

фактів, норм і цінностей іншої культури». Така людина, зберігаючи свою національно-культурну ідентичність, виявляє повагу та толерантність до інших культур та її представників. Іноземні мови будуть лише в тому випадку засобом комунікації, якщо вона вивчаються у нерозривній єдності зі світом та культурою народу, мова якого вивчається; по-друге, активізувати процес викладання іноземних мов з урахуванням потенційних помилок, можливих у мовленнєвому акті.

Звичайно, що в цій науковій розвідці не перераховані всі можливі помилки, що здатні викликати збій у комунікативному акті. Виявлення та детальний аналіз помилок у процесі міжкультурної комунікації може стати предметом інших пошуків.

Література

1. Городецкий Б.Ю. Кобозева И.М., Сабурова И.Г. К типологии коммуникативных неудач // Диалоговое взаимодействие и представление знаний. – Новосибирск, 1985.– С. 64–78
2. Гудков Д.Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. - М.: «Гнозис». –2003. – 234 с.
3. Ермакова О.П., Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) // Русский язык в его функциональных разновидностях. Коммуникативно-прагматический аспект. – М.: Наука, 1993. – С. 30 – 65.
4. Мартынова Е.М. Типология явлений коммуникативного дискомфорта в ситуациях диалога: автореф. дис канд. филол. наук. – Орел, 2000.– 20 с.
5. Остин Дж. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. –М.: Наука, 1986. – Вып. 17. – С. 22–131.
6. Падучева Е.В. Прагматические аспекты связности диалога // Известия АН. Серия литературы и языка. –1982. – Т. 41. – Вып. 4. –№ 4. – С. 305–313.
7. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. – М.: Русский язык, 2002. – 342 с.

Драб Н.Л.,

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри іноземних мов*

Лобецька І.М.,

старший викладач кафедри іноземних мов

Костюк Т.О.,

*викладач кафедри іноземних мов
факультету міжнародної економіки і менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ДІЛОВОЇ ПРЕЗЕНТАЦІЇ ІНОЗЕМНОЮ МОВОЮ

***Анотація.** У статті йдеться про особливості застосування невербальної комунікації під час проведення ділової презентації іноземною мовою, якими необхідно оволодіти студентам ВНЗ України.*

***Ключові слова:** ділова презентація, невербальна комунікація, іноземна мова, економічний ВНЗ.*

***Abstract.** The article discusses the use of nonverbal communication in business presentations in foreign languages, which must be mastered by the students of economic universities of Ukraine.*

***Key words:** business presentation, nonverbal communication, foreign language, economic university.*

Постановка проблеми та формування мети дослідження. У зв'язку з інтеграцією України в сучасний діловий простір перед економічними ВНЗ України постає завдання не тільки підготувати економістів, які добре говорять іноземною мовою, але й володіють вміннями ефективно робити ділову презентацію, що дозволяє їм вирішити певні виробничі та комерційні завдання, виходячи з інтересів комунікантів.

Під діловою презентацією ми розуміємо підготовлене, професійно спрямоване монологічне висловлювання, яке базується на результатах аналітичного дослідження певної економічної проблеми, має чітке логіко-композиційне оформлення і націлене на ефективне інформування, мотивування або переконання певної аудиторії з урахуванням її основних культурологічних характеристик.

Ділова презентація – це складний вид усної мовленнєвої діяльності, що включає не тільки процес передачі інформації, але й процес впливу на аудиторію, тому вона має структуру, що включає не тільки інформаційну частину але й компонент переконання, в якому експліцитно чи імпліцитно є присутнім стимул до виразу емоцій, оцінок та відношення до теми презентації [1].

Згідно з А.Мерабяном, основними трьома елементами впливу на аудиторію є слова, тон голосу, мова тіла. Слова мають 7% впливу, тон голосу 38% та мова тіла – 55% [2]. Виходячи з цього для успішного переконання аудиторії в важливості своєї ідеї або продукту особливо-го значення набувають невербальні засоби комунікації, які посилюють вплив презентації на аудиторію, економлять мовні засоби, підкріплюють повідомлення та поглиблюють зміст презентації.

