

УСТНЫЙ ДЕЛОВОЙ ДИСКУРС И ВОПРОСЫ ЕГО ПРЕПОДАВАНИЯ ИНОСТРАННЫМ УЧАЩИМСЯ

И.Л. Роляк

Аннотация. Рассматриваются особенности обучения иностранных учащихся диалогической и полилогической речи в сфере русского языка делового общения, а также факторы, которые необходимо учитывать при составлении устного делового дискурса. В качестве примера анализируется образец полилога, используемого нами в обучении, а также обосновывается использование в дидактическом процессе сценарного подхода и деловой игры.

Ключевые слова: русский язык делового общения; диалог; полилог; дискурс; сценарий; деловая игра.

Устный деловой дискурс – сложное диалектическое единство, содержащее в себе разнородную информацию. При его составлении учитываются следующие факторы: коммуникативная роль говорящего и слушающего (кто говорит, кому направлено сообщение) и, как следствие, их речевое поведение в определенном типе диалога / полилога; характер и способ воздействия на говорящего / слушающего, зависящие от характера связи (типа их взаимоотношений), формы – непосредственное / опосредованное общение (в данном случае – телефонное), прагматической направленности сообщения; наконец, языковое выражение намерений говорящего. Под деловым дискурсом мы, вслед за О.В. Лещаком [1], понимаем функционально-прагматическую разновидность языковой деятельности, т.е. вариант языковой деятельности, специфицированный социально-психологическими, личностными, стилистическими, тематическими, пространственно-временными, и, самое главное, деятельностью факторами. Основными целями делового общения являются информативная и воздействующая, осуществляемые в определенном виде деятельности – деловой, имеющей своих участников общения с их статусными и ролевыми характеристиками, типологические жанры общения и связанные с ними нормы поведения, в том числе языкового, этих участников.

Цель профессионально ориентированного обучения иностранному языку (в нашем случае – русскому языку делового общения) – приобретение одновременно двух глобальных компетенций: когнитивно-коммуникативной (с функциональной перспективы) и дискурсной (с прагматической перспективы), необходимых для исправной коммуникации во всех ситуациях профессионального общения. Учитывая вышесказанное, мы обсудим ряд существенных лингводидактических вопросов, связанных с обучением деловой речи на русском языке. Для

нашего исследования является важным то, что обучать русскому деловому дискурсу предстоит иностранным учащимся, в связи с чем необходимо учитывать правильное кодирование и декодирование высказываний, которые в разных языках могут не совпадать. Следуя концепции Н.И. Жинкина, базовым компонентом мышления является некий УПК – универсально-предметный код, т.е. язык интеллекта, на котором формируется замысел речи и который потом развертывается в высказывание. По мнению Н.И. Жинкина, УПК интернационален, и именно это является предпосылкой понимания иноязычной речи. Порождению речевысказывания всегда предшествует мотив (Л.С. Выготский), который формирует коммуникативное намерение – готовность к речепорождению [2. С. 73]. Следует добавить, что речемышление имеет жанровый характер (М.М. Бахтин), причем жанры присутствуют в сознании людей в виде определенных фреймов, или, точнее говоря, сценариев (определяемых как деятельностьные фреймы). Сложность обучения речепорождению устных деловых дискурсов состоит в том, что: а) это обучение иностранному языку, поэтому кодировка при передаче и восприятии информации не всегда совпадает, даже при условии близкородственности языков, которыми являются русский и польский языки; б) это обучение деловому дискурсу, т.е. деловой коммуникации, в которой учитываются особенности прагматики речепорождения деловых дискурсов; в) это обучение устному дискурсу, в котором учитываются особенности устной контактной интеракции; г) если общение происходит на межкультурном уровне, то учитывается еще и культурный компонент такого общения.

Различные типы речи используют разные модели порождения высказывания [2. С. 81]. Так, в деловой устной речи широко используются клишированные фразы, термины и терминологически устойчивые словосочетания, иногда канцеляризмы, а также бизнес-сленг. Они должны существовать в памяти говорящих и реализоваться в определенных устных жанрах делового общения при помощи заданных сценариев.

