

ОБУЧЕНИЕ НЕВЕРБАЛЬНОМУ ОБЩЕНИЮ НА ЗАНЯТИЯХ ПО МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ ЧЕРЕЗ ИГРОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Дакукина Т. А.

ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет», Томск, Россия (634050, Томск, пр.Ленина, 30), e-mail: sharda@yandex.ru

Предметом настоящей статьи является обучения невербальному общению на занятиях по межкультурной коммуникации в форме игры. Автором рассматривается понятие межкультурной коммуникации, излагаются основные теоретические положения обучения межкультурному аспекту студентов языковых специальностей. Обосновывается идея о том, что только с учётом правильного соотношения вербальных / невербальных элементов формируется полное и точное значение высказывания. Особое внимание в работе автор уделяет невербальному общению как особому типу взаимоотношений коммуникантов. Далее анализируются и уточняются основные формы и способы невербальной коммуникации. Таковыми являются: кинесика, такесика, сенсорика, проксемика, хронемика. На основе проведённого исследования автором предлагается проводить обучение межкультурной коммуникации через игровую деятельность, отмечая достоинства данного приёма. Данное направление дополняется примерами игр невербального общения.

Ключевые слова: невербальное общение, межкультурная коммуникация, игровая деятельность, формы коммуникации.

NON-VERBAL COMMUNICATION IN THE CLASSROOM TRAINING ON INTERCULTURAL COMMUNICATION THROUGH ROLE-PLAY ACTIVITIES

Dakukina T. A.

National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia (634050, Tomsk, pr. Lenina, 30), e-mail: sharda@yandex.ru

The subject of this article is non-verbal communication in the classroom training on intercultural communication in the form of the game. The author describes the concept of intercultural communication, sets out the basic theoretical intercultural aspect of teaching of students of foreign languages department. It is based on the idea that only with the right balance of verbal/non-verbal elements a complete and exact statement is formed. In the work the author pays special attention to the non-verbal communication as a special type of speakers relationship. Then, the basic forms and methods of non-verbal communication are analysed and specified. These are kinesika, takesika, sensorics, proxemics, hronemika. On the bases of the conducted research the author offers to teach intercultural communication through role-play activities, noting the advantages of this method. This is supplemented with examples of non-verbal communication games.

Key words: non-verbal communication, intercultural communication, role-play activities, forms of communication.

Введение

В настоящее время одной из основополагающих дисциплин на факультетах языковых специальностей является направление «Современные проблемы межкультурной коммуникации». Формирование и развитие иноязычной коммуникативной компетенции позволяют обучающимся участвовать в процессе межкультурной коммуникации и применять полученные знания в процессе теоретической и практической деятельности. Данная дисциплина даёт возможность обучаемым расширить и углубить знания ценностных ориентаций представителей разных культур, культурно-маркированной лексики страны изучаемого языка. Позволяет студенту развивать умения понимать основные направления в развитии современной теории межкультурной коммуникации, научную речь, использовать научный стиль, уметь работать в коллективе, разбираться в сложных ситуациях,

возникающих при общении с представителями других культур, успешно взаимодействовать с представителями иноязычных культур, моделировать возможные ситуации общения между представителями разных культур и социумов. Для своей дальнейшей успешной профессиональной деятельности студенту необходимо владеть специальной терминологией, отражающей состояние разработанности теории межкультурной коммуникации, как в России, так и за рубежом, стратегиями написания реферата, научного доклада, научной статьи, техниками построения устного монологического (диалогического) высказывания.

Цель указанного исследования – на основе проведённого научного анализа представить теоретически обоснованную новую форму обучения невербальному общению и показать эффективность её применения на занятиях по межкультурной коммуникации.

Материал и методы исследования

В исследовании использовались методы наблюдения, описательный метод, проводился анализ научной литературы по указанной проблеме [2, 3, 4]. Научное исследование опиралось на методические, психолого-педагогические, лингвистические исследования отечественных учёных последних лет [1, 5, 6].

Результаты исследования

1. Межкультурную коммуникацию следует рассматривать как совокупность разнообразных форм отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам [3]. Межкультурная коммуникация – это всегда межперсональная коммуникация в специальном контексте, когда один участник обнаруживает культурное отличие другого. Различия между культурами приводят к каким-либо трудностям в общении, которые, в свою очередь, связаны с разницей в ожиданиях и предубеждениях, свойственных каждому человеку и, естественно, отличающихся в разных культурах.

