

СОДЕРЖАТЕЛЬНО-ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОММУНИКАТИВНЫХ ЗАДАЧ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ У СТУДЕНТОВ ВУЗА УМЕНИЙ УСТНОЙ ДЕЛОВОЙ РЕЧИ

Концепция задачного подхода в обучении в общепедагогическом аспекте была сформулирована С.Л. Рубинштейном и получила развитие в исследованиях Д.Н. Богоявленского, Е.Ю. Никитиной, А.В. Петровского, М.В. Смирновой и др.

Основные идеи данного подхода представлены в виде задач разного типа и уровня сложности, направленных на развитие у обучаемых опыта заданной деятельности. Любое содержание становится предметом обучения лишь тогда, когда оно принимает для обучаемого вид определенной задачи, направляющей и стимулирующей учебную деятельность.

Процесс развития у студентов вуза умений устной деловой иноязычной речи может быть представлен в виде системы коммуникативных задач. Коммуникативная задача, будучи производной от педагогической задачи имеет те же этапы решения, что и последняя: анализ ситуации, перебор вариантов решения и выбор из них оптимального, коммуникативное взаимодействие и анализ его результатов.

Таким образом, коммуникативная задача есть та же педагогическая, переведенная на язык коммуникации. А.Н. Леонтьев определяет коммуникативную задачу как результат ориентирования в проблемной ситуации, целью которой является воздействие на партнеров по общению.

Проанализировав научные исследования в данной области (И.А. Ильницкая, И.Я. Лернер, М.И. Махмутов, Е.Ю. Никитина, В.С. Оконь, С.Л. Рубинштейн, и др.), можно прийти к выводу, что под коммуникативной задачей понимается цель образования на усвоение студентами какого-либо фрагмента материала. При развитии у студентов вуза умений устной деловой иноязычной речи данная цель будет направлена на усвоение студентами фрагмента материала, связанного с их будущей профессиональной деятельностью в иноязычной сфере, ориентированного на развитие делового иноязычного общения будущих специалистов.

Обращение к системе коммуникативных задач связано с тем, что:

- решение студентами таких задач, объединенных в систему, ведет к развитию у них способности синтезировать знания и овладевать способами их добытия;

- данная система дает возможность обеспечить приемлемость и эффективность процесса развития умений устной деловой иноязычной речи студентов во время учебных занятий путем решения серии постепенно усложняющихся задач;

- они позволяют развивать необходимые для иноязычного делового общения умения: вести деловую беседу, деловые переговоры, слушать и слышать собеседника, отстаивать свою точку зрения и т. д.

В систему коммуникативных задач, вслед за Е.Ю. Никитиной, включаются логико-коммуникативные, поисково-коммуникативные, исследовательско-коммуникативные и креативно-коммуникативные, которые в условиях развития у студентов вуза умений устной деловой иноязычной речи приобретают специфические особенности [1].

Под логико-коммуникативными мы понимаем такие задачи, которые требуют для своего решения определенной совокупности последовательных, логических действий с языковым и речевым материалом. Среди данного типа задач можно выделить: на объединение отдельных фактов текста в смысловое целое, на развертывание текста по опорным предложениям, на составление, подтверждение или опровержение высказываний, на принятие участия в беседе с использованием опор. Такими опорами-стимулами могут выступать опорная лексика, клише, начало фраз, схемы, опорные слова, грамматические таблицы, смысловые таблицы, наглядные пособия и т. д.

Под поисково-коммуникативными понимаются такие задачи, в результате решения которых студенты добывают новые для них знания или способы решения на основе известных им знаний и способов решений: на языковую догадку (по формальным признакам и по контексту), на составление текстов с опорой на фоновые знания и т. д.

К исследовательско-коммуникативным относятся такие задачи, в ходе выполнения которых студенты, используя известные им технологии, приходят к самостоятельным выводам.

Под креативно-коммуникативными понимаются такие задачи, в ходе решения которых у студентов формируется система знаний и умений, необходимых для межкультурной коммуникации. Среди них — задачи на развитие речевого и неречевого поведения с опорой на фоновые знания о культуре, обычаях и традициях изучаемо-

го языка, задачи на составление высказываний в соответствии с ситуацией общения и многие другие.

Анализ научной литературы [1, 2, 3], обобщение собственного опыта работы в качестве преподавателя иностранных языков позволяет сделать вывод о том, что отдельно взятые коммуникативные задачи не могут существенно повлиять на развитие у студентов вуза умений устной деловой иноязычной речи. Следовательно, необходима система коммуникативных задач с различными типами связи между ними, которая была разработана нами на основе межкультурно-семиотического подхода как теоретико-методологической стратегии развития у студентов вуза умений устной деловой иноязычной речи и проверена в экспериментальном режиме.

