УДК 81'271:378.147 DOI: 10.15593/2224-9389/2016.4.12

Д.А. Старкова, А.Н. Мурзич, А.И. Гузева

Уральский государственный
педагогический университет,
Екатеринбург, Россия

Получена: 21.11.2016
Принята: 29.11.2016
Опубликована: 30.12.2016

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ «СОГЛАСИЕ» В МЕТОДИКЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Исследуется проблема применения моделей коммуникативной ситуации *согласие* на уроках иностранного языка. С целью теоретического обоснования исследования приведены определения таких понятий, как «общение», «коммуникативная компетенция», «коммуникативная ситуация» и «модель коммуникативной ситуации». Также рассмотрены уровни коммуникации, типы межличностных отношений, факторы успешной коммуникации и стратегии взаимодействия. В ходе исследования были проанализированы коммуникативные ситуации *согласие,* собранные студентами ИИЯ УрГПУ. Отдельные примеры данных ситуаций и разработанные на их основе универсальные модели коммуникативных ситуаций представлены в данной статье. Несомненным преимуществом работы по усвоению моделей коммуникативных ситуаций *согласие* является возможность их широкого внедрения в практику иноязычного общения в рамках различных дисциплин: «Практический курс иностранного языка», «Домашнее чтение», «Практическая грамматика», «Лингвистический анализ текста» и другие. Готовые модели были превращены в функциональные схемы диалога с пошаговым указанием коммуникативных намерений каждой стороны. В статье приведены примеры таких функциональных схем, как «Выгодность предложения» и «Решение проблемы», которые применялись на занятиях со студентами второго курса в ходе изучения тем «Работа и карьера» и «Медицина». К одной и той же функциональной схеме можно предложить несколько вариантов решения и несколько вариантов диалога, что и доказывает универсальность и практичность выделенных моделей внутри коммуникативной ситуации *согласие*. Следует также отметить, что данные коммуникативные ситуации не только задают направление иноязычного общения на занятиях, но и выполняют важную воспитательную функцию.

Ключевые слова: *общение, коммуникативная компетенция, модель коммуникативной ситуации, обучение иностранным языкам, согласие, успешное взаимодействие.*

D.A. Starkova, A.N. Murzich, A.I. Guzeva

Ural State Pedagogical University,
Yekaterinburg, Russia

Received: 21.11.2016
Accepted: 29.11.2016
Published: 30.12.2016

COMMUNICATIVE SITUATION OF *AGREEMENT* IN FOREIGN LANGUAGE TEACHING

The article deals with the possible application of communicative models of “agreement” in the educational process. The analysis of such definitions as ‘communication’, ‘communicative competence’, ‘communicative situation’, ‘communicative model’ sheds light on the theoretical basis of the research. Furthermore, levels of communication, types of interpersonal relations as well as factors and strategies of successful communication have been studied in order to develop and implement universal models into day-to-day foreign language acquisition. The material for analysis was gathered by the second- and third-year students of the Institute of foreign languages, USPU. The article lists some examples of it. The possibility of wide implementation of the developed communicative models in the different fields of foreign language teaching (Practical Course of a Foreign Language, Home Reading, Practical Grammar, Linguistic Analysis, etc.) is considered advantageous for students’ communicative development.

Thus, ready-made real-life communicative models have been turned into functional schemes of dialogues that students use in various ways in order to reveal their communicative intentions and solve the given communicative tasks such as, for instance, “Getting Profit” and “Problem-solving”. These functional schemes were successfully implied by second-year students when studying the topics “Choosing a Career” and “Medicine”. The universal character of the developed communicative models of “Agreement” is proved by the fact that one and the same scheme may be used in numerous situations and under various circumstances. The educational value of the models is not doubted either.

Keywords: *communication, communicative competence, communicative models, foreign language learning, agreement, successful interaction.*

В процессе обучения иностранным языкам преподаватель уделяет много времени обучению грамматическим правилам, тренировке употребления их в различных упражнениях с обрывочным контекстом, запоминанию обучающимися и контролю знания новых лексических единиц, чтению текстов с лингвистическими целями (перевод, вычленение или узнавание грамматических и лексических аспектов с последующим применением в собственных примерах). Реальное общение на занятиях практически отсутствует, несмотря на то, что главное желание любого человека, изучающего иностранный язык, – научиться общаться. Однако мало кто задумывается над тем, что желательно научить общаться не потребительски (только ради того, чтобы получить, что хочешь), но позитивно, с перспективными намерениями и будучи абсолютно искренним, оставляя приятное впечатление о себе и своей стране и вызывая доброе отношение.

В связи с этим мы решили привлечь в процесс обучения иностранному языку коммуникативные ситуации *согласия*, чтобы научить обучающихся договариваться между собой, используя различные коммуникативные модели.

