



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ЛИНГВООБРАЗОВАНИЕ

**Материалы
тринадцатой международной
научно-практической
конференции**

сентябрь 2019 г.



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НИЖЕГОРОДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ - ФИЛИАЛ РАНХиГС

RUSSIAN PRESIDENTIAL ACADEMY

OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION

NIZHNY NOVGOROD INSTITUTE OF MANAGEMENT, BRANCH OF RANEP

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ЛИНГВООБРАЗОВАНИЕ

**PROFESSIONAL EDUCATION THROUGH
A FOREIGN LANGUAGE ACQUISITION**

Материалы тринадцатой международной
научно-практической конференции

Collection of articles of the 13th
International Conference

Сентябрь 2019 года

September, 2019

Нижний Новгород

Nizhny Novgorod, Russia

УДК 4И
ББК 81.2
П 81

Редакционная коллегия:
Н.Л. Уварова, Т.Г. Рыбалко

Технический секретарь:
Ю.А. Александрова

П 81 **Профессиональное лингвообразование:** материалы
тринадцатой международной научно-практической конференции.
Сентябрь 2019 г. – Нижний Новгород: НИУ РАНХиГС, 2019. – 432 с.

ISBN 978-5-00036-244-0

Представленные в сборнике материалы тринадцатой международной научно-практической конференции «Профессиональное лингвообразование», проходившей в сентябре 2019 года в г. Нижнем Новгороде, отражают современное состояние и научный поиск по обсуждаемой проблематике.

Для специалистов и исследователей, интересующихся проблемами профессионального лингвообразования.

УДК 4И
ББК 81.2

ISBN 978-5-00036-244-0

© Нижегородский институт управления
– филиал РАНХиГС, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЛИНГВООБРАЗОВАНИЯ

Александрова Ю.А.

УПРАВЛЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ПРОГРАММАМИ ПО
ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД..... 15

Березкина С.Б., Плужникова И.И.

ВЛИЯНИЕ ЭМОЦИЙ НА ПРОЦЕССЫ ПАМЯТИ..... 21

Гайдук Л.Д.

ОЦЕНОЧНОСТЬ НАУЧНОЙ РЕЦЕНЗИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ.... 25

Егорова Л.В., Зайцева С.С.

АКТИВНЫЙ И ПАССИВНЫЙ ВОКАБУЛЯР В ПРЕПОДАВАНИИ
АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМ ВУЗА..... 28

Ефремова Н.Н., Спиридонова Л.Е.

СОВРЕМЕННЫЙ КОНТЕКСТ ОБУЧЕНИЯ ФРАНЦУЗСКОМУ ЯЗЫКУ КАК
ВТОРОМУ ИНОСТРАННОМУ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЕ..... 33

Заяц О.И.

РАЗВИТИЕ УМЕНИЙ АКАДЕМИЧЕСКОГО ПИСЬМА СТУДЕНТОВ ВУЗА..... 36

Ильина А.Н., Кибасова С.Г.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ
КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ..... 38

Кашеева А.В.

КОММУНИКАТИВНАЯ ЗАДАЧА КАК СПОСОБ МОТИВАЦИИ В ПРОЦЕССЕ
УЧЕБНОГО ПИСЬМЕННОГО ДИСКУРСА..... 43

Кулешова С., Тарасова О.М.

ПОНЯТИЕ БИЛИНГВИЗМА И ЕГО РОЛЬ В ИЗУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫХ
ЯЗЫКОВ..... 49

Кульбицкая Л.Е., Красюк Н.И.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИОЛИНГВИСТИЧЕСКИХ И МЕЖКУЛЬТУРНЫХ
КОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ МИРА..... 51

Курманбаева Т.С., Тулеуп М.М.

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ
ПРИ ИЗУЧЕНИИ НЕРОДНОГО ЯЗЫКА (НА МАТЕРИАЛЕ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ В ВУЗЕ)..... 55

Овакимян Л.Б.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ ДЛЯ
СПЕЦИАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ НА НЕЯЗЫКОВЫХ ФАКУЛЬТЕТАХ..... 62

Понимащенко С.Н.

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОМУ
ЯЗЫКУ В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ
ЛИНГВООБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА..... 65

Рыбалко Т.Г.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНОЯЗЫЧНОЙ ТЕСТОВОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ
ПОДГОТОВКЕ К ЭКЗАМЕНУ BUSINESS ENGLISH CERTIFICATE (BEC)..... 67

Сметанина О.М.	
ПРОБЛЕМЫ МНОГОЯЗЫЧИЯ: ЧТО ДАЛЬШЕ?.....	73
Уварова Н.Л.	
ЛИНГВООБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УЧЕБНОГО ПЕРЕВОДА С РУССКОГО ЯЗЫКА НА АНГЛИЙСКИЙ.....	77
Фрайфельд Е.Б.	
ФОРМИРОВАНИЕ СУБЪЕКТНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ.....	87
Циленко Л.П., Закирова Е.С., Циленко К.С.	
КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ ЯЗЫКОВОЙ МОДЕЛИ.....	90
Чеботарёва Е.М., Лазуркина А.О.	
СТРАТЕГИИ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ (НА ПРИМЕРЕ ПУБЛИЧНЫХ ЛЕКЦИЙ TED).....	92
Числина М.А.	
ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗА МИРА СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ЛИНГВОКУЛЬТУРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗЕ.....	94
Штатская Т.В.	
К ПРОБЛЕМЕ ГУМАНИТАРИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ТЕХНИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	96
РАЗДЕЛ 2. ТЕХНОЛОГИИ, СРЕДСТВА И ОБЪЕКТЫ ЛИНГВООБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ	
Барсукова Е.А.	
МУЗЫКАЛЬНАЯ ТЕРМИНОЛОГИЯ КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВОДИДАКТИКИ.....	99
Бартенева И.И.	
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ УЧЕБНОГО ПОСОБИЯ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ.....	102
Белова Е.Н.	
К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ИНОЯЗЫЧНОЙ ГРАММАТИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗОВ.....	105
Белоусова В.В.	
АУТЕНТИЧНЫЕ ВИДЕОМАТЕРИАЛЫ КАК ИСТОЧНИК ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЗНАЧИМОЙ ИНФОРМАЦИИ.....	109
Блинкова Л.М., Гоголинская А.Н.	
ПРИМЕНЕНИЕ УЗКОСПЕЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ.....	113
Буракова Д.А.	
ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПРЕЗЕНТАЦИИ НОВОГО ЛЕКСИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ У СТУДЕНТОВ ЮРИДИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ.....	121
Вербицкая Т.И., Слюсарь Е.А.	
ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ ТОЛЕРАНТНОСТИ СТУДЕНТОВ МЕДИЦИНСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ.....	125
Войткова А.Н.	
ДОМАШНЕЕ ЧТЕНИЕ КАК МЕТАНАВЫК РАЗВИТИЯ СОЦИОЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕЦИИ СТУДЕНТОВ НЕЯЗЫКОВЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ.....	131

