

Следует отметить, что лингвистическая компетенция формируется в процессе всего курса изучения иностранного языка в вузе. В социолингвистическую компетенцию входят знания и умения, необходимые для эффективного использования языка в социальном контексте, а также способность распознавать языковые способности человека с точки зрения его происхождения, места проживания, социальной принадлежности, рода занятий. Она формируется в рамках таких аспектов, как академическое письмо, деловая корреспонденция, устная практика, перевод. Прагматическая компетенция включает как компетенцию дискурса (знание правил построения высказываний, их объединение в текст), так и функциональную компетенцию (умение использовать высказывание для выполнения различных коммуникативных функций). Она формируется в рамках профессионально ориентированных аспектов: деловой английский язык, страноведение, пресса, видео, юриспруденция, перевод.

Все виды названных компетенций предполагают реализацию коммуникативной компетенции, т.е. овладение практической речевой деятельностью, в результате которой при устном общении или же при чтении студентом добывается новая информация для решения коммуникативной задачи общения в определенной сфере деятельности. Овладение всеми видами компетенций и их сформированность в конечном счете помогут учащемуся выступать в качестве межкультурного посредника и будут способствовать его становлению как хорошего специалиста в области межкультурной коммуникации.

*Н. И. Виршиц  
Т. Г. Корепанова  
БГЭУ (Минск)*

## **ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК АКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ**

В нашей стране намечились самые разные подходы к повышению качества подготовки молодежи к трудовой деятельности в системе профессионального образования. Их авторы стремятся создать дидактические условия для преодоления давно наметившегося равнодушия к знаниям, нежелания учиться, развития познавательных, а к концу обучения — профессиональных мотивов и интересов. Однако весьма часто активизация сводится либо к усилению контроля над работой студентов, либо к попытке интенсифицировать передачу и усвоение все той же информации с помощью технических средств обучения, компьютерных информационных технологий и т.д.

Согласно концепции контекстного обучения стратегическим направлением интенсификации или активизации обучения является не увеличение объема передаваемой информации, а создание дидактических и психологических условий осмысленности учения, включения в него студента на уровне не только интеллектуальной, но и личностной и социальной активности. Само понятие активизации, как и интенсификации обучения, слишком широко. Речь должна идти не о принуждении к активности, а о побуждении к ней. Этого можно достигнуть только при понимании обучения как личностного опосредованного процесса взаимодействия и общения преподавателя и студентов, направленного на достижение объединяющей их цели — формирования творческой личности специалиста.

Таким образом, возникла необходимость включения проблемных методов во все виды учебной работы студентов, введено понятие диалогического проблемного обучения

как наиболее полно передающего сущность процессов совместной деятельности преподавателя и студентов, их взаимной активности.

Другой способ активизации выразился в появлении активных методов обучения, к числу которых относят прежде всего учебные деловые игры, дискуссии, а также формы и методы приобщения студентов к практической работе специалистов. В научной литературе и педагогической практике выделяют несколько видов дискуссии: дебаты, переговоры, круглый стол, заседание экспертной группы (панельная дискуссия), симпозиум.

Немаловажную роль при ведении бесед и переговоров играют различные субъективные факторы (способности, навыки, умения вести переговоры). В соответствии с этим большим разнообразием отличается и сам ход переговоров. Они могут протекать легко и непринужденно, партнеры могут договориться между собой без труда или вообще не прийти к соглашению. Поэтому нельзя предложить точную модель проведения конкретных переговоров, но можно привести крайне обобщенную схему: 1) приветствие и введение в проблематику; 2) характеристика проблемы и предложения о ходе переговоров; 3) изложение позиции (подробно); 4) ведение диалога; 5) решение проблемы; 6) завершение.

Переговоры проводятся: по определенному поводу (налаживание связей); при определенных обстоятельствах (заключение соглашений); по определенным важным вопросам. При обучении технике ведения переговоров целесообразно рассмотреть следующие методы ведения переговоров: вариационный, интеграции, уравнивания, компромиссный.

Обобщая сказанное, необходимо подчеркнуть, что важнейшими предпосылками успешного проведения переговоров являются: тщательная подготовка, концентрация внимания на их предмете, стремление выработать общую позицию, учет личностных качеств партнера, реализм, соблюдение интересов, гибкость и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что профессиональная мотивация и профессиональная направленность не формируются, если в учебном процессе не представлены те или иные элементы будущей профессиональной деятельности.

*О. Н. Губская, канд. филол. наук, доцент  
БГЭУ (Минск)*

## **ПРОБЛЕМА ДИАЛОГА КУЛЬТУР В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Процесс глобализации современного общества, стремительное объединение информационного пространства, вызванное техническим прогрессом, ставит перед человечеством задачу формирования навыков межкультурной коммуникации. В обиход вошли понятия «глобальное образовательное пространство», «глобальное информационное пространство», «политическое пространство глобального мира». Становится очевидным, что проблема диалога культур сегодня как никогда актуальна в бизнесе, политике, образовании. Умение грамотно выстраивать свое поведение в разных дискуссионных площадках является ключом к успешной коммуникативной деятельности.

Говоря о Беларуси в контексте глобализации, стоит указать на тесный контакт нашей страны с Китаем: 2019 г. объявлен Годом образования Беларуси в Китае. На сегодняшний день в Беларуси проходят обучение более 3000 студентов из Китая. Для белорусов это прекрасная возможность изучить культурные особенности и духовно-нравственные ценности китайского народа в процессе коммуникации, сформировать знания о нравах, обычаях, правилах общения.