

Секция «Методика преподавания иностранных языков и лингводидактика: Актуальные проблемы методики преподавания иностранных языков»

Специфика курса «Деловые переговоры» для студентов языковых вузов/факультетов

Научный руководитель – Бахтиозина Марина Георгиевна

Гущина Юлия Александровна

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет иностранных языков и регионоведения, Кафедра теории преподавания иностранных языков, Москва, Россия

E-mail: julchen_gut@mail.ru

Деловые переговоры прочно вошли в нашу повседневную жизнь, мы сталкиваемся с ними при решении самых разнообразных бизнес - задач, например, при обсуждении условий повышения заработной платы, заключении сделки о продаже и т. д. «Переговоры, как жанр межкультурной деловой коммуникации, отличаются от простого обмена мнениями и обсуждения вопросов наличием формализованных структур, разделением сторон по обсуждаемой проблеме и направленностью на выработку и принятие совместных решений. Они также подразумевают длительность во времени, наличие этапов, ожидание результатов (в виде соглашений, обязательств, развития отношений и т.п.) и возможную повторяемость» [4].

«Роль переговоров в официально-деловой сфере постоянно растет, поэтому необходимо знать правила их подготовки и проведения; учитывать принципы и законы общения; соблюдать речевые, стилистические, этикетные нормы; применять специальные коммуникативные тактики и стратегии речевого взаимодействия. И наконец, важно не только научиться вести репродуктивные модели переговоров, но и переходить на спонтанную деловую речь в профессиональных ситуациях, когда этого требуют непредвиденные обстоятельства».[2] Очевидно, что ведение деловых переговоров является непростой задачей на родном языке, не говоря уже о том, что когда они проводятся на иностранном языке с зарубежными партнерами, мы сталкиваемся с частной ситуацией межкультурного делового общения. В данном случае, вести диалог культур в бизнес-контексте гораздо проще многоязычной личности, что как нельзя лучше характеризует выпускников лингвистического и филологического профиля. Однако для того, чтобы успешно участвовать в таких переговорах, помимо безупречного владения языком и отличного знания обсуждаемого предмета, нужно еще и «владеть техникой ведения переговоров, получить определенную профессиональную подготовку» [3].

В связи с этим необходимо подчеркнуть, что большинстве случаев, курс, связанный с деловыми переговорами предлагается исключительно для студентов-дипломатов или будущих экономистов и управленцев. На наш взгляд, студенты языковых вузов/факультетов также должны обладать практическими умениями и необходимыми прагматическими компетенциями в данной сфере. Если брать такие дисциплины, как «Business English», можно с уверенностью говорить о том, что с помощью такого значимого аспекта, как деловые переговоры, можно обучать студентов не только самому языку, но и культуре деловой коммуникации.

Более того, учитывая специфическую подготовку студентов названных направлений, можно говорить о глубоком рассмотрении самих переговоров с лингвистической точки

зрения. Речь идет о формировании особых умений, направленных на восприятие и порождение связных монологических и диалогических текстов в устной и письменной форме, в рамках данного вида деловой коммуникации. Особенно эффективным данный курс может быть на уровне магистратуры, потому что на этом этапе студенты владеют языком на высоком уровне, обладают определенными знаниями в сфере «Business English» и четко видят практическую ценность курса касательно их будущей карьеры.

Данный курс будет интересным, профессионально актуальным и релевантным, например, для будущих преподавателей, так как «специализированная подготовка студентов позволит, с одной стороны, развивать более продуктивно навык иноязычной речи именно в области делового английского, а с другой стороны, будет способствовать внедрению этого навыка и соответствующих умений в подготовку к рабочему процессу преподавания данного предмета с учетом его специфики» [1]. Преимущество введения такого курса очевидно и для переводчиков, к чьим услугам прибегают предприниматели, и которые становятся непосредственными участниками переговоров, а также специалистам по межкультурной коммуникации, которые, в свою очередь, могут выступать в роли медиаторов, в случае конфликтных переговоров. Из этого можно сделать вывод о том, что создание отдельного практико-ориентированного курса способствовало бы повышению конкурентоспособности выпускников, так как студенты будут более подготовлены к трудовой деятельности в условиях рыночной экономики.

В заключение хотелось бы отметить, что в учебной деятельности студентов лингвистического и филологического профиля не хватает ориентации на практические ситуации делового общения, с которыми они не очень хорошо знакомы в силу определенного направления их подготовки. Аспекты теории переговорного процесса, опора на аутентичные источники и анализ проблемных ситуаций, и то, каким образом их можно применить с учетом будущей сферы деятельности выпускников упомянутых направлений подготовки, составляет один из элементов проектируемого нами курса. Так, например, в рамках нашего выступления, на основе проанализированной литературы и учебных программ, будет рассмотрен вопрос формирования у обучающихся межкультурной компетенции в сфере деловых переговоров, а также предложено рассмотрение метода, отлично зарекомендовавшего себя при обучении студентов-специалистов по менеджменту. Он основан на современной технологии «управленческого поединка» и может быть так же успешно преобразован и адаптирован специально для учащихся языковых вузов/факультетов с учетом их потребностей и интересов.

Источники и литература

- 1) Бахтиозина М.Г. Актуальность развития профессиональной компетенции в курсе "Особенности обучения деловому английскому (для студентов-лингвистов старших курсов курсов педагогических отделений и вузов)" // Сборник научных и учебно-методических трудов. Выпуск 14 / под общ. ред. проф. Тер-Минасовой С.Г., доц. Бахтиозиной М.Г. – М.: «КДУ», «Университетская книга», 2017. - 258с.
- 2) Гатаулина Э. В., Евтюгина А. А. Модель поведения в переговорах русского человека // Молодой ученый. — 2016. — №7.5. — С. 83-86.
- 3) Леонов Н.И. Психология делового общения: Учеб. пособие. – 3-е изд., испр. И доп.– М.: издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО МОДЭК, 2005. – 256 с. – (Серия Библиотека психолога).
- 4) Малиога Е. Н. К вопросу о языке деловых переговоров как жанре межкультурной деловой коммуникации // Вестник РУДН. Серия: Лингвистика. 2009. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-yazyke-delovyh-peregovorov-kak-zhanre-mezhkulturnoy-delovoy-kommunikatsii> (дата обращения: 28.02.2018).