

Контекстно-языковое интегрированное обучение может иметь форму деловой игры. Эта форма успешно используется в Университете гражданской защиты МЧС Беларуси. Проблему для обсуждения и принятия решения ставит перед обучающимися специалист профилирующей кафедры, преподаватель-лингвист обеспечивает коммуникативную сторону процесса, лингвистическое оформление речи студентов, употребление коммуникативных моделей и клише, правильность произношения терминов. При проведении игры присутствуют как представители специальных кафедр, так и лингвисты. Практика показывает, что интегрированные занятия вызывают большой энтузиазм и проходят на высоком эмоциональном уровне, так как обучающиеся ощущают практическую значимость своего владения иностранным языком и погружаются в профессиональную атмосферу.

Библиографические ссылки

1. Brinton D. Content-Based Instruction: Reflecting on its Applicability to the Teaching of Korean. URL: www.aatk.org/www/html/.../Donna%20Brinton.pdf (дата обращения 22.12.2017).
2. Coyle D. Content and Language Integrated Learning. Cambridge University Press, 2010.
3. URL: <http://www.iclhe.org>.

Ангелина Коньшева

*Белорусский государственный экономический университет
г. Минск, Беларусь*

ФОРМИРОВАНИЕ УМЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

В настоящее время иноязычное общение выпускников экономического вуза очень часто осуществляется с зарубежными партнерами в сфере международного сотрудничества. Это означает, что специалист, работающий в данной сфере, выступает в качестве организатора такого сотрудничества, обеспечивая развитие предпринимательской активности своего предприятия, фирмы или организации. Поэтому перед специалистом стоят задачи, связанные с решением экономических и управленческих проблем, относящихся ко всему спектру вопросов, вытекающих из его профессиональной деятельности.

Современная деловая профессионально-экономическая коммуникация не является чем-то однородным, а существует в виде ряда разновидностей, каж-

дая из которых отвечает специфическим потребностям общения в определенных ситуациях и имеет свои языковые особенности. Процесс профессионального общения между партнерами, осуществляемый в сфере экономического сотрудничества, реализуется посредством прямых и опосредованных контактов, имеющих определенный речевой формат, который соответствует каждому конкретному виду делового взаимодействия. Это взаимодействие отразилось в появлении конкретных жанров делового общения, таких, как *деловая беседа*, *беседа по телефону*, *переговоры*, *презентации*, *деловые письма*, *деловые документы* и т. д. К числу диалогического жанра устного иноязычного делового общения относятся: деловая беседа, переговоры и беседа по телефону.

Деловая беседа представляет собой устный контакт между партнерами, которые имеют необходимые полномочия со стороны своих организаций для обсуждения друг с другом определенных проблем. В процессе этой беседы происходит осмысленное стремление одного человека посредством слов вызвать желание у другого человека к действию, установлению новых отношений между участниками беседы. Можно отметить, что деловая беседа является самой распространенной формой делового общения, в процессе которого партнерам необходимо продемонстрировать умения, которые свидетельствуют о владении коммуникантами культурой делового общения. Они должны уметь установить контакт с собеседником, ясно и убедительно излагать свои мысли, слушать и понимать то, что говорит партнер, выбирать наилучшую психологическую позицию в общении и т. д.

В процессе развития деловой беседы можно выделить определенные фазы ее развертывания. Первая фаза, *вступительная*, направлена на привлечение внимания к своей персоне, установление контакта с собеседником, пробуждение у него интереса к теме разговора. Вторая фаза, *информационная*, является изложением сути проблемы или какого-то предложения одним из партнеров. На третьей фазе *развития беседы* партнеры предлагают различную аргументацию, направленную на обоснование высказанного предложения. Следующая (четвертая) фаза сводится к *работе партнеров над возражениями друг другу с целью максимальной нейтрализации*. Пятая же фаза предполагает *достижение договоренности и фиксацию принятого решения*.

