

## Фрагмент практичного заняття німецької мови з формування у студентів четвертого курсу лінгвосоціокультурної компетентності в аудіюванні з використанням подкастів

У публікації представлено фрагмент практичного заняття німецької мови на четвертому курсі для формування у майбутніх філологів лінгвосоціокультурної компетентності в аудіюванні з використанням подкастів.  
**Ключові слова:** німецька мова, лінгвосоціокультурна компетентність, аудіювання, подкаст, студент четвертого курсу.

**Батшєєва А. С.** Киевский национальный лингвистический университет

**Фрагмент практического занятия немецкого языка по формированию у студентов четвертого курса лингвосоциокультурной компетентности в аудировании с использованием подкастов**

В данной публикации представлен фрагмент практического занятия немецкого языка на четвертом курсе для формирования у будущих филологов лингвосоциокультурной компетентности в аудировании с использованием подкастов.

**Ключевые слова:** немецкий язык, лингвосоциокультурная компетентность, аудирование, подкаст, студент четвертого курса.

**Batsheieva, A. S.** Kyiv National Linguistic University

**The fragment of the German language lesson for developing fourth-year students' listening skills in the socio-cultural context using podcasts**

This work presents the fragment of the German language lesson for developing listening skills of the fourth-year tertiary students majoring in philology while their work with culture podcasts.

**Key words:** the German language, socio-cultural competence, listening skills, podcast, fourth-year tertiary student.

**Тема: Dienstleistung (Сфера послуг)**

**Тип фрагмента:** з домінантою «практика у спілкуванні».

**Вид фрагмента:** формування компетентності в аудіюванні.

**Цілі фрагмента:**

**практичні:** вчити студентів одержувати повну інформацію з автентичних аудіотекстів запропонованих подкастів соціокультурного характеру, пред'явлених у природному темпі;

**лінгвосоціокультурні:** прищеплювати студентам позитивне ставлення до історії, культури, традицій, звичаїв Німеччини; розвивати здатність студентів коректно розуміти позамовні та мовні засоби з національно-культурною специфікою;

**розвивальні:** розвивати у студентів комунікативні здібності аудіювання, фонематичний та інтонаційний слух, механізми прогнозування та пам'яті, увагу, мовну і контекстуальну здогадки, вміння самостійно працювати з аудіоматеріалами;

**виховні:** формувати у студентів позитивне ставлення до Німеччини та народу, мова якого вивчається; виховувати у них риси характеру, важливі для професії викладача іноземної мови, позитивне емоційне ставлення до майбутньої професії;

**професійні:** демонструвати студентам способи і прийоми навчання аудіювання та організації роботи з іншомовними автентичними подкастами.

**Оснащення фрагмента:** автентичні відео- та аудіоподкасти з інформацією соціокультурного характеру за темою заняття (див. використані інтернет-ресурси), роздаткові аркуші із завданнями для аудіювання (див. Додатки А і Б).

Etappe, Ziel	Übungen, kommunikative Aufgaben, Muster	Sozialform, Kontrolle (K)	Anmerkungen, Ausrüstung
<b>1. Einstieg. Einführung in das Thema.</b>	<b>L:</b> Sie haben bestimmt solche Situation erlebt, wenn Sie knapp bei der Zeit sind, aber Sie müssen am schnellsten ein Platz im Restaurant finden. Was würden Sie machen? Ihre Aufgabe besteht darin, etwas mehr über ein besonderes Programm zu erfahren.	<i>frontal:</i> L→S <b>K:</b> während der Erfüllung	
<b>2. Übungen vor dem Hören.</b>			
<b>a.</b> inhaltliche Vorentlassung kombiniert mit der lexikalischen Vorentlassung.	<b>L:</b> Haben Sie schon über eine Restaurant-Restplatzbörse „Delinski“ gehört? Um zu erfahren, was sie bedeutet und wie sie funktioniert, lesen Sie bitte diesen kurzen Text und sehen Sie das kurze Video unter <a href="https://www.youtube.com/watch?v=xY1yJIEVWoE">https://www.youtube.com/watch?v=xY1yJIEVWoE</a> .	<i>Einzelarbeit</i> <b>K:</b> nach der Erfüllung mithilfe der Fragen (Selbstkontrolle)	Die Studenten lesen den Text selbständig.