Находясь в процессе делового общения, мы всегда руководствуемся определенными мотивами, реализуем поставленную задачу; при этом выбор языковых форм всецело зависит от задач, которые мы выполняем. Таким образом, способ речемышления и речепорождения мы модифицируем в зависимости от того, что мы осуществляем при помощи языка, зачем мы вступаем в коммуникацию (задачи и цели), а также какова тема данной коммуникации. При этом возникают разные типы дискурсов, поэтому, овладевая русским языком делового общения, учащиеся должны уметь различать их жанры, типичные черты каждого из них, работать с терминологией, устойчивыми конструкциями, аннотировать, реферировать и создавать собственный дискурс; на материале дискурса

работать с грамматическими, синтаксическими, стилистическими формами высказываний, обусловленных данным типом дискурса. Такая работа предшествует обучению иностранных учащихся говорению, а точнее – правильному проведению ими диалогов и полилогов в сфере русского языка делового общения.

Мы различаем подготовленную устную речь (которую учащиеся прорабатывают на занятиях, а также в домашних условиях) и спонтанную, неподготовленную устную речь, которая возможна на высших уровнях владения языком. Тем не менее как неподготовленная, так и подготовленная устная речь являются многоуровневыми структурами, включающими в себя информационный, прагматический, психолингвистический, социолингвистический, экстралингвистический и собственно лингвистический уровни.

Кроме отмеченных выше особенностей устной деловой речи, таких как клишированность и терминологичность, следует отметить еще одну: преобладание простых или не очень сложных предложений с придаточными предложениями, а также причастными и деепричастными оборотами, свойственными деловой письменной речи. Для устного делового дискурса свойственно слияние делового стиля с публицистическим и разговорным. Иностранный специалист должен знать и правильно использовать такие его особенности, как преобладание коротких предложений (быстрота речевых реакций); употребление специальных слов и соответствующих предложений; активность присоединительных конструкций разных видов и способов выражения (с вводными словами и частицами); использование вопросительных и побудительных предложений, а также устойчивых словосочетаний; преобладание употребления глаголов над существительными; повышенная частотность личных местоимений и частиц; многообразие временных значений глагола; более свободный порядок слов в предложении по сравнению с письменной речью.

Устная деловая речь предполагает говорящего и слушающего в одновременной интеракции, роли в диалоге и полилоге меняются. Роль слушающего не менее важна, чем говорящего, слушание при этом должно быть рефлексивным: сопровождаться реакциями согласия / несогласия, удивления и т.д. и их соответствующим языковым выражением. Иностранные слушатели учатся также использовать компенсаторные стратегии аудирования: уточнять услышанное, уметь перефразировать сказанное (для проверки правильного понимания), выразить отношение к услышанному (согласиться / не согласиться, удивиться, усомниться в сказанном и др.), а также резюмировать услышанное. Вслед за М.К. Любимовой [3], отметим, что речевая деятельность говорящего и слушающего, воплощенная в дискурсе, моделируется в виде фреймов, концептуальных и прототипических моделей как когнитивно-

семантические структуры, которые лежат в основе дискурса и направляют поведение коммуникантов. Фреймовая ситуация формируется представлениями о прототипической ситуации и ее элементах, имеющих фиксированные роли и положения [Там же. С. 8].

Учитывая вышесказанное, при обучении составлению устных деловых дискурсов мы считаем целесообразным использование сценарного подхода, разработанного В.И. Шляховым [4] для разных уровней обучения общеупотребительному русскому языку, состоящего в опoznании и назывании сценариев речевого взаимодействия, а также обучении сценарному взаимодействию. При этом ученый акцентирует, что учебников, обучающих такому сценарному взаимодействию, нет. Автор статьи сделал попытку расширить этот подход на обучение деловому взаимодействию, одновременно внедряя данный подход в составленный им (в соавторстве) учебник по русскому языку делового общения на продвинутом уровне [5].

Рассмотрим принципы сценарного взаимодействия более подробно. Во время деловой беседы, переговоров или других жанров делового общения адресант должен хорошо представлять себе то, о чем он хочет говорить, уметь составить фреймовую схему беседы. В традиционной методике использовался ситуативный принцип, но в настоящее время он уточняется и переосмысливается, в связи с чем переосмысливаются и дополняются такие понятия, как *фрейм*, *сценарий*, *схема*, *ситуационная модель*, *когнитивная модель*, *дискурс*, часто взаимозаменяемые. Согласно М. Минскому, разработавшему теорию фреймов, фреймы – это модели стереотипных (часто повторяющихся) ситуаций. Ситуация понимается здесь в обобщенном смысле, т.е. это может быть действие, рассуждение, зрительный образ, повествование и т.д. Для нашего исследования важным является то, что фрейм представляет собой не одну конкретную ситуацию, а наиболее характерные, основные моменты ряда близких ситуаций, принадлежащих одному классу. *Фрейм* определяется также как когнитивная структура, основанная на восприятии знаний о типических ситуациях и связанных с этими ситуациями ожиданиях, свойствах и отношениях реальных или гипотетических объектов; способ хранения информации в сознании человека [6]. В свою очередь, *сценарий* – это *динамический фрейм*, содержащий стандартную последовательность событий, обусловленную некоторой повторяющейся ситуацией [Там же].