Волкова Е.А., Кузнецова И.А. ПРОИЗВЕДЕНИЯ РУССКОЙ ЖИВОПИСИ НА УРОКАХ РКИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ.....	136
Гаврилова И.А. ОРФОГРАФИЧЕСКИЕ КОНКУРСЫ В РАЗВИТИИ НАВЫКОВ ИНОЯЗЫЧНОЙ ПИСЬМЕННОЙ РЕЧИ У СТУДЕНТОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ФАКУЛЬТЕТОВ.....	141
Глазун М.А., Виноградова Е.В. КЕЙС-МЕТОД В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ ГОРНОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ.....	144
Егошина Н.Г. ВЕБ-КВЕСТ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ИНОЯЗЫЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ..	150
Зарезина С.Н., Мойсеенко А.А. РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ УСТНОГО ОБЩЕНИЯ У СТУДЕНТОВ-ИНОФОНОВ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ.....	154
Иванова Л.А., Лукомская Е.Л. К ВОПРОСУ ОБ ОБУЧЕНИИ ИНОЯЗЫЧНОМУ МОНОЛОГИЧЕСКОМУ ГОВОРЕНИЮ СТУДЕНТОВ НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗОВ НА ОСНОВЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ТЕКСТОВ.....	159
Капаева А.Е. ОБУЧЕНИЕ НОРМАТИВНОЙ ИЛИ КОММУНИКАТИВНОЙ ГРАММАТИКЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ЛИНГВООБРАЗОВАНИИ.....	165
Карякина Ю.Н., Кораблёва С.А., Синельникова В.Н. КРЕОЛИЗОВАННЫЙ ТЕКСТ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ИНОЯЗЫЧНОЙ ПРОФОРИЕНТИРОВАННОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У СТУДЕНТОВ ИНЖЕНЕРНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ.....	171
Келейникова А.Г., Черкасова Г.В. МЕТОД ПРОЕКТОВ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У УЧАЩИХСЯ ВТОРОГО ЦИКЛА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	175
Климашева О.В., Плужникова И.И., Березкина С.Б. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАВЫКОВ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ОБЩЕНИЯ В РАМКАХ ИЗУЧЕНИЯ ИНОЯЗЫЧНОГО ТЕКСТА.....	178
Ковалева Т.Г. МОДЕЛЬ ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ КОММУНИКАЦИИ.....	181
Ковзанович О.В. ЛИНГВОДИДАКТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ДИСКУРСИВНОЙ РЕЧЕВОЙ ПРАКТИКИ ПРИ НАПИСАНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА.....	186
Когалова Е.А., Фомина Е.Е. СОЦИОЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ПОНИМАНИЮ ВО ФРАНЦУЗСКОМ ЯЗЫКЕ.....	192
Маркова С.Д. ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ: ЭКСПЕРИМЕНТЫ И АПРОБАЦИЯ.....	199

Матяшевская А.И. К ОСОБЕННОСТЯМ СУДЕБНОГО ДИСКУРСА В КИНОФИЛЬМАХ.....	208
Молчанова А.А., Лазарева Е.В. ОБУЧЕНИЕ РУССКОМУ ЯЗЫКУ КАК ИНОСТРАННОМУ В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ.....	212
Омельяненко Т.Н. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ.....	216
Петрова Е.Б., Адарченко Ф.А., Айкина А.С. ВИДЕОМАТЕРИАЛЫ КАК СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОЙ БИОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ.....	223
Поникаровская В.В. К ВОПРОСУ ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДУЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ В ПРАКТИКЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА НА НЕЯЗЫКОВЫХ ФАКУЛЬТЕТАХ ВУЗА.....	228
Поникаровская В.В., Попова М.Г. УЧЕБНЫЙ МОДУЛЬ КАК СТРУКТУРНАЯ ЕДИНИЦА УЧЕБНИКА ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ДЛЯ НЕЯЗЫКОВЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ВУЗА (НА ПРИМЕРЕ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА).....	232
Попова О.В. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ ПО АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ В МЕДИЦИНСКОМ ВУЗЕ.....	244
Пусенкова Г.А. ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ СМЕШАННОГО ОБУЧЕНИЯ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ.....	249
Раздорская Н.В. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ КРОСС-КУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ЯПОНСКИХ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ.....	253
Ровбо О.Н. ВЫБОР И СОЗДАНИЕ СОДЕРЖИМОГО ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОГО КУРСА «ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК» В ЭЛЕКТРОННОЙ ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ.....	259
Серафимович Н.А., Прокопенко С.Л. ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ СТУДЕНТА.....	265
Соколова А.Ю., Сорокин Ю.И., Соколов Ф.А. LANGUAGE E-LEARNING: ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	269
Солуянова О.Н. ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА СОДЕРЖАНИЯ ИНОЯЗЫЧНОГО ОБУЧЕНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ.....	273
Староверова Е.Б. ИЗУЧЕНИЕ ГРАММАТИКИ НА БАЗЕ ТЕКСТОВ.....	279
Тюрина С.Ю. ИНТЕРНЕТ ПРОЕКТЫ В КУРСЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ.....	281
Храмова Ю.Н., Хайруллин Р.Д. ИНТЕНСИФИКАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА КАК ФАКТОР ИНОЯЗЫЧНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ВУЗА.....	283

Чайкисова А.В.