Тому **метою нашого дослідження і цієї статті** стало визначення основних особливостей невербального ділового спілкування для успішного продукування студентами економічних ВНЗ ділової презентації іноземною мовою.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у вивчення невербальних засобів спілкування зробили Ф.Бацевич, А.Піз, А.Мерабаян. Проблему невербальних засобів спілкування у діловому спілкуванні піднімали Р.Ботавіна, Є.Зарецька, В.Зусін, Е.Каменська, Ф.Кузін, А.Панфілова, В.Шеломенцев, Л.Харченко, В. Южин. Незважаючи на важливість формування у студентів економічних ВНЗ невербальних умінь продукування ділової презентації, ця тема недостатньо розкрита в методичній літературі.

Виклад основного матеріалу. Формування умінь невербального спілкування під час продукування ділової презентації підпорядковане спільної мети навчання іноземної мови оволодінню іншомовною культурою ділового спілкування. Іншомовна культура включає культуру невербального спілкування, під якою ми розуміємо знання норм, правил, володіння комплексом невербальних навичок і умінь, що дозволяють успішно проводити ділові презентації відповідно до норм поведінки і правил ділової спільноти країни, мова якої вивчається, і досягати запланованого конкретного результату.

Відповідність використовуваних засобів невербальної комунікації цілям і змісту словесної передачі інформації є одним з елементів культури ділового спілкування. Невербальне спілкування практично не структуроване в порівнянні з вербальним: не існує загальноприйнятих словників і правил організації та вживання жестів, міміки. Оскільки невербальні засоби мови в різних культурах не збігаються і при вивченні тієї чи іншої мови викладач повинен визначити основні невербальні вміння, засвоєння яких дозволять майбутнім економістам робити успішні ділові презентації, та на цій основі розробити комплекс вправ з навчання невербальних засобів комунікації в навчанні іноземної мови, що вивчається.

До основних невербальних засобів ділової комунікації належать: кінетичні, просодичні, екстралінгвістичні засоби спілкування та проксемічні. Кінетичні засоби ділового спілкування – це засоби, які сприймаються зором, до них належать міміка, пози, жести, погляд, хода.

Зовнішність. Під час проведення ділової презентації перше, на що аудиторія звертає увагу, це зовнішній вигляд промовця, на його одяг, взуття, зачіску. Гармонійна зовнішність є чинником несвідомого впливу на аудиторію. Якщо слухачі вважають зовнішній вигляд адекватним і привабливим, вони будуть більш схильні слухати промову і аргументи презентатора будуть їм здаватися більш вагомими. Невідповідний зовнішній вигляд може створити бар'єр у спілкуванні і не дати промовцю можливості досягнути своєї мети – ефективно презентувати ідею або продукт і вплинути на аудиторію.

Міміка. Вираз обличчя презентатора, посмішка, піднята брова – все це несе інформацію і, як правило, постійно міняється під час спілкування для зміни наголосу і утримання уваги.

Погляд. Погляд промовця пов'язаний з мімікою і становить винятково важливу частину спілкування. Погляд може бути жорстким, добрим, радісним, відкритим. Уже тільки поглядом промовець може завоювати довіру аудиторії. Важливою рисою соціальної комунікації під час ділової презентації є зоровий контакт, який допомагає презентатору залучити абсолютно всіх слухачів до співпраці, створює стосунки довіри, демонструє його відкритість.

Поза. Поза промовця також має велике значення для забезпечення ефективності ділової презентації. Поза – це положення, яку презентатор приймає під час промови і демонструє його готовність до спілкування. Поза вказує на його доброзичливість і довіру, якщо голова промовця повернута до партнера, а корпус поданий вперед, руки розкриті долонями вгору. Закритість для контакту проявляється у схрещуванні рук на грудях, сплетінні пальців, в намаганні презентатора закрити передню частину тіла й зайняти якомога менше місця у просторі. Поза також показує, як людина сприймає свій статус щодо статусу присутньої аудито-

рії. Особи з більш високим статусом приймають більш невимушені пози. Невпевнені в собі доповідачі можуть сутулитися в процесі доповіді. Поза також вказує на синхронізацію з слухачами; протистояння проявляється в стисненні пальців в кулаки, виставленні плеча вперед.

