



Вправи для навчання професійно спрямованого англомовного діалогу майбутніх менеджерів невиробничої сфери

У статті представлено підсистему вправ для навчання майбутніх менеджерів невиробничої сфери професійно спрямованого англомовного діалогу. Визначено основні вимоги до вправ, проаналізовано етапи формування навичок і вмій ведення професійно спрямованого діалогу. Наведено приклади вправ, які майбутні менеджери виконують під час навчання англомовного спілкування.

Ключові слова: етапи навчання англомовного діалогу, підсистема вправ, професійно спрямований англомовний діалог, менеджери невиробничої сфери.

Максименко Л.А. Упражнения для обучения профессионально ориентированному англоязычному диалогу будущих менеджеров непроизводственной сферы

В статье представлена подсистема упражнений для обучения будущих менеджеров непроизводственной сферы профессионально-ориентированному англоязычному диалогу. Определены основные требования к упражнениям, проанализированы этапы формирования навыков и умений ведения профессионально-ориентированного диалога. Приведены примеры упражнений, которые будущие менеджеры выполняют во время обучения общению на английском языке.

Ключевые слова: этапы обучения англоязычному диалогу, подсистема упражнений, профессионально-ориентированный англоязычный диалог, менеджеры непроизводственной сферы.

Maksymenko L. Exercises for Teaching the Future Managers of Non-productive Sphere Profession-Oriented Dialogical Speech

The article deals with a subsystem of exercises for teaching profession-oriented dialogical speech to the future managers of non-productive sphere. The main requirements to the exercises are defined. The stages of forming skills in performing profession-oriented dialogue have been analyzed. The exercises that future managers do while learning to speak English are exemplified.

Key words: stages of English speaking training, subsystem of exercises, profession-oriented dialogue.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу на міжнародних ринках значною мірою залежить від рівня фахової підготовки спеціалістів у сфері економіки й управління. У зв'язку з цим все більшого значення набуває подальше вдосконалення методики навчання іншомовного спілкування за обраним фахом випускниками вищих навчальних закладів нелінгвістичних спеціальностей. Формування й розвиток спеціальних умінь, пов'язаних з професійним іншомовним діалогічним спілкуванням, можливе лише за умови створення науково обґрунтованої підсистеми вправ для навчання професійно спрямованого діалогічного мовлення (ПСДМ).

Проблемою створення системи вправ для навчання професійно спрямованого іншомовного спілкування займалися С. С. Коломієць, С. Е. Кіржнер, Г. В. Кравчук, Е. В. Мірошніченко, Л. Г. Морська, Н. Р. Петранговська. Значний внесок у створення системи вправ з навчання професійно спрямованого мовлення у сфері економіки і бізнесу зробили О. П. Биконя, Н. Л. Драб, З. М. Корнева, Л. Я. Личко, О. Б. Тарнопольський, І. А. Федорова. Проте питання ефективного навчання майбутніх менеджерів професійно спрямованого іншомовного діалогу залишається відкритим. Вирішення цієї проблеми ми вбачаємо в застосуванні нових підходів до навчання ПСДМ, одним із яких є використання стратегій та прийомів ділової риторики. **Метою** даної статті є запропонувати спеціально розроблену нами підсистему вправ для навчання майбутніх менеджерів ведення професійно спрямованого діалогу англійською мовою, яка ураховує загальнометодичні засади створення вправ для навчання іноземної мови (ІМ) і передбачає формування у студентів компенсаційних умінь використовувати стратегії і прийоми ділової риторики. Для цього ми вважаємо за необхідне визначити основні вимоги до вправ, які обумовлюють критерії вирішення типів і видів вправ; виділити і проаналізувати етапи формування навичок і вмій ведення професійно спрямованого англомовного діалогу (ПСАД) та навести приклади вправ.

Під час створення раціональної підсистеми вправ необхідно врахувати сучасні вимоги, які ставляться до вправ і висуваються до самої структури, а також до кожного з її компонентів.

Розробляючи підсистему, ми врахували запропоновані Н. К. Склярєнко вимоги до вправ для навчання ділового спілкування, а саме: обов'язкова трикомпонентна структура (*завдання, виконання завдання та контроль виконання завдання*), вмотивованість завдання, новизна, переважне застосування умовно-комунікативних і комунікативних вправ, наявність навчально-комунікативної ситуації, доречне використання опор [5, с. 23-25].