Процесс межкультурного общения осложняется различным соотношением вербальных/ невербальных элементов в общении представителей различных культур. В данном случае возникает, например, проблема соотношения высоко- и низкоконтекстуальных культур. Так, в высококонтекстуальных культурах для понимания достаточно одних только словесных высказываний, тогда как в низкоконтекстуальных культурах недостаточно только выслушать словесное высказывание. Чтобы понять его, необходимо точно представлять себе, в какой ситуации оно было произнесено, кто его сказал, кому и в какой форме. Только с учётом всех этих элементов формируется полное и точное значение высказывания, раскрывается его смысл. То есть речь идёт о невербальной коммуникации.

2. Исследования процесса коммуникации показывают, что с помощью языка люди передают не более чем 40 % информации своим собеседникам. Остальная информация

передаётся именно с помощью несловесных средств. Эти средства объединяют большой круг явлений, включающий не только мимику, жесты, позы тела, тембр голоса, но и различные элементы окружающей среды, одежду, элементы оформления внешности и т.д. [4].

Через невербальные средства можно узнать об отношении коммуникантов друг к другу, их близости или отдалённости, типе их отношений, а также динамике взаимоотношений.

3. Обстоятельное рассмотрение невербальной коммуникации достигается через раскрытие её основных форм и способов, к которым относятся: кинесика, такесика, сенсорика, проксемика, хронемика.

Кинесика – совокупность жестов, поз, телодвижений, используемых при коммуникации в качестве дополнительных выразительных средств общения [3]. Элементы кинесики – жесты, мимика, позы и взгляды – имеют как физиологическое происхождение, так и социокультурное.

а) *Жесты* – различного рода движения тела, рук или кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека, выражающие отношение человека непосредственно к собеседнику, к какому-то событию, другому лицу, какому-либо предмету, а также свидетельствующие о желаниях и состоянии человека [3]. Жест несёт информацию не только о психическом состоянии человека, но и об интенсивности его переживаний. Все жесты культурно обусловлены, в разных культурах одни и те же жесты могут иметь совершенно разное значение, и зачастую это создаёт много проблем в межкультурной коммуникации.

б) *Поза* – положение человеческого тела и движения, которые принимает человек в процессе коммуникации, одна из наименее подконтрольных сознанию форм невербального поведения, поэтому она выдаёт истинное состояние человека больше, чем выражение его лица [3]. Наблюдение за позами даёт значимую информацию о состоянии человека – напряжён он или раскован, настроен на неторопливую беседу или ждёт окончания общения. Любое изменение показывает на изменение отношений между участниками общения. В коммуникативистике при общении принято выделять три группы поз:

- *включение или исключение из ситуации общения* (открытость или закрытость для контакта) – закрытость достигается скрещиванием на груди рук, сплетёнными в замок пальцами, фиксирующими колени в позе «нога на ногу», отклонение спины назад и др.; при готовности к общению человек улыбается, голова и тело повернуты к партнёру, туловище наклонено вперёд;

- *доминирование или зависимость* – доминирование проявляется в «нависании» над партнёром, похлопывании его по плечу, в руке на плече собеседника, зависимость – во взгляде снизу вверх, сутулости;

• *противостояние или гармония* – противостояние проявляется в следующей позе: сжатые кулаки, выставленное вперёд плечо, руки на боках; гармоничная поза всегда синхронизирована с позой партнёра, открыта и свободна.

Позы различаются не только в разных культурах, но и в рамках одной культуры в социальных и половозрастных группах.

в) *Телодвижения* помогают человеку выражать свои чувства и намерения. Так, человек проявляет по отношению к своему собеседнику бóльшую открытость, если стоит к нему лицом, а не боком. Неприязнь у сидящего человека проявляется в напряжении тела, и, наоборот, расслабление тела и наклон вперёд выражают симпатию. В процессе коммуникации телодвижения могут также использоваться для выражения желания закончить или начать разговор.

г) *Мимика* – изменения выражения лица человека, которые можно наблюдать в процессе общения, помогает излагать человеку свои мысли полнее, точнее, понятнее для слушателя, передавать настроение, отношение к тому, о чём он говорит. Мимика позволяет выразить все универсальные эмоции: печаль, счастье, отвращение, гнев, удивление, страх и презрение. Для усиления эмоций человек делает свою мимику более выразительной и точной в соответствии с характером и содержанием процесса коммуникации. Однако различные формы проявления человеческих эмоций нередко имеют специфический характер в разных культурах.

Такесика. Как показывают специальные наблюдения и исследования, при общении представители разных культур используют разнообразные виды прикосновений к своим собеседникам (рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия). С помощью прикосновений человек усиливает или ослабляет процесс общения. Каждая культура выработала свои правила прикосновений, которые регулируются традициями и обычаями данной культуры и принадлежностью взаимодействующих к тому или иному полу.

Сенсорика представляет собой тип невербальной коммуникации, основывающийся на чувственном восприятии представителей других культур. Отношение к партнёру также формируется на основе ощущений органов чувств человека. Это так называемые коммуникативные функции человеческих органов чувств, инструменты невербальной коммуникации. К ним относятся запахи, особенности национальной кухни, цветовые сочетания, слуховые предпочтения.

