

ния на академическом курсе в иностранном вузе, поскольку соответствует уровню *CAE* и баллам 7,00 экзамена *IELTS*.

Во-вторых, сертификат значительно повышает возможности получения престижной и высокооплачиваемой работы. Преобладающее большинство выпускников нашего вуза, имеющих сертификат с оценкой *C1 with Merit* или *C1*, в настоящее время являются сотрудниками аудиторских фирм «Большой Четверки», поскольку обладают знаниями необходимыми для работы в международных компаниях, где рабочим языком является английский.

В-третьих, в период перехода на новые международные стандарты бухгалтерской отчетности (МСФО), где вся информация предлагается исключительно на английском языке, наши выпускники, сдавшие экзамен на сертификат *ICFE*, занимают лидирующие позиции в отделах консолидации и трансформации отчетности по МСФО в российских аудиторских фирмах, поскольку именно глубокое знание языка позволяет им быть высококвалифицированными профессионалами.

В-четвертых, некоторые выпускники, имеют возможность сочетать работу в финансовом секторе экономики с преподаванием специальности на английском языке в вузе, благодаря наличию всемирно признанного квалификационного документа — сертификата *ICFE*.

В-пятых, в процессе подготовки к экзамену *ICFE* студенты приобретают знания и навыки, помогающие им подготовиться к сдаче международных экзаменов по специальности на английском языке (например, *CFA* — *Certified Financial Analyst*).

Таким образом, учитывая все преимущества подготовки и сдачи международного экзамена на сертификат *ICFE*, в будущем можно рекомендовать его введение в обязательный курс обучения английскому языку в вузах финансово-экономического профиля в группах студентов с продвинутым уровнем владения английским языком.

## **ОБУЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ ВЕДЕНИЮ ИНОЯЗЫЧНЫХ ДЕЛОВЫХ И ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ**

*Тарасенко М. А., Белорусский государственный университет*

С интенсификацией международных политических и экономических отношений, интернационализацией мирового хозяйства, развитием глобализации, осознанием общности международных проблем и потребности в их совместном регулировании переговоры стали неотъемлемой формой взаимодействия, сотрудничества государств. Расширение дипломатических контактов Республики Беларусь, стремление присоединиться к Всемирной торговой организации (ВТО), вовлечение большого количества белорусских предприятий и организаций в сферу внешнеэкономических связей, активное участие нашей страны в деятельности ведущих международных организаций диктует необходимость совершенствования языковой подготовки специалистов, обеспечивающих ведение международных деловых и дипломатических переговоров. В соответствии с положениями типовой учебной программы для студентов-международников, обучение успешному участию в переговорах на иностранном языке является неотъемлемой частью структуры содержания обучения в целом.

Ввиду того, что переговоры на иностранном языке представляют собой достаточно сложную речемыслительную деятельность, обучение ведению деловых и дипломатических переговоров должно проходить в три этапа. На первом этапе следует ознакомить студентов со структурой переговорной деятельности, используя видео и аудиозаписи переговоров. В качестве материала для аудирования и чтения могут быть взяты учебные и оригинальные диалогические тексты. В рамках междисциплинарного подхода актуализируются теоретические знания о специфике деловых и дипломатических переговоров, полученные студентами на родном языке. Подвергаются анализу и обсуждению такие вопросы, как цели, функции, процедура переговоров, поведение участников, национальные стили ведения переговоров и т. д. Студенты знакомятся с языковыми и ре-

чевыми средствами, связанными с иноязычной переговорной деятельностью, в том числе с профессиональной терминологией переговоров. Таким образом, первый этап обучения мы можем обозначить как этап сообщения знаний и формирования навыков ведения деловых и дипломатических переговоров.

В течение второго этапа обучения решается ряд важнейших задач. Доводится до автоматизма употребление этикетных формул и клише в соответствии с правилами вежливости и делового и дипломатического протокола, а также речеорганизующих формул, необходимых для совершения вербальных процедур (перехват инициативы, изменение темы разговора, выражение сомнения, согласия, несогласия и т. д.). Происходит обучение технике постановки различных типов вопросов. Вопрос на переговорах является одним из мощнейших рычагов сбора информации. Грамотно заданный вопрос способствует прояснению позиций и точек зрения, управлению ходом беседы, принятию нужного решения. Еще одна специфическая черта второго этапа — обучение аргументированному высказыванию. Особое значение приобретают такие операции, как доказательство, обоснование и опровержение, с помощью которых осуществляется аргументация как основное действие речемыслительной деятельности по ведению переговоров. Таким образом, второй этап — это этап совершенствования навыков ведения деловых и дипломатических переговоров.

Заключительный этап обучения предполагает развитие умений ведения отдельных стадий переговорной деятельности и переговоров в целом. Первую группу умений можно отнести к *тактическим* умениям. Это умения подготовить «досье переговоров», включающее позицию делегации на переговорах, а также факты и статистические данные для аргументации выбранной позиции; составить перечень ожидаемых от партнера вопросов и ответов на них; подобрать формулировки для выяснения возможности партнера пойти на уступки и т. д.

Ко второй группе относятся умения установить партнерские отношения и согласовать процессуальные вопросы в начале встречи; изложить свою позицию на переговорах; выявить подлинные интересы другой стороны; соотнести позицию партнера со своими возможностями и высказать согласие или отказ принять предложение другой стороны; аргументировать свою позицию; обсудить возможные варианты сужения зоны разногласий (уступки); принять совместное решение; достойно завершить переговоры и т. д.

К *стратегическим* умениям ведения деловых и дипломатических переговоров относятся умения работать в группе, умения проводить двусторонние и многосторонние переговоры, учитывать экстралингвистический фактор в процессе переговорной деятельности, а также умения применить соответствующую стратегию или прием для обеспечения психологически ресурсного эмоционального климата переговоров.

Экстралингвистический фактор дискурса дипломатических переговоров, также как и дискурса деловых переговоров, во многом определяется национальным менталитетом, ценностными установками и личностными характеристиками участников. Основными экстралингвистическими характеристиками дипломатического дискурса являются некатегоричность, тактичность, вежливость, корректность и сдержанность.

Способность находить эффективные лингвистические средства в процессе реализации иноязычного дипломатического дискурса, грамотное планирование речевых и неречевых действий лежит в основе коммуникативной компетенции дипломата.

## ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА CASE STUDY НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

*Харченко Е. А., Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
Тамарина А. С., Белорусский государственный университет*

Метод *Case study* — это система обучения, которая основана на анализе, решении и обсуждении смоделированных или реальных ситуаций.