

Т. В. Бусел

*Минский государственный лингвистический университет
Минск, Республика Беларусь
e-mail: tatsiana-busel@yandex.ru*

РАЗВИТИЕ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУДУЩИХ ПЕРЕВОДЧИКОВ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ КЕЙС-МЕТОДА

В статье рассматриваются вопросы, связанные с формированием у студентов языкового вуза социокультурной компетенции посредством кейс-метода. Раскрывается лингводидактический потенциал данного метода, обосновываются его сущность, этапы решения и доказываются эффективность его использования в образовательном процессе.

Ключевые слова: кейс-метод; кейс-технологии; социокультурная компетенция; структура кейса.

T. Busel

*Minsk State Linguistic University
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: tatsiana-busel@yandex.ru*

DEVELOPING SOCIOCULTURAL COMPETENCE OF FUTURE INTERPRETERS: CASE-STUDY METHOD

This article is devoted to the problem of development of students' sociocultural competence by means of case-study method. The author describes essential characteristics, the linguistic and didactic potential of the method.

Key words: case method; case-based technologies; sociocultural competence; case-study structure.

Кейс-метод – обучение на примере конкретных случаев – традиционно считается одним из эффективных развивающих способов обучения студентов навыкам решения типичных проблем.

Использование метода кейсов позволяет формировать и развивать навыки поведения в различных культурах, что становится особенно необходимым в настоящее время, в условиях глобализации и взаимопроникновения культур, с одной стороны, и отстаивания своей этничности и культуроспецифичности – с другой. Формирование у студентов социокультурной компетентности подразумевает развитие навыков решения прикладных задач, возникающих в контексте межкультурного общения.

Такой анализ, с одной стороны, делает занятие интереснее и занимательнее, оживляет урок, а с другой стороны, позволяет научиться правильно интерпретировать конкретные проявления той или иной культуры в рамках межкультурного общения, и соответственно, адекватно выбирать стратегии поведения.

Цель обучения при использовании данного метода заключается в том, чтобы научить студентов видеть ситуацию с точки зрения представителей другой культуры. Рассмотрим ряд ситуаций [1].

a) *After completing an M. B. A. in international business and working for a Boston bank for several years, Don Bynum was assigned for several weeks as a troubleshooter in the Rome office. To facilitate his adjustment to the Italian banking system and to assist with translation, the branch manager had assigned Don to work with Maria Fellini, a bilingual employee of the bank. Maria, like Don, was single and in her early thirties, and she lived with her widowed mother. In response to a comment Don had made about the joys of Italian cuisine, Maria invited Don to her mother's home for dinner. The dinner went well, and Don felt fortunate to have had a chance to be entertained in an Italian home. Several days later, Don felt somewhat embarrassed because he had forgotten to bring Maria's mother a gift the evening he had gone to dinner. Several days before returning to the United States, he made a special trip back to Maria's house to deliver personally a large bouquet of chrysanthemums to Maria's mother as a token of his appreciation for her hospitality. Maria answered the door, greeted Don, and took the flowers into the kitchen. But when she took Don into the living room to say goodbye to her mother, no mention was made of the flowers. Don felt that perhaps he had done something inappropriate.*

b) *Harold Josephson, an electronics engineer for an American satellite manufacturer, had spent weeks negotiating with a Japanese parts distributor in Yokohama. The Japanese executive, Mr. Kushiro, was tough in the negotiations, so progress had been slow. Eventually, Harold felt they had found common ground and an equitable deal could be worked out to the advantage of both companies. On the final day of negotiations, Harold was pleased to announce to Kushiro that their thinking was parallel and he was ready to draw up the contract. Kushiro pleasantly thanked Harold for his time and left the meeting without further discussion.*

c) *Aware of the enormous interest the Japanese have in the game of golf, a U.S. sports equipment manufacturer decided to explore the possibilities of a joint venture with a Japanese firm. Three representatives from each firm met in San Francisco to work out the details of the proposed venture. After the six men were introduced to one another, they were seated at opposite sides of a large conference table. In an attempt to show the Japanese their sincerity for*

getting down to the task at hand, the Americans took off their jackets and rolled up their sleeves. Then one of the Americans said to his counterpart across the table, «Since we are going to be working together for the next several days, we better get to know each other. My name is Harry. What's your name?» The joint venture never did take place.

d) Steve Lee, an executive with a Hartford insurance company, was sent to Kuwait immediately after the 1990 Gulf War to investigate damage claims to several hotels his company had insured. Back in the States, Steve had the reputation of being extremely affable and sociable. The day after Steve arrived in Kuwait City, he met with Mr. Said, the manager of one of the insured tourist hotels. His previous telephone conversations with Said were upbeat and had led him to expect that Said was interested in getting the claims settled quickly and efficiently. His initial meeting with Said went extremely well, with both men agreeing on most of the issues discussed. At the end of that first meeting they shook hands, and to emphasize the depth and sincerity of his goodwill, Steve grasped Said's hand with two hands and shook vigorously. For reasons that Steve never understood, the subsequent meetings with Said were never as cordial and friendly as that first meeting.

В вышеописанных ситуациях присутствует хороший сюжет, заимствованный из реальной практики, в них есть главная составляющая кейса – конфликт. Не межличностный, но «конфликт культур».

Кейсы могут быть очень разнообразными с точки зрения способа представления материала. Так, они могут быть сюжетными и бессюжетными; они могут по-разному разворачиваться во времени; быть изложенными в различной форме (например, в форме рассказа или очерка либо просто давать совокупность статистических материалов) и, наконец, различаться по объему. В этом смысле одна из главных задач разрабатывающего кейс заключается в том, чтобы сформулировать и реализовать такие жанровые особенности кейса, которые могли бы оптимально реализовать его дидактические цели.

