

Whiteboard, видеоконференция) обмена информацией, что особенно применительно к сфере бизнес-коммуникации. В качестве малой электронной платформы для работы исследовательского характера можно использовать микропортал — документ, выполненный в текстовом редакторе, например Word, который несет в себе не только текстовую информацию, но и гипертекстовые ссылки на ресурсы Интернета. Это могут быть аутентичные аудиоматериалы, видеообразы (анимация, видеоклипы, графики, таблицы и т.д.), дополнительные тексты.

Для организации технологической учебной среды можно предложить использование интернет-сайта как пространства для коммуникации и размещения учебных материалов.

Сравнение возможностей закрытой учебной платформы и открытого интернет-сайта позволяет сделать следующие выводы:

- на веб-сайте информация зачастую представлена одностороннее, в то время как учебная платформа предполагает интерактивное взаимодействие и большую активность обучающегося, например участие в видеоконференции или online-семинаре, совместное создание бизнес-проектов и т.д.;
- неупорядоченная организация World Wide Web требует умений вести поисковую работу, структурированное пространство учебной платформы предназначено для выполнения определенных видов заданий, например тестов на основе прослушанных файлов, анализа информации и т.д.;
- на веб-сайте практически полностью отсутствует защищенность материалов, на платформе степень безопасности высокая, поскольку доступ на нее открыт только для зарегистрированных пользователей.

Таким образом, динамично развивающиеся интернет-платформы делают процесс обучения более эффективным, повышают мотивацию и, что наиболее важно, облегчают процесс иноязычной бизнес-коммуникации.

***Е.Н. Лопатина***

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)*

## **НЕКОТОРЫЕ ПРИЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ДЕЛОВУМУ ИНОЯЗЫЧНОМУ ОБЩЕНИЮ СТУДЕНТОВ ГУМАНИТАРНЫХ ФАКУЛЬТЕТОВ**

Новые геополитические условия развития нашего общества, расширение сфер межнационального сотрудничества вызвали к жизни такую новую форму коммуникации, как деловое общение. При передаче информации необходимо сначала словесно оформить возникшую идею во внутренней речи, затем перевести из внутренней речи во внешнюю, т.е. высказать, переведя на иностранный язык. При этом очень важно, чтобы высказывание было услышано и понято собеседником. Ведь только в этом случае возможна эффективная коммуникация. Но на каждом этапе искажается смысл информации и происходит ее частичная потеря. Величина этих потерь определяется и общим несовершенством человеческой речи, и разной ментальностью собеседников,

и несовпадением у них словарного запаса. Логично предположить, что наша задача — уменьшить величину этих потерь. Но проблема в том, как это сделать наиболее рационально.

С точки зрения В. Зигерта и Л. Ланг, для того чтобы донести свою мысль до слушателя с наименьшими потерями, необходимо строить свою речь с ориентацией не на себя, а на собеседника. Это означает — уметь быстро оценить уровень мышления собеседника, его жизненный опыт, и говорить на его языке. Причем, имеется в виду не иностранный язык, а язык близкий по тематике и языковому запасу для слушающего нас собеседника.

В связи с этим представляют несомненный интерес исследования американских психологов Р. Бендлера и Дж. Гриндлера, которые разработали схему получения необходимой информации о собеседнике, помогающей повысить эффективность взаимодействия с ним. Они обратили внимание на то, что все люди могут быть классифицированы на три основные группы по типу их модальности.

Знания о том, какой тип модальности преобладает у собеседника, помогут говорящему более точно выбрать стратегию коммуникативного поведения, аргументы для убеждения, а также позволят подготовиться к адекватной форме ведения диалога с собеседником. Иными словами, каждый человек привык говорить с присущей ему стратегией и с использованием предикатов, соответствующей ему модальности. Поэтому, когда оба собеседника говорят, например, по-английски, каждый из них пользуется своим, характерным для него словарным составом, который не всегда легко понятен слушающему.

Отсюда следует вывод о том, что в процессе общения желательно употреблять в речи те же предикаты, которые употребляет собеседник, хотя бы при подходе к главным, кульминационным частям диалога. Это позволит добиться адекватного понимания и расположения вашего собеседника.

Таким образом, в деловом общении очень важно уметь передать информацию так, чтобы она была адекватно понята партнером. Для этого необходимо не только владеть иностранным языком и профессиональной лексикой, но и языком собеседника, т.е. строить свои высказывания с учетом его модальности и лексического запаса.

*С.Ф. Малькова, Л.А. Морева, Р.Г. Романович  
БГУ (Минск)*

## **АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО МЕТОДА В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ**

Наиболее эффективной методикой обучения иностранным языкам ведущие специалисты в сфере лингвистического образования считают коммуникативную методику (The Communicative Approach) преподавания.

В современном мире владение иностранным языком просто необходимо. И коммуникативная методика изучения иностранного языка как раз направлена на совершенствование навыков непринужденного общения.

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГУЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.®

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>      [elib@bseu.by](mailto:elib@bseu.by)