



УДК 378.016:811



Орищин І. С.

КОМУНІКАТИВНИЙ ПІДХІД ДО НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

А Автор розглядає проблему комунікативного підходу до навчання іноземних мов студентів економічних спеціальностей. Розкрита історія виникнення комунікативного підходу. Використаний власний досвід та досвід інших викладачів-практиків. Вказана на роль інтерактивного навчання. Запропоновано декілька ділових ігор при вивченні окремих економічних тем.

Ключові слова: інтерактивне навчання, колективне спілкування, комунікативний підхід, основні ознаки комунікативного підходу, рольова гра.

Постановка проблеми. Сучасний стан міжнародних зв'язків України у різноманітних сферах життєдіяльності, вихід її у європейський і світовий простір, нові політичні, соціально-економічні та культурні реалії потребують певних трансформацій і у сфері освіти як важливого державного інституту, у т. ч. й у галузі навчання іноземних мов. Нині необхідно вивчати іноземні мови, адже сьогодні статус іноземної мови має тенденцію до постійного зростання. Усе це зумовлює визначення основних стратегічних напрямів удосконалення цілей, змісту, методів, прийомів і засобів навчання іноземної мови.

Як вважає Л. Євдокімова-Лисогор, сучасні вимоги до підготовки кваліфікованого спеціаліста перш за все потребують від нього бути учасником міжкультурної комунікації та мати необхідні комунікативні спроможності в сферах професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах, навички практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, що обумовлена професійними потребами; та бути спроможним оволодіти новітньою фаховою інформацією через іноземні джерела. Все це підвищує попит на кваліфікованих випускників, які вільно володіють іноземною мовою, зокрема мовою міжнародного спілкування [2, с. 38].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом більшість викладачів ставлять перед собою питання, який підхід у навчанні іноземної мови буде найкращим. Необхідно виділити комунікативний підхід, тому що головним його напрямом є навчання мовлення в умовах спілкування. Цей підхід визначився в результаті осмислення наукових досягнень у галузі лінгвістики, зокрема комунікативної лінгвістики, психології та теорії діяльності, що знайшло відображення в роботах із психології та методики навчання іноземних мов (О. Леонтьєв, І. Зимня, Ю. Пассов, С. Шатілов, Г. Рогова та ін.) [2, с. 38].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Оскільки проблема використання комунікативного методу у навчанні студентів економічних спеціальностей є недостатньо вивченою, автор намагався її вирішити.

Згідно із загальноєвропейськими рекомендаціями Ради Європи, метою є не просто вивчення будь-якої мови, а вільне спілкування цією мовою, тобто формування в студентів іншомовної комунікативної компетентності [2, с. 38]. Цього можна досягнути за допомогою комунікативного підходу до навчання іноземних мов. Тому **метою цієї статті** є спроба узагальнити питання використання комунікативного підходу до вивчення іноземних мов студентами економічних спеціальностей. Як свідчать багато викладачів-практиків (Т. Гармаш, Л. Євдокімова-Лисогор, Є. Пономаренко, О. Сергеева), комунікативний підхід є досить ефективним, тому він потребує подальшого вивчення та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікативний підхід до вивчення мови сформувався у кінці 60-х років ХХ ст. у Великобританії, коли англійська мова почала набувати статусу мови міжнародного спілкування. Виявилось, що поширені у той час традиційні методики навчання мови (аудіо-лінгвальна, граматико-перекладна) перестали задовольняти потреби більшості з тих, хто вивчав англійську мову як іноземну. Причиною були не так самі методи навчання, як прагматичний підхід до вивчення мови як інструменту комунікації. Тогочасне суспільство потребувало не системного оволодіння мовою, що вивчалася, на яке були орієнтовані традиційні академічні програми, а можливості негайного практичного застосування набутих знань. Як виявилось, особи, які вивчали мову з метою спілкування, не володіли сучасним розмовним мовленням, не мали уяви про мовленнєвий етикет, тобто відчували себе безпорадними у

ситуації реального спілкування [3, с. 87].

Є. Пономаренко стверджує, що у сучасному світі навчання іноземних мов проводиться за комунікативною методикою, яка вважається найефективнішою і широко визнаною у цілому світі. Вже з 1953 р. її використовують багато зарубіжних мовних шкіл, а з недавнього часу більшість українських шкіл. Що ж таке комунікативна методика і як вона застосовується у навчанні? В рекламних оголошеннях багатьох газет і журналів часто зустрічаємо фразу: «навчаємо іноземних мов за комунікативною методикою». В чому її суть і як з її допомогою можна вивчити мову – знає не кожний. У вивченні мови, як відомо, чудес не буває. Тому будь-яка методика повинна підкріплюватися, в першу чергу, регулярними заняттями, бажанням вивчити мову і вірою в успіх [4, с. 70].

