

# Русский язык в странах

Азиатско-Тихоокеанского региона:  
традиции, тенденции и  
перспективы изучения и преподавания

Материалы Международной  
научно-практической конференции

Бангкок – 2020



**Русский язык в странах  
Азиатско-Тихоокеанского региона:  
традиции, тенденции и перспективы  
изучения и преподавания**

**Материалы  
Международной научно-практической  
конференции**

**Бангкок – 2020**

**Университеты-партнеры по организации конференции: Университет Таммасат (Таиланд), Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н. А. Добролюбова (Россия), Государственный университет им. Кришны Канты Хандикой (Индия), Лаосский национальный университет (Лаос)**

**Конференция организована по инициативе профессорско-преподавательского состава секции русского языка кафедры западных языков Университета Таммасат и членов Координационного совета Союза соотечественников в Королевстве Таиланд**

**Русский язык в странах Азиатско-Тихоокеанского региона: традиции, тенденции и перспективы изучения и преподавания. Международная научно-практическая конференция – Бангкок, 2020**

**Материалы конференции под редакцией:**

**Жигалёва Б.А., д-ра пед. наук, профессора, президента Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова (Н. Новгород, Россия)**

**Ивановой Л.П., д-ра филол. наук, профессора Национального педагогического университета им. М.П. Драгоманова (Киев, Украина)**

**Кандарпы Даса, канд. филол. наук, профессора, ректора Государственного университета им. Кришны Канты Хандикой (Гувахати, Индия)**

**Жилиной О.А., канд. филол. наук, доцента, профессора-эксперта Университета Таммасат (Бангкок, Таиланд)**

**ISBN 978-616-488-091-7**

**Изд-во Университета Таммасат, 2020**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Аунг Хлайн Мят, Эй Мьин Кьяйн, Эй Мят Мят Мьо (Мьянма) Традиции и новаторство в методике преподавания русского языка как иностранного в Мьянме	(1)
Батраева О.М. (Россия) Современные образовательные технологии преподавания РКИ: информационная культура в иностранной аудитории	(6)
Белозерцева А.В., Погадаева П.В. (Малайзия) Преподавание русского языка в Малайзии	(10)
Бунливонг Сувантхон (Лаос) Лаосский национальный университет и преподавание русского языка	(13)
Винья Марсия (Бразилия-Израиль) Потери при переводе: специфика прозы Ивана Бунина на португальском языке	(17)
Вэй Пуцзань, Лю Бо (Китай) Молодежный сленг с гендерным компонентом в русском языке	(23)
Гаврищук М.Л., Малюченко О.Ю. (Россия) Ознакомление студентов-иностранцев подготовительного отделения с системой образования в России на занятиях по русскому языку	(28)
Грудок-Костюшко М. А., Варинская А. М. (Украина) Коммуникативный тренинг в профессиональной подготовке специалистов морской отрасли	(33)
Данг Тхи Тху Хьонг (Вьетнам) Проблемы и перспективы обучения русскому языку южновьетнамских студентов	(37)
Ережепова Ж. У. (Узбекистан) Особенности изучения английского языка русскоязычными студентами	(41)
Жаткин Д.Н., Лыткина О.И. (Россия) Переводческая рецепция поэзии Роберта Бернса в современной России	(44)

Методические проблемы обучения студентов-иностранцев  
русской устной научной речи с учетом фактора ситуации и речевого жанра (187)

Скоробогатов А.В., Скоробогатова А.И., Латышев О.Ю.  
(Россия)  
Юридический язык как средство правовой социализации в билингвальной среде (191)

Смердов И. И.  
(Китай)  
Вопросники в преподавании разговорного русского и английского: вовлечение  
студентов в дискуссию в классе и разработку материалов учебного курса (197)

Турсынмуратов Ш.М., Каландарова Г.Н.  
(Узбекистан)  
Проблема изучения и развития художественного перевода в каракалпакской  
литературе (203)

Тюрк Ж.В.  
(Таиланд)  
Опыт проведения занятий по русскому языку для детей в условиях полилингвизма  
(208)

