

УДК 81'243'23

Трифонов А.Ф. (г. Брест, Республика Беларусь)

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНОЙ ФОРМЫ ИНОЯЗЫЧНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ**

Рост международного сотрудничества приводит к расширению деловых контактов нашей страны с зарубежными странами, что ставит неязыковые вузы перед необходимостью коренного изменения иноязычного обучения студентов, а именно, профессионально-ориентированному обучению, аспектом которого является иноязычное профессиональное общение. Мы считаем, что одна из самых эффективных форм обучения профессионально-ориентированному иноязычному общению является ролевая игра. На экономическом факультете (БрГУ) студенты первых курсов специальностей “Маркетинг”, “Логистика” вполне могут подготовить ролевую игру на иностранном языке: “Презентация предприятия”, “Презентация транспортной логистической компании и ее услуг” в рамках ознакомительной практики, на которую в учебном плане отводится 84 часа. В рабочую программу ознакомительной практики можно включить пособия: “Business Opportunities” (Vicki Hollett, Oxford University Press), “Business Presentations”, “Market Leader”, которые в значительной степени помогут усвоению материала, касающегося вопроса презентации.

В 2014-2015 учебном году студенты I курса специальностей “Маркетинг”, “Логистика”, а также студенты III курса специальности “Мировая экономика” успешно провели презентации предприятий города Бреста и области, их продукции, услуг на английском, немецком, французском и испанском языках. При организации презентации на иностранном языке как ролевой игры в процессе обучения преподаватели сталкиваются с проблемами технических вопросов, которые освещаются зарубежными авторами (за основу можно взять систему, предложенную Л. Сайпрес) [1, с. 34-38], а вопросы, касающиеся психологии делового общения хорошо представлены авторами А.Н. Суховым [2, с. 5-8] и Н.И. Леонтьевым [3, с. 10-15].

Презентация – это доклад, представляемый другим людям; это устное выступление в ходе встречи или на аудиторию. Это может быть краткое сообщение, рассказ. Презентация должна иметь ясную и строго определенную форму и проводится примерно в течение 20-25 минут.

Основа презентации – это аспект общения, поэтому следует помнить, что заметная роль принадлежит не столько физической привлекательности презентующих, сколько их иноязычному общению. Это может быть ум, отзывчивость, профессионализм, которые могут, как правило, проявляться в различных формах вербального и невербального иноязычного общения.

Студенты должны знать, что хорошо продуманная подготовка к презентации избавит от дополнительных проблем: правильная подготовка помещения, оптимальное количество приглашенных, использование мультимедийных средств.

Выступление должно обязательно включать: вводную часть с привлечением внимания (приветствие, обращение), аргументированную и впечатляющую основную часть, которая завершается кратким обзором, выводами. В конце презентации необходимо выразить благодарность за внимание и ответить на вопросы присутствующих.

Стилей презентации может быть несколько: высокий, деловой, дружеский. Стиль определяется многими факторами: как мы одеты, как двигаемся, о чём говорим, настроение аудитории. Но всегда важна простота, ясность и краткость.

Для организации презентации на иностранном языке, необходим словарный минимум терминов и выражений (Language Bank). Ведь можно по-разному начать и закончить презентацию, но на начальном этапе обучения этой форме работы студентам лучше всего дать “connectors” – слова, которые связывают предложения и идеи.

Особенно следует тщательно выбирать метод изложения основной части презентации. Среди таких методов изложения презентации как “Метод сравнения”, “От частного к общему и от общего к частному” выделяется метод “Крецендо” – усиление – и является самым эффективным. Здесь каждый следующий аргумент должен быть по своей силе воздействия на аудиторию, студентов более впечатляющим, чем предыдущий.

Например, проводим презентацию транспортной логистической компании и ее услуг по доставке грузов. Последовательность изложения представляется в форме Presentation Plan.

Приводим планы презентации двух транспортных логистических компаний:

Presentation Plan of the company “Westavto”:

- 1. The role of road transportation
- 2. Transport policy in Belarus
- 3. Joint Venture “Westavto”
- 4. The history of the enterprise
- 5. Providing services
- 6. The international rules for drivers
- 7. The difficulties of the enterprise

Presentation Plan of Brest International Airport:

1. Company Profile
2. Company History
3. Company Structure
  - 3.1. Transport Facilities
  - 3.2. Types of Services
4. Company Performance
  - 4.1. Passenger Flights
  - 4.2. Cargo Flights
  - 4.3. Staff
5. Future Prospects

Если компания новая/молодая можно подчеркнуть другие ее сильные стороны:

- 1) новаторский стиль работы;
- 2) высококвалифицированный персонал;

3) индивидуальный подход к каждому клиенту; 4) высокий уровень обслуживания; 5) популярность компании на рынке транспортных логистических услуг.

Как показывает наш опыт работы, более интересно проводятся групповые презентации, которые являются наиболее продуктивными.

Как и любой вид учебной деятельности, презентация требует контроля и оценки. Самой объективной оценкой будет мнение аудитории. С целью контроля усвоения материала можно заранее раздать присутствующим студентам подготовленную анкету, анализ которой и будет результатом плодотворной проделанной работы.

В заключение хочется отметить, что учебно-методический эффект проведения презентаций на иностранном языке способствует:

- развитию у студентов необходимых профессионально-ориентированных лингвистических знаний, речевых умений и навыков;
- совершенствованию иноязычного речевого общения;
- развитию у студентов иноязычного мышления;
- формированию у студентов психологически значимых качеств личности: познавательных, коммуникативных, психологической регуляции;
- сочетанию групповой и индивидуальной форм работы.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сайпрес, Линда Практика делового общения / Л. Сайпрес – М: Айрис Пресс, Рольф, 2001.
2. Сухов, А. Н. Психология делового общения / А.Н. Сухов – М. – Воронеж, 2002.
3. Леонтьев, Н. И. Психология делового общения / Н. И. Леонтьев. – М., 2001.

УДК 372.881.1

Pysarevska O., Mykolayevyitch-Djuman N. (v. Lviv, Ukraine)

#### UTILISATION DES DOCUMENTS AUDIOVISUELS AUTHENTIQUES EN CLASSE DE FLE (pour les étudiants en droit)

La conception de l'enseignement de langues étrangères récemment adoptée à l'Université Nationale Ivan Franko de Lviv conformément à la demande du Ministère de l'Éducation Nationale et basée sur le Cadre européen commun de référence pour les langues et incite les étudiants des facultés non-spécialisées en langues étrangères à avoir le niveau B2 du CECR en français lors de l'admission au Mastère (5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> années d'études).

La tâche qui se voit difficile à accomplir, vu que le niveau de connaissances linguistiques des étudiants après l'école secondaire n'est pas homogène, les méthodes ukrainiennes de FLE qui utilisent les documents authentiques sont rares et la quantité d'heures des cours n'est pas très importante. Malgré cette absence des méthodes nationales adaptées les professeurs de FLE utilisent de plus en plus des documents authentiques, notamment audiovisuels, car ils favorisent l'acquisition des compétences communicatives langagières : linguistiques (phonologiques, grammaticales, lexicales) et surtout sociolinguistiques. Ce genre de supports permet de maîtriser les compétences qui sont vues par des étudiants parfois comme une barrière infranchissable – celles de compréhension orale et écrite et aussi celle de production orale.