

Висновки. Таким чином, питання формування інноваційного потенціалу нації висувається на рівень пріоритетних соціальних та гуманітарних проблем. Модель підготовки студентів вищих педагогічних навчальних закладів до використання інноваційних технологій в дошкільних закладах охоплює змістовну, технологічну та оціночно-результативну складові, кожна з яких забезпечується відповідним наповненням. Так, змістовна складова розкриває сутність компетентності студентів щодо використання інноваційних педагогічних технологій та розглядає параметри поінформованості, культури, особистої позиції студентів-випускників щодо впровадження педагогічних інновацій.

Технологічна складова дає інформацію про шляхи та джерела формування складових компетентності; результативно-оціночна – про результати підготовки студентів до використання інноваційних педагогічних технологій в дошкільних закладах.

Перспективи подальшого розвитку у даному напрямі. Перспективи подальших розвідок щодо підготовки студентів до впровадження інноваційних технологій в дошкільних закладах ми вбачаємо у створенні науково-методичного забезпечення моделі такої підготовки, у розробці інноваційних програм педагогічної практики та ін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології: [навчальний посібник] / І.М. Дичківська – К.: Академвидав., 2004.-352с.
2. Кларин М.В. Инновации в мировой педагогике / М.В.Кларин – Рига: НПЦ "Эксперимент", 1995. – 176 с.
3. Машкіна Л.А. Підготовка студентів до впровадження педагогічних інновацій в дошкільних закладах: Монографія / Л.А. Машкіна – Хмельницький:

ТОВ НВП "Еврика", 2004. – 204с.

4. Поніманська Т.І. Дошкільна педагогіка: [навч. посібник] / Т.І. Поніманська. – К.: Академвидав, 2004. – 456с.

5. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии: [уч. пособие] / Г.К. Селевко – М.: Нар. образование, 1998. – 256 с.

Подано до редакції 22.02.13

УДК 371.315: 811. 211

В. В. Мироненко

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ВЛАДЕНИЯ ДЕЛОВЫМ АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ У СТУДЕНТОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ "МЕНЕДЖМЕНТ"

Тематика статті пов'язана з особливостями формування професійних навичок при вивченні англійської ділової мови.

Ключевые слова: *навички володіння іноземною мовою, діловою англійською мовою, ролева гра.*

Постановка проблеми. Государственная политика Украины ориентирована на ускоренное развитие международных экономических контактов. Потребности современного рынка труда связаны с повышением роли социального заказа на специалистов нового типа, обладающих, в том числе и деловым английским языком.

Владение профессионально-ориентированным английским деловым языком может обеспечить студентам возможность общения с представителями зарубежных структур в экономической и административно-правовой сферах.

Высокий уровень владения английской деловой речью, который предполагает сформированность соответствующих специальных языковых и речевых навыков резко повышает ценность таких студентов на рынке труда и является актуальным объектом для методических исследований

Анализ последних исследований. В 90-х годах появилось огромное количество специальной педагогической литературы, посвященной проблемам перевода текстов экономического характера (А. А. Гринюк, З. В. Данилова, Ю. В. Дегтярева, З. М. Корнеева,

Е. Л. Федотова и др.). К сожалению, исследования формирования именно профессиональных навыков в этой сфере в последние годы не получило широкого распространения. Как правило, формирование подобных навыков, рассматривается только в контексте общей цели повышения профессиональной речевой компетентности работников экономической сферы.

Цель данной статьи – анализ формирования навыков владения деловым английским языком у студентов специальности "менеджмент".

Изложение основного материала. Понятие "деловой английский язык" в целом можно отнести к одному из видов подязыка специальности, который обладает рядом важных особенностей, которые нашли отражение, в том числе, и в структуре специальных навыков владения деловым английским языком.

Владение умениями эффективного делового общения является чрезвычайно важным для студентов специальности "менеджмент" на современном этапе. Умение успешно вести деловые переговоры, грамотно и правильно составлять деловые документы в настоящее время стало неотъемлемой частью профес-

сиональной культуры специалиста. Для достижения высокой результативности практически в любом виде деятельности необходимо владеть определенным набором сведений, знаний, представлений о принципах, формах, методах, средствах делового общения.

В целом "общение" – это взаимодействие участников акта общения, в процессе которого участники обмениваются информацией и осуществляют различные действия при помощи вербальных и невербальных средств. Деловое общение направлено на установление психологического контакта между людьми с помощью языка, эмоций, чувств, что позволяет людям вступать во взаимодействие, обмениваться информацией и добиваться определенной цели.