РАЗВИТИЕ ЯЗЫКОВОЙ ДОГАДКИ ПОСРЕДСТВОМ ИЗУЧЕНИЯ
МЕТОНИМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ КОНВЕРСИИ В СОВРЕМЕННОМ
АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ..... 288

Чеботарёва Е.М.

ЭУМК ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ДИСКУРСИВНАЯ ПРАКТИКА» КАК СРЕДСТВО
ОПТИМИЗАЦИИ ЛИНГВООБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ..... 292

Шмакова О.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ МОДЕЛИ МЕТОДИКИ
СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА В КОНТЕКСТЕ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ
АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ..... 296

Шуваева И.Н.

ЗНАЧЕНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ
КОМПЕТЕНТНОСТИ В РАЗВИТИИ АКАДЕМИЧЕСКОЙ
МОБИЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ И СПЕЦИАЛИСТОВ..... 306

Щербинина Ю.И.

ПРЕПОДАВАНИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПИСЬМА НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ:
ЗАДАЧИ, ПРАКТИКИ, РЕЗУЛЬТАТЫ..... 309

**РАЗДЕЛ 3. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ЛИНГВООБРАЗОВАНИЕ
И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ
ПЕРЕВОДЧИКА**

Борисова Е.Б., Протченко А.В.

ОБУЧЕНИЕ ТЕОРИИ ПЕРЕВОДА СЛУШАТЕЛЕЙ ПРОГРАММЫ
«ПЕРЕВОДЧИК В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ»
В САМАРСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ ТЕХНИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ..... 316

Иванова А.Р.

К ВОПРОСУ О ПЕРЕВОДЕ НАУЧНЫХ ИСТОРИЧЕСКИХ ТЕКСТОВ С
КИТАЙСКОГО ЯЗЫКА (НА МАТЕРИАЛЕ МОНОГРАФИИ ЛЮ ЮНЬБО)..... 320

Иванова В.И., Евсина М.В.

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ БУДУЩИХ
ПЕРЕВОДЧИКОВ..... 325

Косякова Ю.Г.

ПРАГМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПЕРЕВОДЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 329

Кулишова Н.Д.

ОБУЧЕНИЕ СОКРАЩЁННОМУ ПЕРЕВОДУ..... 332

Скачинская И.А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРЕВОДЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ПРИ РАБОТЕ
С НЕМЕЦКИМИ МЕДИЦИНСКИМИ ТЕКСТАМИ..... 334

Соловьева Ю.О.

ОБ ОГРАНИЧЕНИЯХ В РАБОТЕ ПЕРЕВОДЧИКА ОФИЦИАЛЬНЫХ ТЕКСТОВ 337

Суровцева Е.В.

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ КОРПУСА ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ТЕКСТОВ
В ЛИНГВОДИДАКТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ..... 340

Центнер М.С.

НЕКОРРЕКТНЫЙ ПЕРЕВОД. УМЫСЕЛ, СЛУЧАЙНОСТЬ И
НЕКОМПЕТЕНТНОСТЬ..... 346

**РАЗДЕЛ 4. ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЛИНГВООБРАЗОВАНИЯ**

Акимова А.С.	
ТЕРМИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ВЕДЕНИИ РАДИООБМЕНА.....	351
Денисова Е.А.	
СОЦИАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ БИЛИНГВИЗМА В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	353
Ипатова И.С., Савина А.А., Коларькова О.Г.	
О ЧАСТНОСТЯХ ОБУЧЕНИЯ НОРМАМ РЕЧЕВОГО ЭТИКЕТА В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ.....	360
Кобжицкая О.Г., Филиппова А.А.	
ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА ФРАЗЕОЛОГИЗМОВ В ПОВЕСТИ ЛУ СИНЯ «ПОДЛИННАЯ ИСТОРИЯ А-КЬЮ».....	368
Кузьминов В.Г., Швецов А.А.	
МАНИПУЛЯТИВНЫЙ ВЕКТОР ПОСТСОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....	375
Островая Ю.С.	
К ВОПРОСУ О СПОСОБАХ ВЫРАЖЕНИЯ КАТЕГОРИИ ГЕНДЕРНОСТИ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ.....	378
Петрищева Н.С.	
ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ИНТЕРНЕТ-АНГЛИЙСКОГО С ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ЛИНГВООБРАЗОВАНИИ.....	384
Потапова Н.Л.	
ПОНЯТИЕ БИЛИНГВИЗМА И ЕГО ПРИЧИНЫ.....	392
Рябцева Э.Г.	
ПАРОНИМИЯ В АСПЕКТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЛИНГВООБРАЗОВАНИЯ.....	395
Сергеева Т.С.	
НОМИНАЦИИ ЦВЕТА В РЕКЛАМНОМ ТЕКСТЕ (НА ПРИМЕРЕ КАТАЛОГОВ ДЕКОРАТИВНОЙ КОСМЕТИКИ).....	398
Тараканова И.В.	
АНГЛОЯЗЫЧНЫЙ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНЫЙ ТЕКСТ КАК МАТЕРИАЛ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ВУЗЕ, ИНСТИТУТЕ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ.....	403
Швецов А.А.	
ЛЕКСИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СЛОВА И ЕГО РОЛЬ В ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМ "ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО" ПОИСКА.....	405
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ.....	412

CONTENTS

MAJOR THEORETICAL ASPECTS OF PETFLA

Aleksandrova Yu.A.

MANAGEMENT OF ADDITIONAL PROGRAMS IN FOREIGN LANGUAGES:
SYSTEMS APPROACH..... 15

Berezkina S.B., Pluzhnikiva I.I.

INFLUENCE OF EMOTIONS ON MEMORY PROCESSES..... 21

Gaiduk L.D.

SCIENTIFIC REVIEW EVALUATION IN ECONOMIC DISCOURSE..... 25

Egorova L.V., Zaitseva S.S.

ACTIVE AND PASSIVE VOCABULARY IN TEACHING ENGLISH TO
UNIVERSITY STUDENTS..... 28

Efremova N.N., Spiridonova L.E.

MODERN CONTEXT OF TEACHING FRENCH AS A SECOND FOREIGN
LANGUAGE IN GENERAL ACADEMIC SCHOOL..... 33

Zayats O.I.

