

Лингвометодические особенности сопроводительного корректировочного курса по фонетике и интонации русской деловой речи

© кандидат педагогических наук *И.В. Михалкина, Н.Н. Касько, 1997*

В настоящее время проблемы формирования артикуляционной и интонационной базы у иностранных учащихся в процессе обучения деловому общению на русском языке мало изучены и требуют разработки специального подхода к методической интерпретации всего фонетического материала.

В связи с тем, что учебный курс «Русский язык для деловых людей» адресован иностранным учащимся, имеющим исходный уровень владения русским языком в объеме базового курса, правомерно ставить вопрос о необходимости проведения сопроводительного корректировочного курса по фонетике и интонации русской деловой речи. Опыт работы в рамках Международной научно-практической программы филологического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова «Русский язык в деловом общении» позволил выявить основные актуальные проблемы обучения, связанные с оформлением звучащей речи и установить оптимальное соотношение учебного времени между общим курсом делового общения и сопроводительным фонетическим курсом (5 академических часов : 1 академический час). К числу проблем, связанных с коррекцией артикуляции, прежде всего, относятся варианты произношения заимствованных слов, которые наиболее частотны в деловой речи. Например: *аккредитация, конкуренция, лицензия, презентация* и т. д. С одной стороны, трудность в произношении этих слов объясняется нехарактерными для русского языка сочетаниями звуков, с другой — особенностями русской артикуляционной системы, что приводит к устойчивым чертам иностранного акцента. К числу таких особенностей, как известно, относятся различные виды переключения артикуляций:

а) с передней на непереднюю: *виза, выписка, выплатить, выпустить*;

б) с твердой на мягкую: *обязательства, кредитование, лицензия, легализация*;

в) с глухой на звонкую: *экспертиза, финансировать, ссуда, депозит* и т. д.

К наиболее трудным и малоизученным проблемам русского произношения относится фонетическая структура слова. В связи с разноместностью и подвижностью ударения в русском языке выделяется целый

ряд ритмических моделей слов. Все эти ритмические модели построены по принципу чередования ударного слога с безударными. Среди этих моделей особую трудность представляют многосложные слова, которыми изобилует деловая речь: многопрофильное производство, конкурентноспособная продукция, платежеспособный партнер, долгосрочное соглашение, малоликвидные акции, краткосрочный кредит, среднегодовой доход и т. д. К моделям данного типа относятся также сокращенные названия российских организаций: Пром/рад/тех/банк, Рос/торг/реклама, Интер/прод/сервис, Сиб/турист/центр, Стройдоркомплекс и т. д. В связи с появлением в этих словах дополнительного, побочного ударения нарушается целостная ритмическая структура не только одного слова, но и всего высказывания в целом. Это явление замечено и в речи носителей русского языка, когда с появлением дополнительного ударения нарушается не только ритмика слова, но и возникают изменения в редукации гласных, т. е. они произносятся как гласные полного образования (Инкомбанк, а не Инк[ъ]мбанк, Информмедсервис, а не Инф[ъ]рмедсервис).

В этих сложных словах зафиксировано взаимодействие дополнительного ударения с интонацией. Такие слова легко произносятся с употреблением Интонационной конструкции-3 или 6, которая оформляется в высказывании незавершенность: Индустрия-³/¹сервис, Нефте/⁶/⁶хим/¹банк, Информ/⁶/¹мед/⁶/¹сервис, Интер/⁶/¹прод/⁶/¹сервис.

Корректировка произнесения отдельных звуков, сочетаний звуков и слов, а также выработка автоматизированных навыков их произношения, сопровождают этап формирования предметной компетенции учащихся на русском языке. На этом этапе активно вводится новая, актуальная для делового общения лексика, изначально правильное произношение которой позволяет предотвратить возможные аудиопомехи в процессе бизнес-коммуникации.

Особую актуальность представляет собой работа над интонационным оформлением диалогической и полилогической речи, характерной для сферы делового общения. С этой методической проблемой, прежде всего, связан коммуникативный анализ звучащих текстов, который строится на выявлении взаимодействия интонации, лексико-грамматического состава высказывания и их соотносительности с речевой ситуацией.

В курсе делового общения интонационное оформление речи играет особую роль, поскольку его нарушение может вызвать потерю актуального для конкретной речевой ситуации смысла, что приводит к коммуникативным неудачам, затрудняющим или разрушающим процесс

речевого взаимодействия. Данный факт особенно ярко проявляется в ситуациях, когда общение осуществляется по телефону. Например, клиенту банка необходимо узнать, выплачивает ли дивиденды по простым акциям в валюте или рублях. При неправильном интонационном оформлении высказывания клиент не услышит ожидаемого ответа, то есть адекватная коммуникация не состоится.

Например: — Добрый² день, «Инкомбанк».
 — Здравствуйте, скажите пожалуйста, ваш банк выплачивает дивиденды по простым акциям в валюте?³
 — Нет, мы еще не начали выплату (Нет, не в валюте, а в рублях).²

К числу проблем, ведущих к потере актуального смысла, прежде всего, относится смешение (неразличение) употребления нейтральных типов ИК при вербальной реализации коммуникативных намерений говорящего.

В таблице № 1 приведены некоторые примеры, демонстрирующие данное явление.

Таблица 1.