Узорова О.В.  
(Россия)  
Анализ особенностей уникальной российской методики обучения в начальной школе и  
ее преимущества по сравнению с зарубежными системами образования (212)

Фомина И.Л.  
(Украина)  
Формирование коммуникативности на занятиях по русскому языку как иностранному  
средствами интерактивных методов обучения (217)

Хван Л.Б., Кеулимжаева Г.К.  
(Узбекистан)  
Линвокультурологический и когнитивный подходы в изучении иностранных языков в  
школах Узбекистана (на материале русского языка) (220)

Хошмуратова И.П.  
(Узбекистан)  
Русские пословицы и поговорки как объект лингвосоциокультурологического  
исследования в методике преподавания русского языка и литературы в школе (224)

Худайбергенова У.К., Сейтенова В.А.  
(Узбекистан)  
Деловые переговоры в свете теории общения: социально-психологический аспект (227)

Чеишвили Т.А., Капанадзе И.Б.  
(Грузия)  
Проблема восприятия образных средств художественного текста в рамках обучения  
РКИ (на примере метафоры) (231)

**Худайбергенова У.К.**

**Сейтенова В.А.**

**(Узбекистан)**

**Деловые переговоры в свете теории общения: социально-психологический аспект**

*Ключевые слова: аргументация, взаимодействие, взаимовлияние, взаимопонимание, контакт, обмен информацией, профессиональное общение, сфера деятельности.*

*Keywords: argumentation, interaction, mutual influence, mutual understanding, contact, exchange of information, professional communication, sphere of activity.*

*Аннотация: В статье характеризуются специфические особенности переговоров в свете теории аргументации, выделяются параметры информации, являющиеся существенными в ходе профессионального общения.*

*Annotation: The article describes the specific features of negotiations in the light of the theory of argumentation, highlights the parameters of information that are essential in the course of professional communication.*

Магистральная линия образования сегодня – интеллектуальное воспитание подрастающей молодежи. Во всех развитых странах интеллектуальный труд, знания и информация приносят колоссальный доход и поэтому ценятся выше всего. В данном ключе велико значение проблемы речевой коммуникации, поскольку язык является важнейшим оставляющим структуры личности человека. Знание кроме родного и других языков, как известно, способствует социальной интеграции в современном мире, помогает лучше адаптироваться в обществе, чувствовать себя уверенно, быть открытым для общения в межкультурном пространстве, а следовательно, и для успешного взаимодействия в профессиональной сфере. В условиях интенсивно развивающихся международных контактов и связей республик Узбекистан и Каракалпакстан с другими странами высокий уровень владения русским языком является обязательным условием осуществления экономического сотрудничества. Как учебный предмет русский язык представляет собой один из компонентов общей системы подготовки специалистов в вузе. Выпускникам вузов, работающим в различных государственных учреждениях, международных организациях, внешнеторговых предприятиях, необходимо осуществлять деловые контакты по различным вопросам.

Неотъемлемой частью профессиональной деятельности специалистов данного профиля является работа, нацеленная на заключение внешнеторговой сделки с иноязычным партнером, осуществление которой невозможно без предшествующей беседы или переговоров в устной форме на русском языке. В ходе реализации коммерческих операций используется и устное, и письменное общение, но предпочтение, как отмечает целый ряд специалистов в данной области (К.А.Павлов, К.Г.Воронов, Н.Н.Герчикова и др.), отдается устному контактному общению, устным переговорам, что, видимо, объясняется наличием у него ряда особенностей, вытекающих как из специфики устного речевого общения в целом, так и из характера коммерческой деятельности. В связи с этим представляется необходимым провести анализ данного вида общения в свете теории общения.