Рассмотрим основные понятия, которые нам понадобятся для теоретического обоснования темы исследования.

По словам психологов, способность общаться друг с другом является одним из главных приобретений человека в ходе эволюции [1]. Каждый человек на протяжении своей жизни учится общению, совершенствуя свой опыт, развивая коммуникативные умения и познания в сфере законов коммуникации (умение убеждать, позитивно влиять на других людей, управлять конфликтными ситуациями).

Феномен общения изучается уже многие десятилетия выдающимися отечественными и зарубежными психологами (Б.Г. Ананьев, А.А. Бодалев, Б.В. Ломов, А.А. Леонтьев, Ю.М. Лотман, С.Г. Тер-Минасова, В.А. Кан-Калик, М.М. Бахтин, Т.А. ван Дейк и др.). Общение – это процесс установления и развития контактов между людьми, включающий в себя восприятие и понимание людьми друг друга, обмен информацией, взаимодействие [1]. Общение часто создает основу для взаимодействия между людьми.

Чтобы общение и взаимодействие осуществлялись успешно, человеку необходимо обладать коммуникативной компетентностью, т.е. совокупностью знаний, умений и навыков эффективного общения. Это то, чему необходимо специально обучать, используя при этом интенсивные технологии в

условиях интерактивного взаимодействия [1]. Исследования ученых по проблемам коммуникации свидетельствуют, что развитие умения общаться должно начинаться уже в школе и стать обязательным объектом обучения в вузе, так как это является важнейшей составляющей нормальной и счастливой жизни человека, а также большинства профессий.

Общение обладает определенным набором функций. В.А. Кан-Калик подразделяет функции общения на информационно-коммуникативную, функцию познания, взаимовлияния, организации межличностных отношений, функцию приспособления, эстетическую [2]. Стратегии успешной реализации каждой функции общения описаны им в книге «Грамматика общения». Все они основаны на уважении и интересе к собеседнику, умении доверять и говорить с каждым на его языке.

Общение не может начаться, не имея в основе своей какой-либо мотивации. Хорошим мотивом в процессе обучения иностранным языкам является коммуникативная ситуация. Е.И. Пассов и Н.Е. Кузовлева называют ситуацию системой взаимоотношения собеседников [3]. Чем шире и глубже взаимоотношения, тем легче нам общаться, так как за нашей речью стоит большой контекст нашей совместной деятельности. Именно ситуативность является важнейшим условием овладения говорением в процессе обучения иностранному языку.

Коммуникативными (или речевыми) ситуациями, описанием их компонентов и моделей занимались такие ученые, как А.Д. Щвейцер, Р.О. Якобсон, И.А. Стернин, Н.И. Формановская. Под коммуникативной ситуацией мы, вслед за Н.И. Формановской, будем понимать единый конгломерат внешних обстоятельств и внутренних психических реакций, которые побуждают нас осуществлять свою потребность обмениваться текстами (т.е. информацией) в процессе трудовой, общественной, личностной деятельности [4]. Коммуникативная ситуация предполагает следующие компоненты: цель и тип общения, языковой паспорт коммуникантов, соблюдение этикетных норм, роли участников, речевые игры, косвенные речевые акты, законы общения (закон отражения, диссоциации, речевого поглощения эмоции, ритма общения, детального обсуждения мелочей), невербальное поведение, принципы бесконфликтного общения, правила и приемы речевого воздействия [5]. Изменение хотя бы одного из компонентов приводит к изменению всей коммуникативной ситуации.

Модель коммуникативной ситуации на уроке иностранного языка – это учебно-речевая ситуация, которая с помощью средств комплексной зрительно-слуховой наглядности имитирует реальную ситуацию, побуждая учащихся к высказыванию, и одновременно служит им образцом для вариантных творческих подстановок, необходимых при освоении навыков комбинирования языкового материала [6]. Такими моделями в методике обучения иностранному языку служат описания условий ситуации, ролевые карточки, функционально-семантические таблицы, функциональные диалоги, т.д.

Поскольку в нашем исследовании речь идет о коммуникативной ситуации *согласие*, обратимся к определению последнего элемента понятия темы исследования: согласие (на лат. consensus – согласие, единодушие, сочувствие) – это специфическая форма взаимодействия предметов и процессов, отражающая стихийное и сознательное соединение противоположностей, их соотнесение друг с другом и достижение гармонии, симметрии и пропорциональности частей целого в определенных соотношениях [7]. В более узком смысле согласие – это принятие противоположностями друг друга в тех или иных свойствах и взаимодействиях.

