

A lot of factors affect the success of the simulation and it is difficult to derive a formula for a good simulation. But we can say that a successful simulation depends on the extent to which students are involved in it and how successfully they use their language and communication skills to express their thoughts and interests. Thus, successful simulation is really enhancing the effectiveness of the ESP teaching.

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ

Чернецкая Т. В.

Республика Беларусь, г. Минск
Международный университет «МИТСО»,
преподаватель кафедры иностранных языков
и межкультурных коммуникаций

Коммуникативная компетенция языковой личности обозначает уровень ее обученности взаимодействию с окружающими, позволяющий ей успешно жить и работать в данном обществе. Это одно из главных понятий коммуникативной лингвистики – науки на стыке лингвистики и методики обучения иностранным языкам. Коммуникативный подход в преподавании иностранного языка призван формировать навыки и совершенствовать умения межличностного общения на уровне интеракции, в том числе и в сфере делового общения.

Среди студентов нелингвистического профиля одной из основных проблем, вызывающих наибольшие трудности при формировании их коммуникативной компетенции, является установление и развитие деловых контактов при международном партнерстве. В качестве примера таких сложных для студентов ситуаций можно назвать очное знакомство с иностранными клиентами или коллегами, публичное выступление с подготовленной презентацией, ведение деловой корреспонденции и телефонных разговоров, участие в совместных обсуждениях и переговорах.

Знание специализированной лексики и умелое владение ею в речи с соблюдением синтаксических норм построения фраз, несомненно, влияют на успех и дальнейшее процветание бизнеса, но именно умение наладить кооперативные межличностные

отношения в деловом общении предопределяет эффективность каждого конкретного акта коммуникации и желание делового партнера продолжать сотрудничество. Кроме того, не менее важно правильно распознавать коммуникативное намерение собеседника и адекватно и оперативно на него реагировать.

В деловом общении в качестве основных намерений коммуникантов обычно выделяют фатические, информационные и воздействующие намерения. Фатические связаны с навыками и умениями вести диалог, то есть с владением различными способами установить, поддержать и, в случае необходимости, прекратить речевой контакт с учетом статуса собеседника. К информационным намерениям обычно относят сообщение или запрос информации, смену темы разговора, чередование ролей говорящего и адресата в структуре диалога, реагирование на вопросы собеседника, вовлечение в беседу других участников.

Наиболее важной группой намерений, которыми крайне необходимо овладеть будущим специалистам по межкультурным коммуникациям, являются воздействующие намерения. Они могут выражаться как в явной форме, например, при переубеждении делового партнера во время переговоров, так и неосознанно, когда говорящий не ставит перед собой цели как-либо повлиять на собеседника для реализации собственных интересов. Для первого случая зачастую характерно одновременное существование различных путей влияния на адресата, и выбор наиболее оптимального пути из всех возможных является показателем высокого уровня владения воздействующими намерениями.

Процесс практического овладения студента иностранным языком подразумевает его всестороннее развитие как языковой личности, в структуре которой выделяются три уровня:

- вербально-семантический (отдельные слова и речевые клише, связи между ними, семантические и грамматические характеристики);
- лингвокогнитивный (идеи, понятия, концепты, знания, теории, которые складываются в единую «картину мира»);
- мотивационный (коммуникативные потребности личности, ее цели вступления в общение, мотивы, установки).

На вербально-семантическом уровне студенту необходимо освоить специальную лексику по его специальности и направлению, которую он, благодаря параллельному овладению фонетикой и грамматикой, сможет употреблять в правильно построенных фразах.

На лингвокогнитивном уровне изучению подлежат не отдельные слова и выражения, а крупные концепты, обобщенные идеи и знания в рамках изучаемой области, постигнуть которые позволяет чтение и анализ текстов профессиональной направленности. Помимо узкоспециальных знаний на формирование коммуникативной компетенции в деловом общении влияют также фоновые знания истории изучаемой страны, ее современной жизни, политики, системы образования, религии, традиций, национальных стереотипов и т. п.

На мотивационном уровне цели, мотивы и установки коммуникантов выражаются в процессе порождения текстов, как устных, так и письменных. В зависимости от ситуации делового общения автор текста проявляет себя как языковая личность в определенном профессиональном статусе, которая выступает в особой социальной роли и проявляет свои поведенческие и интеракционные характеристики в общении с партнером.

Таким образом, формирование и развитие коммуникативной компетенции делового общения на иностранном языке у студентов неязыковых вузов подразумевает не только чисто лингвистическую подготовку специалистов, владеющих тематической лексикой и базовой фонетикой и грамматикой, но и внедрение в учебный процесс знаний социокультурного и прагматического характера в межкультурном контексте.