

ОБУЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ ПРИЕМАМ ЭФФЕКТИВНОГО НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Бойко М.В., Леонтьева Д.А.

Россия, Нижегородский государственный педагогический университет
им. К. Минина
Boyko_mv@mail.ru

Сегодня на педагогических вузах лежит большая ответственность – необходимо обеспечить студентов качественным современным образованием, отвечающим требованиям федеральных стандартов, потребностям общества и интересам обучаемых. Изучение студентами неязыковых специальностей иностранного языка в вузе приобретает сейчас особое значение. По мнению А.Н. Шамова, «высшая школа нуждается в новых педагогических кадрах, которые успешно владеют иностранным языком. Новые кадры должны быть в состоянии вести учебные дисциплины не только на родном языке, но и на иностранном (английском)» [1, с. 1]. Согласно ФГОС, студенты, обучающиеся по профилю подготовки «Менеджмент», к моменту окончания обучения должны владеть иностранным языком на профессионально достаточном уровне. Молодые управленцы могут рассчитывать на работу в столь распространенных в нашей стране иностранных компаниях и совместных предприятиях, где одним из условий труда является высокий уровень подготовки в части иностранного, чаще всего английского, языка, ведь на данных предприятиях взаимодействие с коллегами и руководством, документооборот и деловая переписка осуществляется преимущественно на иностранном языке.

Однако отличный английский еще не является гарантией успешной трудовой деятельности. Менеджер должен владеть культурой общения и моделями поведения, характерными для представителя своей профессии, где основным направлением деятельности является успешная коммуникация. Являясь ключевой фигурой переговорного процесса, будущий управленец должен развивать в себе умения уверенно вести себя, проявлять настойчивость, доброжелательность и инициативность. Формированию данных качеств может способствовать языковое образование в вузе, где на занятиях создаются ситуации схожие с профессиональным переговорным процессом. В положениях наук, изучающих систему эффективной коммуникации (социальная психология, педагогика, риторика), можно встретить информацию о средствах, которые помогут будущим менеджерам овладеть искусством переговоров [2, 3]. Мы считаем целесообразным использовать некоторые приемы эффективной коммуникации при обучении студентов иностранному языку. Рассмотрим подробнее приемы, позволяющие обучаемым оформить агитационную речь, а также провести успешный спор на иностранном языке.

В рамках изучения текущего лексического и грамматического материала одной из форм контроля может выступать монологическое высказывание на соответствующую программе тему. Студентам предлагается составить убеждающее выступление, где они смогут продемонстрировать изученный речевой материал, и оформить его в виде агитационной речи. Например, на заключительном этапе изучения темы «*Clothes*», можно составить убеждающие выступления на темы “*Following the fashion is a waste of money*”, “*The best place to buy clothes is a market rather than a mall*”, “*The clothes should be comfortable and not fashionable*” и т.д. Для подготовки речи студентов необходимо предварительно познакомить с секретами агитационной речи.

1. В начале выступления необходимо произнести тезис, отражающий главную мысль речи - *We should not follow the fashion, as it's really a waste of time, money and energy!*

2. Необходимо привести несколько аргументов в пользу своей идеи. Самые интересные аргументы лучше привести в начале и в конце речи. Для лучшего восприятия идей собеседником, можно разделять их вербально (*at first, secondly, then, after that, beside, on top of that...*), передвигаясь по кабинету, загибая пальцы.

3. В убеждающей речи рекомендуется заранее проговорить возможные аргументы соперника, поддерживающего противоположную точку зрения: “*You can say that clothes get unfashionable year after year, but I'm sure that's not the most important thing...*”, “*Many people think that following the fashion is important to look modern, but sometimes the current fashion is so ridiculous, that next season it will be definitely not suitable anymore*” и т.д.

4. Если презентация агитационной речи происходит в виде диалога, противникам рекомендуется фиксировать противоположные точки зрения противника и начать оспаривать самые слабые из них, расшатывая таким образом его позиции. “*You say if we wear fashionable clothes we*

will look more beautiful, I guess you are totally wrong! You will look even more beautiful if you wear the clothes which is stylish and elegant and will look good forever!"

5. В завершении речи необходимо еще раз произнести яркий тезис, звучавший в начале выступления: *We should not follow the fashion, as it's really a waste of time, money and energy!*

6. Отвечая на вопросы публики, необходимо стараться уделить внимание всем, давая краткие ответы, т.к. в данном случае все зрители будут удовлетворены и смогут поддержать личность оратора.

Будущий менеджер должен уметь грамотно вести себя в споре и владеть основными хитростями полемического искусства. В рамках занятий по иностранному языку можно обучать студентов уловкам в споре параллельно с изучением языкового материала. Например, при изучении темы *"Education"*, можно попросить обучаемых в парах подготовиться к спору на тему *"There should be no marks at school"*, где один учащийся будет выступать за эту идею, а другой – против нее. Во время выступления кроме корректного оформления иноязычных высказываний, студенты должны тренировать уловки в споре, с которыми их необходимо познакомить заранее. Студентам пригодятся следующие приемы:

1. Обесценивание вопросов оппонента с целью психологически принизить и ослабить его: *"that's not a serious question"*, *"what a childish objection"*, *"this question is not smart enough"*, *"do you really think your question is worth asking?"* и т.д.

2. Ответ вопросом на вопрос.

3. Уклонение от ответа на вопрос, ссылаясь на его сложность и обещая ответить позже.

4. Приводя непроверенные или ложные данные, можно сослаться на некоторые данные *"it's a fact everybody knows"*, *"you certainly know it as this is a scientific fact"*, *"how can it be that you don't know yet?"* и т.д.

5. Слабые аргументы необходимо сопровождать комплиментом к своему оппоненту: *«are such a smart person that you definitely agree with me...»*, *«we all know what a clever and kind person you are»*, *«if you were not so gentle you might object to me, but I hope you won't»*.

6. Можно сослаться на свой возраст и образование: *"when you reach my age you will be able to understand my opinion"*, *«first finish your education and then we'll discuss it»*, *"if you were s at my place we might discuss that, and as you will we'll do that"*.

7. Необходимо произносить свои доводы решительным безапелляционным тоном, это делает соперника слабее и менее уверенным в себе.

8. Рекомендуется критиковать доводы соперника, которые можно трактовать использование информации в его интересах: *«it's nothing but pity and sorrow you feel for them»*, *«you think this way as your boss makes you feel so»*, *«it looks like you follow your personal interests»*.

Таким образом, занятия по иностранному языку могут способствовать не только формированию иноязычных речевых умений, но и других компетенций, необходимых будущим менеджерам, а именно умению составлять агитационную речь и грамотно вести себя в споре.

Литература

1. Шамов А.Н., Ким О.М. Корпоративная программа обучения «Английский язык для профессиональной деятельности» в современном образовательном пространстве: цели, содержание и результаты // Вестник Мининского университета. 2018. Т.6. № 3. С. 5.

2. Веденская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи: Современная риторика. Ростов-н/Д., 1998.

3. Шипунов С. Харизматичный оратор: руководство к курсу «Словесная импровизация». М., 2007.