По определению В.И. Шляхова [4], разработавшего феномен сценарности в общении и обучении иностранному языку, сценарий является макроединицей дискурса. *Сценарий речевого взаимодействия* – это также, с одной стороны, свернутая когнитивная модель (схема) речевого поведения, хранящаяся в долговременной памяти, с другой стороны, словесная материализация этой модели собеседниками [Там же]. По его

мнению, следует использовать знания прагмалингвистики и дискурс-анализа, расширивших понимание закономерностей сценарного поведения в учебном процессе; содержанием обучения при сценарном подходе он предлагает считать информацию о сценарном взаимодействии людей. Следует также учитывать уровень владения языком для того, чтобы составить перечни сценариев для начального, среднего и продвинутого уровней, наполняя их разным по сложности прагмалингвистическим материалом (по принципу спирали) [7. С. 10, 11]. Подчеркнем, что у В.И. Шляхова это касается общелитературного общения; он рассматривает и анализирует сценарии на примере художественных произведений, основанных на художественно-эстетической стилизации. Новизна нашего подхода состоит в том, что его можно назвать дискурсивно-деятельностным, при котором постулируется спецификация сценарного моделирования коммуникации в зависимости от типа деятельности и типа дискурса.

Таким образом, сценарий – это деятельностный фрейм. Обучение устной диалогической и полилогической речи иностранных учащихся целесообразно именно при помощи сценариев, по которым составляются деловые ролевые игры с учетом продуцируемых жанров делового общения, а также уровня владения языком. Игровая деятельность отличается высокой мотивированностью и становится в настоящее время одним из основных средств организации учебного процесса [8. С. 197].

Для составления сценария предлагается сначала проанализировать соответствующие дискурсы монологического, диалогического и полилогического характера, их составные части, ролевые и статусные характеристики участников, а также целевую направленность дискурсов, используемые в них стратегии и тактики, т.е. провести анализ интересующего нас дискурсивного события делового типа с прагмалингвистических позиций. Приведем пример работы с полилогом, предлагаемым нами на продвинутом сертификационном уровне владения русским языком делового общения. Учащимся дается следующее задание:

Прочитайте сценарий совещания, проходящего в офисе компании, в котором принимают участие менеджер по логистике, директор отдела логистики, сотрудники отдела. Совещание касается повышения качества обслуживания клиентов. Проанализируйте его. Обратите внимание на интенции говорящих и способы их языкового выражения.

Предлагается следующий алгоритм анализа совещания. Учащиеся должны определить и обосновать: 1) тип и цель деятельности в данной ситуации делового общения; 2) ролевые и статусные характеристики его участников; 3) тип дискурса (монолог, диалог, полилог) и его жанр; 4) структуру дискурса; 4) целевую направленность дискурса, стратегии и тактики его участников. Заметим, что деятельностные и

дискурсные функции участников полилога могут меняться, поэтому определяются также их соотношения. Учащимся предлагается также нахождение и определение языкового выражения соответствующих интенций.

В полилоге обозначены роли каждого из участников совещания. Совещание начинает директор отдела логистики, используя соответствующие речевые формулы, выражающие следующие интенции – приветствия: *Добрый день, господа!*; информирования об основной теме встречи: *Сегодня мы встретились, чтобы обсудить вопрос повышения эффективности работы службы доставки нашей фирмы*; а также о поставленных в связи с этим задачах: *Перед отделом логистики стоят две основные задачи – удовлетворить требования компаний-клиентов по уровню и качеству обслуживания и сократить собственные расходы, связанные с логистикой*. Далее директор выражает побуждение – призыв выразить мнения по обсуждаемой теме: *Я хотела бы выслушать Ваши мнения по данному вопросу, обсудить, что уже сделано в этом направлении, и узнать, что Вы собираетесь сделать в ближайшее время*.

