

ПЕДАГОГИКА

(шифр научной специальности: 5.8.7)

Научная статья

УДК 372.881.111.1

doi: 10.18522/2070-1403-2026-115-2-277-281

СПЕЦИФИКА ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ГЕНДЕРНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ

© *Полина Александровна Стремоухова*

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия

stremoukhova@sfedu.ru

Аннотация. Рассматриваются вопросы реализации гендерно-ориентированного подхода в процессе формирования коммуникативной компетенции при обучении английскому языку. Анализируются современные классификации коммуникативных стратегий, особое внимание уделяется гендерному фактору как ключевому детерминанту выбора коммуникативных тактик. На материале речевых практик Барака Обамы демонстрируется эффективность интеграции гендерно-маркированных стратегий в публичную коммуникацию. Предложены практические упражнения для развития навыков смягчения критики, ассертивного поведения и тактичного управления диалогом в рамках курса Business English. Показано, что формирование стратегической гибкости является важным компонентом коммуникативной компетенции в профессиональной межкультурной среде.

Ключевые слова: коммуникативная компетенция, гендерно-ориентированный подход, коммуникативные стратегии, речевые тактики, Business English, обучение английскому языку.

Для цитирования: Стремоухова П.А. Специфика имплементации гендерно-ориентированного подхода при формировании коммуникативной компетенции при обучении английскому языку // Гуманитарные и социальные науки. 2026. Т. 115. № 2. С. 277-281. doi: 10.18522/2070-1403-2026-115-2-277-281

PEDAGOGY

(specialty: 5.8.7)

Original article

Specifics of the implementation of the gender-oriented approach in the formation of communicative competence in teaching English

© *Polina A. Stremoukhova*

Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russian Federation

stremoukhova@sfedu.ru

Abstract. The issues of implementing a gender-oriented approach in the process of forming communicative competence in teaching English are considered. Modern classifications of communicative strategies are analyzed, special attention is paid to the gender factor as a key determinant of the choice of communicative tactics. Based on the speech practices of Barack Obama, the effectiveness of integrating gender-marked strategies into public communication is demonstrated. Practical exercises are proposed for developing skills of softening criticism, assertive behavior and tactful dialogue management within the framework of the Business English course. It is shown that the formation of strategic flexibility is an important component of communicative competence in a professional intercultural environment.

Key words: communicative competence, gender-oriented approach, communication strategies, speech tactics, Business English, English language teaching.

For citation: Stremoukhova P.A. Gender-oriented approach in developing communicative competence in EFL teaching. *The Humanities and Social Sciences*. 2026. Vol. 115. No 2. P. 277-281. doi: 10.18522/2070-1403-2026-115-2-277-281

Введение

Коммуникативная компетенция произвела революцию в преподавании иностранных языков, сместив акцент с изучения языка как формальной системы на овладение им как

инструментом межкультурной коммуникации. Согласно Е.И. Литневской, данная компетенция предполагает «овладение всеми видами речевой деятельности и основами культуры устной и письменной речи, базовыми умениями и навыками использования языка в жизненно важных для данного возраста сферах и ситуациях общения» [2, с. 39]. Таким образом, ключевая цель современного урока английского языка – научить учащихся эффективно использованию языка для достижения успешной коммуникации, то есть такой, при которой результат соответствует интенциям адресанта.

Обсуждение

Достижение успешной коммуникации напрямую связано с выбором соответствующих коммуникативных стратегий. В широком смысле коммуникативная стратегия понимается как модель речевого поведения, направленная на достижение глобальных и локальных целей в процессе диалогического взаимодействия [4]. Как справедливо отмечает М.Л. Макаров, этот выбор соотносится с принципом оптимальной релевантности Д. Шпербера и Д. Уилсона: адресат исходит из презумпции, что высказывание адресанта является максимально релевантным и эффективным для передачи задуманной мысли [3].