**„Delinski“. So funktioniert es.**

In den besten Restaurants der Stadt frei gebliebene Tische buchen und bis 30% auf die Gesamtrechnung sparen. Ob schwacher Abend oder in letzter Minute geplatzt Reservierung, selbst die besten Restaurants haben manchmal unbesetzte Tische. Und davon können jetzt beide Seiten profitieren: Sie bekommen als Gast einen Platz in einem begehrten Lokal und sparen knapp ein Drittel Ihrer Ausgaben – und das Restaurant kann seine leeren Tische vergeben. Ein schöner Abend für alle ist garantiert!

b. das Verstehen des Inhalts des Textes zu prüfen.	<b>L:</b> Um zu prüfen, ob Sie das Konzept der Restplatzbörse verstanden haben, beantworten Sie die Fragen zum Text. 1. Wo und welche Tische kann man mithilfe dieser Programm buchen? 2. Was kann man außer freien Tischen in einem Restaurant bekommen? 3. Welchen Profit kann das Restaurant aus diesem Programm bekommen? 4. Sind zwei Seite endlich zufrieden?	<i>frontal:</i> <b>L</b> → <b>S</b> <b>K:</b> während der Erfüllung	
c. die Begriffe aus dem weiter führenden Interview den Erklärungen zuzuordnen.	<b>L:</b> Ihre Aufgabe ist, die Begriffe mit den Erklärungen zu verbinden. Wenn Sie ein unbekanntes Wort sehen, benutzen sie das Wörterbuch.	<i>Einzelarbeit</i> <b>K:</b> nach der Erfüllung	Der Lehrer verteilt Zettelchen mit den Begriffen und Erklärungen unter der Studenten.

**Arbeiten Sie mit dem Wörterbuch und ordnen Sie die Begriffe den Erklärungen zu.**

- |                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| 1. Saisonale und temporäre Leerstände | a. In Geschäften erhältlich/gebräuchlich   |
| 2. Handelsüblich                      | b. Eine Website, auf man Tipps bekommt   |
| 3. Das Franchise-Modell               | c. Ein (Werbe-)Schreiben per Post  |
| 4. Die Briefsendung                   | d. Etwas wird eine Zeit lang nicht genutzt   |
| 5. Die Empfehlungsplattform           | e. Auf eine Karte oder ein Konto im Voraus Geld einzahlen  |
| 6. Ein Guthaben aufladen              | f. Vertriebsform, bei der ein Unternehmen seine Produkte durch Franchisenehmer in Lizenz verkaufen lässt |

**Schlüssel: 1 - d, 2 - a, 3 - f, 4 - c, 5 - b, 6 - e.**

**3. Übungen beim Hören.**

Detailliertes Hören.	<b>L:</b> Gehen Sie unter den Link <a href="https://www.cornelsen.de/cbb/reihe/r-7684/ra/materialien">https://www.cornelsen.de/cbb/reihe/r-7684/ra/materialien</a> . Downloaden Sie den Zip-File „ <b>Audios zum Kursbuch Fokus Deutsch – Erfolgreich in Alltag und Beruf (Ausgabe für Deutschland)</b> “ und wählen Sie den File 51. Hören Sie dann das Interview mit dem Gründer von Delinski. Hören Sie das Interview noch einmal und machen Sie Notizen.	<i>Einzelarbeit</i> <b>K:</b> nach dem Hören	
----------------------	--	---	--

**Ein Interview mit dem Gründer von Delinski.**

- Wie kommt man auf die Idee, eine Restplatzbörse für Restaurantplätze zu gründen?
- Gibt es in anderen Ländern ähnliche Konzepte?
- Was brauche ich, um mit Ihnen in Kontakt zu treten?
- Haben Sie eine App?
- Welche Vorteile habe ich als Gast, wenn ich über Delinski buche?
- Für wie viele Personen kann ich maximal buchen?
- Kann ich auch telefonisch reservieren?
- In welchen Städten kann man zurzeit über Deliski reservieren?
- Welche Schwierigkeiten gab es am Anfang?
- Wie groß ist Ihr Team zurzeit?
- Wie kommt man als Gastronom zu Delinski?
- Wie werde ich im Restaurant als Delinski-Kunde erkannt?
- Kann man eine Buchung stornieren?
- Was passiert mit den fünf Euro, die ich bereits an Delinski gezahlt habe?
- Wie erfolgt die Zahlung?
- Wer sind Ihre Kunden?

