

На правах рукописи

Ян Синьюй

Ян Синьюй

**СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД В ОБУЧЕНИИ КИТАЙСКИХ УЧАЩИХСЯ
РУССКОМУ ЯЗЫКУ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ (БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ)**

Специальность 5.8.2. – Теория и методика обучения и воспитания
(иностранный язык, уровень начального общего образования, иностранные
языки, уровни основного общего, среднего общего и среднего
профессионального образования, дополнительное образование детей и
взрослых, дополнительное профессиональное образование, профессиональное
обучение)

Автореферат

диссертации на соискание ученой степени

кандидата педагогических наук

Москва –2023

Работа выполнена в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина» на кафедре методики преподавания русского языка как иностранного

Научный руководитель: кандидат педагогических наук, доцент
Калиновская Марина Михайловна

Официальные оппоненты:

Ускова Ольга Александровна, доктор филологических наук, доцент, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Московский государственный лингвистический университет», кафедра русского языка как иностранного Института международных образовательных программ, профессор

Конева Наталья Николаевна, кандидат педагогических наук, доцент, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Московский педагогический государственный университет», кафедра русского языка как иностранного в профессиональном обучении Института филологии, доцент

Ведущая организация: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пензенский государственный университет» (г. Пенза)

Защита состоится «14» декабря 2023 г. в 10.00 на заседании диссертационного совета 24.2.292.02, созданного на базе федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина», по адресу: 117485, г. Москва, ул. Академика Волгина, 6.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина» и на официальном сайте: <https://www.pushkin.institute/>

Материалы по защите диссертации размещены на официальном сайте ФГБОУ ВО «Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина»: https://www.pushkin.institute/sciences/dissovetu/detail-element_id-32380/

Автореферат разослан « ___ » _____ 2023 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета



Филиппова Варвара Михайловна

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Китай и Россия являются крупными державами и добрыми соседями.

Деловое общение между Российской Федерацией и Китаем стало актуально благодаря расширению экономических и культурных связей. Многие китайские крупные предприятия уже добились больших успехов на российском рынке, например, Lenovo, Xiaomi, ZTE, Media и т. д. В настоящее время стабильно функционируют такие крупные газотранспортные проекты сотрудничества, как «Сила Сибири» и арктический проект «Ямал-СПГ».

Очевидно, что экономическое сотрудничество, торговля сопровождаются проведением многочисленных переговоров между представителями двух стран. Прочно утвердилась мысль, что те, кто участвуют в подобных переговорах, должны обладать высокой коммуникативной компетенцией в области делового общения. Становится очевидным, что для достижения этой цели необходимо не только изучение иностранных языков, но и знание особенностей межкультурной коммуникации. Рост значения межкультурных связей требует проведения сопоставительного анализа особенностей межкультурного делового общения в процессе взаимодействия людей разных лингвокультур в различных ситуациях делового сотрудничества и применения полученных данных на практике.

В настоящее время проводятся международные семинары и симпозиумы, посвященные проблемам преподавания делового общения; в школах и в университетах вводятся учебные программы по этой теме. Однако несмотря на это, до сих пор достаточного количества специальных учебных пособий явно не хватает, а те, которые существуют, зачастую повторяют базовые положения основополагающих книг и учебников. Нельзя игнорировать тот факт, что современные политические и экономические отношения между Россией и Китаем постоянно развиваются, вот почему существующая учебная литература должна адекватно отражать реальное положение. В связи с осуществлением стратегического проекта Китая «Один пояс и один путь», в будущем необходимо готовить русскоязычных междисциплинарных специалистов. Поэтому роль русского языка в развитии Экономического пояса Шелкового пути очень важна.

В связи с вышеизложенным **актуальность** данного диссертационного исследования обусловлена следующими факторами:

1) несовершенством существующих в китайской методической учебной литературе пособий, посвященных деловому общению;

2) необходимостью разработки таких учебных материалов по способам ведения делового общения, которые бы учитывали особенности языка, существующие различия в деловом этикете в России и Китае и которые бы развивали у студентов умения и навыки делового общения;

3) осознанием важности использования сценарного подхода как новой технологии обучения русскому языку делового общения (РЯДО) китайских студентов, способствующей совершенствованию речевых навыков и умений учащихся, активизирующей учебный процесс в целом;

4) необходимостью внедрения учебных материалов с использованием сценарного подхода на базовом уровне РЯДО для обучения китайских учащихся для того, чтобы привить им навыки делового взаимодействия на более ранней стадии;

5) новыми перспективами в подготовке русскоязычных специалистов в Китае в связи с учётом стратегии «Один пояс и один путь».

Степень научной разработанности проблемы исследования.

В XXI веке в лингвистике, в научно-методической литературе по методике преподавания РКИ уделяется значительное внимание вопросам прагматики. В частности, рассматриваются: проблемы воздействия на поведение людей, их речевые реакции (Дж. Серль, Дж. Остин), теория речевых актов, понятие «фрейм» (О.Е. Артемова, Т.А. Ван Дейк, С.В. Иванова, М.Л. Минский, З.Д. Попова, И.С. Стернин, Р. Шенк), сценарная организация речевого поведения (А.Н. Баранов, Д.О. Добровольский, М.Н. Михайлов, П.Б. Паршин, О.И. Романова). В методике РКИ разрабатываются методические материалы, позволяющие иностранным учащимся опознавать, анализировать намерения говорящих, понимать и реагировать на них, выстраивать в соответствии с этим свои стратегии и тактики (В.И. Шляхов). В связи с этим появилась потребность

изучать теорию речевых актов, в частности, организацию речевого поведения людей.

Особый интерес для реализации цели и задач данного исследования представляют работы, связанные с деловым общением (Э.Г. Азимов, Л.П. Клобукова, М.В. Колтунова, И.В. Михалкина, А.Н. Щукин), изучением вопроса преподавания русского языка делового общения, уровневым описанием владения русским языком делового общения (Л.С. Журавлёва, Л.П. Клобукова И.В. Михалкина, Л.Б. Трушина, О.А. Ускова, С.А. Хавронина).

Успешное деловое общение невозможно без межкультурной компетентности как необходимого условия общения бизнесменов (И.М. Белоусова, Д.Б. Гудков, Ю.Е. Прохоров, С.Г. Тер-Минасова, Чжан Юн, Лю Хунди, Хуан Ли, Лю Цзуаян, Гуань Цзянь, Чжан Чжэ, Ли Ка Шинг).

Научные исследования, связанные с коммуникативно-деятельностным подходом (И.Л. Бим, М.Н. Вятютнев, Н.Д. Гальскова, Е.И. Пассов, В.В. Сафонов), компетентностным подходом, понятием «прагматическая компетенция» успешно развивались и описывались с разных позиций (Э.Г. Азимов, И.А. Зимняя, А.В. Хуторской, А.Н. Щукин).

Изучение теоретической и научно-методической литературы позволяет констатировать факт: степень разработанности научной проблемы, указанной в названии диссертации, представляется недостаточной в связи с отсутствием системного описания сценарного подхода как особой формы организации учебного процесса, способствующей совершенствованию речевых навыков и умений китайских учащихся на базовом уровне РЯДО. Необходимо отметить, что указанный базовый уровень РЯДО входит в систему сертификационных уровней владения русским языком делового общения, разработанную Государственным институтом русского языка им. А.С. Пушкина.