Существующие классификации коммуникативных стратегий отличаются значительным разнообразием. В рамках дискурс-анализа Т.А. ван Дейк и В. Кинч [3] выделяют пропозиционные стратегии, стратегии локальной когеренции и другие. Однако для настоящего исследования наиболее релевантной представляется функционально-прагматическая таксономия О.С. Иссерс, которая подразделяет стратегии на основные (семантические) и вспомогательные (прагматические, риторические, диалоговые) [1]. Каждая стратегия реализуется через систему конкретных речевых тактик. При этом выбор оптимальных тактик детерминирован комплексом переменных коммуникативной ситуации, включая: социодемографические факторы (гендер, возраст, социальный статус), культурно-национальные особенности коммуникантов, контекстуальные параметры (официальность обстановки, канал коммуникации), межличностные характеристики (степень знакомства, психологические особенности).

Фокус настоящего исследования сосредоточен на гендерном факторе как одном из ключевых детерминантов выбора коммуникативных стратегий. В современной лингвистике существуют два основных подхода к изучению гендерных различий в коммуникации: теория субкультур (акцентирующая различия в социализации мужчин и женщин) и теория доминирования (рассматривающая женскую речь как маргинализованную).

В своей классической работе «Language and Woman's Place» (1975) Робин Лакофф описала феномен «женского языка» (на примере английского), характеризующийся следующими особенностями:

- лексический уровень: использование более специфичных цветковых терминов (алый, аквама-риновый вместо простого красный или синий), активное употребление оценочных прилагательных (charming, lovely);
- синтаксический уровень: превалирование tag questions, использование хеджирования (might, perhaps, probably);
- прагматический уровень: избегание директивных высказываний, повышенное внимание к вежливости [5].

На уровне синтаксиса продолжают паттерны поиска подтверждения извне, поэтому в речи женщин превалируют хвостиковые или же разделительные вопросы: «Что-то среднее между прямым утверждением и вопросом «да-нет»: оно менее напористое, чем первое, но более уверенное, чем второе» [5, с. 45]. В женской речи можно также отметить более частотное использование хеджирования (hedges) – «может», «вероятно», «должно быть», «наверное». Мужской коммуникативный стиль, напротив, характеризуется большей директивностью, склонностью к перебиваниям и контролю над темами разговора. Лакофф отмечает асимметричное заимствование стратегий: женщины активно осваивают «мужские» доминантные модели речи, в то время как обратный процесс встречается значительно реже.

Тем не менее существует ряд кейсов, когда заимствование феминных стратегий оказывается невероятно эффективным, в особенности при установлении раппорта с аудиторией.

Публичная коммуникация Барака Обамы представляет собой уникальный кейс для анализа эффективности заимствования гендерно-маркированных стратегий. В речи «A more perfect union» (2008) Барак Обама использовал личные нарративы о межрасовых отношениях, создавая эмоциональный раппорт с разнородной аудиторией. Это не воспринималось как фальшь, поскольку соответствовало его образу «объединителя нации». Он последовательно использует прием «эмпатического понимания», чтобы сделать свою последующую аргументацию более приемлемой для этой аудитории, смягчая идеологическое противостояние: «Most working- and middle-class white Americans don't feel that they have been particularly privileged...» [6]. Другой пример: «...when they are told to bus their children to a school across town; when they hear an African-American is getting an advantage... resentment builds over time» [6].

Вместо того чтобы отрицать чувства белых избирателей или называть их расистскими (прямая, «маскулинная» атака), Обама легитимизирует их эмоции, описывая их происхождение. Это классическая «феминная» тактика установления контакта (rapport) через понимание, а не конфронтацию. Он не соглашается с ними, но и не отвергает. Он использует номинализацию и пассивные конструкции, чтобы сместить фокус с конкретных виновников на системные проблемы: «...a corporate culture rife with inside dealing... a Washington dominated by lobbyists... economic policies that favor the few over the many» [6]. Он избегает оборота «бизнесмены и лоббисты виноваты в ваших проблемах» (прямое обвинение), но создает абстрактные образы «корпоративной культуры» и «Вашингтона». Это менее конфронтационно и позволяет слушателю самому сделать вывод. Это более «феминный», косвенный путь указания на причину проблем, который не заставляет собеседника сразу занять оборонительную позицию.

