**Драб Наталя Леонідівна. Навчання майбутніх економістів іншомовного професійно спрямованого монологічного мовлення (монологу-презентації німецькою мовою) : дис... канд. пед. наук: 13.00.02 / Київський національний лінгвістичний ун-т. - К., 2005**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Драб Н.Л. Навчання майбутніх економістів іншомовного професійно спрямованого монологічного мовлення (монологу-презентації німецькою мовою). – Рукопис.**  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата педагогічних наук за спеціальністю 13.00.02 – теорія та методика навчання: германські мови. – Київський національний лінгвістичний університет, Київ, 2005.  Дисертацію присвячено вирішенню проблеми навчання професійно спрямованого монологічного мовлення студентів старших курсів економічних ВНЗ. У роботі теоретично обґрунтовано та практично розроблено методику навчання двох видів монологів-презентацій: презентації-доповіді та презентації-реклами. Уточнено поняття монологу-презентації. Визначено два основних види усної презентації: презентацію-рекламу і презентацію-доповідь, їхні загальні й окремі характеристики. Обґрунтовано необхідність навчання професійно спрямованого монологічного мовлення з візуальними опорами, визначено візуальні опори, найефективніші для навчання продукування презентації-доповіді та презентації-реклами. Теоретично обґрунтовано і практично розроблено систему вправ для навчання двох видів монологу-презентації. Ефективність запропонованої методики перевірено і підтверджено в ході експериментального навчання. Сформульовані методичні рекомендації щодо організації навчання професійно спрямованого монологічного мовлення знайшли своє практичне застосування у навчальному процесі трьох ВНЗ IV рівня акредитації. | |
| |  | | --- | | 1. Навчання професійно спрямованого монологічного мовлення (монологу-презентації) є необхідним складником навчального процесу з іноземної мови на старших курсах економічних ВНЗ, без чого неможлива підготовка кваліфікованих економістів для роботи в міжнародному бізнесі.  2. У дослідженні уточнено поняття усного монологу-презентації, який розглядається як підготовлене, професійно спрямоване монологічне висловлювання, яке базується на результатах аналітичного дослідження певної економічної проблеми, має чітке логіко-композиційне оформлення і націлене на ефективне інформування, мотивування або переконання певної аудиторії з урахуванням її основних культурологічних характеристик.  3. Визначено два основних види усної презентації: презентацію-рекламу і презентацію-доповідь, а також їхні загальні та окремі характеристики. Під усною презентацію-доповіддю ми розуміємо підготовлену, публічну, професійно спрямовану індивідуальну промову, яка базується на результатах узагальнення фактичної бізнес-інформації, містить висновок щодо її застосування, має чітке логіко-композиційне оформлення і націлена на інформування аудиторії про професійну діяльність або її оцінювання. Під усною презентацією-рекламою розуміється підготовлена, публічна, професійно спрямована промова, яка базується на результатах дослідження якості певного бізнес-продукту і визначення його потенційного споживача, має чітке логіко-композиційне оформлення і націлена на мотивування або переконання аудиторії щодо його корисності.  4. Визначено психологічні особливості і фази реалізації ПД і ПР, з чого виходить, що ПСММ реалізується через мотиваційно-орієнтовну, виконавчу і контрольну фази. До основних психологічних ознак притаманних ПСММ належить: професійно-діяльнісна зумовленість, зверненість, ініціативність, тематичність, інформативність, модальність, розгорнутість, зрозумілість.  5. Досліджено лінгвістичні особливості презентації-доповіді та презентації-реклами німецькою мовою, визначено структуру кожного виду презентації: презентація-доповідь має чотирьохкомпонентну структуру – вступ, інформаційну й оцінювальну частини, завершення; презентація-реклама має більш складну, п’ятикомпонентну структуру - вступ, інформаційну, оцінювальну, ілюстративну частини та завершення.  6. Обґрунтовано необхідність навчання ПСММ з візуальними опорами, визначено візуальні опори, найефективніші для навчання продукування ПД і ПР, проведено аналіз специфіки застосування візуальних опор для навчання ПД і ПР на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях.  7. Виділено дві групи вмінь, якими необхідно оволодіти студентам економічних ВНЗ: 1 група – уміння продукування презентації-доповіді (ПД); 2 група – уміння продукування презентації-реклами (ПР). Навчання продукування ПД і ПР передбачає формування вмінь трьох рівнів: стратегічних умінь реалізації КН у ПД і ПР адекватно завданням і умовам спілкування; тактичних умінь логіко-композиційної побудови ПД і ПР; оперативних умінь реалізації тактики публічного мовлення.  8. Адекватним способом формування вмінь ПСММ продукування ПД і ПР визнана система вправ, яка складається з двох підсистем: підсистеми навчання ПД і підсистеми навчання ПР. Кожна підсистема реалізується в трьох групах вправ.  9. Створено кредитно-модульну модель організації навчального процесу для реалізації системи вправ для навчання презентації-доповіді та презентації-реклами, яка складається з двох підсистем: для формування вмінь продукування ПР та для формування вмінь продукування ПД.  10. Перевірка ефективності розробленої в ході дослідження методики здійснювалася шляхом горизонтального експерименту. Результати експериментального дослідження довели ефективність запропонованої методики навчання двох видів ПСММ презентації-доповіді та презентації-реклами з використанням вправ з вербальними, вербально-зображальними та зображальними опорами у співвідношенні 141.  11. Сформульовано методичні рекомендації щодо навчання ПД та ПР на старших курсах економічних ВНЗ. | |