Объектом настоящего исследования является процесс обучения китайских учащихся РЯДО.

Предметом исследования является использование сценарного подхода в обучении китайских учащихся на базовом уровне РЯДО.

Целью данной работы является разработка сценарного подхода и его лингводидактических научно-методических основ (на примерах сценариев «Торг», «Выдвижение претензии» и «Сотрудничество») для обучения деловому общению китайских учащихся на базовом уровне РЯДО.

Исследование работы направлено на верификацию **гипотезы** о том, что разработанный сценарный подход обучения на базовом уровне РЯДО является эффективным средством оптимизации учебного процесса, способствующим формированию у китайских учащихся коммуникативной компетенции РЯДО.

Для достижения указанной цели необходимо было реализовать ряд важных **задач**:

- изучить понятие «деловое общение» в современном социолингвистическом контексте, а также рассмотреть особенности делового общения на русском и китайском языках, а именно их этикетные, социокультурные и иные аспекты;

- проанализировать существующие учебники по обучению русскому языку делового общения в Китае, а также выявить соответствие этих материалов реальному положению дел в международном взаимодействии;

- дать научное обоснование сценарному подходу в обучении РКИ как новой педагогической технологии;

- описать лингводидактические особенности сценария в связи с использованием сценарного подхода при обучении деловому общению;

- разработать модели лингводидактических материалов – сценариев «Торг», «Выдвижение претензии» и «Сотрудничество» для обучения РЯДО китайских учащихся как наиболее реальных и часто встречающихся в современной деловой жизни;

- проверить педагогическую эффективность разработанных сценариев во время экспериментального обучения.

В качестве **материала исследования** использовались следующие источники: современные китайские учебники по обучению русскому языку делового общения, наиболее часто используемые при обучении русскому языку

делового общения и ориентированные на базовый уровень РЯДО; инструктивно-методические документы, описывающие уровневые системы делового общения в контексте международных уровней (РЯДО, ВЕС, ВСТ); результаты анкетирования студентов, материалы экспериментального обучения.

Теоретическую и методологическую основу диссертационного исследования составляют:

- научные труды для раскрытия понятия «сценарий» и описания возможности использования данного метода при обучении РЯДО (А.П. Бабушкин, А.Н. Баранов, Д.О. Добровольский, С.В. Иванова, М.Л. Макаров, М.Л. Минский, З.Д. Попова, Дж. Остин, Дж. Серль, В.И. Шляхов);

- научные труды по проблематике «деловое общение» (Е.В. Журавлёва, Т.И. Власова, Л.П. Клобукова, М.В. Колтунова, И.В. Михалкина, И.Л. Роляк, Л.Б. Трушина, Л.С., А.П. Шарухин);

- научные труды по проблематике «межкультурная коммуникация» (И.М. Белоусова, Д.Б. Гудков, О.С. Иссерс, О.А. Леонтович, Ю.Е. Прохоров, И.А. Стернин, С.Г. Тер-Минасова);

- научные работы в области теории и методики преподавания русского языка как иностранного (Э.Г. Азимов, В.Г. Костомаров, О.Д. Митрофанова, Н.И. Формановская, С.А. Хавронова, А.Н. Щукин);

- Работы китайских ученых в области методики обучения РЯДО (Сун Шуфан, Ван Сяохуэй, Ван Тин, Ван Цин, Ву Сюэсун, Ли Дексян, Мэнся, Ян Чун).

Для решения поставленных задач в диссертационном исследовании и проверки выдвинутой гипотезы были использованы следующие **методы исследования: теоретические:** анализ, синтез и обобщение данных, представленных в лингвистической, научно-методической, педагогической, социологической литературе по исследуемой проблеме; **социолого-педагогические и диагностические:** визуальное наблюдение, анкетирование учащихся китайских вузов, наблюдение за ходом обучения, тестирование

студентов, анализ выполнения студентами практических заданий; **эмпирический:** проведение экспериментального обучения для проверки выдвинутой гипотезы; **статистический:** количественный анализ результатов контроля умений и навыков, полученных в ходе экспериментального обучения; **интерпретационный:** анализ речевой деятельности китайских учащихся, изучающих русский язык делового общения в вузах Китая.

Научная новизна исследования заключается в том, что:

- в качестве новой технологии обучения разработан сценарный подход;
- впервые описываются модели сценариев («Торг», «Выдвижение претензии» и «Сотрудничество»), включающие в себя лингводидактические материалы для использования сценарного подхода в обучении РЯДО: перечень формируемых знаний, умений и навыков, примеры стратегий и тактик речевого взаимодействия, речевые образцы, учебный словарь тематической лексики, набор тренировочных языковых и речевых упражнений;
- определены пути и средства оптимального усвоения китайскими учащимися РЯДО на базовом уровне: разработка сценария, включающая лингводидактические материалы; использование деловых игр, тренингов, благодаря проведению которых студенты учатся планировать своё речевое поведение в пределах того или иного сценария, прогнозировать и понимать коммуникативные цели, речевые стратегии и тактики собеседника.

Теоретическая значимость данного диссертационного исследования заключается в следующем:

- рассмотрен ряд актуальных проблем теории и практики преподавания РЯДО китайским учащимся, важных как для практики преподавания иностранных языков вообще, так и для методики РКИ и РЯДО в частности;
- разработаны теоретические основы сценарного подхода и его применение в методике преподавания РКИ;
- путем анализа различных исследований систематизированы социокультурные различия у представителей бизнеса русской и китайской

культур, которые имеют значение для объяснения возможных неудач и недопонимания в деловом общении.

Практическая значимость исследования заключается в том, что его результаты:

- апробированы и внедрены в практику преподавания РКИ, в частности РЯДО, на базе теоретически разработанных основ сценарного подхода;

- могут быть использованы:

- 1) при разработке учебных пособий, программ и учебников для обучения РЯДО китайских учащихся; 2) в лекционных и специальных курсах в системе профессиональной подготовки специалистов делового профиля; 3) при составлении учебных материалов, описывающих особенности делового общения у русских и китайцев, знание которых будет способствовать снятию культурных барьеров и оптимизации будущих профессиональных контактов.

Положения, выносимые на защиту:

1. Сравнительный анализ специфики деловых культур России и Китая и особенностей делового общения на русском и китайском языках должен обязательно проводиться в процессе обучения РЯДО китайских учащихся.

2. Данный сравнительный анализ должен помочь выявлению общего и различий в деловом общении представителей двух стран, что, в свою очередь, должно способствовать взаимопониманию в деловом общении.

3. При обучении РЯДО на базовом уровне необходимо использовать сценарный подход. В результате теоретического обоснования и экспериментального обучения, проведённых в данном исследовании, сценарный подход может быть использован в качестве новой педагогической технологии. Сценарный подход – это особая форма организации учебного процесса, которая предполагает живое общение студентов между собой и с преподавателем. Данный подход при обучении иностранцев РЯДО способствует совершенствованию речевых навыков и умений учащихся, активизирует учебный процесс в целом.

4. Сценарный подход в обучении китайских студентов позволит научить их:

а) определять сценарии русского речевого взаимодействия в реальной речи; б) планировать речевое поведение в зависимости от того, как развиваются коммуникативные события в пределах того или иного сценария; в) прогнозировать и понимать коммуникативные цели, речевые стратегии и тактики собеседников; г) взаимодействовать с российскими партнёрами в реальной живой коммуникации.