Разработка системы коммуникативных задач производилась при наблюдении следующих условий:

- их совокупность должна быть представлена в виде системы, обладающей всеми основными свойствами, описанными в теории систем;
- сочетать в себе задачи, соответствующие минимальному, ниже среднего, достаточному и продвинутому уровням развития умений устной деловой иноязычной речи;
- сложность задач должна возрастать постепенно, с тем, чтобы обучаемые смогли переходить от более низкого уровня развития умений устной деловой иноязычной речи к более высокому;
- входящие в систему задачи должны дополнять, углублять и уточнять теоретические знания обучаемых.

В основу системы коммуникативных задач заложена структура содержательного компонента модели развития у студентов вуза умений устной деловой иноязычной речи, включающей в себя социокультурный, профессионально-лингвистический и коммуникативно-ориентированные блоки. В таблицах, представленных ниже (табл. 1, 2, 3) приведены некоторые типы задач и их перечень в соотношении с искомым речевым продуктом.

Итак, указанные типы задач пронизывают все компоненты содержательного блока модели, приобретая в каждом из них специфические особенности, определяемые целями развития у студентов вуза умений устной деловой иноязычной речи. Приведем несколько примеров задач, объединенных одной тематической линией и использующихся в иноязычном образовательном процессе при изучении темы «Импорт и экспорт товаров». Данная тема изучается на втором курсе дневного отделения и на третьем курсе заочного отделения специальности 080507.65 «Менеджмент организации».

Таблица 1

Коммуникативные задачи социокультурного блока

Типы задач	Перечень задач	Речевой продукт
Логико-коммуникативные	1) На умение выделять общее и специфическое в моделях развития различных стран и цивилизаций, различных исторических этапов одной и той же страны, социальных слоев общества;	1 Микромонолог 2 Деловая беседа 3 Односторонний диалог-расспрос 4 Двусторонний диалог
Поисково-коммуникативные	2) на формирование готовности представлять свою страну и ее культуру с учетом возможной межкультурной интерференции со стороны слушателей, предвосхищая причины возможного недопонимания и снимая их за счет выбора адекватных средств речевого взаимодействия;	1 Наблюдение 2 Монолог-описание 3 Монолог-сообщение 4 Диалог-обмен мнениями 5 Диалог-волеизъявление 6 Беседа
Исследовательско-коммуникативные	3) на усвоение социокультурных знаний, необходимых будущим менеджерам для осуществления профессиональной деятельности в иноязычной среде; 4) на развитие способности признавать права разных культурных моделей, включая формируемые на их основе представления, нормы жизни, верования;	1 Развернутое монологическое высказывание 2 Прогноз 3 Развернутый диалог 4 Анализ-рассуждение
Креативно-коммуникативные	5) на формирование готовности конструктивно отстаивать собственные позиции, не унижая других и не попадая в прямую зависимость от чужих приоритетов.	1 Свободная монологическая речь 2 Свободная диалогическая речь 3 Интервью 4 Анализ-рассуждение

Пример 1. «Интервью» (социокультурный блок)

Основной задачей проведения интервью является опрос как можно большего количества присутствующих на занятии студентов, с тем, чтобы выяснить их мнения, суждения, ответы на поставленные вопросы. Общие итоги таких опросов могут стать предметом дальнейшего обсуждения. Проведению интервью предшествует составление вопросника, возможно в виде таблицы, схемы или перечня вопросов.

Таблица 2

Коммуникативные задачи профессионально-лингвистического блока

Типы задач	Перечень задач	Речевой продукт
Логико-коммуникативные	1) На усвоение профессионального тезауруса; 2) на развитие умений понимать признаки грамматических явлений, обеспечивающих коммуникацию общего и профессионального характера;	1 Микромонолог 2 Деловая беседа 3 Односторонний диалог-расспрос 4 Двусторонний диалог
Поисково-коммуникативные	3) задачи, связанные с основными особенностями полного стиля произношения, характерными для сферы профессиональной коммуникацией; 4) задачи, позволяющие узнавать в тексте знакомые лексические единицы и грамматические конструкции, извлекать необходимую информацию, дифференцировать лексику по сферам употребления;	1 Наблюдение 2 Монолог-описание 3 Монолог-сообщение 4 Диалог-обмен мнениями 5 Диалог-волеизъявление 6 Беседа
Исследовательско-коммуникативные	5) на развитие навыков ритмико-интонационного произношения различных типов предложений, что способствует развитию умений постигать глубину переживаний человека, его эмоциональное состояние, а значит, быть адекватным участником общения.	1 Развернутое монологическое высказывание 2 Прогноз 3 Развернутый диалог 4 Анализ-рассуждение
Креативно-коммуникативные		1 Свободная монологическая речь 2 Свободная диалогическая речь 3 Интервью 4 Анализ-рассуждение

Задача: опросить как можно большее количество студентов за определенное время с целью выяснения мнения о влиянии американской культуры на их образ жизни. Подготовить сообщение об итогах проведения опроса. Области влияния: особенности невербального/вербального общения, одежда, кино, музыка, известные личности Америки в области культуры и бизнеса.

Пример 2. «Импорт и экспорт товаров» (профессионально-лингвистический блок)

Задача: Используя приведенные в таблице выражения, опишите имеющиеся преимущества и недостатки импорта и экспорта товаров.