Как пишет О.Г. Алифанова, ввиду того, что мы вступили в эпоху политического, социального, культурного, межличностного, коммуникативного диссонанса, назревает необходимость в разработке коммуникативной ситуации *согласие* на всех уровнях коммуникации [8]. В теории коммуникации различают уровни коммуникации с точки зрения функциональной масштабности: массовую коммуникацию (в обществе в целом), ограниченную коммуникацию (в рамках социальных групп), локальную коммуникацию (в микрогруппах), внутригрупповую коммуникацию (в малых группах, в семье), межличностную коммуникацию (между двумя индивидами), внутриличностную (между индивидом и электронными средствами передачи информации) [9].

В нашей работе мы уделим внимание межличностному уровню общения, поскольку имеем целью научить обучающихся позитивному и успешному общению на иностранном языке и на основе созданных нами коммуникативных моделей приходить к согласию.

По утверждению А.П. Панфиловой, межличностные отношения делятся на три основных типа: императивное (авторитарное общение, направленное на подчинение партнера по общению), манипулятивное (воздействие на партнера по общению, скрывая настоящие намерения), диалогическое (основано на равноправии партнеров по общению, на учете интересов и возможностей партнера) [1]. Логично предположить, что в данном исследовании мы нацеливаемся на развитие основ диалогического общения у обучающихся в рамках процесса обучения иностранному языку.

Одним из немаловажных факторов успешной коммуникации и достижения согласия является умение аргументировать свою точку зрения. Чтобы добиться успеха и согласия со своей точкой зрения, необходимо изучить тактику аргументации [10]: создайте благоприятную атмосферу для аргументации на основе общей информационной базы; завершайте коммуникацию самым сильным аргументом; не подменяйте аргументы своим мнением; дайте почувствовать партнеру, что компромисс как «победа разума» служит решению обсуждаемой проблемы; выработайте привычку, обращаясь к партнеру, использовать объединяющие слова («нас с вами», «нам вместе»); никогда не допускайте резких выпадов и выражений, унижающих достоинство собеседника.

Также стоит уделить внимание стратегиям взаимодействия, которые подразделяются на соперничество и сотрудничество [1]. При первой стратегии слишком велико внимание к своим интересам. Возможно отсутствие стремления к кооперации, избегание общения, уход от проблемы, что ведет к деструктивному взаимодействию. В сотрудничестве при идеальном стечении обстоятельств участники вместе анализируют проблему, приходят к консенсусу, полностью удовлетворяющему интересы всех сторон. Однако сотрудничество может также реализовываться и в жертвовании своими интересами ради интересов другого человека, ради сохранения мира и добрых отношений. Между соперничеством и сотрудничеством располагается компромисс как взаимная уступка, как нейтральный вариант, необходимый для принятия срочного решения в условиях дефицита времени, ориентированный на сохранение взаимоотношений. В конфликтологии все пять вышеуказанных стратегий (соперничество, компромисс, сотрудничество, избегание и приспособление) называют стратегиями выхода из конфликта [11].

В сфере деловых взаимоотношений выделяют правила, которые необходимо соблюдать еще до того, как общение началось, и которые важны для достижения ситуации согласия. Эти правила выделены А.П. Шарухиным и А.М. Орловым в книге «Психология делового общения»: правило № 1 – старайтесь не обращаться к тем людям, к которым испытываете недоброжелательность; правило № 2 – нужно быть ориентированным на добро [10].

Используя эти правила и все вышеизложенные сведения, обратимся к реальным коммуникативным ситуациям *согласие*, наблюдаемым студентами ИИЯ УрГПУ а также к тем, в которых они сами принимали участие. Студентами было собрано из художественной литературы, учебной практики, реальной жизни и представлено для анализа около 120 подобных ситуаций. После чего авторами исследования были разработаны универсальные модели, которые в дальнейшем возможно применять на уроках иностранного языка.

Рассмотрим, например, следующую ситуацию. Диалог происходит в аэропорту в магазине беспошлинной торговли между консультантом (К) и покупателем (П). П, молодая женщина, уже выбрала для себя парфюм, К, молодой человек, старается уговорить ее купить еще один – для жениха, к которому П летит в гости.

< К: …Могу поинтересоваться, Вы замужем?

П: У меня свадьба летом, жених как раз живет в Греции. А какое это имеет отношение к делу?

К: Ну как какое? Неужели Вы хотите оставить своего жениха без подарка из России?

П: Я как-то не думала об этом…

К: Обратите внимание на данный аромат №9. Все мужчины обожают подобную гамму нот.

П: Это тот парфюм, который рекламируют в «Стольнике»? Но я не хотела покупать что-то еще. Это незапланированная покупка, я так не могу. Да и к тому же я могу это сделать уже в Греции, если что.

К: Поверьте, Ваш мужчина будет любить Вас еще сильнее, если Вы сделаете ему такой сюрприз. К тому же аромат №9 эксклюзивен и продается только на территории нашего магазина.