Апробация и внедрение результатов исследования осуществлялись в ходе экспериментального обучения в декабре 2018 года в группе третьего курса факультета русского языка Харбинского научно-технологического университета, в Государственном институте русского языка им. А.С. Пушкина в 2019 г., а также в марте-мае 2020 г. на 3-ем курсе факультета русского языка Синьцзянского университета. Содержание и результаты диссертационного исследования были представлены и обсуждались на расширенном заседании кафедры методики преподавания РКИ Гос. ИРЯ им. А.С. Пушкина. Теоретические положения диссертационного исследования были изложены в докладах на Международной научно-практической конференции «Славянская культура: истоки, традиции, взаимодействие. XVIII Кирилло-Мефодиевские чтения» в 2017 г., на Международной научно-практической конференции «Славянская культура: истоки, традиции, взаимодействие. XIX Кирилло-Мефодиевские чтения» в рамках Международного Кирилло-Мефодиевского фестиваля славянских языков и культур в 2018 г., на научных конференциях «Леонтьевские чтения» в 2017 и 2018 гг., Гос. ИРЯ им. А.С. Пушкина.

Результаты диссертационного исследования отражены в 6 публикациях автора, 4 из которых размещены в рецензируемых периодических научных изданиях, рекомендованных ВАК министерства науки и высшего образования РФ.

Личный вклад. Автором лично научно обосновано использование сценарного подхода в обучении китайских учащихся русскому языку делового общения на базовом уровне РЯДО как новой педагогической технологии.

Автором самостоятельно описаны лингводидактические особенности сценарного подхода; произведён отбор стратегий и тактик, соответствующих сценариям лексики и грамматики, разработан набор языковых и речевых упражнений; разработаны и потом апробированы в ходе экспериментального обучения модели сценариев. В результате были сделаны выводы, подтверждающие эффективность экспериментальной проверки.

Структура диссертации определяется целями и задачами исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, включающей в себя 103 наименования, и приложения. Диссертация снабжена таблицами и рисунками. Общий объём диссертации составляет 224 страницы, из которых 206 страниц – основного текста.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **Введении** обосновывается актуальность исследования, определяются его объект и предмет, обозначаются цель и задачи, обосновываются методы исследования, формулируются гипотеза, научная новизна, а также его теоретическая значимость и практическая ценность.

Первая глава «Теоретические основы понятий «сценарий» и «сценарный подход» в методике обучения русскому языку как иностранному» содержит научное обоснование разработки методической концепции использования теоретических основ сценарного подхода, а также собственно сценария в методике преподавания РКИ.

В параграфе 1.1 «Теория сценария и её применение в методике преподавания РКИ» анализируется феномен сценарной организации общения, а также взгляды лингвистов на понятие «сценарий». Сценарий трактуется как концептуальная структура для процедурного представления знаний о типизированной ситуации, знание в которой привязывается непосредственно к участникам коммуникативной ситуации. Сценарии возникают на основе типизации и обобщения моделей ситуации, которые являются носителями информации о ранее встречающихся ситуациях. Проводится разграничение

между терминами «сценарий» и «фрейм». Фреймы обозначают когнитивные схемы, которые хранятся в памяти человека и извлекаются из памяти для сохранения старых и новых реалий действительности и общения с накопленным опытом. Фрейм выступает также как общее родовое обозначение сценария, так как речевые действия, заложенные в сценарии, выполняются в зависимости от конкретных обстоятельств, поэтому широкое распространение получило понятие «фрейм-сценарий».

Отмечается, что сценарий состоит из ряда речевых актов, последовательно сменяющих друг друга. Каждое речевое действие в рамках сценария направлено на достижение определенной цели. Для достижения поставленной цели говорящий должен выбрать определенную стратегию поведения. Каждая стратегия связана с тактиками, под которыми понимаются способы и методы решения отдельных пошаговых задач на пути к достижению поставленной цели. Выделяются три основные стратегии поведения в коммуникативной ситуации: 1) стратегия кооперации (иначе – сотрудничества), которая характеризуется использованием методов убеждения с опорой на факты, поиском компромиссов на основе учета различных (зачастую противоположных) точек зрения; 2) стратегия доминирования (стратегия персуазивности), которая заключается в навязывании собеседнику своей точки зрения, при этом сопровождается подавлением любых возражений, иногда агрессией; 3) стратегия сопротивления доминированию, которая используется, когда необходимо дать отпор собеседнику, избравшему стратегию доминирования, и заключается в отстаивании своих собственных интересов и точек зрения (В.И. Шляхов).

В параграфе 1.2 «Сценарный подход как новая технология и его использование в обучении русскому языку делового общения» термин «подход к обучению» характеризуется как базовая категория методики РКИ, определяющая стратегию обучения языку и выбор метода обучения, реализующего такую стратегию. Отмечается, что уже с 70-х годов XX века началось использование сценарного подхода в обучении иностранным языкам. Определяется ряд преимуществ использования сценарного подхода в обучении,

так как он: 1) основан на соединении усилий учащихся для выработки коллективного совместного решения; при этом предполагается участие преподавателя для формирования у учащихся положительной мотивации участвовать в речевой деятельности; 2) построен, исходя из реальных моделей социокультурных и социально-производственных систем; 3) характеризуется максимально приближением к реальной жизни; 4) побуждает учащихся к мыслительной деятельности, так как предполагает, прежде всего, диалоги, то есть обмен мнениями о возможных путях решения конкретной проблемы. Определяются задачи для применения сценарного подхода в преподавании иностранных языков – необходимо:

1) описать дискурсивные события в виде диалогов, монологов или полилогов; 2) определить коммуникативные цели участников общения; их статусные и ролевые характеристики; 3) разработать определённые стратегии и тактики для того, чтобы достичь поставленной цели.

Отмечается, что обучение русскому языку с использованием сценарного подхода должно осуществляться на основе разработанных лингводидактических материалов. Дается структура лингводидактических материалов: 1) перечень формируемых у обучающихся знаний, навыков и умений; 2) примеры самих сценариев и заданий для формирования знаний, умений, навыков, а также порядок их выполнения. Определены основные характеристики лингводидактического материала для создания сценария:

1) он направлен на создание на занятии проблемной ситуации;

2) он отличается вариативностью: сценарии строятся по определенным сюжетам, которые предполагают множество вариантов развития ситуации в зависимости от внешних и внутренних факторов, а также от уровня знаний обучающихся, степени сложности и т.д. Описывается структура сценария, она включает в себя следующие компоненты: цель, сюжет сценария, содержание, роли. Было также установлено, что организация сценария при обучении русскому языку предполагает прохождение ряда этапов (подготовку, реализацию сценария, рефлексия).

Делается вывод о том, что использование сценарного подхода даёт ряд преимуществ, поскольку он позволит научить иностранных студентов:

- а) определять сценарии русского речевого взаимодействия в реальной речи;
- б) планировать речевое поведение в зависимости от того, как развиваются коммуникативные события в пределах того или иного сценария;
- в) прогнозировать и понимать коммуникативные цели, речевые стратегии и тактики собеседников;
- г) взаимодействовать с российскими партнёрами в реальной живой коммуникации.