О. Сергєєва визначила основні ознаки комунікативного підходу:

– основне завдання – навчити студентів розмовляти іноземною мовою на рівні, необхідному для подальшої роботи;

– основним засобом навчання є ділові ігри, що моделюють реальні ситуації спілкування, найтипівіші для студентів-економістів. Оволодіння засобами спілкування (фонетичними, лексичними, граматичними), а також видами мовленнєвої діяльності (говорінням, аудіюванням, читанням і письмом) відбувається під час практичного застосування цих засобів і видів мовленнєвої діяльності у процесі спілкування;

– обмежене використання рідної мови під час навчання іноземної;

– вивчення системи мови (граматики) є переважно інтуїтивним, тобто, на відміну від традиційної методики, де граматики й лексика є основним предметом навчання, при навчанні за комунікативним методом граматики необхідна лише для правильної побудови речень, проте від студентів вимагається не механічне вивчення граматичних правил, а інтуїтивне відчуття правильно побудованих фрагментів мовлення;

– лексика вивчається не ізольовано (без контексту) як у традиційній методиці, а виключно в контексті під час її застосування [5, с. 122–123].

Мовленнєва спрямованість і ситуативність визначають основну сутність комунікативного підходу і водночас є його принципами. Ефективно реалізувати зазначені принципи допоможе атмосфера колективного спілкування, активне спілкування студентів, координування викладача, взаємодія викладача зі студентами. У зв'язку з цим, педагогічний процес, зорієнтований на спілкування як мету, може бути ефективним лише за умови, що засобом навчання також буде саме спілкування.

Однією з форм організації пізнавальної діяльності є інтерактивне навчання, метою якого є створення комфортних умов навчання, що дозволяють студенту відчути свою інтелектуальну спроможність, відчути себе рівноправними, рівнозначними суб'єктами навчання, розуміють що вони роблять, рефлексують із приводу того, що вони знають, уміють і здійснюють. Процес інтерактивного навчання передбачає перенесення акценту з навчаючої діяльності викладача на пізнавальну активність студента, що сприяє розвитку його активності,

творчості, ініціативності, розвитку особистих здібностей, гнучкості [6, с. 18].

Л. Стрельченко та О. Стрельченко зазначають, що, активно використовуючи мовленнєві зразки та моделі, термінологічну лексику, лексико-граматичні структури, студенти вчаться виражати свої думки й наміри щодо розв'язування ділового питання, а також конструювати та відтворювати моменти професійної діяльності, такі, як розмова по телефону, ділова зустріч, презентація тощо. Крім того, у ділових іграх розвивається нестандартне мислення, формуються ділові якості та риси майбутніх фахівців [7, с. 67].

Під час вивчення теми «Моя майбутня кар'єра» використовуємо рольову гру «Телефонні розмови»:

Student A

1. You receive a call for your colleague, Laurie Thompson. Laurie is not in the office at the moment. Take the caller's details and say that Laurie will call them back.

2. You are Laurie Thompson. Telephone the person who called about the job advertisement. Offer to send an application form. The closing date for applications is in two weeks' time.

Student B

1. You want to apply for the job in the advertisement. Call Lochlin Plc and ask for Laurie Thompson.

2. Some time after you call Lochlin Plc, Laurie Thompson calls you back. Ask about how can you apply for the job. You also want to know when the closing date for applications is.

Вивчаючи тему «Продаж через Інтернет», доцільно провести гру, яка вчить як проводити переговори:

A representative of a website maintenance company meets a company manager to negotiate a maintenance contract.

Website maintenance company representative

You want:

1. A three-year contract

This allows you to offer the best service to customers and it will be profitable for you.

2. To test the website each month

This will give the best level of service to the client and increase your earnings.

3. Response time – 24 hours

You want the company to contact you by e-mail if there is an emergency. You want up to 24 hours to solve any problems.

Company manager

You want:

A one-year contract

You want to see how well the company does the job and if they are reliable before giving them a long contract.

2. To have the website tested every three months

You want the maintenance costs to be as low as possible. However, you would like to have weekly checks on the security of the website.

3. Response time – two hours

You want to contact them at any hour by phone if there is an emergency. You want the maintenance company to solve any problems within two hours.

Для того, щоб навчити студентів проводити наради та вести дискусії, використовуємо таку гру:

Freestyle has developed a new tennis racket called

World-beater. It is light but gives players increased power and control. It will be launched in the US. The Marketing Department holds a meeting to discuss a strategy.

Read your role card. Then hold the meeting. At the end, the chairperson should summarise your decisions.

Role card A

Chairperson

You will lead the meeting. Ask for participants' opinions, encourage discussion and help them reach agreement. You must decide the following points concerning the marketing of World-beater.