П: Конечно, он неплох. Но стоимость слишком высока. Вам не кажется, что 90 евро – это уже слишком за мужской аромат?

К: Не беспокойтесь о цене. Сегодня у нас уникальное предложение: при покупке двух ароматов, один из которых №9, Вы получаете отличную скидку в размере 50 %! К тому же курс евро в нашем магазине в эти выходные самый выгодный за последний месяц!

П: Тогда я просто обязана купить этот аромат! Спасибо за подробную консультацию. >

Как мы видим, К умело создает благоприятную атмосферу для общения, апеллируя к интересам собеседника, а тот факт, что оба коммуниканта примерно одного возраста, позволяет К придерживаться достаточно неофициального стиля общения («Вы замужем?», «Как оставить жениха без подарка?» и т.д.). Тем не менее основная цель К – продать товар и получить прибыль. Цель П – сэкономить деньги. Анализ данной ситуации позволил составить следующую модель (рис. 1), где А1 – адресант (консультант), А2 – адресат (покупатель), Ш1, Ш2 и т.д. – шаги, предпринимаемые коммуникантами в процессе общения для достижения своих целей.

В данном случае коммуниканты общаются фактически один на один, если в магазине и есть другие покупатели, они не заинтересованы в этой конкретной ситуации. Однако может получиться так, что диалог адресанта и адресата будет происходить при активном или пассивном участии других лиц, вовлеченных в общую ситуацию. Это можно наблюдать в следующем примере (см. рис. 1).

Группа туристов с экскурсоводом поднимается на гору. Во время привала экскурсовод сообщает о дальнейшем маршруте, в ответ на это один из туристов заявляет, что предложенный маршрут очень длинный, есть более короткий и легкий: «Я смотрел по карте и общался с местными». Турист настаивает на своем, аргументируя неоправданной тратой времени, а экскурсовод объясняет все прелести длинного маршрута (местность красивее, дорога проходит мимо озера, где можно искупаться, что очень приятно в жаркую погоду) и уверяет, что время похода выверено, на базу группа вернется до заката. Цель адресанта (А1), экскурсовода – выполнить свою работу наилучшим образом. У адресата (А2), туриста, можно проследить две цели, явную, которую он заявляет, – дойти до вершины быстрее и скрытую – показать свою осведомленность и тем самым привлечь внимание группы.

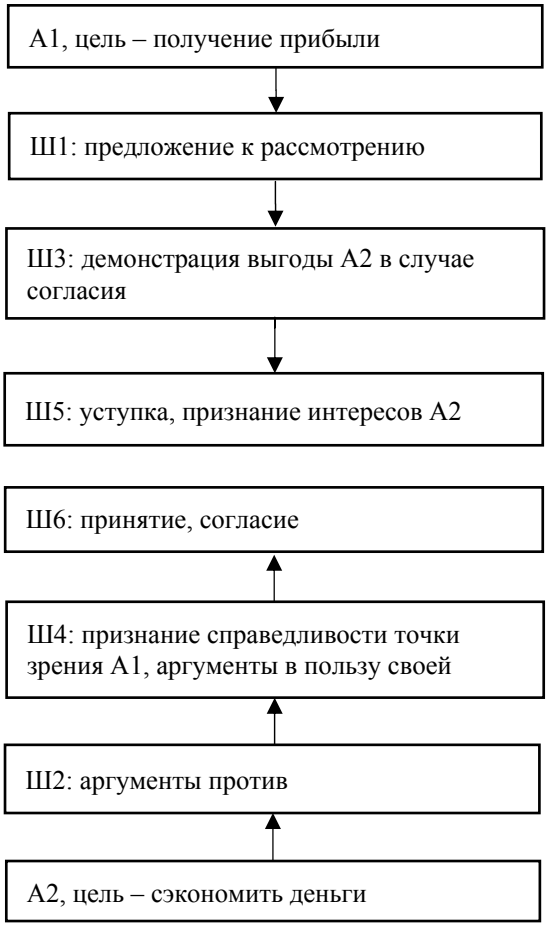

Рис. 1. Модель коммуникативной ситуации *согласие*, пример № 1

Модель по данной коммуникативной ситуации представлена на рис. 2.

Несомненным преимуществом работы по усвоению моделей коммуникативных ситуаций *согласие* является возможность их широкого внедрения в практику иноязычного общения в рамках различных дисциплин: «Практический курс иностранного языка», «Домашнее чтение», «Практическая грамматика», «Лингвистический анализ текста» и др. Приведем примеры использования данных коммуникативных ситуаций в рамках дисциплины профессионального цикла «Практический курс иностранного языка (английский)», 2-й курс.

Целью практического курса является дальнейшее развитие иноязычной коммуникативной компетенции студентов на материале изучаемых разговорных тем: «Choosing a Career», «Education», «Medicine», «Sport», «Geography», «City», «Travelling».