В результате применения сценарного подхода у учащихся происходит:

- 1) формирование коммуникативной компетенции;
- 2) активное развитие речемыслительной деятельности;
- 3) приобретение умений и навыков профессионального общения;
- 4) формирование способности обладать определенным набором профессиональной лексики;
- 5) формирование умения работать в команде;
- 6) формирование способности к самовыражению, умению аргументировать свою позицию или выражению несогласия в тех или иных вопросах. Усвоенные навыки и умения при использовании сценарного подхода, будут способствовать успеху в будущем общении с деловыми партнерами.

Делается вывод о том, что сценарный подход – это новая технология обучения русскому языку, она имеет актуальное значение в современной методике РКИ, особенно при обучении деловому общению (РЯДО) иностранных студентов.

В параграфе 1.3 «Роль обучения стратегиям и тактикам при использовании сценарного подхода» обращается внимание на необходимость формирования у учащихся умений определять статусные и ролевые характеристики собеседников, их коммуникативные цели и задачи, а также избранные стратегии и тактики в речевом взаимодействии. Отмечается, что для достижения поставленной цели говорящий должен выбрать определенную стратегию поведения в рамках сценария, и на основе этого избрать наиболее эффективный способ использования своего коммуникативного опыта.

При обучении РЯДО рассматриваются четыре стратегии: стратегия персуазивности, стратегия сопротивления, стратегия сотрудничества, а также стратегию торга.

- Персуазивность – это речевое взаимодействие, которое реализует попытку воздействия адресанта на ментальную сферу партнера с целью изменения его поведения, например: *«Вы поступаете непорядочно по отношению к нам, своему давнему партнёру», «Вы сразу подпишете или некоторое время подумаете?»*, *«Или вы берёте весь товар, или ничего!»*;

- Стратегия сопротивления используется одной из сторон, когда она не приемлет предложений партнера по бизнесу. В данном случае используются тактики доказательства своей правоты, убеждения, отстаивания своих интересов, например: *«Войдите в нашу ситуацию...к сожалению, мы вам в этом деле не поможем!»*.

- Стратегия сотрудничества предполагает ведение унисонного разговора партнёрами по бизнесу. Тактики, применяемые для осуществления стратегии сотрудничества, многообразны. Это могут быть и одобренные слова, совместный поиск формулировок, добровольная информация, требуемая партнерами, или же выражение готовности дать информацию, предупреждение, совет, та или иная рекомендация. Например: *«Мы всегда готовы ответить на ваши вопросы»*.

- Стратегия торга употребляется каждой из сторон, когда она стремится для себя выторговать наиболее выгодные условия выполнения сделки, ориентируется на собственную победу. В стратегии торга употребляются тактики противодействия, несогласия, аргументации, сомнения, разъяснения своей позиции. Например: *«Мы планируем закупить у вас большую партию товара, поэтому просим сделать скидку на количество»*, *«Мы согласны, что у вас качественные товары, но цена – слишком высокая»* и пр.

Стратегии связаны с тактиками. Отличительными свойствами тактики является то, что она характеризуется гибкостью и динамичностью и непосредственно зависит от речевых действий оппонентов. При помощи речевой тактики осуществляется быстрая реакция на ситуацию, а это в свою очередь

влияет на гибкость стратегии. В представленных сценариях были использованы тактики возражения, сомнения, несогласия, доказательства своей правоты и др.

Отмечается, что осуществление коммуникативных стратегий проявляется в следующих четырех коммуникативных действиях: 1) рецепция; 2) продукция; 3) взаимодействие; 4) посредничество. Ставятся задачи при обучении стратегиям. При обучении стратегиям в рецепции перед преподавателями стоит задача научить студентов: понимать, слушая (или читая) текст, используя знания, полученные по теме, а также контексты (слова, словосочетания, отрывки текста) и на их основе понимать установки и намерения говорящего и пишущего. Важно, чтобы студенты умели адекватно понимать приобретенную информацию, воспринимать и различать стилистические средства и приемы. Отмечается важность роли перевода, поскольку студенты будут в дальнейшем уметь выступать в роли переводчика: переводить тексты с китайского на русский язык и наоборот на подобную тему, пользуясь введенными лексическими средствами. В процессе обучения стратегиям продукции большое внимание уделяется формированию навыков и умений устной речи: восприятию устной речи говорящего, быстроте речевых реакций на его высказывания, правильному употреблению коротких фраз, использованию специальных слов/терминов (в деловом общении), клишированных фраз, умению применять в нужный момент компенсаторную стратегию. Для разработки стратегии обучения диалогической форме общения учитываются различные типы диалогов (диалог-расспрос, диалог-переспрос, диалог-унисон, диалог-возражение, диалог-уточнение/дополнение, побудительный диалог, поощрительный диалог, диалог-торг).

В параграфе 1.4 «Роль сценария в технике подготовки и проведения деловой игры» подчеркивается важность создания сценария как ключевого момента в подготовке и проведении деловой игры. Сформулированы основные требования к составлению сценария игры, где нужно: определить цель, объект и задачи деловой игры, ее структуру, состав команд, уровень их знаний, время и место игры, тактические и речевые намерения участников; лингвистический

материал, наглядные материалы и т.д. В качестве примера предлагается сценарий «Выдвижение претензии о нарушении качества товара».

Заканчивается параграф рисунком, который можно использовать как основу для планирования и управления деловой игрой.

В параграфе 1.5 «Тренинг как активная форма обучения речевому взаимодействию» отмечается, что для наилучшего усвоения пройденного материала преподаватели применяют на семинарских занятиях тренинги, используя методы и приёмы: кейс-метода, деловой игры, групповой дискуссии, мозгового штурма, видеоанализа.

Вторая глава «Понятие «деловое общение» в методике РКИ и его особенности в русской и китайской культурах» посвящена теоретическому анализу имеющихся научно-методических работ, посвящённых обучению иностранных учащихся русскому языку делового общения в современной методике преподавания РКИ. В том числе рассматриваются культурные различия между Россией и Китаем, анализируются особенности русского и китайского делового этикета и их учет при деловых контактах, анализируется общее состояние обучения РЯДО в китайских вузах.

В параграфе 2.1 «Понимание термина «деловое общение» в современной методике РКИ» рассматривается определение термина «деловое общение» как в широком, так и в узком смысле. В широком смысле деловое общение понимается как акт социального взаимодействия, конечной целью которого является коммерческий и некоммерческий обмен продуктами материального и интеллектуального характера, а в узком смысле – как общение в сфере коммерции, как «бизнес-коммуникация».

Рассматриваются различные классификации сфер общения. Отмечается, что в предлагаемых классификациях общение обслуживается обычно не одной, а несколькими функциональными разновидностями русского языка. Подтверждением этому служит тот факт, что практически в каждой подсфере общения может реализовываться деловое общение, которое соотносится с определенным набором ситуаций и тем. Таким образом, современный взгляд на

явление «деловое общение» даёт возможность рассматривать его как феномен трансфункциональный; осуществление делового общения может быть реализовано практически в любой сфере деятельности.