Все сенсорные факторы действуют совместно и в результате создают единую сенсорную картину той или иной культуры. Оценка, которую мы даём этой культуре, зависит от соотношения приятных и неприятных сенсорных ощущений. Если приятных ощущений

больше, мы оцениваем культуру положительно. Если больше негативных ощущений, культура нам не нравится.

Проксемика – это использование пространственных отношений при коммуникации, выражающееся в отделении личной территории, персонализации места и объекта общения, которые становятся собственностью человека или группы индивидов[4]. Расстояние между людьми при общении – важный показатель типа, характера и широты отношений между людьми.

Хронемика – это использование времени в невербальном коммуникационном процессе. Критерием отношения ко времени в разных культурах служит величина допустимого опоздания. Хронемика также изучает ритм, движение и расчёт времени в культуре.

4. В основе невербального общения лежит глубинное понимание коммуникантов на уровне эмоций и чувств. Но сложная человеческая речь часто уводит от такого глубинного понимания друг друга. Если контакт на данном уровне будет найден, то вербальное общение уже будет проходить намного проще.

Невербальному общению можно научить. Например, на занятиях по межкультурной коммуникации со студентами разных специальностей. И как универсальное обучение невербальному общению нами предлагается игровая деятельность. В игровой форме обучение проходит намного интенсивнее и эффективнее. Совершенно верно о достоинствах игры, на наш взгляд, указано в книге «Педагогические игры», где одновременно показаны её функции [1].

Обучающая функция:

- развитие общеучебных умений и навыков, таких, как память, внимание, восприятие информации различной модальности;
- развитие навыков владения родным и иностранным языком.

Развлекательная функция – создание благоприятной атмосферы на занятиях.

Коммуникативная функция – установление эмоциональных контактов.

Релаксационная функция – снятие эмоционального напряжения.

Психотехническая функция – формирование навыков подготовки своего физиологического состояния для более эффективной деятельности.

Развивающая функция – гармоничное развитие личностных качеств для активизации резервных возможностей.

Воспитательная функция – психотренинг и психокоррекция поведения в игровых моделях жизненных ситуаций.

5. Игры можно представить в виде сценариев в форме речевых инструкций. Эти инструкции позволяют создать необходимые условия проведения, освоить сам принцип

обучения. Если предварительная инструкция представляется в форме аудиозаписи, то, учитывая специфику восприятия текста на слух, она воспроизводится дважды. Преподаватель принимает участие в роли организатора. От него требуется умение задавать условия игры и её основные правила, направлять действия участников игры. По сигналу преподавателя студенты начинают выполнять игровые действия. Участники игры экспромтом не всегда могут предусмотреть самый оптимальный шаг, преподаватель же предварительно «знаком» со сценарием и благодаря своему жизненному и педагогическому опыту сможет заранее наметить возможные варианты для оптимального развития событий в игре.

6. В качестве примера предлагаем игры на тему «Невербальное общение».

Игра 1: пригласить всех желающих студентов в центр аудитории, выбрать партнёра, сесть друг против друга, прослушать инструкцию. Задание – предложить побеседовать на так называемом «тарабарском» языке, завязать при этом полноценный разговор либо спор о чём-либо. В разговоре можно использовать всё, кроме родного языка: жесты, мимику, звуки и т.д. В результате собеседники должны угадать, о чём шла речь.

Игра 2: предложить обучаемым разбиться по три человека. В каждой тройке один – супервайзер, а двое других – беседующие между собой участники. Супервайзер наблюдает, замечая все нюансы общения, и затем пытается угадать тему разговора. Предложить далее поменяться ролями.

Игра 3: предложить студентам разбиться на две группы. Каждая группа получает «тему» своего рассказа. Задание – «рассказать» при помощи различных невербальных средств на «немом» языке свою историю (участвуют все студенты одной группы). Обучаемые второй группы пытаются «расшифровать», о чём шла речь. Затем обучаемые меняются ролями.

Ничего страшного, если все понимают по-разному. На невербальном уровне диалог непременно получится. Для этого надо тренироваться беседовать на таком уровне и результат не замедлит сказаться.