ACADEMIC WRITING SKILLS DEVELOPMENT OF HIGHER SCHOOL
STUDENTS..... 36

Ilina A.N., Kibasova S.G.

FORMING CROSS-CULTURAL COMMUNICATIVE COMPETENCE WHEN
TEACHING A FOREIGN LANGUAGE IN THE ECONOMIC UNIVERSITY..... 38

Kashcheyeva A.V.

COMMUNICATIVE TASK AS A MOTIVATING TOOL IN THE PROCESS
OF ACADEMIC WRITING..... 43

Kuleshova S., Tarasova O.M.

THE DEFINITION AND THE ROLE OF BILINGUAISM IN FOREIGN LANGUAGE
LEARNING..... 49

Kulbitskaya L.E., Krasiuk N.I.

THE FORMATION OF SOCIOLINGUISTIC AND INTERCULTURAL
COMMUNICATION COMPETENCE OF STUDENTS IN A GLOBALISING WORLD 51

Kurmanbayeva T.S., Tuleup M.M.

THE PROBLEM OF THE FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE IN
THE STUDY OF THE NON NATIVE LANGUAGE (ON THE MATERIAL OF
SCIENTIFIC AND TECHNICAL TERMINOLOGY IN THE UNIVERSITY)..... 55

Hovakimyan L.B.

SOME ASPECTS OF TEACHING ENGLISH FOR SPECIFIC PURPOSES
TO NON-LINGUISTICS STUDENTS..... 62

Ponimashchenko S.N.

PROFESSIONALLY-ORIENTED FOREIGN LANGUAGE TEACHING IN
A NON-LINGUISTIC UNIVERSITY AS ONE OF THE ASPECTS
OF LINGUISTIC EDUCATIONAL PROCESS..... 65

Rybalko T.G.

THE FORMATION OF FOREIGN LANGUAGE TEST COMPETENCE WHILE
PREPARING FOR BUSINESS ENGLISH CERTIFICATE (BEC) EXAM..... 67

Smetanina O.M.

PROBLEMS OF MULTILINGUALISM: WHAT IS NEXT?..... 73

Uvarova N.L. LINGUOEDUCATIONAL POTENTIAL OF TRANSLATION FROM RUSSIAN INTO ENGLISH.....	77
Fraifeld E.B. HOW TO FORM SELF-EFFICACY OF A PROFESSIONAL IN UNIVERSITY.....	87
Tsilenko L.P., Zakirova E.S., Tsilenko K.S. CONCEPTUALIZING LANGUAGE PROFICIENCY MODEL.....	90
Chebotareva E.M., Lazurkina A.O. PERSUASION STRATEGIES IN PEDAGOGICAL DISCOURSE (ON THE MATERIAL OF TED LECTURES).....	92
Chislina M.A. FORMATION OF STUDENTS' PROFESSIONAL IMAGE OF THE WORLD IN THE CONDITIONS OF LINGUOCULTURAL EDUCATION IN A HIGHER EDUCATION INSTITUTION.....	94
Shtatskaya T.V. ABOUT THE PROBLEM OF HUMANITARIZATION OF HIGHER TECHNICAL EDUCATION.....	96
TECHNOLOGIES, TEACHING SUPPLIES AND OBJECTS OF PETFLA	
Barsukova E.A. MUSICAL TERMINOLOGY IN THE ELT CLASSROOM.....	99
Barteneva I.I. METHODOLOGICAL BASES OF CREATING AN EDUCATIONAL HELP IN A FOREIGN LANGUAGE IN A NON-LANGUAGE HIGHER EDUCATION INSTITUTION.....	102
Belova E.N. ON THE ISSUE OF THE ENGLISH LANGUAGE GRAMMATICAL COMPETENCE DEVELOPMENT AMONG NON-LINGUISTIC UNIVERSITY STUDENTS.....	105
Belousova V.V. AUTHENTIC VIDEOS AS A SOURCE OF PROFESSIONALLY SIGNIFICANT INFORMATION.....	109
Blinkova L.M., Gogolinskaya A.N. THE USE OF SPECIALISED SOFTWARE FOR TEACHING FOREIGN LANGUAGES.....	113
Burakova D.A. INTERACTIVE METHODS OF PRESENTATION OF NEW VOCABULARY AT FOREIGN LANGUAGE LESSONS FOR LAW STUDENTS.....	121
Verbitskaia T.I., Sliusar E.A. FOREIGN LANGUAGE AS A MEANS OF DEVELOPING COMMUNICATIVE TOLERANCE OF MEDICAL STUDENTS.....	125
Voitkova A.N. HOME ENGLISH READING CLASSES AS A METASKILL OF DEVELOPING SOCIOLINGUISTIC COMPETENCE OF STUDENTS OF NON-LIGUISTIC PROGRAMS.....	131