В параграфе 2.2 «Основные понятия, связанные с содержанием и целями обучения русскому языку делового общения» отмечается, что, в связи с использованием коммуникативно-ориентированного подхода к обучению иностранным языкам, основной целью обучения является овладение иностранными учащимися коммуникативной компетенцией на русском языке, что предполагает, в свою очередь, освоение русского языка как средства общения в реальных ситуациях этого общения, актуальных для них. Цели обучения русскому языку в профессиональной сфере были определены на основе изучения речевого поведения иностранных специалистов в процессе коммерческой деятельности на российском рынке во время деловых контактов с российскими партнерами. С целями обучения тесно связывается и понятие содержания обучения. Было выяснено, что в современной методике, когда речь идет о содержании обучения, результатом освоения иностранного языка называют обычно приобретение коммуникативной компетенции, которая содержит речевую, языковую, социокультурную, компенсаторную (или стратегическую), дискурсивную, прагматическую и – в нашем случае – профессиональную компетенции. Содержание обучения РЯДО включает в себя множество компонентов: необходимые знания по грамматике, лексике, лингвострановедению; коммуникативные навыки и умения, которые должны быть сформированы в процессе обучения, предметные знания, которые приобретаются в процессе изучения текстов по специальности, а также тем, подтем, сфер, ситуаций и коммуникативных задач общения; знания о культуре носителей изучаемого языка, составляющие содержание социокультурной компетенции.

В связи с этим рассматриваются такие понятия, как “язык бизнеса” и “язык делового общения”. Отмечается, что в методике РКИ существуют два мнения по этому вопросу. В ряде случаев между этими понятиями ставится знак равенства.

И наоборот, существует мнение, что это разные понятия (Ю.Е. Прохоров, Г.М. Левина, К.Е. Родионова).

В параграфе 2.3 «Разработка уровней систем владения языком делового общения» даётся общая картина уровней систем: уровней системы по русскому языку делового общения (РЯДО), разработанной специалистами Государственного института русского языка им. А.С. Пушкина (базовый, средний, продвинутый, сертификационные уровни); Лондонской Торгово-промышленной палаты LCCI (London Chamber of Commerce and Industry); Кембриджского экзаменационного синдиката UCLES (University of Cambridge Local Examination Syndicate) в разделе «BEC 1.2.3.» (Business English Certificate) Лондонской палаты, а также уровней системы владения китайским языком делового общения (ВСТ), включающей в себя уровни: ВСТ (А) и ВСТ (В).

В подпараграфе 2.3.1 «Содержание обучения на базовом уровне владения русским языком делового общения» анализируется содержание базового уровня РЯДО.

В параграфе 2.4 «Русский язык делового общения в межкультурной коммуникации» отмечается необходимость обучения РЯДО, учитывая межкультурное деловое общение (МДО).

В подпараграфе 2.4.1 «Культурные и деловые различия между Россией и Китаем» отмечается общая черта этих народов – народу обеих стран общественное важнее личного. Однако в китайском обществе преобладает маскулинность, в то время как в России – феминность. Анализируются особенности русского и китайского делового этикета при деловых контактах с точки зрения принятых традиций: приветствия, обращения к партнерам, обмена визитными карточками, физического контакта, коммуникативного поведения при ведении бизнеса, использования цифр (любимые/нелюбимые цифры), и отношения ко времени, отношения к деньгам и инвестициям, а также других отличий в деловых отношениях. Отмечается, что одним из главных желаний молодых китайцев стало стремление к богатству, занятие бизнесом: «Деньги –

это ещё не всё, но без денег ничего не получится». Китайцы очень осторожны в ведении бизнеса, они любят копить деньги. При разрешении конфликтов китайцы придерживаются концепции межличностной гармонии.

Было выяснено, что по многим вопросам деловой этикет России абсолютно противоположен деловому этикету Китая.

Таблица 1 – Особенности русского и китайского делового этикета при деловых контактах

	Китайская сторона	Российская сторона
приветствие	рукопожатие	рукопожатие
Обращение к партнерам	1) фамилия+должность, например, Лю директор; 2) фамилия+Сяньшэн (господин) / Нюйши (госпожа), например, Ян Сяньшэн; 3) обращение на вы.	1) господин/госпожа +фамилия/ должность, например, господин Иванов, господин директор; 2) личное имя+отчество, например, Юрий Александрович; 3) товарищ+ фамилия/должность, например, товарищ Рыжов, товарищ председатель; 4) обращение на вы.
Обмен визитными карточками	Китайцы подают визитные карточки двумя руками, подача одной рукой означает неуважение к другим.	Русские раздают визитные карточки только правой рукой.
Физический контакт	Соблюдение физической дистанции с собеседником и избежание телесного контакта между незнакомыми людьми. При удачных отношениях в бизнесе возможно рукопожатие.	Стремление избежать телесный контакт. Однако при удачных отношениях в бизнесе возможны рукопожатие, объятие, похлопывание по плечу или по спине.
Коммуникативное поведение при ведении	Китайцы больше слушают других, не выражая свои	Более эмоциональные, не всегда скрывают свои идеи и эмоции.

бизнеса	идеи, скрывая эмоции. Мало жестикулируют.	Говорят, используя жесты.
Нелюбимые цифры	4 (на китайском языке произношение цифры 4 похоже на произношение слова «смерть»).	13 (символ несчастья).
Пунктуальность	Строго соблюдают время.	Не так строго соблюдают время.

Отмечаются этикетные различия в деловом общении с представителями женского пола: в официальной обстановке не принято для женщин открывать перед ними дверь, помогать пододвигать стул, уступать место, брать под руку, помогать надевать верхнюю одежду, говорить комплименты про одежду, фигуру и внешность. А в России перечисленные поступки как раз являются способами выражения уважения мужчин к женщинам.

В параграфе 2.5 «Обучение русскому языку делового общения китайских учащихся» рассмотрены 19 из 150 университетов Китая, имеющих факультет русского языка. Анализ показал растущий интерес студентов к дисциплине «РЯДО», 95% студентов высказались о полезности проведения занятий по данной дисциплине.

В подпараграфе 2.5.1 «Общая характеристика обучения русскому языку делового общения в китайских вузах» рассмотрены рейтинги университетов с точки зрения преподавания русского языка, а также программы дисциплин неэкономических вузов. Все дисциплины в университетах делятся на 2 группы: 1) обязательные предметы и 2) учебные предметы по выбору. Дисциплина «РЯДО» относится ко второй группе. В экономических же университетах на факультетах русского языка предмет «РЯДО» относится к обязательным учебным предметам, он начинается вводиться в пятом семестре (на третьем курсе), и продолжается 3 семестра, занимает всего 396 учебных часов, 24 учебных балла.

В подпараграфе 2.5.2 «Существующие проблемы в обучении русскому языку делового общения на факультетах русского языка китайских

непрофильных вузов» выявлены проблемы в обучении РЯДО: несоответствие учебных пособий современным методам обучения РКИ, недостаточность знаний о предметной области, отсутствие коммуникативного характера заданий; недостаточная подготовка кадров в сфере преподавательской деятельности и малое количество учебных часов. Кроме того, были исследованы особенности спроса специалистов в сфере русского языка делового общения в современном Китае. Сделан вывод о том, что после окончания университета выпускники факультета русского языка в большинстве случаев занимаются работой, связанной с внешней торговлей.

Были проанализированы требования, которые предъявляют китайские работодатели при приёме на работу к китайским претендентам в сфере РЯДО. Анализ показал, что речевые навыки важнее, чем навыки письменной речи; умение устного перевода важнее умения письменного перевода; уровню общего владения русским языком и знаниям делового общения придается одинаково важное значение.