Таблица 3

Коммуникативные задачи коммуникативно-ориентированного блока

Типы задач	Перечень задач	Речевой продукт
Логико-коммуникативные	1) Задачи, направленные на овладение совокупностью приемов и средств устной передачи информации; 2) на освоение приемов поддержания контакта с собеседником, внимания слушателей;	1 Микромонолог 2 Деловая беседа 3 Односторонний диалог-расспрос 4 Двусторонний диалог
Поисково-коммуникативные	3) на освоение влияния невербальных средств при профессиональном межкультурном общении; 4) на развитие у обучаемых этики поведения, речевого и социокультурного такта; 5) задачи, готовящие обучаемых к роли субъекта диалога культур в ситуациях делового иноязычного общения.	1 Наблюдение 2 Монолог-описание 3 Монолог-сообщение 4 Диалог-обмен мнениями 5 Диалог-волеизъявление 6 Беседа
Исследовательско-коммуникативные		1 Развернутое монологическое высказывание 2 Прогноз 3 Развернутый диалог 4 Анализ-рассуждение
Креативно-коммуникативные		1 Свободная монологическая речь 2 Свободная диалогическая речь 3 Интервью 4 Анализ-рассуждение

Ситуация: представьте, что Вы — импортер какого-либо товара в Россию. Приехав в Россию, Вы встречаетесь с одним из экспортеров того же самого продукта. Во время вашей совместной беседы он произносит следующее: «На внутреннем рынке страны в прошлом году появилось много конкурентов. Причина этого в том, что многие иностранные компании открывают свой бизнес в России. Несмотря на то, что импортные товары дорогие, из-за их качества они конкурентоспособны. Мы понимаем, что в будущем компании-производители начнут расширять производство своих товаров. Именно поэтому наши оптовые предприятия изучают спрос на внешнем рынке. Мы считаем, что наши товары

смогут конкурировать со своими соперниками за рубежом и завоевывают своих клиентов». Обсудите с представителем российского производства преимущества и недостатки импорта и экспорта товаров.

Importer	Exporter
Dangerous to go into business	To avoid the competitors
Difficult to expand	To sell at more expensive prices
Always competitive because of the quality	To be the best
Sales are low because of the price	To be competitive
	To win the customers

*Пример 3. «Стратегии речевого поведения»
(коммуникативно-направленный блок)*

Задача: используя приведенную ниже информацию, преобразуйте предложения, данные в таблице, в более вежливую форму. Определите их функции. Составьте на их основе диалог между менеджером и клиентом.

Многим прекрасно владеющим английским языком россиянам, кому доводилось общаться с британцами или американцами, знакомо чувство некой неудовлетворенности, возникающей либо в процессе беседы, либо по ее окончании. Анализ причин такого рода разочарований свидетельствует о том, что для полноценного общения требуется, с одной стороны, умение адекватно интерпретировать речевое поведение партнера, а с другой — умение сделать свои мысли доступными для понимания носителей другой культуры, словесно их оформляя в соответствии с привычными для него нормами.

Доминанты англоязычного и русскоязычного поведения

Выражение	Примеры	Англоязычное общение	Русскоязычное общение
побуждения	предложение, приглашение, приказ, просьба, совет и т. д.	неоднозначность	прямолинейность
позитивной оценки	комплимент, похвала, благодарность	преувеличение	преуменьшение
негативной оценки	критика, жалоба, упрек	смягчение, преуменьшение	категоричность, преувеличение

Make the following sentences more polite (indirect).
State the functions. Make up the dialogue.

Function	Direct	Indirect
	Fetch me some application forms. Fill in this form, please. Use block letters only. What do you look for? That's 120 dollars. Are you busy right now? Could you help me?	

Литература

1. *Никитина Е.Ю.* Теория и практика подготовки будущего учителя к управлению дифференциацией образования: Монография. Челябинск: Изд-во ЧГПУ, 2000. 285 с.

2. *Пассов Е.И.* Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению: Пособие для учителей иностр. яз. М.: Просвещение, 1985. 208 с.

Педагогика: Уч. пособие для студентов педвузов и педколледжей / Под ред. П.И. Пидкасистого. М.: Российское педагогическое агентство, 1996.

Дорожкин Е.М., Ткачева О.Н.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ КВАЛИФИКАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА

Среди богатств, которыми природа наделила Россию, лес — самое значительное. Он способен, как никакой другой природный ресурс, обеспечить экономическое процветание страны, благосостояние людей, чистую и комфортную среду обитания. Для этого стране нужны такие кадры, которые смогли бы обеспечить такое процветание. Все преобразования, которые происходят в системе образования это привлечение работодателей к реформированию, то есть привлечение бизнеса к оценке качества образования и повышения квалификации.

В новых рыночных условиях уже недостаточно тех знаний и умений, которые были получены ранее. Для развития отрасли нужны управленцы и специалисты с большим багажом знаний инновационной экономики, высоких технологий, а также с менеджерскими и деловыми качествами.