Общение – чрезвычайно многогранный процесс, изучаемый в различных аспектах. Всесторонняя значимость проблемы общения сделала его одним из самых актуальных предметов философских, психологических и педагогических исследований. Изучение устного профессионального общения специалистов внешне-

экономических связей в свете теории общения (А.А.Бодалев, Б.Ф.Ломов, Б.Д.Парыгин, В.М.Соковнин, Я.Яноушек и др.) показало, что оно, будучи сложным, многогранным и емким явлением, имеет целый ряд параметров, характерных для устного речевого общения в целом. Общение, как подчеркивал Б.Ф.Ломов, – это «не сложение, не накладывание одна на другую параллельно развивающихся («симметричных») деятельностей, а именно взаимодействие субъектов, вступающих в него как партнеры». [1,127]. С этой точки зрения, особенно существенными в рамках нашего исследования представляются такие его параметры, как: контакт, взаимопонимание, обмен информацией, взаимовлияние, при этом для рассматриваемого вида общения особое значение приобретают лишь отдельные его характеристики внутри каждого параметра.

Устные переговоры представляют собой специфическую форму взаимодействия субъектов, которые вступают в него как равноправные партнеры и имеют свои намерения, предвидят последствия своих поступков, знают свои цели, достаточно хорошо представляют цели своих партнеров, умеют контролировать свои потребности, учитывая потребности своих партнеров.

Предпосылкой успешного осуществления переговоров является ориентация партнеров на контакт. Контакт как процесс характеризуется определенными фазами развития: установление контакта, поддержание, разрушение контакта, а также и его восстановление.

Необходимым условием установления, поддержания и восстановления контакта в ходе переговоров является наличие максимально глубокого взаимопонимания, которое предполагает понимание: а) целей, намерений, интересов, потребностей, установок партнера по переговорам; б) «мотивов поведения «партнера», отношений, складывающихся и развивающихся между партнерами по общению», настроения партнера; в) самой ситуации общения, являющейся общей для всех и сохраняющей свою объективную данность [2,14].

Такое взаимопонимание может быть обеспечено при наличии реальной возможности и способности партнеров адекватно воспринимать информацию, поскольку устные переговоры представляют собой целенаправленный, ориентированный на достижение определенных результатов обмен осмысленной и значащей информацией.

В ходе переговоров к каждому участнику поступает информация о других участниках, о нем самом (о ходе его собственного участия, достигнутых результатах и т.д.), о предмете, цели, условиях деятельности, о частичных и общих ее результатах [3,6-7]. При этом происходит не только обмен информацией, но и ее формирование, развитие, уточнение.

Формирование и развитие информации осуществляется в определенной последовательности на трех уровнях. На первом выравниваются различия, имеющиеся в исходной информированности вступающих в переговоры партнеров. Второй связан с «передачей и принятием значений», относящихся к двум аспектам: «предметному» содержанию и «интерпретационному», включающему тот смысл, который объективно придают содержанию взаимоотношения участников и субъективно – сами участники. Третий уровень включает стремление партнеров понять взгляды и установки друг друга. Общение здесь направлено на формирование оценок достигаемых результатов (согласие, несогласие, сопоставление взглядов и т.п.) [4,169-170].

Таким образом, создается общий фонд информации, которым могут пользоваться все партнеры по переговорам.

В процессе переговоров происходит обмен различными видами информации. Анализ классификаций информации, приведенных разными авторами, показывает

необходимость учитывать при ее разработке целый комплекс параметров. Этот комплекс, с нашей точки зрения, должен включать:

1. Качественную характеристику информации. На основании этого параметра мы выделяем главную и второстепенную информацию.

2. Соотношение имеющейся у одного партнера по общению информации и поступающей к нему от другого партнера. Первую можно назвать исходной, вторую – дополнительной. Дополнительная информация может классифицироваться по отношению к исходной следующим образом: конкретизирующая, уточняющая, корректирующая, детализирующая, обобщающая.

3. Содержательную сторону, т.е. то, «о чем» партнеры информируют друг друга, какую роль эта информация играет в развитии общения. Учитывая первый вопрос «о чем?», можно выделить: 1) фактологическую (о фактах, объективно существующих и составляющих предмет обсуждения в ходе речевого общения); 2) оценочную, т.е. информацию об отношении партнера к обсуждаемому вопросу, поступку (это отношение может быть и субъективным) и 3) направляющую, т.е. информацию о желании партнера развивать общение в определенном направлении. Данный вид информации представляет собой волеизъявление одного партнера и служит средством: а) направления действий другого партнера в определенном русле; б) направления совместных действий партнеров в определенном русле.