Volkova E.A., Kuznetsova I.A. PAINTINGS BY RUSSIAN ARTISTS AT THE RUSSIAN LESSONS IN THE PROCESS OF FORMING LINGUOCULTUROLOGICAL COMPETENCE OF FOREIGN STUDENTS.....	136
Gavrilova I.A. SPELLING CONTESTS IN THE PROCESS OF DEVELOPING WRITING SKILLS IN A FOREIGN LANGUAGE AMONG LAW STUDENTS.....	140
Glazun M.A., Vinogradova E.V. CASE-STUDY METHOD IN THE ENGLISH LANGUAGE CLASS FOR THE MINING STUDENTS.....	144
Egoshina N.G. WEBQUEST AS AN INSTRUMENT OF THE DEVELOPMENT OF RESEARCH ACTIVITY OF STUDENTS IN THE PROCESS OF FOREIGN LANGUAGE EDUCATION.....	149
Zarezina S.N., Moiseenko A.A. IMPROVING NON-NATIVE STUDENT'S SPEAKING SKILLS BY APPLYING CRITICAL THINKING APPROACH.....	153
Ivanova L.A., Lukomskaya E.L. SOME PROBLEMS OF TEACHING STUDENTS OF NON LINGUISTIC UNIVERSITIES MONOLOGICAL FOREIGN LANGUAGE BASED ON PROFESSIONALLY-ORIENTED TEXTS.....	159
Kapaeva A.E. TEACHING STANDARD OR COMMUNICATIVE GRAMMAR IN PROFESSIONAL LINGUISTIC EDUCATION.....	165
Karyakina J.N., Korablyeva S.A., Sinelnikova V.N. CREOLISED TEXT AS A MEANS OF DEVELOPING ENGLISH-LANGUAGE PROFESSIONALLY-ORIENTED COMMUNICATIVE COMPETENCE OF ENGINEERING STUDENTS.....	171
Keleynikova A.G., Cherkassova G.V. PROJECT METHOD AS A MEANS OF FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF STUDENTS OF THE SECOND CYCLE OF HIGHER EDUCATION.....	175
Klimasheva O.V., Pluzhnikova I.I., Berezkina S.B. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SKILLS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION WITHIN THE FRAMEWORK OF STUDYING FOREIGN LANGUAGE TEXT.....	178
Kavaleva T.G. MODEL OF TEACHING SPECIALISTS ON LIFE SAFETY IN PROFESSIONALLY ORIENTED COMMUNICATION.....	181
Kovzanovich O.V. LINGUISTIC AND DIDACTIC ASSISTANCE OF DISCOURSE SPEECH PRACTICES IN BUSINESS PLAN WRITING.....	186
Kogalova E.A., Fomina E.E. SOCIOLINGUISTIC AND SOCIOCULTURAL ASPECTS OF TEACHING COMPREHENSION IN THE FRENCH LANGUAGE.....	192
Markova S.D. INNOVATIVE METHODS OF LEARNING FOREIGN LANGUAGES: EXPERIMENTS AND APPROBATION.....	199

Matyashevskaya A.I.	
SOME FEATURES OF LEGAL DISCOURSE IN MOVIES.....	208
Molchanova A.A., Lazareva E.V.	
THE TEACHING OF THE RUSSIAN LANGUAGE AS A FOREIGN LANGUAGE IN THE SPHERE OF FUTURE LAWYERS' PROFESSIONAL ACTIVITY.....	212
Omelyanenko T.N.	
PECULIARITIES OF INTERDISCIPLINARY FOREIGN LANGUAGE TEACHING IN NON-LINGUISTIC UNIVERSITY.....	216
Petrova E.B., Adarchenko F.A., Aikina A.S.	
VIDEOS AS A MEANS OF TEACHING ENGLISH BIOLOGICAL TERMINOLOGY AT INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION.....	223
Ponikarovskaya V.V.	
TO THE QUESTION OF THE ACTUALITY OF USING MODULAR TECHNOLOGY IN THE PRACTICE OF TEACHING A FOREIGN LANGUAGE AT NON-LANGUAGE FACULTIES OF THE UNIVERSITY.....	228
Ponikarovskaya V.V., Popova M.G.	
EDUCATIONAL MODULE AS A STRUCTURAL UNIT OF A FOREIGN LANGUAGE TEXTBOOK FOR NON-LANGUAGE SPECIALTIES OF A UNIVERSITY (ON THE EXAMPLE OF THE GERMAN LANGUAGE).....	232
Popova O.V.	
THE ORGANIZATION OF MEDICAL STUDENTS' WORK IN PRACTICAL ENGLISH CLASS.....	244
Pusiankova G.A.	
THE PROBLEM OF USING BLENDED LEARNING WHEN TEACHING A FOREIGN LANGUAGE.....	249
Razdorskaya N.V.	
SOME ASPECTS OF CROSS-CULTURAL COMMUNICATION WITH REPRESENTATIVES OF JAPAN BUSINESS CIRCLES.....	253
Rovbo O.N.	
SELECTING AND CREATING CONTENT FOR AN ONLINE FOREIGN LANGUAGE COURSE IN A VIRTUAL LEARNING ENVIRONMENT.....	259
Serafimovich N.A., Prokopenko S.L.	
FOREIGN LANGUAGE AS MEANS OF ACTIVATION OF PROFESSIONALLY PERSONAL DEVELOPMENT OF STUDENTS.....	265
Sokolova A.Yu., Sorokin Yu.I., Sokolov F.A.	
LANGUAGE E-LEARNING: EFFICIENCY PROBLEMS.....	269
Soluyanova O.N.	
THE PARTICULARITIES OF CONTENT SELECTION OF FOREIGN LANGUAGE TRAINING IN A TECHNICAL HIGH SCHOOL.....	273
Staroverova E.B.	
TEACHING GRAMMAR THROUGH TEXTS.....	279
Tyurina S.Yu.	
INTERNET-BASED PROJECTS FOR MASTER DEGREE STUDENTS IN TECHNICAL UNIVERSITY.....	281
Khramova Yu.N., Khairullin R.D.	
TEACHING PROCESS ENHANCEMENT AS A FACTOR OF A STUDENT FOREIGN LANGUAGE TRAINING.....	283

Chaykissova A.V.	
THE DEVELOPMENT OF LINGUISTIC GUESSING SKILLS THROUGH THE ANALYSIS OF CONVERSION METONYMY MODELS IN MODERN ENGLISH.....	288
Chebotareva E.M.	
DISCOURSE PRACTICE ELECTRONIC TEACHING COMPLEX AS A MEANS OF UNIVERSITY LANGUAGE LEARNING IMPROVEMENT.....	292
Shmakova O.V.	
CASE STUDY MODEL THEORETIC PROJECTION IN THE CONTEXT OF TEACHING ENGLISH FOR SPECIFIC PURPOSES.....	296
Shuvaeva I.N.	
THE IMPORTANCE OF INTERCULTURAL COMMUNICATIVE COMPETENCE IN THE DEVELOPMENT OF STUDENTS AND SPECIALISTS ACADEMIC MOBILITY	306
Shcherbinina Yu.I.	
TEACHING CREATIVE WRITING IN THE EFL CLASSROOM: OBJECTIVES, PRACTICES, OUTCOMES.....	309
PETFLA AND PROFESSIONAL TRANSLATOR TRAINING PROGRAMMES	
Borissova E.B., Protchenko A.V.	
TEACHING TRANSLATION THEORY TO STUDENTS MINORING IN “TRANSLATOR IN THE FIELD OF PROFESSIONAL COMMUNICATION” AT SAMARA STATE TECHNICAL UNIVERSITY.....	316
Ivanova A.R.	
REVISITING THE TRANSLATION OF SCIENTIFIC HISTORICAL TEXTS FROM THE CHINESE LANGUAGE (ON THE MATERIAL OF MONOGRAPH OF LIU YUNBO).....	320
Ivanova V.I., Evsina M.V.	
DEVELOPING BUSINESS COMMUNICATION SKILLS OF FUTURE TRANSLATORS.....	325
Kosyakova J.G.	
THE PRAGMATIC ASPECT OF TRANSLATION.....	329
Kulishova N.D.	
TEACHING ABRIDGED TRANSLATION.....	332
Skachynskaya I.A.	
TRANSLATION TRANSFORMATION USED IN GERMAN MEDICAL TEXTS.....	334
Solovyeva Y.O.	
CONSTRAINTS IMPOSED ON AN OFFICIAL TRANSLATOR.....	337
Surovtseva E.V.	
PARALLEL CORPUS OF LITERARY TEXTS IN THE DIDACTIC ASPECT.....	340
Zentner M.S.	
INCORRECT TRANSLATION. INTENTION, ACCIDENT AND INCOMPETENCE....	346
PHILOLOGICAL ASPECTS OF PETFLA	
Akimova A.S.	
TERMS USED IN RADIOTELEPHONY.....	351
Denisova E.A.	
SOCIAL VALUE OF BILINGUISM IN THE GLOBALISATION EPOCH.....	353