После этого каждый из участников совещания выражает свое мнение по данному вопросу, аргументирует, приводит конкретные факты и т.д. Например, менеджер по логистике, информируя о уже проделанной работе, замечает: *Однако, как мне кажется, мы должны основное внимание уделить обслуживанию клиента и профессиональному росту наших кадров*. Имплицитно в этом высказывании содержится информация, что, видимо, в данной области не все функционирует исправно или же хотелось бы, чтобы функционировало еще лучше. Отвечая на эту реплику, сотрудник отдела выражает несогласие: *Возражаю против такой формулировки; я хотел бы отметить как плюс нашей компании имеющиеся у нас высококвалифицированные кадры. Квалифицированные кадры – наш самый главный ресурс. Сотрудники принимают активное участие в поиске новых возможностей совершенствования системы логистики. В начале каждого месяца составляются планы, в конце месяца с помощью контрольных цифр подводятся итоги, и если в технологической цепочке отмечается сокращение затрат, это отражается на зарплате. Сотрудники отдела вовлечены в систему разностороннего мотивирования, так что работа идет «на результат»*. Светлана Котова, руководитель отдела закупок, также не совсем согласна с менеджером: *Я хотела бы добавить, что мы выходим навстречу потребностям клиента. И об этом свидетельствуют конкретные факты...* (далее приводятся конкретные цифры и факты, аргументирующие сказанное). Выслушав мнения сотрудников, директор (Наталья Ивлева), проводивший совещание, решает, однако, уточнить сказанное сотрудниками:

Привлекательность поставщика для клиента состоит из трех основных факторов: цена продукции, уровень сервиса и степень надежности сотрудничества. Можете ли Вы с уверенностью сказать, что все эти факторы имеют место? До меня доходят слухи о случаях несвоевременной поставки товара, а также неудовлетворении всех потребностей клиента...

Далее она запрашивает информацию о ценовой политике:

– Как у нас обстоят дела, например, с ценовой политикой?

Сотрудник отдела логистики отвечает: *Вопрос ценовой политики – один из самых непростых в бизнесе, поскольку строится на извечной альтернативе. <....> Это трудно, но, думаю, нам удастся эффективно решать данную задачу.* Отвечая на замечание о несвоевременных поставках, он выражает сожаление и предложение, как это исправить, а также просьбу сфинансировать проект: *К сожалению, не всегда удастся избежать упомянутых Вами несвоевременных поставок, поэтому в текущем году мы особое внимание сконцентрируем на развитии нашего грузового транспорта и поддержании его в исправности. Мы просим выделить нам на это средства. Смету расходов мы представим Вам в письменной форме.*

Совещание заканчивает директор отдела логистики, выражая благодарность и просьбу, направленную к секретарю, составить протокол совещания.

Особое внимание во время анализа уделяется языковой оставляющей, которая эксплицируется на каждом этапе анализа характеристик дискурса. Прорабатывая такие полилоги, предшествующие составлению собственных, учащиеся учатся находить в них фразы, выражающие согласие / несогласие со сказанным, дополнение, возражение, запрос информации, аргументацию, неуверенность (сомнение), просьбу и т.д. Это осуществляется во время анализа ролевых и статусных характеристик участников дискурса. Учащиеся анализируют полилог с точки зрения языковых средств, с помощью которых выражены интенции участников полилога. Установление интенций участников можно осуществлять путем субституции (подмены) языковых средств в ключевых местах в релевантных контекстах. Так, когда менеджер по логистике замечает: *Однако, как мне кажется, мы должны основное внимание уделить обслуживанию клиента и профессиональному росту наших кадров,* можно предложить учащимся выразить данную интенцию иными языковыми средствами. Это может быть выражено в форме вопроса: *Считаете ли Вы, что отношения с клиентами (вариант – клиентские отношения) удовлетворяют требованиям рынка (вариант – политике нашей компании)? И соответствуют ли квалификации наших сотрудников, занятых в цепи поставок, выполняемым ими функциям?* Можно также эксплицитно выразить недовольство обслу-

живанием клиентов и квалификациями сотрудников, устанавливая причинно-следственные отношения: *Хочу заметить, что наши постоянные клиенты в последнее время не очень довольны нашей службой доставки, что связано, по моему мнению, с приемом на работу новых сотрудников, квалификации которых не были проверены нами достаточно тщательно* и т.д. Таким образом, учащиеся создают варианты сценария, находя возможность выражения интенции разными речевыми средствами. При этом учащиеся пытаются сами эксплицитно и имплицитно выражать интенции. Кроме того, они учатся различать прагматическую установку каждого высказывания, а также всего полилога в целом. После проведенного анализа целесообразно еще раз вернуться к началу, к вопросам стратегии и тактики, функционирующим в деятельности, дать стратегический анализ всего полилога и посмотреть, какую стратегию ведет каждый из участников и какую тактику выбирает, при помощи каких языковых средств, а также определить, насколько это совещание было эффективным.