В подпараграфе 2.5.3 «Анализ учебников для обучения русскому языку делового общения, адресованных китайским студентам-филологам» были рассмотрены два учебника для обучения русскому языку делового общения, адресованных китайским студентам-филологам: 1. Сун Шуфан, «Русский язык для деловых людей», издательство «Преподавание иностранных языков в Шанхае», 2008 г. и 2. Мэнся, Н. Ю. Царева, «Курс делового общения», издательство «Пекинский университет языка и культуры», 2016 г. В первом учебнике больше внимания уделяется формированию у студентов лексических и грамматических навыков, навыкам перевода. Полностью отсутствуют упражнения коммуникативного характера. Второй учебник имеет коммуникативный характер. В нём предлагаются упражнения открытого типа: вопросно-ответные, ситуативные, дискуссионные, игровые. При их выполнении студенты сосредоточены на содержании высказывания, они учатся высказывать своё мнение по определённому кругу тем, участвовать в диалогах.

В подпараграфе 2.5.5 «Новые перспективы в подготовке русскоязычных специалистов в Китае в связи с учётом стратегии «Один пояс и один путь» делается вывод о необходимости расширения подготовки русскоязычных специалистов, служащих «Поясу и пути». Отмечается большая роль данного проекта в перспективном отношении в преподавании русского языка делового общения.

В третьей главе «Программа экспериментального обучения китайских учащихся русскому языку делового общения с использованием сценарного подхода и ее реализация» содержится описание экспериментального обучения.

В параграфе 3.1 «Программа экспериментального обучения» рассматривается программа экспериментального обучения, проведенного с целью подтверждения выдвинутой гипотезы. Программа включает в себя проведение: анкетирования, констатирующего среза, экспериментального обучения, итогового среза, анализа результатов обучения.

Описываются три этапа экспериментального обучения: **первый (подготовительный)** проходил в 2015–2016 гг.; основная цель – сбор информации. **На втором этапе** исследования (2017–2018 гг.) на основе собранной информации и обобщения изученного материала была сформулирована рабочая гипотеза. **На третьем этапе** (2018–2020 гг.) проводилась проверка гипотезы исследования в ходе экспериментального обучения. Экспериментальное обучение проводилось с 6-ого марта по 10 мая 2020 года (10 недель) по материалам сценариев «Выдвижение претензии», «Торг», «Сотрудничество» на 3-ем курсе факультета русского языка Синьцзянского университета. В обучении приняли участие две группы студентов третьего курса, в каждой группе было по 20 китайских студентов-филологов, владеющих русским языком на базовом уровне.

Приводятся этапы проведения эксперимента:

1. Анкетирование: 4 ак. ч.;
2. Проведение констатирующего среза: 2 ак. ч.
3. Проведение экспериментального обучения: 30 ак. ч.
4. Итоговый срез: 2 ак. ч.

В подпараграфе 3.1.1 «Разработанные модели в виде лингводидактических материалов для проведения экспериментального обучения» описываются модели лингводидактических материалов: три сценария – «Выдвижение претензии», «Торг», «Сотрудничество». Приводится структура сценария, включающая в себя следующие компоненты: 1) Описание ситуации общения, 2) Участники общения, 3) Место общения, 4) Коммуникативные задачи, 5) Соответствующие стратегии и их речевой набор, 6) Тактики общения и их речевой набор, 7) Деловое взаимодействие в виде диалогов, 8) Учебный словарь тематической лексики, 9) Набор тренировочных упражнений.

Сценарий «Торг» состоит из трех частей. В первой части студентам предлагались следующие коммуникативные задачи, указанные в табл. 2.

Таблица 2 – Коммуникативные задачи к сценарию «Торг»

Одна сторона (представитель китайской компании)	Другая сторона (представитель российской компании)
Пригласить партнёров к участию в обсуждении цены на товар. Выдвинуть свою цену.	Выразить несогласие с предлагаемой ценой и просьбу уменьшить цену, сделать скидку. Аргументировать своё предложение.
Ответить на предлагаемую скидку в виде согласия / несогласия. Аргументировать свою позицию.	Выразить понимание ситуации / уйти от решения вопроса.

Согласно данным коммуникативным задачам, были предложены тактики и речевые образцы, отображённые в табл. 3.

Таблица 3 – Тактики и речевые образцы к сценарию «Торг»

Коммуникативные задачи	Тактики и речевые образцы
------------------------	---------------------------

<p>Пригласить партнёров к участию в обсуждении цены на товар.</p> <p>Выдвинуть свою цену.</p>	<p>Тактика приглашения: <i>Давайте обсудим вопрос о цене./ Давайте поговорим о цене./ Мы бы хотели сегодня с Вами поговорить о вопросе цены.</i></p> <p><i>Мы предлагаем вам цену ...</i></p>
<p>Выразить другой стороной несогласие с предлагаемой ценой и просьбу снизить цену, сделать скидку.</p> <p>Аргументировать своё предложение.</p>	<p>Тактика выражения несогласия: <i>Ваша предлагаемая цена нас не устраивает. /Мы не согласны с этой ценой. / Мы не можем согласиться с вашей ценой.</i></p> <p><i>Просим снизить цену. /Просим сделать нам скидку. /Хотелось бы получить скидку. / Вы не могли бы сделать нам скидку на количество?</i></p> <p>Тактика аргументации: <i>Ваша цена нам не подходит. Вопрос в том, что она очень высока. Если бы вы сделали нам скидку в размере 5%, мы бы сразу заключили договор.</i></p>
<p>Ответить на предлагаемую скидку в виде согласия/несогласия.</p> <p>Аргументировать свою позицию.</p>	<p>Тактика выражения согласия: <i>Хорошо. Предлагаем вам скидку в размере 5%/ Мы максимально можем сделать вам скидку в размере 3%.</i></p> <p>Тактика аргументации: <i>Вы же понимаете, что мы уже вам предлагали выгодную цену, поэтому больше не уступим.</i></p> <p>Тактика уговаривания: <i>Поймите, пожалуйста, нашу ситуацию. Если сделаем вам скидку в размере 8%, тогда у нас вообще не будут никакой прибыли. /Войдите в наше положение. Мы обеспечиваем качество товара, а цена всегда зависит от качества.</i></p>
<p>Выразить понимание ситуации/уйти от решения вопроса.</p>	<p>Тактика согласия: <i>Хорошо. Ждём вашего звонка.</i></p> <p>Тактика ухода от решения вопроса: <i>Хорошо. Мы подумаем и перезвоним вам на следующей неделе.</i></p>

Во второй части приводится сценарий торга:

А. Место общения: на выставке.

Б. Участники общения: продавец – директор по продажам Ли Пин, покупатель – директор по закупкам Иванов А. С.

Ситуация: партнеры встретились на выставке из-за того, что у продавца цена дивана повысилась на 8% по сравнению с прошлым заказом. Обсуждали вопрос о цене.

В данном сценарии предлагались следующие **сцены**:

Сцена 1. Выражение радости встречи; приглашение партнёров к участию в обсуждении цены на товар.

Ли - Добрый день, господин Иванов! Рад вас видеть в нашем павильоне! Давно не виделись! Как ваши дела? Мы отправили вам наше новое предложение, вы рассмотрели?

Сцена 2. Выражение радости встречи; выяснение причины повышения цены.

Иванов - Здравствуйте, господин Ли! Рад вас видеть! У нас все хорошо! Мы рассмотрели ваше новое предложение. Но мы заметили, что по сравнению с нашим прошлым заказом, настоящая цена на них повысилась на 8 %. Почему?