Ipatova I.S., Savina A.A., Kolarkova O.G.	
ABOUT PARTICULARITIES OF TEACHING SPEECH ETIQUETTE NORMS IN BUSINESS COMMUNICATION.....	360
Kobzhitskaya O.G., Philippova A.A.	
FEATURES OF TRANSLATION OF PHRASEOLOGICAL UNITS FROM THE LU XIN'S STORY "THE GENUINE HISTORY OF A-QU".....	368
Kuzminov V.G., Shvetsov A.A.	
MANIPULATIVE VECTOR OF POST-MODERN SOCIETY.....	375
Ostrovaia Y.S.	
WAYS OF EXPRESSING THE CATEGORY OF GENDER IN THE RUSSIAN LANGUAGE.....	378
Petrishcheva N.S.	
A STUDY OF THE FEATURES OF INTERNET ENGLISH FROM THE LINGUISTIC PERSPECTIVE IN ORDER TO IMPROVE THE QUALITY OF STUDENT TRAINING IN PROFESSIONAL EDUCATION THROUGH A FOREIGN LANGUAGE ACQUISITION.....	384
Potapova N.L.	
THE CONCEPT OF BILINGUALISM AND ITS REASONS.....	392
Ryabtseva E.G.	
PARONYMY IN THE ASPECT OF PROFESSIONAL EDUCATION THROUGH A FOREIGN LANGUAGE ACQUISITION.....	395
Sergeeva T.S.	
THE NOMINATIONS OF COLOUR IN THE ADVERTIZING TEXT (ON THE EXAMPLE OF CATALOGS OF DECORATIVE COSMETICS).....	398
Tarakanova I.V.	
POPULAR SCIENCE ENGLISH TEXT AS A SOURCE TO FORM PROFESSIONAL COMPETENCE OF STUDENTS IN TEACHING-TRAINING UNIVERSITY, FOREIGN LANGUAGES DEPARTMENT.....	403
Shvetsov A.A.	
WORD MEANING IN SYSTEMS OF "INTELLECTUAL" SEARCH OPTIMIZATION	405
INFORMATION ABOUT THE AUTHORS.....	423

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ КРОСС-КУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ЯПОНСКИХ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ

Н.В. Раздорская

В статье рассматриваются особенности кросс-культурной коммуникации, влияющие на итоговую результативность деловых контактов с японцами. Незнание особенностей культуры проведения переговоров, приводящее в итоге к неверному восприятию реакции партнера, может помешать установлению эффективных деловых связей. Именно поэтому помимо базовых знаний: языка, истории и культурных традиций (hard skills) необходимо умение выстроить отношения с партнёром (soft skills), основанные на понимании его менталитета.

Ключевые слова: кросс-культурная коммуникация, японский этикет, деловое партнерство, переговоры, тактика речевого поведения

SOME ASPECTS OF CROSS-CULTURAL COMMUNICATION WITH REPRESENTATIVES OF JAPAN BUSINESS CIRCLES

N. V. Razdorskaya

The article discusses the features of cross-cultural communication that affect the final results of business contacts with the Japanese. Ignorance of the peculiarities of the culture of negotiation, resulting in a wrong perception of the reaction of the partner, may prevent from the establishment of effective business relationships. That is why, in addition to basic knowledge of language, history and cultural traditions (hard skills), it is necessary to develop the ability of building relationships with a partner (soft skills) based on understanding of his mentality.

Keywords: cross-cultural communication, Japanese etiquette, business partnership, negotiations, speech behavior tactics

Во всех областях профессиональной деятельности специалиста-международника все большую значимость приобретает умение находить консенсус в различных кросс-культурных ситуациях при коммуникациях с партнерами или так называемые soft skills. К ним относят «навыки коммуникации, ведения переговоров, умение понимать и принимать чужие точки зрения, находить компромисс, а также способность убеждать в своей правоте, мотивировать, вести за собой», то есть именно то, что жизненно необходимо для любого топ-менеджера (сначала понять, а затем быть понятым)» [1]. Для этого необходимо не только знание обычаев и традиций страны-партнера, но и особенностей сложившегося на их основе менталитета. При общении с представителями Японии следует учитывать ряд особенностей, которые часто не только определяют ход самого общения, но и оказывают влияние на его результативность (выполнение поставленной задачи) на завершающем этапе. Так, при ведении деловых переговоров японцы обращают внимание на то, чтобы с обеих сторон было равное число участников одного ранга. В случае присутствия лиц, не обладающих соответствующими полномочиями, об этом заранее извещают противоположную сторону с тем,

чтобы состав партнеров был адекватным. Считается, что количество участников переговоров свидетельствует об уважении к партнеру и отражает глубину интереса к сотрудничеству [6, с.131-134].