Поскольку достижение цели является основной задачей делового общения, то "эффективным" его можно назвать тогда, когда данная цель достигается. Достижение поставленной цели требует не только знания конкретных языковых норм, слов и правил того или иного языка, но и широкой компетенции, включающей обширный пласт знаний из самых различных областей.

Специфической особенностью делового общения является его регламентированность, т.е. подчиненность установленным правилам и ограничениям. Эти правила определяются типом делового общения, формой, степенью официальности, конкретными целями и задачами, которые стоят перед общающимися, а также национально-культурными традициями и общепринятыми нормами поведения.

В зависимости от различных признаков деловое общение делится на:

- устное – письменное (с точки зрения формы речи);
- диалогическое – монологическое (с точки зрения направленности / двунаправленности речи между говорящим и слушающим);
- межличностное - публичное (с точки зрения количества участников);
- непосредственное - опосредованное (с точки зрения отсутствия / наличия опосредующего аппарата);
- контактное – дистантное (с точки зрения положения коммуникантов в пространстве [1, с. 45]).

Деловое общение как обмен сообщениями способствует взаимному познанию его участников. В процессе взаимного познания принимают участие четыре механизма: идентификация, рефлексия, моделирование, обособление, которые позволяют обеспечить анализ и контроль полученной студентом в процессе делового общения информации о другом человеке, о результатах взаимодействия друг с другом. Эти свойства развиваются в результате целенаправленной деятельности. [2, с. 24].

Различают пять навыков владения деловым английским языком:

1. Владение английской экономической терминологией: лексико-семантические, грамматические, фонетические навыки.
2. Составление и использование деловой документации.

3. Использование инновационных информационных технологий в процессе практического профессионального использования английской деловой речи.

4. Проведение торгово-экономических переговоров и презентаций на деловом английском языке.

5. Неформальное общение с иностранными деловыми партнерами.

Формирование этих навыков может осуществляться на первоначальном этапе обучения деловому английскому языку.

Деловое общение представляет собой широкий диапазон жанровых разновидностей письменного и устного общения.

Письменная деловая речь, в которой реализуются диалогические отношения, представлена всеми видами деловых писем, документами, фиксирующими социально-правовые отношения, контрактами (договорами), соглашениями и всеми типами сопутствующих документов.

Устная деловая речь, в которой реализуются диалогические отношения, представлена следующими жанрами: деловые переговоры, встречи, совещания, собрания, интервью, прения и т.д.

Результат общения во многом зависит от умения представить свои позиции в наиболее выгодном свете, заинтересовать потенциального партнера, создать благоприятное впечатление. Поэтому, в практику делового общения всё активнее входит подготовленная монологическая речь (публичная, презентационная речь, торжественная речь, вступительное слово на различных встречах), поздравительные письма, этикетные тосты и т.д. Владение различными жанрами и коммуникативными стратегиями иноязычной деловой коммуникации (как письменной, так и устной) составляет основу профессиональной компетентности студентов специальности "менеджмент".

При обучении деловому письменному общению следует учитывать те трудности, с которыми обычно сталкиваются обучаемые. Эти трудности можно условно разделить на две группы. Первая группа трудностей обусловлена отсутствием навыков работы с деловыми письмами, умения логически мыслить. Студенты часто передают в письме свои мысли хаотично, не сгруппировав их и не подвергнув тщательному анализу, нарушая логический план текста. В связи с этим в процессе обучения деловому письму целесообразно предусмотреть упражнения, направленные на осмысление структуры текста, на овладение техникой расширения или сжатия отдельных частей текста, на передачу содержания текста в кратком изложении, на восстановление нарушенной последовательности текста и др. В результате студенты обучаются правилам композиции текста, знакомятся с возможностями его структурирования, с логическими особенностями некоторых типов текстов. Регулярная работа в этом направлении позволяет существенно облегчить процесс формирования у студентов умений и навыков делового письма и науч-

ного сообщения на иностранном языке.

Вторая группа трудностей имеет непосредственное отношение к стилю. Изучая особенности делового письма, студент фактически знакомится с официально-деловым стилем речи и развивает умения, необходимые для осуществления деловой письменной коммуникации, которые относятся к числу базовых обще-гуманитарных умений.

Организация устного делового общения на занятии предполагает моделирование будущей профессиональной деятельности студентов специальности "менеджмент". Данное положение может быть реализовано в рамках ролевой деловой игры.