З огляду на специфіку нашого дослідження особливого значення набувають такі вимоги як професійна спрямованість та орієнтованість на навчання ПСАД з використанням комунікативних компенсаторних стратегій ділової риторики, серед яких уникання від складних запитань, застосування дипломатичних стратегій у спілкуванні, прийомів рефлексивного

слухання та розуміння невербальної поведінки співрозмовників.

Як уже було зазначено, кожна вправа незалежно від її класифікації складається із *завдання, виконання завдання та контролю виконання завдання*. Але деякі вправи містять факультативні фази – повідомлення певної інформації перед формулюванням завдання на підготовчому етапі, а також зразок виконання. Фаза повідомлення інформації пояснюється необхідністю надати студентам певні знання, якими вони не володіють, наприклад про використання комунікативних стратегій та прийомів ділової риторики, а також про структуру усного діалогічного висловлювання, комунікативні наміри, характерні для типових ситуацій у ПСДМ. Зразок виконання відсутній, якщо в ньому немає потреби, або спосіб виконання вже знайомий студентам. Форма пред'явлення зразка залежить від поставленого завдання, наприклад він може бути презентований викладачем або студентами, які зрозуміли, як виконувати вправу.

Принцип професійної комунікативної спрямованості передбачає, що *завдання до вправи* моделюють реальні ситуації усного професійного спілкування, відтворюють їхні найважливіші риси, динаміку соціально-статусних взаємостосунків суб'єктів спілкування, містять комунікативний намір [4, с. 74]. Все це привносить новизну і забезпечує вмотивованість завдання.

Для забезпечення професійної спрямованості вправ необхідно використовувати фахові автентичні аудіодіалоги – аналіз специфіки їхньої структури і притаманних кожному з них мовних і мовленнєвих явищ, що є особливою відмінною рисою пропонованої нами методики. Аналіз зразків мовлення, які є фрагментами реальних професійних ситуацій, набуває особливого значення у навчанні майбутніх менеджерів ще й тому, що розбір робочих ситуацій є одним із головних умінь, яким має володіти майбутній фахівець цього напрямку [6, с. 152-153]. Отже, така ретельна аналітична робота сприятиме формуванню професійної компетентності.

Саме професійне спрямування зумовлює головну вимогу до другого, *виконавчого компонента*, і потребує застосування таких методичних прийомів як евристична бесіда і «мозковий штурм».

Іншими вимогами до виконавчого компонента є обґрунтованість вибору рівня керування мовленнєвою діяльністю студентів: повного, часткового або мінімального. Ступінь керування визначається етапом навчання. На етапі формування навичок ПСАД вправи є повністю керованими, на етапах формування й розвитку вмінь ПСАД – частково керованими, а на етапі подальшого розвитку вмінь – мінімально керованими.

Вагомим є забезпечення студентів відповідними опорами – як спеціально створеними, так і природними [5]. Оскільки навчання ПСАД ґрунтується на використанні аудіодіалогів-зразків, то опори спочатку служать вагомою допомогою для зняття труднощів у розумінні. Але навіть на етапі вдосконалення вмінь ПСАД ми широко застосовуємо ілюстративні та графічні опори, фото, малюнки та опори, створені самими студентами.

Для ефективного виконання завдання важливим є спосіб організації вправ. Тут виявляється можливою реалізація принципу колективної взаємодії. Вправи у формуванні навичок і вмінь діалогічного мовлення виконуються у парах, у малих групах із подальшою демонстрацією результатів перед академічною групою. Не менш дієвою є фронтальна й інтерактивна робота з фонограмою.

До системи включено вправи з рольовим і нерольовим ігровим компонентом. Кількість вправ без рольового компонента є незначною, що обумовлено визначеними нами комунікативними ситуаціями.

Отже, визначивши основні вимоги до вправ для навчання ПСАД, а також ґрунтуючись на загальній класифікації вправ для навчання спілкування ІМ, ми розробляли вправи для навчання ПСДМ відповідно до загальноприйнятих критеріїв, а саме:

- 1) за першим критерієм (вмотивованість) усі вправи нашої підсистеми є вмотивованими;
- 2) за спрямованістю навчальної дії на одержання або надання інформації – рецептивні, рецептивно-репродуктивні, рецептивно-продуктивні, продуктивні;
- 3) за ступенем комунікативності – комунікативні, умовно-комунікативні, некомунікативні;
- 4) за ступенем керування мовленнєвою діяльністю студентів – вправи з повним, частковим і мінімальним керуванням;
- 5) за наявністю / відсутністю опор – вправи без опор, із спеціально створеними вербальними і невербальними опорами, з природними опорами;
- 6) за наявністю / відсутністю рольового компонента – вправи без ігрового компонента, з рольовим ігровим компонентом, з нерольовим ігровим компонентом;
- 7) за способом організації роботи – фронтальні, індивідуальні послідовні та одночасні, парні послідовні та одночасні, одночасні в малих групах, одночасні інтерактивні з фонограмою;
- 8) за характером виконання – переважно усні, а також усно-письмові [2, с. 66].

