

блемам. Создается благодатная почва для дискуссий, значимых как с профессиональной, так и языковой точек зрения. Логическим завершением работы с изученным разделом является подготовка доклада, сообщения.

Создание подобного рода учебной литературы представляется полезной для студентов старших курсов, магистрантов, аспирантов, владеющих подъязыком специальности в объеме, позволяющем пользоваться иностранной литературой в профессиональных целях. Аутентичные пакеты материалов по специальности, с одной стороны, значительно расширяют информационное поле специалистов, с другой, — позволяют разнообразить и индивидуализировать процесс обучения иностранным языкам в неязыковом вузе на завершающем этапе. Полагаем, что «*language support courses*» — наглядное проявление межпредметных связей и той роли, которую иностранный язык призван играть в профессиональной подготовке современных специалистов, а также в создании тех условий, которые помогут достаточно уверенно чувствовать себя при восприятии лекций на иностранном языке, читаемых специалистами из-за рубежа.

*С.В. Давыдова,
Т.Н. Нестерович*
БГЭУ (Минск)

ОСОБЕННОСТИ ВЕРБАЛЬНОГО И НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФРАНЦУЗОВ В ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Люди, представляющие разные культуры, кодируют и декодируют информацию по-разному, увеличивая этим риск возникновения непонимания. Непонимание может возникнуть на таких уровнях, как язык, понимание прав, ценностей и потребностей. Необходимо уважать стиль общения каждой культуры, а также принимать во внимание особенности невербальной коммуникации, следует также изучать и предвидеть особенности восприятия иностранцами вашей родной культуры, т.к. это поможет вам объяснить их реакцию на ваше поведение.

Стереотип — неотъемлемая часть теории межкультурной коммуникации. Негативно воспринимаются иностранцами такие черты французского характера, как суетливость, легкомыслие, недостаточная сдержанность. Англичане убеждены, что французы всегда опаздывают на общественные мероприятия и часто — на деловые встречи, но крайне редко на работу. У американцев французы пользуются репутацией лентяев, не говорящих по-английски по идеологическим соображениям.

Отличительная черта французских бизнесменов — их неприятие английского языка. «Если бы французы были действительно умными, они говорили бы на английском» (Уилфрид Шид). Молодые бизнесмены, особенно те, которые работают в недавно созданных компаниях или

в парижской штаб-квартире какой-нибудь транснациональной корпорации, свободно общаются по-английски. Однако, имея дело с бизнесменами старшего возраста из традиционных областей бизнеса, не стоит рассчитывать на то, что французский партнер безупречно владеет английским. Поэтому нужно быть готовым вести переговоры на французском языке или позаботиться о переводчике. Французы крайне чувствительны к ошибкам иностранцев в речи.

Занимаясь проведением деловых переговоров с клиентами, менеджерами всех уровней, приходится иметь дело с людьми, эффективное взаимодействие с которыми напрямую зависит от того, насколько верно и психологически грамотно выстроена система вербальных и невербальных коммуникаций. Невербальное общение (с помощью мимики, жестов и межличностного пространства) представляет особый интерес, поскольку бессознательно по своей природе и практически неконтролируемо, а значит, должно стать предметом особого внимания.

В ходе специальных экспериментов ученый Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет: вербальных средств (только слов) всего на 7 %; звуковых средств (включая тон голоса, интонацию, звук) на 38 %; невербальных средств — на 55 %.

Французы, в особенности жители юго-востока страны, принадлежат к кругу средиземноморской «контактной» культуры. Члены этой группы легче «склеиваются», их взаимоотношения с пространством наглядно прослеживаются по поведению в переполненных поездах, автобусах, кафе. Как у любой нации, у французов есть свои невербальные средства коммуникации, закрепленные в культуре и по-своему интерпретируемые. Французский язык жестов считают одним из самых экспрессивных. По движениям рук можно догадаться о душевном состоянии французского собеседника, об уровне его интеллекта и о его привязанностях.

Таким образом, в каждой стране существует свое представление о нормах и правилах невербального общения. Знание этих особенностей поможет не только избежать ошибок восприятия, но и произвести благоприятное впечатление на собеседника и установить с ним долгосрочные партнерские отношения.

С.В. Дементьева
ТПУ (Томск, Россия)

КОММУНИКАТИВНО-АДАПТАЦИОННЫЕ СЛОЖНОСТИ У ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В ВУЗАХ РОССИИ

Россия постепенно входит в международное образовательное пространство и пытается занять нишу на рынке экспорта образования, посредством мобилизации социального заказа на подготовку конкурентоспособных иностранных специалистов. Процесс продвижения рос-