Одной из целей деловой игры является развитие у студентов способности в соответствии с их реальными потребностями, интересами и целями осуществить устное речевое общение в разнообразных игровых ситуациях, то есть обучаемый должен учиться реагировать на реплики, связано высказывать мнения по проблеме и поддерживать беседу в рамках делового контекста [3].

Деловая игра представляет собой систему ситуативных упражнений, в которых создаются предпосылки для необходимого повторения речевых образцов в условиях, приближенных к реальному общению. Деловая (ролевая) игра дает общающимся возможность максимально использовать свои личностные резервы в условиях творческого коммуникативного воздействия. Известно, что только сферы общественной жизни людей подсказывают ситуации общения, организуя и реализуя их, определяют разные социальные роли, которые можно выделить в условиях ролевого общения.

Методика обучения иноязычному речевому общению с опорой на ситуации ролевого поведения основывается на теории социальных ролей, согласно которой эти роли понимаются как неразрывное единство определенного вида социальной деятельности и соответствующего способа поведения личности. Под ситуацией ролевого поведения можно понимать такую ситуацию, которая имитирует мотивированный и целенаправленный акт речевого общения носителей социальных ролей.

Опыт работы по обучению деловому общению на основе аутентичного учебного пособия "Market Leader" (Bill Mascul) показывает что деловая игра является эффективной формой организации процесса обучения для студентов, которые хотят изучать и усовершенствовать свои знания и умения иностранного языка применительно к сфере бизнеса.

Деловая игра, построенная на основе учебника "Market Leader", поделена на несколько эпизодов, каждый из которых несёт определенную функцию: Trading, Exporting, Marketing, Pricing and Sales, Agents.

Процесс обучения деловому общению в рамках каждого эпизода осуществляется, условно говоря, в 3 этапа. 1 этап – тренировка в деловом общении в рамках жесткого управления с опорой на речевой обра-

зец. 2 этап – эвристический. Допускается речевое варьирование в рамках алгоритма. Усвоенный речевой материал используется в сочетании с различного вида опорами. 3 этап – творческий, этап применения речевого материала в ситуативном полилогическом общении, в ролевой деловой игре.

Рассмотрим данную технологию на примере эпизода Marketing.

В начале работы над эпизодом студенты выполняют языковые упражнения, направленные на тренировку и активизацию новой лексики, которая будет использоваться в диалогах в рамках данного эпизода. Например:

Fill in the gaps in this passage with words from the list: market, research, study, product, project.

Затем студенты работают в микрогруппах, обсуждают информацию в диалогах на основе предложенных вербальных опор, с целью развития речевых способностей и умений, а также мыслительных операций, т.е. способности к догадке, умения логически излагать мысли, обобщать, анализировать информацию. Например:

Make a list of seven products that are produced or provided in your city or region: a local brand of drink..., a grocery product, an industrial product, a place of entertainment, etc...

Work in groups.

Discuss these question about some of the products you've listed:

- What competition does cash product face?
- What is the image of the company?
- How strongly or weakly is the product marketed?

На этом же этапе студенты тренируют речевые умения с помощью речевых упражнений, в данном случае это задание составить монологическое высказывание, которое формирует умение "сцеплять" отдельные фразы и сверхфразовые единства определенными языковыми средствами.

От работы в микрогруппах студенты переходят к работе в макрогруппах. На творческом этапе они обсуждают поставленную проблему, учатся говорить самостоятельно без опор, выбирать стратегию высказывания, строить эффективное взаимодействие. Например:

Work in groups. Decide together:

- 1) Who are your customers?
- 2) What are the main features and benefits of your product?

На заключительном этапе работы организуется полилогическое общение, которое развивает такие качества речи как инициативность, реактивность и вариативность, а также активизирует личностную активность и самостоятельность студентов.

Вывод. В результате систематической работы студенты специальности "менеджмент" учатся оптимально взаимодействовать с деловым партнером, используя адекватные речевые средства, овладевают различными видами устной и письменной деловой коммуникации и поведенческими стратегиями, обеспечивающими эффективность делового общения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Г. М. Социальная психология : 1998. – С. 24.
[учебник для вузов] / Г. М. Андреева. – М. : Наука,
1994. – С. 45.
2. Андреева Г. М. Общение и оптимизация совместной деятельности / Г. М. Андреева. – М. : Знание,
1988. – 247 с.
3. Ливингстоун К. Ролевые игры в обучении иностранным языкам / К. Ливингстоун. – М. : Высшая школа, 1988. – 247 с.

Подано до редакції 22.03.13