У межах нашого дослідження ми визначили також важливими такі критерії:

- 9) професійної спрямованості – усі вправи нашої підсистеми є професійно орієнтованими, а саме:

ґрунтуються на професійно значущому мовному і мовленнєвому матеріалі; спрямовані на розвиток професійно значущих здібностей (творчого самостійного мислення у вирішенні проблем).

- 10) детермінованості змістом фахових автентичних аудіодіалогів – детерміновані і недетерміновані.
- 11) спрямованості на навчання ПСАД з використанням прийомів ділової риторики – вправи спрямовані і неспрямовані на таке навчання.

Визначені вимоги до вправ та описана типологія дають нам підстави для створення у межах системи вправ для навчання говоріння підсистеми вправ для формування й розвитку у студентів умінь ПСАД [2, с. 68]. Враховуючи той факт, що оволодіння навичками і вміннями діалогічного мовлення (ДМ) передбачає залучення інших видів мовленнєвої діяльності, передусім аудіювання, ми дійшли висновку, що ефективне навчання ПСАД можливо за умови використання фахових автентичних аудіодіалогів, які є не тільки зразком професійного мовлення, але й засобом навчання, який забезпечує взаємопов'язане використання різних видів мовленнєвої діяльності.

Розроблена нами підсистема вправ ґрунтується на особливостях груп, типів і видів вправ та реалізується в чотири етапи: підготовчий, рецептивно-репродуктивний, рецептивно-продуктивний і продуктивний, що відповідає послідовності формування й розвитку мовленнєвих навичок і вмінь.

На основі дослідження Ю.І. Пассова ми представляємо процес навчання усного іншомовного мовлення у три етапи: першим етапом є формування мовленнєвих навичок, другим – їх вдосконалення, а третім – розвиток власне умінь [4, с. 78]. Що стосується саме ДМ, то в методиці розрізняють два підходи до навчання цієї форми мовлення. Перший підхід відбувається в чотири етапи: навчання реплікування, оволодіння діалогічними єдностями (ДЄ), оволодіння мікродіалогом та оволодіння діалогами різних функціональних типів [3, с. 201]. Робота з аудіотекстом класично відбувається у три етапи: 1) зняття мовних труднощів, прогнозування змісту; 2) власне аудіювання тексту; 3) контроль розуміння, обговорення змісту [3, с. 182]. Другий підхід – «згори вниз» спрямований на оволодіння цілісними актами спілкування – багаторазове відтворення (читання, прослуховування, вивчення напам'ять) готового зразка діалогу, який є еталоном для побудови подібних текстів з наступним варіюванням лексичного наповнення зразка, відпрацювання елементів і самостійним продукуванням аналогічних висловлювань [1, с. 106]. Навчання ДМ з використанням базового діалогу є методично обґрунтованим, оскільки він стає орієнтиром для усвідомлення студентами іншомовних засобів і способів актуалізації ДМ, його слухове

сприйняття разом з опорою на друкований текст сприяє створенню коректних слухових образів, а одночасність сприйняття по двох каналах полегшує цей процес. Розглянемо детальніше етапи запропонованої підсистеми вправ.

Складність оволодіння професійно спрямованим іншомовним діалогічним мовленням зумовила необхідність спеціальної підготовки студентів, тому ми вирішили за доцільне розробити окремих підготовчий етап. Його мета полягає в активізації попередніх знань студентів про типові ситуації спілкування менеджерів, комунікативні наміри в діалогічному мовленні, а також у формуванні вмінь використовувати компенсаторні стратегії ділової риторики у ПСАД. Слід зауважити на важливості зазначеного етапу. З одного боку, він допомагає студентам адаптуватися до умов навчання, допомагає оволодіти певними знаннями, налаштовує на співпрацю. З іншого боку, – формує вміння використовувати риторичні прийоми і невербальні засоби надання інформації, які є ефективними засобами ділового спілкування.