Жести. Під жестами розуміється система рухів тіла, особливо рухів рук. Можна виділити вказівні, посилюючі, демонстративні жести. Вказівні жести спрямовані на предмети з метою звернення уваги аудиторії. Посилюючі жести використовуються для підкріплення інформації, особливе значення тут набуває положення кісті руки. Демонстративні жести вказують на положення справ. Суперечності між жестами й презентацією вказує на обман промовцем слухачів.

Хода. Хода промовця вказує на його емоційний стан і демонструє емоції, такі як гнів, радість, страждання, що також впливає на сприйняття ділової презентації слухачами.

Просодичні та екстралінгвістичні засоби спілкування. Просодика – це загальна назва ритміко-інтонаційних аспектів мови, таких як висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу.

Голос. Настрій, емоції, енергійність промовця знаходять свій прояв в його голосі. Голоси розрізняються за висотою, тембром, манерою вимови. Голосу притаманні певний ритм, уривчастість чи плавність, інтонація, музикальність. Презентатор, який впевнено говорить, повен енергії, одразу викликає до себе довіру. Голос – це інструмент, за допомогою якого промовець може посилити своє повідомлення. Мінючи висоту голоса під час промови, промовцю легше утримувати увагу аудиторії, він здається більш досвідченим, ніж промовець з нудним монотонним голосом. Інтонація верескливості, тремтіння голосу вказують на некомпетентність презентатора і його невпевненість у собі. Занадто гучний голос асоціюється з бажанням нав'язати свої думки аудиторії, а занадто тихий голос вказує на невпевненість промовця в собі.

Швидкість мовлення. Відповідний темп мовлення, не дуже швидкий і не дуже повільний, говорить про впевненість презентатора і викликає довіру аудиторії. Швидкість мовлення презентатора говорить про його низький статус і показує на його невпевненість у тому, що його дослухають до кінця. Це також створює атмосферу нервозності і не дає можливості аудиторії адекватно сприйняти інформацію. Разом із швидкістю мовлення також погіршується артикуляція і дикція, що також погіршує процес ефективного представлення ідеї чи товару. Занадто повільне мовлення вказує на відсутність інтереса промовця до теми презентації або недостатня обізнаність у темі, погана підготовка. Увага аудиторії розсіюється, і вона втрачає інтерес. Промовець повинен говорити нормальним темпом, приповільнюючи мовлення в місцях, на яких він хотів би наголосити. Відсутність пауз робить промову монотонною і нецікавою.

Проксемічні засоби. Відстань. Відстань, на якій промовець знаходиться по відношенню до аудиторії, передає невербальне повідомлення. Відстань демонструє статус промовця та рівень формальності ділової презентації та ступінь близькості під час спілкування. За Е. Холл оптимальне наближення промовця до аудиторії 3 м 60 см і більше[3], порушення оптимальної дистанції спілкування сприймається негативно слухачами як вторгнення в їх особистий простір.

Орієнтація й кут спілкування. Орієнтація виражається поворотом тіла й носків ніг презентатора в напрямі чи вбік від аудиторії, що сигналізує про відкритість промовця по відношенню до слухачів.

Невербальні засоби підвищення ділового статусу. До початку презентації презентатору необхідно попіклуватися про відповідне приміщення, де слухачі можуть з максимальним комфортом прослухати промову і взяти участь в дискусії, забезпечити технічну підтримку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Характеристика невербальних засобів ділового спілкування дозволяють презентатору ефективно передати інформацію і вплинути на слухачів, тому по закінченню курсу «Ділова іноземна мова» студенти економічних ВНЗ України повинні знати особливості невербального спілкування в рамках культури, що вивчається, норми етикету в міжнародному бізнесі під час проведення ділової презентації іноземною мовою. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці системи вправ для успішного засвоєння студентами економічних ВНЗ вмінь невербальної комунікації під час продукування ділових презентацій іноземною мовою.