Игра 4. Можно начать игру с краткого введения о значимости языка телодвижений для оценки межличностных отношений, контроля над эмоциональной ситуацией в процессе общения. Вспомнить теоретический материал о признаках доверия – недоверия, лжи – правды. Задание – наблюдая за произвольными телодвижениями собеседников, оценить степень достоверности передаваемой информации и эмоциональной реакции при её восприятии. Предложить обучаемым разбиться на две равные группы. Это – наблюдатели. Выбрать одного студента рассказчиком, другого – слушателем. Одна группа наблюдателей должна сесть слева от собеседников, другая – справа. Два собеседника (рассказчик, слушатель) придумывают истории и рассказывают их так, чтобы внешне они выглядели

достаточно обычно и правдиво. Команды наблюдателей получают листы, где будут ими зафиксированы все жесты и телодвижения, которыми сопровождаться беседа, и по ним решать, что изложено в истории правдиво, а что нет. Левая команда слушает и определяет, «врёт или не врёт» рассказчик, а правая команда оценивает, «верит или не верит» слушатель. Затем слушатель и рассказчик меняются ролями. Наблюдатели могут работать, либо как в предыдущем случае, либо им можно предложить поменяться заданиями: левая – фиксирует реакции слушателя, а правая – жесты рассказчика. По окончании игры – обсуждение: можно ли верить рассказанным историям, обсудить реакции рассказчика и слушателя, сопоставить свои оценки с мнением собеседников.

Игра 5. Очень важно научиться понимать отношение собеседника к себе. Особенно в том случае, если вы выступаете перед аудиторией. Успех выступления зависит от того, симпатизируют ли вам слушатели. Цель игры – освоить язык жестов, отражающих эмоциональную оценку одного человека другим (нравится / не нравится). Выбрать двух добровольцев и предложить им разыграть какой-либо этюд (например, подписание контракта о поставке выгодной продукции). Остальные студенты – наблюдатели. «Актёры» играют каждый свою роль, наблюдатели записывают их эмоциональную реакцию (жесты) друг на друга. Для большей достоверности результатов в процессе игры можно разыграть несколько этюдов разных по тематике, предложив исполнить роли актёров другим студентам. По окончании игры – дискуссия: выделить и обосновать жесты симпатии и антипатии.

Игра 6. Цель игры – научить студентов распознавать и применять в дальнейшем в своей будущей профессиональной деятельности жесты, отражающие в общении степень уверенности человека в себе и своих возможностях, и жесты, отражающие внутреннее напряжение, неуверенность человека в себе и своих возможностей. Предложить студентам разыграть по очереди несколько этюдов. Для каждого этюда требуются по два исполнителя. Сюжеты могут быть разными. Например, предложить разыграть интервью молодого специалиста – журналиста и президента какой-либо компании. Журналисту важно справиться со своим волнением, «сбить» самоуверенность деятеля. Президенту важно не поддаваться на провокации и сохранить «своё лицо». Остальные участники игры выступают наблюдателями. Их задача – записать жесты и телодвижения, которые, по их мнению, отражают эмоциональное состояние участников этюдов. По окончании игры они должны по очереди высказать свои суждения о том, какие жесты исполнителей были наиболее информативны для определения их уверенности в себе, а какие выдавали их беспокойство. Как вариант, можно предложить раздаточный материал – листы с таблицей с двумя колонками: признаки уверенности / признаки беспокойства. Задание – заполнить её, затем

обменяться с партнёром. Обсудить в группе результаты задания с обоснованием своего мнения.

Выводы

Таким образом, научиться понимать партнёра без слов очень полезно. Эффект коммуникации достигается благодаря тому, что говорящий средствами невербального общения создаёт общее информационное поле взаимодействия, которое помогает собеседнику понимать партнёра. Если контакт найден на так называемом невербальном уровне, то партнёры уже будут чувствовать себя свободнее и увереннее в дальнейшем общении.

Список литературы

1. Антропьянская Л. В., Волкова Ж. Н., Калачикова О. Н., Малкова И. Ю., Соколов В. Ю. Инновационные образовательные технологии: теория и практика. – Томск: UFO-Plus, 2008. – 155 с.
2. Игры – обучение, тренинг, досуг / Ю. В. Дегтерев, В. Г. Литвинов, В. В. Петрусинский, Е. Г. Розанова / под ред. В. В. Петрусинского. – М., 1994. – 136 с.
3. Садохин А. П. Теория и практика межкультурной коммуникации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 271 с.
4. Садохин А. П. Культурология. Теория культуры. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 365 с.
5. Сазонтьева Н. Б. Игра как метод и проблема современной психологии // Игровое моделирование. Методология и практика. – Новосибирск: Наука, 1987. – С. 3–17.
6. Эльконин Д. Б. Психология игры. – М.: Педагогика, 1978. – 304 с.

Рецензенты:

Малкова Ирина Юрьевна, доктор педагогических наук, профессор кафедры общей и педагогической психологии факультета психологии Национального исследовательского Томского государственного университета, г. Томск.

Минин Михаил Григорьевич, доктор педагогических наук, профессор кафедры инженерной педагогики Национального исследовательского Томского политехнического университета, г. Томск.