Дальше работа превращается в игру. На самом простом этапе учащиеся играют с текстом, изменяя стратегии и тактики участников совещания. Это может производиться в форме альтернативной версии полилога. Например, участники уверены, что чего-то не надо делать, или начальник не уверен, что что-то надо делать. Это может касаться, например, обсуждения – обновлять ли собственный транспортный парк или рентабельнее будет арендовать грузовики из других фирм, т.е. не воплощать в жизнь первое предложение, высказанное на совещании, а продумать также другие варианты. Можно также попытаться спрогнозировать, что было (или могло быть) дальше.

После этого учащимся можно предложить продолжить полилог с собеседниками по группе, внося предложения, касающиеся, например, эффективности работы службы доставки, обращая особое внимание на улучшение качества обслуживания клиента. Затем им предлагается составление собственного полилога, похожего на приведенный выше, с распределением ролей, но измененными данными и действующими лицами. Самым трудным является задание учащимся темы совещания и распределение ролей, после чего они разыгрывают совещание без подготовки. Это своего рода экспромт. При этом, однако, учащиеся хорошо представляют себе, какими знаниями, умениями и полномочиями должны обладать представители той или иной деятельности (например, директор, менеджер, финансовый директор, кадровый работник и т.д.). Целесообразно также, прорабатывая данный сценарий, ответить на вопросы: Какую подготовительную работу надо провести, кто из участников и какую информацию должен собрать и представить на совещании, чтобы оно было эффективным? Заканчивая совещание, подводятся итоги: было ли оно конструктивным, пришли ли его участники к консен-

сусу. Это можно выразить при помощи разных вербальных реализаций: *Давайте подведем итоги...; Итак, большинство участников согласны с тем, что...; К сожалению, мы так и не смогли достичь договоренности по вопросу...; Таким образом, обобщая сказанное, можно констатировать...* Учащимся предлагается выразить каждую интенцию иными речевыми средствами, перечень которых, а также некоторые способы их вербальной реализации содержатся в Лингводидактическом описании целей и содержания обучения РЯДО.

Таким образом, возможно моделирование большого количества дискурсов, составленных по определенной (или даже – на поздних этапах обучения – произвольной (задается только тема и действующие лица)) схеме сценария устного делового общения. Учащиеся при этом учатся выражать разные интенции при помощи соответствующих языковых средств, задавать вопросы, отвечать на них и т.д. Необходимым является, однако, отбор сценариев согласно уровню обучения и проходимой тематике. В нашем случае рекомендации для их составления содержатся в Лингводидактических описаниях, разработанных авторами Государственного Института русского языка им. А.С. Пушкина в Москве.

При составлении диалогов и полилогов необычайно важной является прагматическая установка: адресант определяет, с какой коммуникативной и внекоммуникативной целью он планирует свое высказывание, в чем заключается его коммуникативная интенция, какую информацию и в каком объеме он хочет передать адресату, какими способами намерен ее довести, какую реакцию и в каком виде он хочет получить. Он также осуществляет планирование сценария происходящего и предвидения будущего: как адресат воспримет его сообщение и какова будет его реакция, т.е. четко продумывает и предугадывает последовательность развертывания событий в период дотекстового продумывания, а затем составляет дискурс по сценарию в соответствии с нужным жанром, наполняя его необходимыми языковыми средствами. Это можно сделать только путем дискурсно-деятельностного анализа соответствующих субъектных функций. Последнее означает, что обучающийся РЯДО не может замыкаться только на уровне языкового поведения.

Таким образом, мы рассматриваем обучение устной деловой речи с позиций социопрагматического подхода к описанию общения, предполагающего рассмотрение речи как деятельности, которая, «как и любая другая деятельность, осуществляется при помощи определённого рода инструментов и нацелена на достижение конкретных практических целей: попросить, извиниться, предложить угощение, сообщить сведения, возразить и т.п.» [9. С. 55–62]. При таком подходе выбор языковых средств, их стилистика, объём передаваемой информации, а также их смысл определяются не только ситуацией общения, личност-

ными, профессиональными и статусными характеристиками общающихся, но и целым комплексом дискурсных факторов, среди которых самое важное место занимают деятельностные установки и модели, определяющие данную сферу опыта, а также соответствующий им лингвосомиотический код.