Официальными способами установления деловых связей считается непосредственная встреча и письменная переписка. Переговоры по телефону, которых порой бывает достаточно в странах Западной Европы, не расцениваются японцами в качестве основополагающих при установлении серьезных деловых контактов. Разговор по телефону допустим накануне встречи, во время которого следует принести извинения за беспокойство, назвать свою фирму и имя, сообщить, каким образом обращающийся знаком с тем, кто представляет его интересы. Чтобы заинтересовать собеседника в контакте кратко информируют о деятельности фирмы, производимой продукции и обращаются с просьбой о личной встрече. При определении места и времени встречи ориентируются на условия принимающей стороны, при этом не следует переносить её на более поздние сроки. Перед завершением разговора следует ещё раз подтвердить место и время проведения встречи. Принимающей стороной положительно воспринимается осведомлённость посетителя о месте нахождения фирмы или организации, по телефону не принято спрашивать подробный адрес, считается тактичным только небольшое уточнение.

О деловых встречах с японцами следует договариваться заранее, поскольку при незапланированных посещениях, так называемых 飛び込み «тобикоми» (внезапно ворваться), нельзя рассчитывать на то, что визиту отнесутся благосклонно и уделят достаточно времени. В случае делового визита в Японию при первом посещении следует сообщить время и цель визита в страну, состояние деловой активности представляемой фирмы. Следует помнить, что в отличие от европейцев, японцы, признавая важность первой встречи с партнером, отводят ей чисто формальную роль. С точки зрения менталитета японца, задача первой встречи состоит лишь в установлении нового контакта. Напористость в решении какого-либо вопроса может с самого начала отрицательно сказаться на ходе переговоров и привести к противоположному эффекту. Во время первой встречи важно найти общую тему и установить межличностные отношения, в этом случае она может быть расценена как результативная. В Японии принято судить о позиции партнера по его расположенности к дальнейшим контактам.

Деловые отношения в Японии строятся на принципах так называемой культуры «омоияри», т.е. предупредительной заботы о партнере, что, как часть межличностного общения, отсутствует в Америке и Европе. Она заключается в предупредительности к пожеланиям собеседника без вербальной коммуникации или при ее минимуме. В этой особого рода предупредительности находит отражение практика «домысливания» пожеланий

партнёра, недостающей части произнесённого им предложения или целой фразы. Японцы считают, что сказать все - означает вести себя невежливо по отношению к собеседнику, недооценивая его способности. На такие психологические тонкости европейцы обычно не обращают внимания, но их необходимо учитывать в процессе коммуникации с представителями данной культуры.

При ведении переговоров японцы стараются соблюдать этический принцип коммуникации по-японски, а именно: избегать ставить партнера в неудобное положение. Отсутствие намерения японской стороны идти на дальнейшие контакты, как правило, означает отрицательный ответ, но при прямом вопросе будет получен, с точки зрения европейцев, неясный ответ типа «Мы подумаем...», сопровождаемый любезной улыбкой. Подобный способ отказа связан с традициями японского этикета, согласно которому считается верхом неприличия прямым отказом поставить собеседника в неудобное положение, вынудив при этом «потерять лицо».

При вступлении в контакт с представителями японской нации немаловажно обращать внимание на создание атмосферы «общности» среди участников. Как отмечает в своем исследовании Хорикава Наоёси [5, с.144-148], при коммуникации с деловым партнером следует учитывать следующие вербальные и невербальные факторы, способствующие появлению 共感 КЁ:КАН (чувства общности взглядов), что означает отказ от категоричных высказываний, демонстрации своего превосходства в одежде и поведении.

Первым шагом к созданию коммуникативной интенции является общая тема разговора, как правило, предшествующая основному обсуждению какого-либо вопроса, для создания дружеской, ненапряженной атмосферы. Такими общими темами могут быть обсуждение погоды, времени года, климатических изменений, спорта и т.д. С целью смягчения напряженности, возникающей при первой встрече потенциальных партнёров, и создания благоприятной атмосферы для ведения переговоров положительно высказываются об интерьере офиса, ассортименте выпускаемой продукции и т.д. Поэтому при первом посещении фирмы-партнёра после обмена визитными карточками обычно не переходят сразу к делу, а несколько минут уделяют так называемому «разговору на бытовые темы», избегая при этом касаться политической или религиозной тематик, которые могут вызвать неадекватную реакцию у собеседника. Таким образом, можно найти те точки соприкосновения в интересах или позициях, которые могут помочь в установлении доверительных отношений и продвижении деловых проектов. Однако ведение слишком пространных разговоров во время деловой встречи часто оценивается японцами отрицательно [5, с.147].

В японских деловых кругах при каждом новом контакте важную роль

играет рекомендация третьей стороны, поскольку в этом случае рекомендуемая сторона в определённой мере разделяет ответственность за поступки рекомендуемого. В связи с этим при наличии посредника достаточно легко договориться о личной встрече с интересующим лицом, но нецелевые контакты оцениваются японцами крайне отрицательно и могут привести к потере доверия коллег к рекомендующему.

При встрече не следует упускать возможности прорекламировать свою фирму, представив её как надёжного партнёра, заслуживающего доверия: в этом случае результативным будет упоминание о заключённых сделках с рядом крупных компаний и банков. Дело в том, что японские предприниматели придают большое значение деловому доверию к партнёру, и определяют степень надёжности в зависимости от того, с какими фирмами он поддерживает контакты и через какие банки осуществляет сделки. Среди японцев принято устно сообщать основную информацию, с деталями же знакомятся при помощи буклетов и информационных материалов, предоставляемых визитёрами. В этот момент очень важно подчеркнуть позитивные стороны деятельности своей фирмы и её объективные преимущества, однако следует избегать критики в адрес конкурентов, что, по мнению японцев, ставит слушающего в неудобное положение и воспринимается крайне отрицательно [5, с.146].

Следует помнить, что на японских фирмах решение, как правило, принимается на основе консенсуса всех заинтересованных сторон, в связи с чем окончательные выводы не делаются сразу после личной встречи с представителем фирмы, а вопрос обычно решается во время последующих прямых переговоров с доверенными лицами. Бизнес-проекты и условия сделки принято обсуждать коллективно. Этот обычай получил название Ринги сэйдо, что означает обсуждение значимой для компании проблемы всеми сотрудниками фирмы, начиная с рядовых служащих, что создаёт на предприятии атмосферу коллективной ответственности за принимаемое решение, независимо от занимаемой должности. Несмотря на то, что полномочиями на вынесение окончательного решения наделены руководители высшего звена, мнение подчинённых по выносимому на обсуждение вопросу не может быть игнорировано.

