

# МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБУЧЕНИЯ РАЗЛИЧНЫМ АСПЕКТАМ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

УДК 811.111'42

*Ю. Е. Акулич*

*(ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)*

## ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ИНОЯЗЫЧНОГО ГОВОРЕНИЯ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРАГМАТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

*Настоящая статья посвящена рассмотрению особенностей обучения иноязычному говорению студентов специальности «Психология». Актуальность работы заключается в необходимости принимать во внимание специфику обучения иностранному языку студентов психологического профиля. Опыт преподавания английского языка в вузе студентам психологического факультета показывает, что одним из наиболее эффективных средств обучения профессионально-ориентированному иноязычному общению студентов является использование речевых ситуаций прагматического характера.*

Формирование коммуникативной компетенции будущего специалиста выступает сегодня главной целью обучения иностранному языку на неязыковых специальностях в вузе, поскольку позволяет в дальнейшем использовать иностранный язык в качестве средства профессионального и межличностного общения. Сформированность коммуникативной компетенции у студентов, изучающих психологию и педагогику, подразумевает умения: 1) устанавливать психологический контакт с партнером, проявлять эмпатию; 2) адекватно использовать профессиональную терминологию и речевые формулы для выражения коммуникативного намерения в ходе консультативной и научно-методической деятельности; 3) добиваться своевременного принятия позитивных решений. Использование прагматических ситуаций на занятиях по изучению иностранного языка способствуют формированию коммуникативной компетенции.

Речевая прагматическая ситуация – основа функционирования общения, включающая цель общения, явные или скрытые намерения говорящего, его поведенческую тактику, речевое поведение, установки, отношение говорящего к высказыванию и к собеседнику, организацию

высказываний, выбор тематики и формы коммуникаций. Рассмотрим все аспекты немного подробнее [1].

а) Коммуникативные намерения говорящего и его мотивы. Вступая в речевое взаимодействие, будущие психологи могут преследовать различные цели, явные или скрытые. Основными типичными целями речевого общения являются:

– информационная – сообщение / получение необходимой информации, оказывающей прямое или скрытое воздействие на вербальное / невербальное поведение собеседника, направленное на осмысление говорящим ситуации общения, предоставляя ему определенную свободу в выборе речеповеденческой тактики: сообщение информации, выражение согласия / несогласия, запрос информации, выражение скрытого волеизъявления;

– оценочно-воздействующая – оказание аксиологического воздействия на собеседника, вербальное выражение эмоциональной оценки, стремление создать необходимую коммуникативную атмосферу, апелляцию к ценностям собеседника;

– эмоционально-воздействующая – определить эмоциональное состояние собеседника: одобрение, похвалу, оценочное суждение-мнение, симпатию, радость и др.;

– регулятивно-побудительная – направлена на управление поведением партнера и выражает непосредственное побуждение к совершению действия (совет, просьба, жалоба, требование, приказ, аргументация и др.) [2].

б) Речевая тактика и типы речевого поведения.

Использование речевых тактик в ситуативном общении усложнено тем, что ход ситуации не может быть запланирован заранее во всех деталях, как это возможно при подготовке к монологической речи, потому что неизвестно речевое поведение собеседника на той или иной стадии развития беседы [3].

Существуют различные тактики речевого поведения. Если стратегической целью является получение максимума информации, можно применить речевую тактику «перевоплощение». Эта тактика более характерна для профессионального общения будущего психолога и заключается в том, что социальный работник как бы искусственно устанавливает разрыв в знаниях, перевоплощаясь при этом в «незнайку».

Например, тактика «обобщение» используется для того, чтобы показать, что неблагоприятная информация, только что приведенная, например, в случае из жизни, не просто «случайна» или «исключительна».

«Приведение примера» – тактика, показывающая, что общее мнение основано на конкретных фактах (опыте).

«Усиление» направлено на лучший или более эффективный контроль за вниманием слушающего («привлечение внимания»), на улучшение структурной организации неблагоприятной информации, на подчеркивание субъективной макроинформации.

«Неожиданность» – использование в речи неожиданной или неизвестной информации.

«Провокация» – на короткое время вызывается реакция несогласия с излагаемой информацией, чтобы использовать этот период для подготовки слушателей к конструктивным выводам, для уточнения и более четкого определения собственной позиции [1].

«Аргументация» – виды сообщений те же, что и в доказывании, но со специальным подбором фактов и упорядочиванием аргументов для убеждения и переубеждения адресата, иногда с представлением тезиса и аргументов в виде несвойственных им высказываний, добавлением эмоционально-оценочного модуса, манипуляцией с модусами мнения и знания.

«Уговаривание» – просьба, предложение, совет, пожелание, навязывание, обольщение, подкуп и др.

Еще одним тактическим приемом и способом реализации интенции коммуникантов служит вежливость и солидарность. Категория вежливости – это национально-специфическая коммуникативная категория, содержанием которой является система стратегий коммуникативного поведения, направленных на гармоничное, бесконфликтное общение.

Важным для учета при построении коммуникативной роли являются также ценностные установки участников коммуникации. Апелляция к общечеловеческим ценностям, таким как моральный долг, доброта, рациональность поведения является тактическим приемом достижения цели.

Таким образом, воздействие на ситуацию общения – есть влияние, оказываемое говорящим на реципиента с помощью лингвистических, паралингвистических и нелингвистических символических средств в процессе речевого общения, отличающееся особыми предметными целями говорящего, которые включают изменение личностного смысла того или иного объекта для реципиента, перестройку категориальных структур его сознания, культурную общность, к которой он принадлежит, обуславливающую стереотипы поведения, психического состояния (самооценки и ценностных установок) либо психофизиологических процессов. Умение успешно управлять своими прагматическими намерениями, речевым поведением и тактиками на иностранном языке позволит будущим психологам достичь поставленной коммуникативной цели.

## Список использованных источников и литература

1. Wunderlich, D. Pragmatik. Sprechsituation. Deixis / D. Wunderlich // Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik. – 1971. – № 3. – P. 45–49.

2. Bogushevich, D. G. A Structural Approach to the Pragmatic Components of Language / D. G. Bogushevich, M. K. Vetoshikina // Proceedings of the 16 International Congress of Linguistics // Conference. – Paris, 1997. – Vol. 16. – P. 17–32.

3. Астафурова, Т. Н. Стратегии коммуникативного поведения в профессионально-значимых ситуациях межкультурного общения (лингвистический и дидактический аспекты): автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 19.00.02 / Т. Н. Астафурова. – М., 1997. – 27 с.