**Schlüssel:**

1. Das kommt man daher, dass es bereits in dieser Branche andere vergleichbare Produkte gar, die aber nicht wirklich nachhaltig funktioniert haben. Das war richtig sinnvoll, solches Konzept in Restaurant anzuwenden.
2. Solches Modell funktioniert schon drei Jahre in den USA.
3. Ich brauche nur einen Computer oder einen Smartphone, oder ein Tablett mit Internet.
4. Ja, aber es funktioniert jetzt nur im Testregime. Eine Mobilversion funktioniert wie ein App.
5. Man kann als Delinski-Gast bis 30% auf die gesamte Rechnung sparen. Ein weiteres Vorteil ist, dass man in Echtzeit buchen kann, d.h. man sieht sofort, ist ein Tisch verfügbar oder nicht.
6. Maximal bis acht Personen.
7. Nein.
8. In Wien und in Graz. Aber man möchte auch in Deutschland solches Programm organisieren, die erste Stadt wird München, und dann in Griechenland, gerade in Athen.
9. Es gab so viele Schwierigkeiten, weil es komplett neue Dinge waren. Man musste viel Neues lernen von Menschen, die aus verschiedenen Branchen.
10. Vier Gründungsmitglieder.
11. Über verschiedenste Art und Weise. Sie haben die Gastnormen, sie mit ihnen im Kontakt treten. Auf anderer Seite versuchen sie, sie gegenüber Gastnormen zu vermarken,
12. Man muss nichts machen, wenn Sie schon reserviert haben. Sie gehen ins Restaurant hinein, nennen Ihren Nachnamen und werden automatisch als Gast über Delinski erkannt.
13. Ja, man kann die Buchung wieder stornieren, nur bis zur einen Stunde von dem reservierten Zeitpunkt.
14. Wenn Sie stornieren, dass werden diese fünf Euro gutgeschrieben und sind als Guthaben auf ihrem Account und können dann benutzt werden.
15. Mittels Kreditkarte, PayPal oder Sofortüberweisung.
16. Alle Menschen zwischen mal 18 und 60, und fähig sind, das Internet zu verwenden.

**4. Übungen nach dem Hören.**

Kontrolle des Hörverstehens.	<b>L:</b> In der nächsten Doppelstunden prüfen wir Ihr Verständnis. Sie arbeiten in einem Team. Jeder stellt einer anderen Person im Kurs eine beliebige Frage aus der vorigen Aufgabe. Die Person antwortet mit Hilfe ihrer Notizen und fragt weiter.	<i>Teamwork</i> <b>K:</b> während der Erfüllung	
------------------------------	--	--	--

**ВИКОРИСТАНІ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ**

1. Gestatten, Delinski [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=xY1yJIEVWoE>.
2. Audios zum Kursbuch Fokus Deutsch – Erfolgreich in Alltag und Beruf (Ausgabe für Deutschland) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cornelsen.de/cbb/reihe/r-7684/ra/material/1.c.4317289.de>.

**ЛІТЕРАТУРА**

Klotz V. Fokus Deutsch – Erfolgreich in Alltag und Beruf B2 / V. Klotz, M. Merckelbach. – Berlin : Cornelsen Verlag, 2016. – 276 S.

**Додаток А****Завдання для дотекстового етапу роботи з подкастом**

**Arbeiten Sie mit dem Wörterbuch und ordnen Sie die Begriffe den Erklärungen zu.**

1. Saisonale und temporäre Leerstände
  2. Handelsüblich
  3. Das Franchise-Modell
  4. Die Briefsendung
  5. Die Empfehlungsplattform
  6. Ein Guthaben aufladen
- a. In Geschäften erhältlich/gebräuchlich
  - b. Eine Website, auf man Tipps bekommt
  - c. Ein (Werbe-)Schreiben per Post
  - d. Etwas wird eine Zeit lang nicht genutzt
  - e. Auf eine Karte oder ein Konto im Voraus Geld einzahlen
  - f. Vertriebsform, bei der ein Unternehmen seine Produkte durch Franchisenehmer in Lizenz verkaufen lässt

**Додаток Б****Завдання для притекстового етапу роботи з подкастом****Ein Interview mit dem Gründer von Delinski.**

**Hören Sie das Interview und machen Sie Notizen zu Fragen. Dann beantworten Sie sie.**

1. Wie kommt man auf die Idee, eine Restplatzbörse für Restaurantplätze zu gründen?
2. Gibt es in anderen Ländern ähnliche Konzepte?
3. Was brauche ich, um mit Ihnen in Kontakt zu treten?
4. Haben Sie eine App?
5. Welche Vorteile habe ich als Gast, wenn ich über Delinski buche?
6. Für wie viele Personen kann ich maximal buchen?
7. Kann ich auch telefonisch reservieren?
8. In welchen Städten kann man zurzeit über Deliski reservieren?
9. Welche Schwierigkeiten gab es am Anfang?
10. Wie groß ist Ihr Team zurzeit?
11. Wie kommt man als Gastronom zu Delinski?
12. Wie werde ich im Restaurant als Delinski-Kunde erkannt?
13. Kann man eine Buchung stornieren?
14. Was passiert mit den fünf Euro, die ich bereits an Delinski gezahlt habe?
15. Wie erfolgt die Zahlung?
16. Wer sind Ihre Kunden?

*Отримано 28.05.2017 р.*