Сцена 3. Объяснение причины повышения цены.

Ли - Очень жаль, что так получилось! Вопрос в том, что цена на древесину, массив дерева, из которого мы делаем наши диваны, сильно повысилась. Древесина - это очень важное сырье, из которого мы делаем нашу продукцию!

Сцена 4. Выражение готовности закупать товары; выражение несогласия с ценой; просьба сделать себе скидку/снизить цену.

Иванов - Я понял. Но мы планируем закупить у вас партию диванов, а нас такая цена не устраивает. Можете ли сделать нам скидку на количество?

Сцена 5. Уточнение размера скидки.

Ли - А какая скидка вас устраивает?

Сцена 6. Выдвижение скидки покупателем.

Иванов - В размере 5%.

Сцена 7. Ответ на предлагаемую скидку в виде несогласия; аргументирование своей позиции.

Ли - *К сожалению, с такой скидкой мы не можем согласиться. Поймите нашу ситуацию. По такой цене нам продавать очень невыгодно.*

Сцена 8. Выражение аргументации партнера; просьба сделать скидку.

Иванов - *Да, я очень понимаю ваше положение, но просим Вас учитывать важный момент, что мы постоянные партнеры, сколько лет мы уже сотрудничали!*

Сцена 9. Выражение согласия с аргументацией партнера и выдвижение своей максимальной скидки.

Ли - *Согласен с вами! И наше сотрудничество также важно нам. Но, учитывая этот момент, максимально можем предложить для вас скидку только в размере 3%.*

Сцена 10. Уход от решения вопроса покупателем.

Иванов - *Окей. Спасибо за скидку. Мы подумаем и позвоним попозже.*

Ли - *Хорошо. Буду на связи.*

В третьей части материала предлагается ряд языковых упражнений, речевых упражнений, упражнений на перевод и упражнения для самостоятельной работы.

В параграфе 3.2 «Проведение экспериментального обучения» анализируются результаты анкетирования, описывается проведение экспериментального обучения, а также подводятся его результаты.

В подпараграфе 3.2.1 «Анкетирование как один из этапов экспериментального обучения. Результаты анкетирования» рассматриваются результаты двух анкетирований: первое анкетирование проводилось в декабре 2018 года в группе третьего курса факультета русского языка Харбинского научно-технологического университета (Китай). В этом университете предмет «РЯДО» как одно из двух направлений обучения (другое направление – туристический русский язык) начинает вводиться в четвертом семестре (1 раз в неделю, по 2 учебных часа) и продолжается 4 семестра. В данной группе было 25 китайских студентов-филологов, которые владеют русским языком общего уровня В1 и РЯДО – базовый уровень. Преподавателем данного института на занятии по предмету «РЯДО» студентам была предложена

модель лингводидактического материала – сценарий «Торг». В своих анкетах 22 студента отметили, что материал им полезен. Они написали, что тема интересная и актуальная, структура материала четкая, их заинтересовало содержание, они захотели изучать предложенные речевые образцы и сценарий «Торг». Студенты решили, что этот материал будет им нужен потом в работе. Они также отметили, что сценарный способ подачи материала помогает им усвоить язык, им легче запомнить новые слова, словосочетания и конструкции. Другим студентам был полезен словарь, где было много новых слов, а также устойчивых словосочетаний и предложений, что помогло им более четко освоить новый материал и узнать, как им пользоваться.

Второе анкетирование проводилось в мае 2019 года в группе китайских студентов-филологов, владеющих русским языком на уровне В1. В группе было 10 студентов-филологов, которые приехали в Гос. ИРЯ им. А.С. Пушкина на стажировку на десять месяцев изучать русский язык, в том числе язык бизнеса. В Китае они учились на третьем курсе бакалавриата и приехали по обмену (Сычуаньский университет иностранных языков, Уханьский университет, Уханьский педагогический университет, Чичихаэрский университет, Харбинский научно-технический университет, Хунаньский университет, Хунаньский педагогический университет). Студентам на занятии по предмету РЯДО была предложена модель лингводидактического материала – сценарий «Выдвижение претензии!». В результате анкетирования нами был сделан следующий вывод: предложенный сценарный подход в обучении русскому языку делового общения и модели лингводидактических материалов – сценариев «Торг» и «Выдвижение претензии» способны обеспечить повышение мотивации учащихся, активизировать их внимание, содействовать развитию навыков развития речи русского языка в деловом общении, оптимизировать в целом процесс обучения.

В подпараграфе 3.2.2. «Проведение констатирующего среза» описываются материалы и порядок проведения констатирующего среза. Для проверки уровня сформированности навыков и умений делового общения у студентов в начале экспериментального обучения в январе 2020 года был

проведен констатирующий срез в экспериментальной (20 человек) и контрольной группах (20 человек) в Синьцзянском университете. Предмет «РЯДО» в Синьцзянском университете как одно из двух направлений обучения (другое направление – русский язык и литература) начинает вводиться в четвертом семестре (1 раз в неделю, по 2 учебных часа) и продолжается 4 семестра. Объект эксперимента: две группы студентов третьего курса, в каждой группе было по 20 китайских студентов-филологов, владеющих общим уровнем владения русским языком В1 (всего 40 студентов), сдали китайские государственные тесты по русскому языку - 4-й уровень, включающий тест для окончивших базовый этап, то есть четвертый семестр бакалавриата по русскому языку) и уровнем РЯДО – базовый уровень (все 40 студентов уже изучали РЯДО в течение четвертого семестра). Констатирующий срез проводился в виде экзамена. В данном университете, в конце каждого семестра проходит итоговый экзамен по каждому предмету в виде контрольного теста. Контрольный тест был составлен преподавателем кафедры по соответствующему предмету. Были использованы результаты полученных баллов контрольного теста по предмету РЯДО четвертого семестра экспериментальной и контрольной группы в качестве констатирующего среза.

Контрольный тест четвертого семестра по предмету РЯДО факультета русского языка Синьцзянского университета состоял из 3 частей: Часть 1 – Лексика. Грамматика; Часть 2 – Перевод. Часть 3 – Устная речь. Общее время теста: 90 минут. Общий балл – 100.

Цель констатирующего среза заключалась в том, чтобы определить стартовый уровень у экспериментальной и контрольной групп владения общим русским языком и РЯДО.

Таблица 4 – Средний балл результатов каждой части контрольного теста двух групп

Средний балл результатов каждой части контрольного теста двух групп		
Часть 1	Лексика.	Часть 2 Перевод
Грамматика	(60	(20 баллов)
		Часть 3 Говорение.
		Устная речь (20

	баллов)		баллов)
Экспериментальная группа	<i>51.75</i>	<i>14.85</i>	<i>12.7</i>
Контрольная группа	<i>51.7</i>	<i>15.05</i>	<i>13.75</i>

Результаты констатирующего среза показали следующие данные: средний балл экспериментальной группы по предмету РЯДО составил 79.3 баллов, контрольной группы – 80.5 баллов.

Таблица 5 – Средний балл экзамена двух групп по предмету РЯДО

Средний балл	
Экспериментальная группа	Контрольная группа
79.3	80.5

В подпараграфе 3.2.3 «Ход экспериментального обучения» описывается порядок проведения экспериментального обучения.