Он использует смягчающие формулировки, чтобы критика звучала убедительно, но не оскорбительно. Хеджирование и иные элементы женского дискурса не воспринимаются как «неуверенность» по Лакофф, а являются стратегической вежливостью и высшим уровнем проявления дипломатичности. Речь Обамы показывает, что эффективная коммуникация в XXI в. заключается не в следовании гендерным стереотипам, а в осознанном и конгруэнтном использовании всего спектра коммуникативных стратегий. Успех приходит тогда, когда говорящий интегрирует «феминные» тактики (эмпатия, косвенность, создание раппорта) в свою собственную коммуникативную модель, не жертвуя при этом уверенностью и аутентичностью своего имиджа.

Мы считаем, что изучение подобных стратегий отлично подойдет для формирования коммуникативных компетенций в рамках освоения курса Business English.

Упражнение 1. Hedging and softening

Цель: научить выражать мнение, несогласие или критику так, чтобы это не воспринималось как агрессия или прямая атака. Это прямая работа с «женскими» стратегиями, полезная для всех, в первую очередь для мужчин, работающих в корпоративной среде.

ПРИМЕР. Исходная фраза (прямая, может быть воспринята негативно): «This plan won't work. We need to start over» (Этот план не сработает. Нам нужно начать заново).

Задание: переформулируйте мысль, используя смягчающие техники:

При выполнении учащийся сначала должен найти точку согласия: «I appreciate the hard work that's gone into this plan, however...» (Я ценю упорный труд, вложенный в этот план, однако...). Затем, использовать «I» statements и модальные глаголы: «I'm concerned that we might face some challenges with this approach» (Я опасюсь, что мы можем столкнуться с некоторыми трудностями при таком подходе). И в завершении, предложить альтернативу как вопрос: «Could we explore alternative options to strengthen it?» (Не могли бы мы изучить альтернативные варианты, чтобы усилить его?).

Примеры фраз для перефразирования:

1. This proposal is unacceptable.
2. Your approach is completely wrong.
3. These numbers are inaccurate.
4. This design is not good enough.
5. We can't use this.

Упражнение 2. Демонстрация асертивности

Цель: научить уверенно отстаивать свою позицию, не переходя в агрессию. Это «заимствование» сильных «мужских» стратегий и их адаптация для создания авторитета.

Задание 1. Отстаивание своего решения

Ситуация: ваше предложение подвергают сомнению на встрече.

Задание: ответьте асертивно.

Ход выполнения:

1. Признайте точку зрения оппонента (покажите, что вы услышали): «I understand your concern about the budget, John» (Я понимаю твое беспокойство по поводу бюджета, Джон).
2. Четко и уверенно изложите свою позицию (используйте «I believe», «My data shows»): «However, the data from our pilot project shows a 15% ROI, which addresses that risk» (Однако данные нашего пилотного проекта показывают 15% возврат инвестиций, что нивелирует этот риск).
3. Повторите свое предложение: «That's why I'm confident that proceeding with this plan is the right move» (Вот почему я уверен, что реализация этого плана – правильный шаг).

Ситуации для отработки навыка:

1. «This project is taking too long. We're falling behind our competitors who are moving faster».
2. «We tried a similar approach last year and it failed. Why would it work now?»
3. «Your target audience is wrong. We should be focusing on millennials, not Gen Z».
4. «The technology you're proposing is untested. It's too big of a risk for our company».

Задание 2. Тактичное прерывание (Controlling the conversation)

Ситуация: коллега монополизирует разговор, и вам нужно высказаться.

Задание: возьмите слово вежливо, но твердо.