- 1 Its selling price
- 2 Its target consumer
- 3 Special offers for first purchase
- 4 Advertising/promotion

Role card B

Participant

You have the following opinions concerning World-beater

Selling price: \$240 approximately

Target consumer: Professional players and serious club players

Special offer for first purchase: 30 free tennis balls

Advertising/promotion: *Professional Tennis*

Role card C

Participant

You have the following opinions concerning World-beater

Selling price: \$150

Target consumer: All tennis players, all age groups

Special offer for first purchase: Free tennis at local club

Advertising/promotion: Advertisements in national/ local newspapers and television commercials

Role card D

Participant

You have the following opinions concerning World-beater

Selling price: \$180

Target consumer: All tennis players, all age groups

Special offer for first purchase: A free T-shirt with Freestyle logo on it

Advertising/promotion: Advertising in clubs, at public tennis courts and in the press

Role card E

Participant

You have the following opinions concerning

Worldbeater

Selling price: \$200

Target consumer: People with money and fashion-conscious tennis players

Special offer for first purchase: A 20% discount off any Freestyle product

Advertising/promotion: Endorsement contracts with famous players or film stars

Висновки з даного дослідження. Підсумовуючи, можна відмітити, що сучасна методика викладання іноземних мов – це гнучке інформаційно-освітнє середовище, яке постійно розширюється й оновлюється, і сучасний підхід до пошуку оптимальної й ефективної методики викладання іноземних мов у немовному ВНЗ полягає в поєднанні традиційних та інтенсивних методів навчання. Отже, активне використання комунікативного підходу в процесі викладання іноземної мови дає позитивний результат у засвоєнні й застосуванні іноземної мови майбутніми спеціалістами в їхній професійній сфері.

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів проблеми. У **перспективі** будемо створювати на заняттях такі умови і ставити такі комунікативні завдання, які стимулювали б студентів до усвідомленого засвоєння знань і творчого застосування набутих умінь і навичок, що є можливим лише при моделюванні проблемних ситуацій у навчанні.



Список використаних джерел

1. Компетентісно-діяльнісні технології навчання іноземної та рідної мови у середній і вищій школі : зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конфер., 28 лютого – 1 березня 2014 р. – Чернігів : Чернігів. нац. технол. ун-т, 2014. – С. 72.
2. Актуальні проблеми викладання іноземних мов для професійного спілкування : матер. IV Всеукр. наук.-практ. конфер., 7–8 червня 2013 р. – Дніпропетровськ – Дніпропетр. нац. ун-т ім. Олеся Гончара, 2013. – С. 38–40.
3. Швець, Т.А. Методика навчання іноземних мов у вищій школі / Т.А. Швець – Переяслав-Хмельницький, 2014. – 295 с.
4. Актуальні проблеми викладання іноземних мов для професійного спілкування : зб. наук. пр. V Всеукр. наук.-практ. конфер., 25–26 квітня 2014 р., Дніпропетровськ : Видавець Біла К.О., 2014. – С. 70–71.
5. Актуальні проблеми сучасної філології та методики викладання іноземних мов у навчальних закладах : матер. II Всеукр. наук.-практ. конфер., 10–11 жовтня 2011 р., Харків – Харк. нац. аграрн. ун-т ім. В.В. Докучаєва, 2011 р. – С. 122–123.
6. Методика викладання філологічних дисциплін у загальноосвітніх та вищих навчальних закладах України. II Регіон. наук.-практ. конфер. 14 листопада 2013 р. – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2013 р. – С. 18.
7. Актуальні проблеми викладання іноземних мов для професійного спілкування : матер. Всеукр. наук.-практ. конфер., 6–7 квітня 2012 р. – Дніпропетровськ : Видавець Біла К.О., 2012. – С. 65–67.
8. Проблеми викладання іноземних мов у немовному вищому навчальному закладі : матеріали V Всеукр. наук.-практ. конфер., 16 березня 2012 р. – Київ : Вид-во нац. авіац. ун-ту «НАУ-друк», 2012. – С. 85–88.

Дата надходження авторського оригіналу до редакції : 05.03.2015

Оришин И. С. Коммуникативный подход к обучению иностранным языкам студентов экономических специальностей.

А Автор рассматривает проблему коммуникативного подхода к обучению иностранным языкам студентов экономических специальностей. Раскрыта история возникновения коммуникативного подхода. Использован собственный опыт и опыт других преподавателей-практиков. Указано на роль интерактивного обучения. Предложено несколько деловых игр при изучении отдельных экономических тем.

Ключевые слова: интерактивное обучение, коллективное общение, коммуникативный подход, основные признаки коммуникативного подхода, ролевая игра.

Oryshchyn I. S. The communicative approach in foreign languages teaching to students of economics.

S The author considers the problem of the communicative approach in foreign languages teaching to students of economics. The history of appearing of the communicative approach is revealed. The own experience and the experience of other teachers-practitioners are used. The role of interactive learning is specified. A few business plays in the study of selected economic topics are offered.

Key words: interactive learning, collective communication, communicative approach, the main features of the communicative approach, role-play.