Рис. 2. Модель коммуникативной ситуации *согласие*, пример № 2

В качестве методического обеспечения дисциплины выступают учебники «Практический курс иностранного языка» под редакцией В.Д. Аракина [12] и «Английский язык для студентов языковых вузов» под редакцией Г.Н. Зы-

ковой [13]. При этом если преимуществом первого является введение речевых моделей и их широкая отработка на базе условно-речевых и речевых упражнений, то второго – возможность сопоставления и выделения социокультурных особенностей британского и американского вариантов английского языка. Однако, несмотря на то, что эти два учебника органично дополняют друг друга и дают возможность реализации сознательно-сопоставительного метода в ходе учебного процесса, они, следует признать, являются недостаточными для осуществления коммуникативного подхода, который можно рассматривать в качестве предпочтительного для достижения поставленной цели. Проблема фактически решается за счет привлечения дополнительных материалов ряда аутентичных УМК, связать воедино которые как раз и позволяют модели выделенных коммуникативных ситуаций.

Коммуникативные ситуации задают не только направление иноязычного общения на уроках (парах), но и выполняют очень важную, на наш взгляд, воспитательную функцию. Ведь образование только в том случае является таковым, если обучение идет рука об руку с воспитанием и не мыслимо без него. Продемонстрируем высказанное на конкретных примерах.

Модель коммуникативной ситуации *согласие*, а именно убеждение в выгодности предложения (рис. 3), была разработана студентами 3-го курса в ходе педагогической практики в школе, а применена студентами 2-го курса в рамках изучения темы «Choosing a Career».

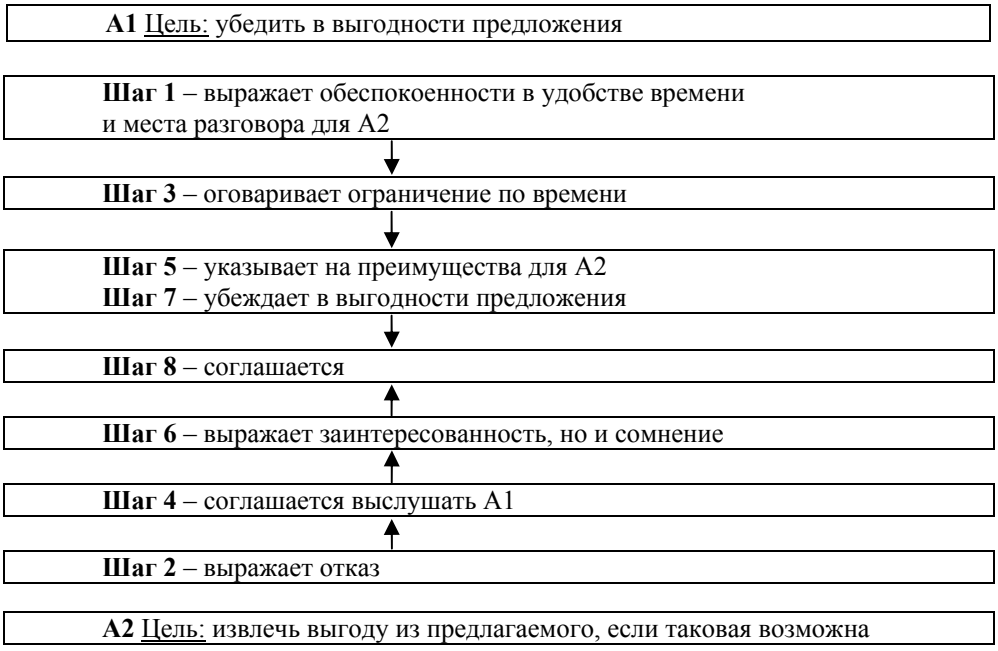

Рис. 3. Коммуникативная ситуация с*огласие*: выгодность предложения

Данная модель легла в основу бизнес-плана и представлена в виде мини-проекта на уроке. Коммуникативная задача выглядела следующим образом: «Imagine that you want to start your own business and for this purpose you need to borrow a considerable sum of money. Prove to your bank manager that your business will be reliable» («Представьте, что вы хотите начать свое дело, но для этого вам требуется большая сумма денег. Убедите менеджера в банке, что ваш бизнес окажется выгодным предприятием»).

Следует отметить, что студенты были вольны выбрать любую из разработанных третьекурсниками моделей согласия, ту, которая, на их взгляд, позволила бы им добиться в реальной жизни наилучшего результата. Свой выбор в пользу модели «выгодности предложения» обучающиеся обосновали тем, что так называемые «win-win situation» предпочтительны для бизнеса всегда, особенно тогда, когда мы хотим получить положительный ответ на нашу просьбу.