Виды коммуникативных намерений говорящего	Типы ИК в репликах-стимулах	Примеры реплик-стимулов	Примеры реплик-реакций
Сообщение	ИК-1	Наших партнеров не ¹ удовлетворяют условия поставки.	А условия оплаты? ⁴
Вопрос	ИК-3	Наших партнеров не ³ удовлетворяют условия поставки?	Да, ¹ / они просят их изменить. ¹
Вопрос	ИК-3	Ваш сертификат качества? ³	Да, ¹ / мой. ¹
Требование	ИК-4	Ваш сертификат качества. ⁴	Пожалуйста, ² / вот он. ¹
Вопрос	ИК-2	С каким банком вы работаете? ²	С Мостбанком. ¹
Оценка	ИК-5	С каким банком вы работаете! ⁵	Да, ² / это очень надежный банк. ²

Кроме неразличения употребления нейтральных типов ИК, к проблемам, ведущим к потере актуального смысла, относится также подвижность интонационного центра. С одной стороны, передвижение центра может уточнять высказывание:

Какие документы необходимо представить для получения кредита в вашем банке?

Какие документы необходимо представить для получения кредита в вашем банке (а не для открытия счета)?

Какие документы необходимо представить для получения кредита в вашем банке (а не в другом)?

С другой стороны, подвижность интонационного центра может менять коммуникативную установку и дифференцировать различные типы вопроса. Например: Ваш банк объявил подписку на простые акции? В этом вопросе выясняется факт начала действия. Ответ на этот вопрос может быть утвердительным (Да, (уже) объявил) или отрицательным (Нет, (ещё) не объявил).

Совершенно иного ответа требует вопрос-уточнение: Ваш банк объявил подписку на простые акции? (или привилегированные?)

Кроме перечисленных факторов (тип ИК и передвижение его центра), подобную дифференцирующую функцию выполняет синтагматическое членение речи: Инкомбанк / проводит подписку на свои акции (сообщение). Инкомбанк проводит подписку на свои акции? (вопрос).

Наиболее сложной и малоизученной проблемой анализа деловой речи является интонационное оформление речевых интенций, выражающих эмоциональные состояния коммуникантов, их отношение к обсуждаемым предметам речи. В процессе делового общения к наиболее типичным интенциям этой группы относятся выражение удовлетворения, удовольствия, радости, надежды, сожаления, огорчения, беспокойства, волнения, опасения, удивления, уверенности, веры, желания, намерения, стремления.

Отличительной особенностью выражения эмоциональных состояний в сфере делового общения является сдержанность и лаконизм, присущие деловому этикету. Выражение удовлетворения, сожаления, удивления и т. п. необходимо деловым людям не столько для передачи искренних чувств, сколько для прояснения собственной (лица или фирмы) позиции. И в данной ситуации особая роль принадлежит не эмоционально-оценочной лексике (ср. обиходное общение), наполняющей модели

высказываний, а их интонационному оформлению и использованию определенных сочетаний артикуляционных возможностей (сдвиг гласных вперед или назад, нозализация, появление придыхательности и т. д.), например:

1. Выражение удовлетворения, удовольствия, радости:

— Мы очень ^{2/5}рады сообщить Вам о нашем новом проекте.

— Мы с (большим) ^{2/5}удовлетворением ^{2/5}ознакомились с отзывами заказчиков о нашей продукции.

2. Выражение надежды:

— Мы полагаем, ^{3/6} / что Вас ²устроят наши условия.

— Мы ²искренне ³надеемся / на наше плодотворное ²сотрудничество.

3. Выражение сожаления, огорчения:

— Мы ²очень ^{3/6}огорчены тем, / что нарушаются сроки поставок ¹товаров.

— Мы ¹очень ^{3/6}сожалеем, / что Вы не сможете присутствовать на ¹переговорах.

Особое место при анализе выражения различного рода эмоциональных состояний коммуникантов занимает система реализации разных типов ИК. Звучащая речь почти всегда несет в себе определенную эмоциональную окраску, степень которой в условиях делового общения зависит от ряда экстралингвистических факторов (отношения между партнерами, место и продолжительность общения, общение при личном контакте или по телефону, личностные особенности коммуникантов и т. п.). Именно поэтому в звучащей речи может быть представлена целая гамма интонационных реализаций. Одни из них относятся к числу нейтральных типов, другие — к числу эмоциональных. Внутри этих двух систем выделяются вариативные ряды, члены которых находятся по отношению друг к другу в условиях синонимической разновидности. Так при выражении удивления возможен следующий ряд:

Этот факс прислал господин Браун? ³(нейтральный вопрос).

Этот факс прислал господин Браун? ⁴(удивление).

Этот факс прислал господин Браун? ^{3~}(высокая степень удивления).

А при выражении волеизъявления может возникнуть другой ряд интонационных реализаций:

Не открывайте² счет в этом банке (Я Вам не советую (нейтральное)).

Не открывайте⁷ счет в этом банке (Он крайне ненадежен (эмоциональное предостережение)). В данном случае причины, вызывающие необходимость выражения совета или предостережения / предупреждения, могут быть переданы в имплицитной форме благодаря определенному интонированию высказывания. Эксплицитно они могут быть представлены следующим образом:

Имейте в виду: У вас могут появиться проблемы. Это может привести к негативным последствиям. Это может привести к убыткам.

Анализ реализаций различных типов ИК в звучащих текстах, типичных для бизнес-коммуникации, позволяет сделать вывод о том, что эти тексты представляют собой сложную коммуникативную систему, которую необходимо рассматривать в двух ракурсах. Во-первых, с позиций анализа содержательной стороны текста, путем выявления функциональной взаимосвязанности его лексико-грамматического состава и синтаксического устройства, маркирующей стилистические особенности текста.

Во-вторых, с позиций анализа артикуляционных и интонационных средств, характерных для русской деловой речи.

Подобный подход является оптимальной методической основой для разработки учебных материалов сопроводительного корректировочного курса по фонетике и интонации русской деловой речи, обеспечивающих эффективность процесса обучения иностранных учащихся русскому языку как средству бизнес-коммуникации.