Стандартный кейс состоит из введения, описания конфликта (проблемной ситуации) и нескольких сценариев разрешения данного конфликта. Рассмотрим структуру кейса подробнее.

1. *Введение.* Включает постановку задачи и исходные данные о действующих лицах.

2. *Описание проблемной ситуации.* Самым важным компонентом при описании проблемной ситуации является то, что в ней должны проявляться значительные различия между описываемыми культурами.

3. *Сценарий решения кейса.* В американском варианте сценарий решения кейса состоит в том, что студенту предлагается ряд альтернативных вариантов, один из которых соответствует точке зрения собственной

культуры, а другой – точке зрения культуры чужой, еще один является приемлемым в обеих культурах, и последний – неприемлемым нигде. Если студент выбирает неправильный ответ, его просят вернуться к ситуации еще раз и выбрать другое объяснение поведения персонажей. При выборе правильного ответа подробно описываются особенности культуры (ценности, нормы, обычаи, верования), в соответствии с которыми действуют персонажи.

При работе с кейсом работу студентов можно организовать различными способами. Наиболее интересные варианты получатся при работе в командах. Лучше, если состав команды формируется самими студентами по их желанию. Каждая команда выбирает руководителя. Роль руководителя состоит в том, что на нем лежит ответственность за организацию работы команды и за принимаемые решения. Возможны несколько вариантов работы команды.

1. Одна команда обыгрывает кейс (по типу ролевой игры). Вторая определяет проблемы, возникшие в процессе межкультурного общения и возможные пути устранения этих проблем. При таком подходе количество кейсов будет равняться количеству команд. Очень важной частью анализа конфликтной ситуации являются рекомендации, которые команда должна дать участникам конфликта. Каждая команда работает над своей собственной ситуацией.

2. Обе команды работают одновременно над одним и тем же кейсом, конкурируя между собой в поиске адекватного объяснения и наиболее оптимального решения конфликтной ситуации.

При рассмотрении вышеописанных ситуаций могут быть предложены следующие объяснения возникшего конфликта.

a) In any society, gifts are given as a way of symbolizing certain thoughts. Yet like other aspects of culture, certain gifts symbolize different thoughts in different cultures. In the United States, chrysanthemums are given for a number of general purposes. But in Italy and in some other European countries, chrysanthemums are used traditionally as funeral flowers. Also, Don's flowers sent another unintended message. Although it is appropriate to take flowers as a gift when invited to someone's home for dinner, to present flowers at other times to the mother of an unmarried woman is seen as an expression of a man's serious intentions toward the daughter.

b) The term parallel has a different meaning to Japanese than it does to Americans. We think of the word parallel meaning compatible, being on the same track, going in the same direction, or agreement. However, to the Japanese, it represents a lack of agreement, positions that will always remain apart, never to meet, like two train tracks. When Harold stated that their thinking was

«parallel,» Kushihiro took that as an indication the negotiations were over because they would remain apart in their contract goals.

c) In a sincere but misguided attempt to convey to their Japanese counterparts their interest in the project, the Americans made two serious cultural blunders. First, by taking off their jackets and rolling up their sleeves, they were trying to communicate sincerely, in a nonverbal way, that they were interested in working hard to arrive at a satisfactory agreement between the two corporations. The Japanese, however, who tend to be much more formal in dress, interpreted this symbolic gesture as most unbusinesslike and inappropriate, a breach in professional protocol. The second faux pas resulted from Harry's invitation to start their discussions off on a first-name basis. Although by making such a suggestion Harry was genuinely interested in facilitating their work relationship, he failed to realize that Japanese business relationships tend to be based on quite rigid status differences. In the eyes of the Japanese, being on a first-name basis involved an unacceptable level of informality and egalitarianism.

d) Among middle-class men in the United States, it is customary to shake hands as a gesture of friendship, as it is also among men in Kuwait. When communicating extreme friendliness, an American man may grasp his friend's right hand with both of his hands. If, however, an American man gives such an emphatic handshake to a Kuwaiti man, he will be sending an extremely offensive message. In Kuwait and generally throughout the Muslim world, where the right hand is sacred and the left hand is profane, touching someone with the left hand is highly offensive.

Данный метод обучения является комплексным и содержит все виды речевой деятельности: чтение, говорение, письмо, аудирование. При использовании кейс-метода в изучении иностранного языка у студентов:

- повышается уровень знания иностранного языка в целом. Использование терминов, фразеологизмов, идиом и т. д. и их понимание более эффективно, чем простое их заучивание, так как требует умения их использовать;

- развивается творческое мышление, заставляя думать на языке;

- развиваются навыки проведения презентации (умение публично представить свою работу на иностранном языке); умение вести дискуссию, формировать вопросы, аргументировать ответы, что способствует развитию речи;

- совершенствуются навыки профессионального чтения на иностранном языке и обработки информации;

- развиваются навыки работы в команде.

Этот метод позволяет полноценно решить индивидуальную и групповую самостоятельную работу студентов.

Подводя итог вышесказанному, следует еще раз отметить, что метод кейсов предоставляет студентам отличную возможность творчески применять пройденный языковой материал на базе своих профессиональных знаний и позволяет студентам адаптироваться к реальным и потенциально возможным ситуациям. Будучи интерактивным методом обучения, он завоевывает позитивное отношение со стороны студентов, которые видят в нем возможность проявить инициативу, почувствовать самостоятельность в освоении теоретических положений и овладении практическими навыками. Не менее важно и то, что анализ ситуаций довольно сильно воздействует на профессионализацию студентов, способствует их взрослению, формирует интерес и позитивную мотивацию к учебе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Ferraro, G. P. The Cultural Dimension of International Business / P. G. Ferraro. – The University of North Carolina at Charlotte, 2002. – 224 p.