Отже, до підготовчого етапу ми віднесли: групу вправ, спрямовану на активізацію знань про типові ситуації професійного спілкування менеджерів і комунікативні наміри у діалогічному мовленні; групу вправ, спрямовану на формування компенсаційних умінь використовувати стратегії та прийоми ділової риторики у ПСАД.

На цьому етапі ми застосовували такі види вправ: групова бесіда з використанням прийому «мозковий штурм»; відповіді на запитання у формі евристичної бесіди; активізація лінгвістичного матеріалу, створення письмових опор; розпізнавання під час аудіювання реплік, які висловлюють певні мовленнєві наміри, заповнення таблиці; співвіднесення фотографій з назвами типових видів інтерактивного професійного спілкування. Наведемо приклади.

Приклад 1.

Мета: формування у студентів уявлення про типові ситуації професійного спілкування менеджерів.

Інструкція: *You are going to become managers. Your future profession involves much speaking in different communicative situations. To activate your knowledge and ideas about your future work discuss possible situations of professional communication. Work in groups of three. Then exchange ideas with other groups.*

Приклад 2.

Мета: формування компенсаційних умінь використовувати стратегії та прийоми ділової риторики у ПСАД – формування умінь коректно реагувати на випадки переривання виступу іншими учасниками переговорів.

Інструкція: Go on working in pairs. Suggest one or two appropriate phrases for the following situations of handling interruptions:

1. Promise to come back to a point later.
2. Politely disagree with an interruption.
3. Say the interruption is not relevant or the time is short.
4. Politely accept the interruption and respond to it before continuing.
5. Rejecting a suggestion.

Приклад 3.

Мета: формування компенсаційних умінь використовувати стратегії та прийоми ділової риторики у ПСАД – формування умінь переконувати, відмовляти або змушувати до дії за допомогою дипломатичного впливу на співрозмовника.

Інструкція: a) Management is often about getting people do things effectively and on time. Direct orders can demotivate subordinates. Listen to the three short dialogues. Which of the following phrases do the speakers use?

Is there any way you can ...?	I don't suppose you could ...?
I was wondering whether you could...?	Would you mind ... -ing?
Would you do me a favour and ...?	Do you mind ...?
I'd really appreciate it if you ...	It'd be a great help if you could ...

Інструкція: b) Discuss in groups of three and suggest answers to the questions:

- Are these phrases direct orders?
- Do they motivate or demotivate employees?
- What is the best way of phrasing instructions?

Інструкція: c) You are a head of Sales Department. You are at the office now and in a bad mood today. You see that you've demotivated your subordinates by the way you've talked to them. Practise in pairs and correct the situations by rephrasing your words to make them more diplomatic.

1. Get it done by Friday.
2. That's out of the question.
3. Mail it to my home address.
4. That's not good enough!
5. The delivery times are extremely slow.
6. Tell her to come and see me.
7. I can't accept that.
8. Don't waste your time on that.
9. That's far too expensive.
10. Enter all that on the data base.

Наступні три етапи відповідають послідовності формування й розвитку мовленнєвих навичок і вмінь.

Мета другого рецептивно-репродуктивного етапу полягає у знятті певних труднощів, демонстрації

аудіо-тексту-зразка і перевірки його розуміння. Також на цьому етапі відбувається формування і вдосконалення лексичних (автоматизація дій студентів з термінологією і мовленнєвими формулами), граматичних і фонетичних навичок ДМ на основі прослуханого аудіотексту-зразка. Отже, до цього етапу увійшли такі групи вправ: для зняття труднощів перед прослуховуванням діалогу-зразка; для перевірки детального розуміння почутого; для формування і вдосконалення фонетичних, граматичних, лексичних навичок діалогічного мовлення в комунікативних ситуаціях, аналогічних ситуації діалогу-зразка на рівні діалогічної єдності (ДЄ) та мікродіалогу.

На цьому етапі ми використовували такі види вправ: активізація попередніх лінгвістичних, професійних і фонових знань у груповій бесіді з використанням прийому «мозковий штурм»; розповідь викладача з метою семантизації лексики, яка може виявитись невідомою; знаходження відповідності між словом і його значенням; імпровізація діалогу перед прослуховуванням; відповіді на запитання щодо змісту; підтвердження або спростування тверджень за змістом тексту; заповнення пропусків; висловлення своєї думки щодо змісту діалогу-зразка; розпізнавання слів під час аудіювання і заповнення ними пропусків; підстановка слів у зразок мовлення; використання перифрази для пояснення лексичних одиниць; створення ДЄ шляхом формулювання запитань і відповідей з певними граматичними структурами; відтворення частин діалогу на рівні ДЄ і мікродіалогу з використанням відповідної інтонації та логічного наголосу; відтворення частин діалогу на рівні ДЄ і мікродіалогу з врахуванням зливої вимови та відповідної інтонації.