Экспериментальное обучение проводилось с 6-ого марта по 10 мая 2020 года (10 недель) по моделям лингводидактических материалов – сценариев «Выдвижение претензии», «Торг», «Сотрудничество» на 3-ем курсе факультета русского языка Синьцзянского университета. Всего в экспериментальном обучении приняли участие две группы (одна экспериментальная и другая контрольная) студентов третьего курса, в каждой группе было по 20 китайских студентов-филологов, владеющих русским языком на уровне В1 и базовым уровнем РЯДО.

Во время экспериментального обучения в двух группах изучались следующие темы учебника «Русский язык для деловых людей» (Сун Шуфан издательство «Преподавание иностранных языков в Шанхае», 2008 г.) – «Деловые переговоры», «Рекламация, арбитраж» и «Цена». В одной группе, экспериментальной, были одновременно с материалами кафедры предложены модели лингводидактических материалов: сценарии «Выдвижение претензии», «Торг», «Сотрудничество». В другой группе, контрольной, таких материалов не предлагалось, обучение шло по обычному плану кафедры.

В подпараграфе 3.2.4 «Проведение итогового среза» подводятся итоги результатов экспериментального обучения. Для этого был разработан контрольный тест по темам «Деловые переговоры», «Рекламация, арбитраж», «Цена», а также сценариям «Выдвижение претензии», «Торг», и «Сотрудничество».

Таблица 6 – Средний балл результатов каждой части контрольного теста двух групп

Средний балл результатов каждой части контрольного теста двух групп			
	Часть 1 Лексика. Грамматика (60 баллов)	Часть 2 Перевод (10 баллов)	Часть 3 Говорение. Устная речь (30 баллов)
Экспериментальная группа	54.35	7.45	25.6
Контрольная группа	52.55	7.2	20.45

В каждой части контрольного теста экспериментальная группа получила результаты выше, чем контрольная группа. Особенно в части 3 – говорение и устная речь. Разница среднего балла между двумя группами составляет 5.15 балла. Поэтому мы пришли к выводу о том, что разработанный сценарный подход обучения на базовом уровне РЯДО может способствовать формированию у китайских учащихся коммуникативной компетенции РЯДО.

Таблица 7 – Данные в процентном соотношении

Оценка	Экспериментальная группа	Контрольная группа
Пятерка	60%	40%
Четверка	35%	30%
Тройка	5%	25%
Двойка	0%	5%

Средний балл результатов контрольного теста двух групп:

Таблица 8 – Средний балл результатов контрольного теста двух групп

Средний балл	
Экспериментальная группа	Контрольная группа

87.3	81.55
------	-------

Из таблиц 7 и 8 становится очевидным тот факт, что экспериментальная группа получила результаты выше, чем контрольная группа. Результаты итогового среза подтвердили гипотезу о том, что разработанный сценарный подход обучения РЯДО является эффективным средством оптимизации учебного процесса, способствующим формированию у китайских учащихся коммуникативной компетенции РЯДО.

В параграфе 3.3. «Сравнительный анализ экспериментального обучения в Синьцзянском университете» сравниваются результаты констатирующего и итогового срезов. Отмечаются два положительных момента: 1) оптимизация учебного процесса в целом: средний балл контрольного теста у экспериментальной группы составил 87.3 баллов, у контрольной группы – 81.55 балл, по сравнению с результатами констатирующего среза: у экспериментальной группы средний балл составил 79.3 баллов, у контрольной группы – 80.5 баллов; 2) владение коммуникативной компетенцией РЯДО у студентов экспериментальных групп стало выше: в третьей части контрольного теста - говорение и устная речь – полученный балл экспериментальной группой составил 25.6 баллов, тогда как в контрольной группе – 20.45 баллов. Если разница уровня владения навыками устной речи в группах при констатирующем срезе составляла 0.25 баллов, то после экспериментального обучения разница увеличилась и составила 5.15 баллов, что позволило сделать вывод о том, что уровень владения навыками устной речи у экспериментальной группы повысился.

Результат экспериментального обучения подтвердил выдвинутую гипотезу о том, что разработанный сценарный подход обучения РЯДО является эффективным средством оптимизации учебного процесса, способствующим формированию у китайских учащихся коммуникативной компетенции РЯДО. Данный подход также: 1) может способствовать оптимизации учебного процесса в целом; 2) помогает улучшать навыки и умения говорения (устной речи) у

китайских учащихся; 3) улучшает подготовку будущих специалистов в их профессиональной деятельности.

В Заключении обобщаются результаты проведённой работы, излагаются основные выводы и намечаются перспективы дальнейших исследований в области использования сценарного подхода при обучении речевому общению китайских учащихся (базовый уровень РЯДО).

В Приложении приводятся ключи к контрольному тесту для итогового среза экспериментального обучения.

Список использованной литературы включает необходимую литературу, всего 103 наименования, в том числе 30 источников китайских учёных и 3 источника на английском языке, а также 4 интернет-источника.

Основные результаты диссертационного исследования представлены автором в следующих публикациях:

В рецензируемых периодических научных изданиях, рекомендованных ВАК при Министерстве науки и высшего образования РФ:

1. Ян Синьюй. Различия русского и китайского делового этикета и их учет при деловых контактах / Ян Синьюй // Гуманитарные и социальные науки. — Ростов-на-Дону: сетевое издание. – 2018. – №3. – С. 211–217. (0,5 п.л.)

2. Ян Синьюй. Обучение русскому языку делового общения в китайских вузах. Сценарный подход: стратегии и тактики. / Ян Синьюй //Международный аспирантский вестник. Русский язык за рубежом. – 2018. – №4. – С. 19–22. (0,4 п.л.)

3. Ян Синьюй. Отличительные особенности деловых отношений и методы разрешения конфликтов при ведении переговоров в Китае. / Ян Синьюй //Международный аспирантский вестник. Русский язык за рубежом. – 2019. – №4. – С. 22–26. (0,33 п.л.)

4. Ян Синьюй. Сценарный подход как новая технология обучения русскому языку делового общения иностранных студентов /Ян Синьюй // Педагогический журнал Башкортостана. Научно-практическое издание

Ассоциации «Башкирский педагогический государственный университетский комплекс». – 2019. – № 5. – С. 135–140. (0,44 п.л.)

В других изданиях:

1. Ян Синьуй. Обучение русскому языку делового общения на факультетах русского языка китайских вузов и особенности спроса специалистов в сфере русского языка делового общения в современном Китае. / Ян Синьуй // Филологическое образование в современных исследованиях: лингвистический и методический аспекты. Материалы Международной научно-практической конференции «Славянская культура: истоки, традиции, взаимодействие. XVIII Кирилло-Мефодиевские чтения» [сборник статей] – М.: Ярославль: Ремдер, 2017. – С. 448–452. (0.25 п.л.)

2. Ян Синьуй, М.М. Калиновская. Обучение сценарию «Торг» на базовом уровне РЯДО китайских учащихся как непривычной технологии обучения. / Ян Синьуй, М.М. Калиновская // Славянская культура: истоки, традиции, взаимодействие. XIX Кирилло-Мефодиевские чтения. Материалы Международной научно-практической конференции «Славянская культура: истоки, традиции, взаимодействие. XIX Кирилло-Мефодиевские чтения» в рамках Международного Кирилло-Мефодиевского фестиваля славянских языков и культур [сборник статей] – М.: Гос. ИРЯ им. А. С. Пушкина, 2018. – С. 744–748. (0.31 п.л.)