Література

1. Латышев Р.А. Обучение иноязычным эмотивным монологическим высказываниям на основе профессионально-ориентированных текстов будущих специалистов в области информационных тех-

нологий (на матеріалі англійського мови) / Електронний ресурс: <http://inf.yspu.org/documents-open/dis/531/>

2. Mehrabian A., Ferris S. R. Inference of Attitudes from Nonverbal Communication in Two Channels. *Journal of Consulting Psychology* 31, 1967. – P. 248 – 452.

3. Hall E.T. Hidden differences: Studies in international communication. Hamburg: Gruner & Jahr, 1985. – 380p.

Заєць В.Г.,

кандидат педагогічних наук,

старший викладач кафедри української мови

Гуманітарного інституту

Київського університету імені Бориса Грінченка

РІЗНОЗБІРКА ЗАВДАНЬ З УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ДЛЯ СТУДЕНТІВ НЕФІЛОЛОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Анотація. У статті подається добірка завдань для формування мовно-мовленнєвих умінь студентів під час вивчення дисципліни «Українська мова». Самостійна робота спрямовує на систематизацію й поглиблення знань курсу з урахуванням зв'язків між дисциплінами.

Ключові слова: міждисциплінарні зв'язки, лінгвістичний матеріал, мовні завдання, мовні норми, фонетичні явища, лексичні одиниці.

Abstract. The article deals with a selection of tasks for the formation of linguistic and language skills of students while studying discipline «Ukrainian language». Independent work aims to systematize and deepen the knowledge of the course given the linkages between disciplines.

Keywords: interdisciplinary connection, linguistic material, language tasks, language norms, phonetic phenomena, lexical units.

Розбудова системи вищої освіти, інтеграційні процеси, що спостерігаються у всіх галузях наук, впливають на зростання самоцінності системи знань, отриманої у процесі самостійної роботи. Організація моделей навчальної роботи вищого навчального закладу спрямовує студента на опанування дисциплін у позааудиторний час, вироблення умінь роботи зі словниками, довідниками, ресурсами мережі Інтернет, формування навичок володіння теоретичними і практичними для творчого розв'язання завдань, що забезпечує індивідуальний розвиток особистості та ґрунтовну підготовку до майбутньої професійної діяльності.

Вітчизняна педагогічна думка (Г.Балл, В.Євстратов, І.Зязюн, І.Козловська, А.Литвин, Н.Ничкало, П.Перепелиця, С.Сисоєва) порушує питання створення такої моделі організації навчального процесу, яка сприяла б підвищенню конкурентоздатності країни на світовому ринку праці. Вектор сучасної освітньої діяльності спрямований на пошуки оптимальних форм навчання учнів, розвиток зацікавленості науковими студіями, формування навичок набуття досвіду займатися дослідницькою та творчою діяльністю.

Провідні вітчизняні лінгводидакти (З.Бакум, Л.Варзацька, О.Горошкіна, Є.Голобородько, Т.Донченко, С.Єрмоленко, С.Караман, О.Караман, В.Мельничайко, Е.Палихата, М.Пентилюк, К.Плиско, М.Плющ, Л.Рожило, В.Тихоша та ін.) наголошують на такому процесі україномовної освіти, який сприяв би розвиткові творчих здібностей кожного учня та забезпечував належний рівень сформованості умінь користуватися мовними засобами в усіх видах мовленнєвої діяльності.

Мета нашої розвідки – запропонувати модель навчання студентів у позааудиторний час для формування умінь самостійно удосконалювати знання з української мови, працювати зі словниками, довідниками, фаховою науковою літературою з обраної спеціальності. Така форма навчання, на нашу думку, забезпечить становлення творчої особистості майбутнього фахівця і поглибить знання з окремих розділів дисципліни «Українська мова» на основі зв'язків між дисциплінами

Завдання 1. Прочитати поезію «Вранці» І. Манжури. Назвати фонетичні явища, представлені у творі та художні тропи (анафора, асонанс, алітерація). Пояснити різницю між вимовою і написанням виділених слів.

Ясна світова зірка – височенько;

Гасне кругловидий блідий місяченько;

Тихеє озерце спить, не зворухнеться,