Готовую модель студенты превратили в функциональную схему диалога с пошаговым указанием коммуникативных намерений каждой стороны (рис. 4) и наполнили фактическим содержанием:

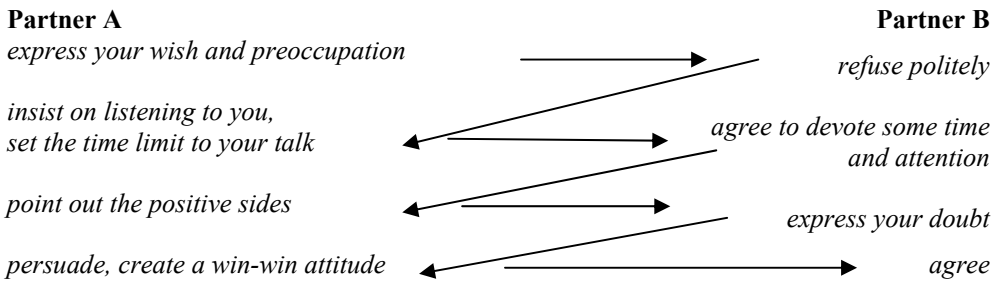

Рис. 4. Функциональная схема диалога о выгодности предложения

В представленном диалоге о своем бизнес-плане студентам удалось использовать: 1) активный вокабуляр по теме (например, «to accept responsibilities», «to explore new ways of using …», «to face challenges», «to take steps to do smth», «to be competent at work», «to be promoted», «to move ahead», «to work to the best of one's abilities», «to shape one's future», «to get an increase in pay») [13, с. 61–62]; 2) речевые клише («If I were you, I would …». «I rather like the idea of doing smth») [12, с. 8]; 3) дополнительные аутентичные материалы, которые обсуждались на предыдущих занятиях («What motivates you?» «Working where the grass is always greener.» «Do you want to work for us?») [14, с. 4–7, с. 17].

Аналогичным образом выстраивалась работа и по другим разговорным темам в течение учебного года. Так, в рамках темы «Medicine» студенты 2-го курса отрабатывали коммуникативную ситуацию с*огласие*: решение проблемы. Интересно отметить, что обучающиеся довольно хорошо обыгрывали роли пациентов и врачей с учетом типичных, а потому довольно часто возникающих

конфликтных ситуаций. Но, что ценно, всегда были сориентированы на сглаживание недопонимания и стремление помочь. Приведем пример (рис. 5).

Коммуникативная задача, которая легла в основу соответствующей функциональной схемы диалога (рис. 6), была предложена следующим образом: «Suddenly you lost your voice almost completely. You have no slip to the specialist doctor but need to get help. Tomorrow you're to be present at the conference. Try to get the problem solved» («Внезапно у Вас практически полностью пропал голос. У Вас нет талона к отоларингологу. Завтра Вам нужно присутствовать на конференции. Постарайтесь решить проблему»).