Представители российских деловых кругов часто стремятся в целях экономии времени обсудить проблемы сотрудничества и получить одобрение главного руководителя, но для японской стороны это противоречит нормам этикета. Так, в статье «Советы менеджера: Как эффективно вести переговоры с японскими партнерами» Генеральный директор представительства японской фирмы «Тосиба» в России (Toshiba Rus) Тэдзука Хироаки отмечает: «Решения в японском бизнесе не принято спускать сверху вниз – позиция фирмы по важным вопросам формируется в общении руководителей среднего звена, и

лишь затем вопрос поднимается на уровень топ-менеджмента. Здесь категорически не принято обращаться к руководству через головы подчиненных, отвлекая его от стратегических задач» [4].

Непосредственные контакты необходимо поддерживать вплоть до принятия окончательного решения. Даже при срочной необходимости узнать окончательный вывод партнёра по какому-либо вопросу следует избегать излишнего давления на собеседника, особенно если он занимает невысокую должность. В этом случае чрезвычайно важно, несмотря на должностную субординацию, не выходить из рамок японского делового этикета. При выяснении окончательной позиции по интересующему вопросу встречу начинают с благодарности партнёрам за участие в переговорах и предоставленную возможность деловой презентации своей фирмы, если таковая имела место. Только после этого можно поинтересоваться, принято ли руководством какое-либо решение, а в случае отсутствия ответа - причиной отсрочки, ходом обсуждения данной проблемы среди сотрудников фирмы и примерных сроков его принятия.

Обычно даже при завуалированных фразах японец всегда понимает, что интересуется партнёра. В этом случае позитивно расценивается просьба дать совет по ускорению принятия положительного решения - японцы называют такого вида активность 根回し «нэмаваси» (прощупывание почвы). Положительная реакция на высказанные в качестве пожелания условия партнёра часто сразу приводит к компромиссу сторон.

При заключении деловых контрактов японцы, как правило, рассчитывают на долговременное сотрудничество, в связи с чем большое внимание уделяется не только получению своей прибыли, но и учету интересов партнёра. Японцы могут пойти на уступки, учитывая внутрифирменный рейтинг лиц, ведущих переговоры. Это называют 相手の顔を立てる «позволить партнёру сохранить своё лицо» в надежде получить преимущества в будущем 借りを返してもらう «получить назад то, что одолжил». В случае отрицательного ответа среди японцев не принято проявлять негативные эмоции, на любое предложение следует отвечать с любезным выражением лица. Поэтому часто отрицательные ответы сопровождаются такими фразами, как 検討中だが «вопрос находится на рассмотрении», 直ぐには答えが出そうにない «ответ вряд ли будет скоро», 社内にも色々な意見の者がいる «не все сотрудники нашей фирмы придерживаются единого мнения» и т.д. [7, с.51]. По принятому среди японцев деловому этикету, даже при отрицательном ответе на вносимое предложение не следует забывать о том, что в будущем может возникнуть новая возможность установления контакта с несостоявшимся партнёром, в связи с чем чрезвычайно важно оставить о себе хорошее впечатление.

При удачном завершении сделки в японских деловых кругах принято

выражать своё уважение в форме подарка или приглашения, что зависит от того, как складывается ситуация. Несмотря на то, что объектом благодарности может быть ответственный за проведение сделки, для японцев это всегда равнозначно выражением благодарности одной фирмы другой, и на эти цели выделяется особая статья бюджета. В японских деловых кругах не является обязательным дарить личные подарки представителям фирм-партнёров, однако некоторые компании делают особые подарки дважды в год – летом «тюдэн» и зимой «сэйбо». Среди подарков чаще всего дарят продукты питания особого производства, например, сакэ, причем стараются выбирать продукцию своего региона. Внутри страны, как правило, подарок адресату не доставляется непосредственно, а отправляется через магазин. Среди японских бизнесменов существует мнение о том, что связи в коллективе углубляются при совместном проведении времени после рабочего дня, поэтому часто практикуется и приглашение партнёра на совместное времяпровождение, получившее название «сэттай». Японцы считают, что при общении с партнёрами в неформальной обстановке бывает проще найти пути решения ряда деловых вопросов, закрепив их затем официально.

Знание такого рода информации и её умелое использование при деловом общении с японцами во многом способствует выбору тактики речевого поведения, наиболее соответствующей сложившейся ситуации, поставленной задаче и условиям общения. При проведении переговоров о в адекватность такой тактики не менее важна, чем грамматически правильно оформленная речь.

Литература

1. Глазунов, Я. Математика влияния: почему россияне не руководят глобальными компаниями / Гарвард Бизнес ревью 27.03.2019 <https://hbr-russia.ru/> Дата доступа 14.04.2019.
2. Лихолетова, О.Р., Раздорская, Н.В. Учебное пособие по японскому языку «Современное японское общество». М., МГИМО(У), 2015. - С.316.
3. Раздорская, Н.В. Экстралингвистические особенности делового общения с японцами / Филологические науки в МГИМО. - №4. - 2015. - С. 82-94.
4. Тэдзука Х. Советы менеджера: Как эффективно вести переговоры с японскими партнерами/ «Ведомости» № 4219 от 07.12.2016 <https://www.vedomosti.ru/archive/2016/12/07>. Дата доступа 26.06.2018.
5. Хорикава, Н. Ханасиката то кикиката-но ко:сэй (Структура говорения и слушания). Токио: Сибундо, 1977. - С. 530.
6. Higurashi, Y. Advanced Japanese: social and economic issues in Japan and the U.S. Tokyo. - 237p.
7. Doi Mami, Kabasawa Yumiko, Maruyama Keisuke, Nonaka Junko, Onuma Masahiro, Yamamoto Kazuo, Yasui Tatsuya/Talking business in Japanese – Tokyo: The Japan Times, 1991. - 121p.