Используйте фразы-связки: «That's a great point, Mark. To build on that...» (Это отличное замечание, Марк. Развивая эту мысль...).

Используйте невербальные сигналы (слегка поднять руку, выпрямиться, установить зрительный контакт).

Четко обозначьте свою цель: «If I could just add one thing regarding the timeline...» (Если бы я мог добавить всего одну вещь касательно графика...).

Ситуации для отработки навыка:

Situation 1. A budget meeting. A colleague has been talking for 10 minutes about insignificant stationery expenses. Your point: you need to raise the issue of a major, unplanned IT infrastructure expense that no one is discussing.

Situation 2. A client presentation. Your product manager colleague has delved into technical details that are not interesting to the client. Your point: you need to bring the focus back to the product's key business benefit for the client.

Situation 3. A brainstorming session. A colleague consistently «shoots down» all new ideas by saying «That won't work». Your point: you need to defend the idea generation process and suggest structuring the discussion.

Выводы

Проведенный анализ демонстрирует, что принципы коммуникативной компетенции, лежащие в основе современной лингводидактики, находят свое практическое воплощение в осознанном использовании разнообразных речевых стратегий. Таким образом, эффективная межкультурная коммуникация достигается не через слепое следование гендерным нормам и стереотипам, а через гибкое и контекстуально обусловленное владение всем спектром коммуникативных ресурсов. Как показал пример публичного дискурса Барака Обамы, успешный

коммуникант должен владеть как «феминным» стилем (эмпатия, создание раппорта, хеджирование), так и «маскулинными» стратегиями ассертивности. Практическая ценность исследования заключается в формировании стратегического интеллекта коммуниканта, а именно, развитии навыков выстраивания доверия, минимизации конфликтности, расширения набора доступных средств управления диалогом. Предложенные упражнения помогают выйти за рамки предписанных гендерных ролей и способствуют более эффективной коммуникации в рамках корпоративной среды.

Список источников

1. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: ЛКИ, 2008. 288 с.
2. *Литневская Е.И., Багрянцева В.А.* Методика преподавания русского языка в средней школе: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. М.: Академический проект, 2006. 588 с.
3. *Макаров М.Л.* Основы теории дискурса. М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. 280 с.
4. *Романов А.А.* Системный анализ регулятивных средств диалогического общения. М.: Наука, 1988. 203 с.
5. *Lakoff R.* Language and Woman's Place. New York: Harper & Row, 1975. 84 p.
6. Text of Obama's Speech: A More Perfect Union. The Wall Street Journal. 2008. March 18. – URL: <http://blogs.wsj.com/washwire/2008/03/18/text-of-obamas-speech-a-more-perfect-union/> (дата обращения 26.10.2024).

References

1. *Issers O.S.* Communicative Strategies and Tactics of Russian Speech. Ed. 5th. Moscow: LKI Publishing House, 2008. 288 p.
2. *Litnevskaya E.I., Bagryantseva V.A.* Methods of Teaching Russian in Secondary School: a Textbook for Students of Higher Educational Institutions, M.: Akademicheskii proekt, 2006, 588 p.
3. *Makarov M.L.* Fundamentals of the theory of discourse. M.: ITDGC “Gnosis”; 2003. 280 p.
4. *Romanov A.A.* System analysis of regulatory means of dialogic communication. Moscow: Nauka, 1988. 203 p.
5. *Lakoff R.* Language and Woman's Place. New York: Harper & Row, 1975. 84 p.
6. Text of Obama's Speech: A More Perfect Union. The Wall Street Journal. 2008. March 18. – URL: <http://blogs.wsj.com/washwire/2008/03/18/text-of-obamas-speech-a-more-perfect-union/> (accessed 26.10.2024).

Статья поступила в редакцию 23.12.2025; одобрена после рецензирования 09.01.2026; принята к публикации 12.01.2026.

The article was submitted 23.12.2026; approved after reviewing 09.01.2026; accepted for publication 12.01.2026.