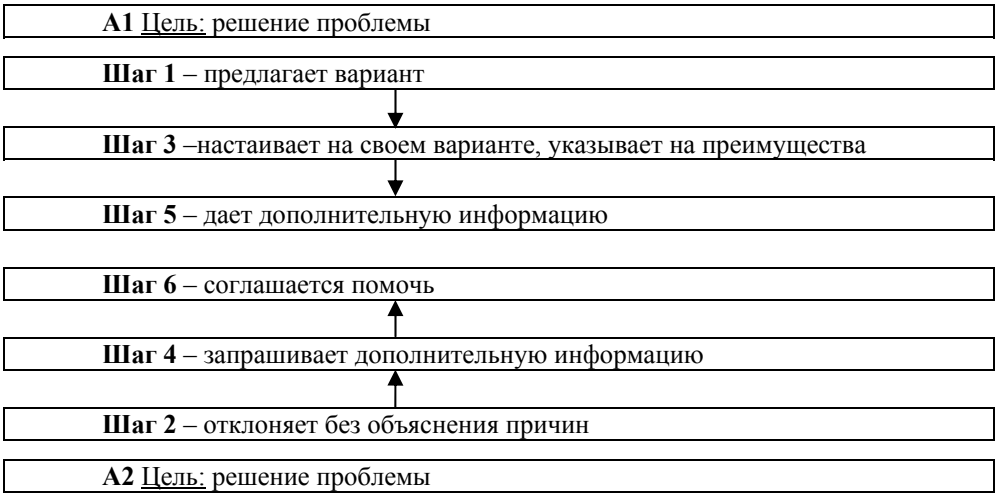

Рис. 5. Коммуникативная ситуация с*огласие*: решение проблемы

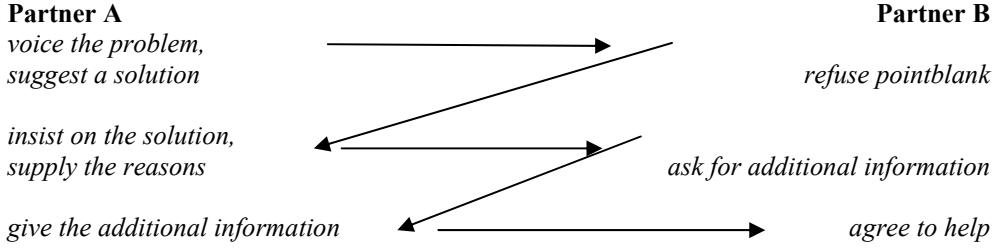

Рис. 6. Функциональная схема диалога по решению проблемы

Как и в описанном выше случае, обучающиеся были гибки в использовании активного вокабуляра («to lose one's voice», «to examine the patient», «to be on sick leave», «to take a teaspoonful of medicine», «to have the prescription prepared», «medical insurance policy», «medical history», «to make a diagnosis») [13, с. 105–107], речевых клише («It would have been natural if the boy had gone to sleep.» «The father wouldn't have called the doctor if the boy had been quite well.» «The boy would have behaved in a different way if he were selfish.» «He

seemed to know all about influenza.» «I can't keep from thinking.») [12, с. 42–43], изучаемого аутентичного материала "Voice complaints" [15, с. 38–39].

Следует отметить, что к одной и той же функциональной схеме были предложены разные варианты разрешения проблемы: кто-то добивался получения талона в больнице, кто-то звонил начальнику и просил войти в положение, а кто-то прибегал к помощи друзей и убеждал их выступить на конференции вместо него. Вариативность в данном случае как раз и служит доказательством универсальности, а значит, и практичности выделенных моделей внутри коммуникативной ситуации с*огласия*.

Учебный год завершался традиционной для нашего Института иностранных языков презентацией проектов обучающихся "Travelling Show – 2016", однако характер проведения был совершенно новым: каждая группа должна была представить проект, в основу которого была положена одна или несколько из изученных моделей коммуникативной ситуации *согласие.* Студенты проявили не только знание таковых, но и умение гибко решать поставленные перед ними задачи, договариваться и работать в команде, что позволяет судить об успешности проведенной работы.

Кроме того, наблюдения и опыт целенаправленной работы преподавателей нашей кафедры со студентами 2-го и 3-го курса по выделению и применению ситуаций согласия в практике иноязычного общения в рамках различных языковых дисциплин в течение 2015–2016 учебного года показывают, что как у обучающихся, так и у самих преподавателей выросло осознанное стремление в любой ситуации учебного и неучебного характера находить точки соприкосновения интересов, стремление выслушать, понять другого и найти совместный выход из положения. Специального исследования в данном направлении еще не проводилось, но оно рассматривается в качестве дальнейшей перспективы работы.

Список литературы

1. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учрежд. средн. проф. образов. – 3-е изд., стер. – М.: Академия, 2011. – 288 с.

2. Кан-Калик В.А. Грамматика общения. – М.: Роспедагентство, 1995. – 108 с.

3. Пассов Е.И., Кузовлева Н.Е. Урок иностранного языка. – Ростов н/Д.: Феникс; М.: Глосса-Пресс, 2010. – 640 с.

4. Формановская Н.И. Культура общения и речевой этикет. – 2-е изд. – М.: ИКАР, 2005. – 250 с.

5. Стернин И.А. Анализ коммуникативных ситуаций. – 2-е изд., испр. и доп. – Воронеж: Истоки, 2013. – 50 с.

6. Кузнецова Т.М. Обучение устной речи на основе модели коммуникативной ситуации // Иностранные языки в школе. – 2013. – № 4. – С. 65–71.

7. Философская энциклопедия [Электронный ресурс]. – URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/9103 (дата обращения: 18.11.2016).

8. Алифанова О.Г. Вариант коммуникативной ситуации согласие как модель успешного коммуникативного взаимодействия // Педагогическое образование в России. – 2015. – № 10. – С. 103–109.

9. Викулова Л.Г., Шарунов А.И. Основы теории коммуникации [Электронный ресурс]. – 2008. – URL: http://finances.social/sotsiologiya_719/urovni-kommunikatsii-38745.html (дата обращения: 18.11.2016).

10. Шарухин А.П., Орлов А.М. Психология делового общения: учебник для студ. учрежд. высш. проф. образ. – М.: Академия, 2012. – 240 с.

11. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: учебник для вузов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 496 с.

12. Практический курс английского языка: 2 курс: учеб. для студ. высш. учеб. завед. / под ред. В.Д. Аракина. – М.: ВЛАДОС, 2012. – 520 с.