Подытоживая сказанное, отметим, что:

1. Обучение устной деловой речи проводится нами на аутентичных деловых дискурсах, с учетом языкового и социопрагматического факторов коммуникации, которые наиболее эффективно реализуются в деловых играх.

2. Игры вообще и деловые игры в частности повышают мотивировку учащихся, снимают психологические и языковые барьеры, дают возможность многократного повторения языкового и речевого материала. Игра, «будучи творческой по своему характеру... активизирует мыслительную деятельность учащихся и способствует развитию творческого отношения к языку» [10. С. 219]. Она развивает умения спонтанной речи, позволяя запоминать лексику, фразы, высказывания прямо на занятиях, моделировать собственные высказывания, используя пройденный материал множество раз.

3. Вслед за А.А. Леонтьевым отметим, что, кроме *коммуникативной* функции, деловая игра выполняет также и *диагностическую* функцию, заключающуюся в том, что иностранный учащийся, находясь в тех или иных коммуникативных ситуациях, «ощущает неадекватность коммуникативной задаче своих языковых знаний.....», как следствие этого появляется также *мотивационная* функция, «побуждающая обучаемых стремиться к более совершенному овладению общением на русском языке» [11. С. 222]. Самым важным эффектом языковых игр является развитие сферы моделей выбора и самоконтроля, т.е. тех моделей, которые отвечают за активное владение иностранным языком.

Таким образом, при обучении устной деловой речи целесообразно использовать деловую игру (составленную как по определенным сценариям, так и в форме произвольного сценария), которая является средством интенсификации учебного процесса, помогает активизировать процессы самостоятельного мышления, творчества, а также коллективного взаимодействия в профессиональной деятельности. Кроме того, сценарный подход и деловые игры являются первым шагом к обучению иностранных учащихся спонтанной речи на русском языке.

Литература

1. **Лещак О.** Теория дискурса – теории дискурса – теории дискурсов: к вопросу о возможности создания частных лингвистических теорий // Культура народов Причерноморья. 2007. Т. 1, № 110. С. 319–322.

2. *Горелов И.Н., Седов К.Ф.* Основы психолингвистики : учеб. пособие. М. : Лабиринт, 2004.
3. *Любимова М.К.* Элементы теории и практики делового дискурса (на материале немецкого и русского языков) : учеб. пособие. Изд-во ТГТУ, 2006.
4. *Шляхов В.И.* Речевая деятельность. Феномен сценарности в общении. 2-е изд., испр. М. : КРАСАНД, 2010.
5. *Żeleziak A., Rolak I.* Менеджмент и коммуникации. Русский язык бизнеса. Продвинутый уровень. Kielce, 2012.
6. *Фреймы* и сценарии // Языкознание. ру. URL: <http://www.yazykoznanie.ru/content/view/74/260>
7. *Шляхов В.И.* Сценарная основа речевого общения. Технология обучения. М. : КРАСАНД, 2010.
8. *Капитонова Т.И., Московин Л.В., Шукин А.Н.* Методы и технологии обучения русскому языку как иностранному / ред. А.Н. Шукин. М. : Рус. яз., 2009.
9. *Кунаева Н.В.* Дискурсивное событие возражения как объект социопрагматического анализа // Язык, коммуникация и социальная среда. Воронеж : ВГУ, 2008.
10. *Акишина А.А., Казан О.Е.* Учимся учить (для преподавателя русского языка как иностранного). М., 2004.
11. *Гойхман О.Я., Надеина Т.М.* Речевая коммуникация. М., 2005.

VERBAL BUSINESS DISCOURSE AND THE PROBLEMS OF ITS TEACHING TO FOREIGN STUDENTS

Rolak I.L. Department of Practical Teaching Russian, Faculty of Foreign Languages, Jan Kochanowski University in Kielce (Poland) (Kielce, Poland).

E-mail: irene41@rambler.ru

Keywords: Business Russian; dialogue; polylogue; discourse; scenario; business role-play.

Summary. The paper presents the peculiarities of teaching dialogue and polylogue speech to the foreign students who study Business Russian along with the factors to be taken into consideration in verbal speech production. As an example for analysis, a polylogue used in the teaching process was selected to give grounds for the scenario approach and business role-play.