Таким образом, многосторонний подход к классификации видов информации позволяет выделить существенные характеристики информации, используемой в ходе профессионального общения, и определить те языковые средства, которые необходимы для передачи/запроса вышеуказанных видов информации. В профессиональном общении специалистов в сфере внешнеэкономических связей происходит обмен всеми видами информации, превалирование каких-либо видов информации зависит не только от задач и целей общения, но и от места устных переговоров в коммерческой деятельности.

Речевое воздействие всегда осуществляется при помощи языковых средств, поэтому успех переговоров зависит от степени владения участниками рабочим (в нашем случае русским) языком, т.е. от сформированности целого ряда речевых навыков, обеспечивающих как правильное оформление высказываний средствами русского языка, так и адекватное понимание речи партнера по общению.

Исходя из того, что сегодня в свете современного коммуникативного подхода к изучению языка на первый план выступает требование обучения коммуникации, мы за основу принимаем определение общения, данное В.Н. Парфеновым: процесс «взаимного познания и обмена информацией с помощью различных средств коммуникации в целях установления взаимоотношений, благоприятных для совместной деятельности» [5,20]. Данное определение помогает понять особенности профессионального общения. Это важный фактор взаимодействия людей в профессиональной деятельности.

А.А. Леонтьев так определяет отличие профессионального общения от обыденного: во-первых, профессиональная коммуникация всегда предполагает социально ориентированное воздействие на личность или группу людей; во-вторых, профессиональное общение не допускает пропуска звеньев акта коммуникации. Решение коммуникативной задачи представляет собой осуществление ряда последовательных действий: ориентировку в условиях самой коммуникативной задачи, планирование общения, его реализацию во внешней речи (исполнительная фаза).

Любая коммуникативная профессиональная задача возникает и находит свое разрешение в определенной ситуации профессионального общения. Ситуативная обусловленность профессионального общения создает сложную структуру

взаимодействия лингвистических и экстралингвистических компонентов в процессе речевой деятельности. Такие компоненты, как ситуативная обусловленность речевого акта, характер отношений между общающимися и их отношение к предмету общения, отражаются в функциональной направленности и последовательности речевых действий, а также в организации и языковом оформлении высказываний.

Речевой акт (речевое действие) в социальном контексте характеризуется не только с позиции выражаемой им интенции, целеполагания, характеристик коммуникантов, обстоятельств и сферы общения, но и с точки зрения взаимоотношений коммуникантов, тональности, регистра общения, связи с невербальными средствами общения, места в дискурсе.

Профессиональное общение включает в себя обмен информацией между участниками совместной деятельности, который может быть охарактеризован в качестве коммуникативной стороны общения. В процессе делового общения складывается своеобразный «общий фонд» информации, складываются новые специфические механизмы регулирования динамики психических процессов и состояний, формируются совместные стратегии решения задач и общий для участников стиль деятельности. Профессиональное общение выступает как открытая и весьма подвижная система, обеспечивающая возможность распределения и перераспределения функций между его участниками, смены ролей по ходу решения задачи взаимного содействия /или противодействия/, взаимной коррекции, контроля, компенсации.

Изучение устного профессионального общения специалистов внешнеэкономических связей в свете теории общения показало, что переговоры представляют собой сложный многоступенчатый процесс, при котором происходит обмен различными видами информации, направленный на повышение степени информированности партнеров, с одной стороны, и на аргументирование позиций, с другой.

Литература:

1. Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии. / В сб.: Методологические проблемы социальной психологии. – М.: Высшая школа, 1975. – 246 с.
2. Гусев Г. Психология общения. – М.: Высшая школа, 1980
3. Бодалев А.А. Восприятие человека человеком. – Л.: Просвещение, 1965
4. Яноушек Я.Я. Коммуникация трех участников совместной деятельности. / В сб.: Проблемы общения в психологии. – М.: Высшая школа, 1981
5. Панферов В.Н. Общение как предмет социально-психологических исследований. Докт.дисс. – Л., 1983.