13. Английский язык для студентов языковых вузов. Второй этап обучения: учебник / Г.Н. Зыкова, Л.А. Кочетова, А.М. Лебедев [и др.]. – М.: Астрель: АСТ, 2006. – 380 с.

14. Oxenden C., Latham-Koenig Ch. New English File: Advanced. – Oxford, 2010. – 168 p.

15. Norris R. Straightforward: Advanced. – Oxford, 2012. – 175 p.

References

1. Panfilova A.P. Teoriia i praktika obshcheniia [Theory and practice of communication]. 3rd ed. Moscow, Akademiia Publ., 2011. 288 p.

2. Kan-Kalik V.A. Grammatika obshcheniia [Grammar of communication]. Moscow, Rospedagentstvo Publ., 1995. 108 p.

3. Passov E.I., Kuzovleva N.E. Urok inostrannogo iazyka [A lesson in a foreign language]. Rostov-on-Don, Feniks Publ., Moscow, Glossa-Press Publ., 2010. 640 p.

4. Formanovskaia N.I. Kul'tura obshcheniia i rechevoi etiket [Culture of communication and speech etiquette]. Moscow, IKAR Publ., 2005. 2nd ed. 250 p.

5. Sternin I.A. Analiz kommunikativnykh situatsii [Analysis of communicative situations]. 2nd ed. Voronezh, Istoki Publ., 2013. 50 p.

6. Kuznetsova T.M. Obuchenie ustnoi rechi na osnove modeli kommunikativnoi situatsii [Teaching to speak by communicative situations]. *Inostrannye iazyki v shkole*, 2013, no. 4, pp. 65–71.

7. Filosofskaia entsiklopediia [Encyclopedia of phylosophy]. Available at: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/9103 (accessed 18 Nov. 2016).

8. Alifanova O.G. Variant kommunikativnoi situatsii soglasie kak model' uspeshnogo kommunikativnogo vzaimodeistviia [A scenario of the communicative situation ‘agreement’ as a model of successful interaction]. *Pedagogicheskoe obrazovanie v Rossii*, 2015, no. 10, pp. 103–109.

9. Vikulova L.G., Sharunov A.I. Osnovy teorii kommunikatsii [Basics of communication theory]. Available at: http://finances.social/sotsiologiya_719/urovni-kommunikatsii-38745.html (accessed 18 Nov. 2016).

10. Sharukhin A.P., Orlov A.M. Psikhologiia delovogo obshcheniia [Psychology of business communication]. Moscow, Akademiia Publ., 2012. 240 p.

11. Antsupov A.Ia., Shipilov A.I. Konfliktologiia [Conflictology]. 3rd ed. Saint-Petersburg, Piter Publ., 2008. 496 p.

12. Prakticheskii kurs angliiskogo iazyka: 2 kurs [Practical course of English for 2-year students]. Ed. by V.D. Arakin. Moscow, VLADOS Publ., 2012. 520 p.

13. Zykova G.N., Kochetova L.A., Lebedev A.M. [et al]. Angliiskii iazyk dlia studentov iazykovykh vuzov. Vtoroi etap obucheniia [English for students of linguistic universities. Second level]. Moscow, Astrel' Publ., AST Publ., 2006. 380 p.

14. Oxenden C., Latham-Koenig Ch. New English File: Advanced. Oxford, 2010. 168 p.

15. Norris R. Straightforward: Advanced. Oxford, 2012. 175 p.

Сведения об авторах

СТАРКОВА Дарья Александровна
e-mail: dasha.stark@gmail.com

Кандидат педагогических наук, доцент, заведующая кафедрой английской филологии и сопоставительного языкознания, Уральский государственный педагогический университет (Екатеринбург, Россия)

МУРЗИЧ Александра Николаевна
e-mail: radoslava@inbox.ru

Кандидат педагогических наук, старший преподаватель кафедры английской филологии и сопоставительного языкознания, Уральский государственный педагогический университет (Екатеринбург, Россия)

ГУЗЕВА Анна Игоревна
e-mail: anna.guzeva2012@mail.ru

Ассистент кафедры английской филологии и сопоставительного языкознания, Уральский государственный педагогический университет (Екатеринбург, Россия)

About the authors

Daria A. STARKOVA
e-mail: dasha.stark@gmail.com

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Head of the English Philology and Contrastive Linguistics Department, Ural State Pedagogical University (Yekaterinburg, Russia)

Alexandra N. MURZICH
e-mail: radoslava@inbox.ru

Candidate of Pedagogical Sciences, Assistant Professor, English Philology and Contrastive Linguistics Department, Ural State Pedagogical University (Yekaterinburg, Russia)

Anna I. GUZEVA
e-mail: anna.guzeva2012@mail.ru

Lecturer, English Philology and Contrastive Linguistics Department, Ural State Pedagogical University (Yekaterinburg, Russia)