Что касается **переговоров**, то они представляют собой процесс двустороннего обмена информацией, который нацелен на достижение договоренностей в условиях, когда какие-либо интересы сторон совпадают, а другие их интересы прямо противоположны. В ходе переговоров участники обмениваются информацией, совместно вырабатывают единый подход к решению проблемы и договариваются о выполнении определенного набора обещаний, удовлет-

воряющих основные интересы сторон, непосредственно вовлеченных в проблемную ситуацию. Переговоры могут иметь целью как разрешение споров, так и «неконфликтное» сотрудничество. В обоих случаях в ходе переговоров принимаются решения, приемлемые для обеих сторон: пусть и не полностью удовлетворяющие всех, но и в то же время наилучшие в данной ситуации. Переговоры отличаются друг от друга. Их характер зависит от того контекста ситуаций, в которых они осуществляются. С этих позиций выделяются переговоры, проводимые в условиях конфликта, т. е. конфликтных отношений, и переговоры, проводимые в условиях сотрудничества. А результатом любых переговоров, как правило, является совместно принятое решение.

В отличие от деловой беседы предметом обсуждения на переговорах часто являются условия настоящей и будущей совместной деятельности, которые по-разному понимаются и трактуются сторонами. Поэтому для достижения поставленных задач участники обсуждения, помимо формулирования цели переговоров, разрабатывают стратегию и тактику переговорного процесса.

Беседа по телефону от деловой беседы и переговоров отличается оптимальной краткостью. Схема развертывания такого разговора выглядит следующим образом: приветствие и представление партнеров друг другу; объяснение цели разговора инициатором звонка; обсуждение партнерами вариантов решения проблемы; выражение благодарности друг другу за принятое решение и прощание.

Основным монологическим жанром делового общения является **презентация**, которую можно охарактеризовать как необходимый и важный инструмент коммуникации специалиста, работающего в сфере международного экономического сотрудничества. Презентация как разновидность коммуникативной профессиональной деятельности представляет собой цельное монологическое высказывание, посвященное определенной теме. Данный жанр является формой публичной речи и, соответственно, ему присущи все качества этой речи, а именно: ясность и простота изложения, логичность построения, эмоциональность и внутренняя убежденность. Что касается тематики презентации, то она может быть очень разнообразной. Так, например, мероприятия представительского уровня, такие, как выставки, ярмарки, демонстрации и т. д. потребуют проведения презентации товаров, услуг, деятельности фирмы, компании и даже производственных процессов.

Структура презентации состоит из вступления, которое включает указание темы выступления. Затем следует изложение основных положений темы, подтвержденных соответствующей аргументацией, и завершение выступления с приведением краткого резюме высказанных положений.

Анализ жанров профессионального делового общения с точки зрения реализуемых ими функций позволяет сделать вывод, что основное отличие между ними заключается в степени сложности обсуждаемых участниками вопросов. Это отражается на составе коммуникативных намерений, реализуемых коммуникантами в процессе общения.

Рассмотренные жанры устного делового общения должны стать объектами обучения студентов экономических специальностей. Применительно к сфере устного иноязычного общения динамика развития соответствующих речевых умений достигается за счет включения на каждом этапе обучения новых, более сложных форм и ситуаций, в которых за счет последовательного усложнения и увеличения языковых единиц и словосочетаний обеспечивается возможность реализации устных контактов. Обучающиеся должны освоить формулы речевого этикета, обсуждать время и место проведения встречи сторон, согласовывать повестку дня, информировать друг друга о своих намерениях и планах, уметь выяснять позиции сторон относительно предмета обсуждения. Студентов также необходимо научить аргументировать свои предложения, освоить примеры убеждения оппонента в целесообразности своего подхода, отвечать на возражения партнера по деловому контракту, приводить доводы в пользу того или иного своего тезиса, корректно задавать оппоненту вопросы, направленные на выяснение его / ее позиции и четко отвечать на его / ее возможные вопросы, соглашаясь или пытаясь убедить в обратном.

В результате обучения профессионально направленному иноязычному общению выпускник экономического вуза будет обладать коммуникативными умениями и специальными знаниями, необходимыми ему для самостоятельной профессиональной деятельности в сфере делового общения с партнерами.

Елена Коршук

*Белорусский государственный университет
г. Минск, Беларусь*

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ИНОЯЗЫЧНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

Как теоретические выкладки, так и практические рекомендации, алгоритмы анализа коммуникативной компетенции основывается на понимании нескольких положений.

1. Любой анализ разрабатывается, исходя из принятой точки отсчета. Такой точкой могут быть как используемые теоретические подходы, так и квантитативные нормы или качественные описания.