Publishing Company, 1984. — P. 185-201.

Статья поступила в редакцию 13 февраля 2004 г.