Наведемо приклади, які ілюструють групи вправ цього етапу.

Приклад 4.

Мета: зняття труднощів перед прослуховуванням: розвиток механізму антиципації.

Інструкція: Now, I'm going to divide you into two parts. Following the background I've read, the first part of the group will improvise a win-win negotiation. The other – a win-lose one. Within each group you have to give the names to your companies and choose the roles of representatives of both.

Приклад 5.

Мета: перевірка розуміння прослуханого аудіотексту.

Інструкція: Listen to the recording of a negotiation between Arco, a manufacturing company, and a research company called Central Auto System, CAS. What kind of negotiation is that? In the extract you hear John Flinstone and Chris White of Arco talking to Valerie Tipstock of CAS. Listen once and mark the followings as True (T) or False (F).

Приклад 6.

Мета: формування лексичної компетентності: розвиток умінь перифразування.

Інструкція: *Work in pairs.*

Card A: You are writing a report as for the negotiations between CAS and your company but you don't know some terms. Try to explain them to your English colleague and ask him / her to help you.

Example:

St. 1: Excuse me, I can't think of the right word for suggesting a connection with or between two issues.

St. 2: You mean **to link**...

St. 1: Yes, thank you.

Use the phrases below:

I don't know what the English for ... is. I can't think of the right word for... I don't know what you call ...

Card B: You are an English-speaking manager of Arco. Your colleague is not English and doesn't know some terms in English. Listen to his / her explanation and help.

На третьому, рецептивно-продуктивному етапі відбувається формування й розвиток умінь продукувати ПСАД менеджерів на рівні ДЄ та мікродіалогу в комунікативних ситуаціях, аналогічних ситуації діалогу-зразка. Група вправ цього етапу передбачає використання таких видів вправ: імпровізація подальшого перебігу діалогу-зразка; встановлення послідовності ДЄ у діалозі; відтворення мікродіалогу з застосуванням прийому «зникаючий діалог»; відтворення послідовності ключових моментів діалогу-зразка і знаходження відповідних реплік; аналіз структури діалогу-зразка та заповнення схеми; формулювання запитань і відповідей з використанням мовленнєвого зразка; визначення ключової інформації під час аудіювання; продукування ДЄ, в межах яких реалізуються мовленнєві наміри переконання; підстановка реплік у зразок мовлення; фоновправа на самостійне вживання мовленнєвого зразка; переказ діалогу в монологічній формі; створення мікродіалогу за ситуацією, аналогічною діалогу-зразку в опорі на фото і ключові слова; створення мікродіалогу за ситуацією, аналогічною діалогу-зразку в опорі на функціональну схему.

Приклад 7.

Мета: формування вміння прогнозувати зміст висловлювання.

Інструкція: *Divide into two groups. One group is a team of managers from CAS so you support Valery and the other team is supporting John and Chris from Arco. You've heard the first part of the negotiation. Discuss in groups possible*

variants of continuation of this negotiation using the cues on cards. Then each group chooses a representative of each company correspondingly and presents the dialogue to the whole class.

Приклад 8.

Мета: формування вмінь відтворювати діалог, спираючись на ключові моменти.

Інструкція: *Now, when you have a tape script of negotiations your boss gives you a list with the key moments of the negotiation. The secretary has put them in the wrong order. He/she asks you to put them into the correct order and find the phrases in the dialogue which correspond to the headings:*

- CAS clarifying and accepting the principle of a royalty
- CAS making a proposal to Arco
- Arco insisting on a 10% royalty agreeing to payment of two years' compensation
- Arco objecting to CAS suggestion
- CAS making a second proposal
- Arco asking for clarification
- CAS accepting Arco's counter proposal
- Arco confirming what the parties have agreed.

Приклад 9.

Мета: розвивати вміння швидко реагувати на репліку співрозмовника.

Інструкція: *You are at the meeting. Today you have to respond to the proposals because your boss is away. But he left strict instructions as for your responds because he had foreseen all the proposals. Listen to the proposals and respond using the prompts below.*

Reaction	Reason
1 Accept	Owen has experience.
2 Reject	Cause too much disruption.
3 Reject	Didn't work last time.
Offer counter-proposal	
4 Accept	Promote one of the team members as development opportunity. They work well together.

Останній, продуктивний етап, передбачає використання вправ для розвитку вмінь продукувати ПСАД в комунікативних ситуаціях, аналогічних ситуації діалогу-зразка.

Приклад 10.

Мета: Розвиток умінь продукувати діалог-домовленість; розвиток умінь аналізувати ситуацію, приймати рішення, робити пропозицію, погоджуватись/відмовлятися, знаходити компроміс, торгуватися, отримувати бажане.

Інструкція: *Work in pairs. With your partner conduct a negotiation which involves bargaining, making concessions,*

accepting and confirming. Then change roles and see who gets the best deal.

Card A: You present an international fashion house with a major youth market, especially in Italy and Spain. You want to advertise at Italian Serie A (first division) football matches. You have a budget of \$ 10,000. You would like the following: electronic advertising at matches on live television only, a minimum of ten flashes in every game (a flash = one minute), you prefer halfway line position (they are most often seen by the TV cameras), you don't want behind the goal unless you get a good discount, you would like to advertise at between four and six matches in the early part of the year (January-March).

Card B: You are a sales representative for an advertising consultancy. You are responsible for selling perimeter advertising for sports arenas in Italy. You sell 25 metre electronic advertising at Italian Serie A (first division) football matches. You can offer discounts of up to 20%, but only for deals of three matches or more. You can offer two free flashes at non-televised games instead of a discount.

■ *Price (on live television): corner position: \$ 120 per flash (one minute); halfway line or behind the goal \$ 240 per flash (one minute).*

Таким чином, нами обґрунтовано і розроблено підсистему вправ для навчання ПСАД майбутніх менеджерів невиробничої сфери, яка включає спеціальні групи вправ для формування і вдосконалення відповідних навичок і розвитку вмінь. Уточнено вимоги до вправ та їх компонентів, критерії вирізнення типів і видів вправ та вдосконалено їх типологію. Розроблена підсистема вправ ілюстрована прикладами, які дозволяють продемонструвати її особливості. Цілісний підхід до розробки етапів навчання забезпечить гармонійність та ефективність усього навчального процесу, сприятиме формуванню вмінь продукувати ПСАД і розвитку інших професійно важливих здібностей у майбутніх менеджерів, формуватиме у них професійно орієнтовану іншомовну комунікативну компетентність. Крім того, розроблені в результаті дослідження матеріали відкривають додаткові перспективи підвищення якості навчальних програм для майбутніх менеджерів, а також удосконалення навчальних посібників і підручників.

Література

1. Колесникова И. Л. Англо-русский терминологический справочник по методике преподавания иностранных языков / И. Л. Колесникова, О. А. Долгина. — СПб. : Блиц, 2001. — 223 с.
2. Методика викладання іноземних мов у середніх навчальних закладах: [підруч. для студентів вищих навч. закл.] / [О. Б. Бігич, С. В. Гапонова, Г. А. Гринюк та ін.]; автор. кол. С. Ю. Ніколаєва. — [2-е вид.]. — К.: Ленвіт, 2002. — 328 с.
3. Методика формування міжкультурної іншомовної комунікативної компетенції: Курс лекцій: [навч.-метод. посібник для студ. мовних спец. осв.-кваліф. Рівня «магістр»] / [Бігич О. Б., Бориско Н. Ф., Борецька Г. Е. та ін.] / за ред. С. Ю. Ніколаєвої — К.: Ленвіт, 2011. — 344 с.
4. Пассов Е. И. Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению / Ефим Израилевич Пассов. — [2-е изд.]. — М. : Просвещение, 1991. — 223 с. — (Б-ка учителя иностр. яз.).
5. Склярєнко Н. К. Типологія вправ для навчання ділового спілкування та сучасні вимоги до них / Н. К. Склярєнко // Навчання ділової англійської мови у Східній Європі : для чого і як? Міжнародна наукова конференція. Тези доповідей. — Дніпропетровськ, 2004. — С. 23-25.
6. Теорія і практика формування іншомовної професійно орієнтованої компетентності в говорінні у студентів нелінгвістичних спеціальностей : Колективна монографія / [Заг. і наук. ред. Бігич О. Б.]. — К. : Вид. центр КНЛУ, 2013. — Розділ 3. — С. 128 — 175.

Отримано 04.02.14

