

УДК 37.016:811.111.1

DOI: 10.18384/2310-7219-2015-3-97-105

Полякова М.Д.*Московский государственный областной университет***ПРИМЕНЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ
АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ НА НЕЯЗЫКОВЫХ ФАКУЛЬТЕТАХ ВУЗОВ**

Аннотация. В статье отражены авторские методические рекомендации по использованию деловых игр на занятиях английского языка. Объясняется актуальность данной технологии на сегодняшний день, рассматриваются виды деловых игр, а также обсуждаются основные правила их проведения со студентами на примере обучения ведению переговоров. В ходе рекомендаций даётся необходимая языковая и социокультурная информация по данной теме. Основная проблема статьи – как научить русских студентов эффективно использовать английский язык в их будущей трудовой деятельности. Статья демонстрирует новую технологию в преподавании английского языка посредством моделирования профессиональной деятельности, что поможет студентам работать в новых условиях современного общества.

Ключевые слова: английский язык, профессиональная деятельность, языковой материал, ситуация общения, функция, этап, деловая игра.

M. Polyakova*Moscow State Regional University***THE USE OF PROFESSIONALLY-ORIENTED LANGUAGE GAMES WHILE
TEACHING ENGLISH AT NON-LINGUISTIC FACULTIES OF UNIVERSITIES**

Abstract. The article presents the methodological guidelines for organizing professionally-oriented language games while teaching English. The present-day topicality of this technology is explained, the types of professionally-oriented language games are given. The basic rules of organizing such games with the example of negotiating techniques training are considered. The recommendations are supplied with the linguistic and sociocultural information on the subject. The main problem the article focuses on is the methodology of teaching Russian students to use English effectively in their future working activities. The article demonstrates the new technology in teaching English for special purposes by modeling the professional activity. Such technology will help students in adapting to the new conditions of the modern society.

Key words: English, professional activities, language material, situation of communication, function, stage, professionally-oriented language game.

Одна из задач преподавателя вуза – это создание положительной мотивации у студентов. Особенно важно это понимать при работе со студен-

тами неязыковых специальностей, так как иностранный язык не является для них профилирующим предметом, как, например, для студентов-лингвистов. Для того чтобы правильно и

© Полякова М.Д., 2015.

качественно организовать работу на занятиях, заинтересовать студентов в изучении иностранного языка, преподаватель должен уметь применять разные методические техники, одна из которых – проведение деловых игр. Данный вид работы даёт возможность развить языковые навыки студентов, а также применить их в ситуациях профессионального общения.

Разработкой и применением деловых игр для учащихся занимались Б.Т. Лихачёв, Л.С. Выготский, Г.К. Селевко, В.Я. Платов и другие.

В работах Г.С. Абрамовой, В.А. Степановича, И.В. Кулешовой, В.Г. Алапьевой рассматривается идея о том, что деловая игра является как формой, так и методом обучения учащихся, в которой моделируется предметный и социальный аспекты содержания профессиональной деятельности. Потому что именно форма активного обучения – это первый шаг к любознательности.

Л.С. Выготский, В.Я. Платов, Д.Б. Эльконин и другие утверждали, что деловая игра выступает как педагогическое средство и активная форма обучения, которая формирует учебную деятельность и отрабатывает профессиональные умения и навыки.

Идею о том, что деловая игра является средством развития не только профессиональных умений и навыков, но и профессионального творческого мышления, в ходе которой студенты приобретают способность анализировать специфические ситуации и решать для себя новые задачи, прослеживается в работе Е.А. Хруцкого.

Впервые деловая игра была разработана и проведена в СССР в 1932 г. М.М. Бирштейном. В 1938 г. игру в

СССР постигла участь ряда научных направлений – она была запрещена. Их второе рождение произошло только в 60-х годах, после того как появились первые деловые игры в США (1956., Ч. Абт, К. Гринблат, Ф. Грей, Г. Грэм, Г. Дюпюи, Р. Дьюк, Р. Прюдом и др.). В настоящее время они используются в учебном процессе школ, вузов как педагогическая технология или один из методов активного обучения. Во всех случаях присутствует «двуплановость деловой игры» и решаются не только игровые или профессиональные задачи, но одновременно происходит обучение и воспитание участников.

«Известны три аспекта в обучении студентов неязыковых вузов иностранному языку в профессиональных целях. Первый – обучение чтению и пониманию иноязычной научно-технической литературы. Второй – обучение технике написания на иностранном языке текстов докладов, научных статей. Третий аспект связан с обучением иноязычному монологическому высказыванию с целью устного представления результатов и их обсуждения в профессионально-подготовленной среде – конференциях, симпозиумах» [2, с. 45].

Помимо монологических высказываний, важнейшее направление лингводидактики межкультурного общения – риторическая эффективность речевого взаимодействия с деловыми партнёрами. При том, что в наше время многие студенты-неязыковеды приходят в вузы, достаточно свободно владея иностранным(-и) языком(-ами), обращает на себя внимание гораздо менее развитая способность к эффективной коммуникативной деятельности в ситуациях, имитирующих

бизнес-общение. Это ставит перед преподавателями нелёгкую задачу формировать у студентов коммуникативную компетенцию не просто как комплекс знаний, умений и навыков в использовании языка, но и как психологическую, интеллектуальную и культурологическую готовность к речевому взаимодействию с партнёрами.

«Очевидно, что решение данной задачи не сводится к освоению грамматики, профессиональной лексики, дискурсивных клише и повышению беглости речи. Студентам необходимы не только собственно языковые знания, но и понимание психолингвистических аспектов общения, системы коммуникативных стратегий и тактик, структурных моделей речевого воздействия и т.д. – то есть необходимо ознакомление с достаточно широким спектром вопросов функциональной лингвистики и риторики» [1].

Преподаватели, создавая реальные ситуации делового общения (переговоры, беседы, обсуждения, споры, торги, презентации, пресс-конференции и т.д.), должны уделять внимание и знакомить студентов с принципами и нормами, заложенными в его основе. От того, насколько грамотно это делается, зависит результативность поставленной цели делового общения, степень взаимопонимания с партнёрами-студентами, удовлетворённость своим трудом, морально-психологический климат в группе. При этом необходимо сформировать комплекс коммуникативных умений, базирующихся на этических нормах и принципах, для успешной реализации делового общения. На наш взгляд, в первую очередь необходимо сформировать такие умения, как: открыто предъявлять

собеседнику свою позицию; умение считаться с другим мнением; умение сотрудничать; умение решать конфликт и достойно выходить из него; умение понять коммуникативное состояние других и себя; умение сопереживать и сочувствовать; умение быть внимательным и доброжелательным к другому; умение правильно оценивать информацию и прогнозировать реакцию на своё поведение.

Следовательно, в процессе профессиональной подготовки студентов, преподаватели не должны забывать о духовной стороне делового общения, основанной на морали и нравственности, это научит будущего специалиста выстраивать гуманистические отношения, в том числе с представителями другой культуры [1].

Мы готовим специалистов в разных областях знаний. Это и будущие преподаватели ИЗО и НР, и будущие дизайнеры, биоэкологи, геоэкологи, психологи. Для нас является строго необходимым интегрировать изучение иностранного языка с их основной специальностью. Деловые игры помогают устанавливать такую взаимосвязь.

Деловые игры поддерживают интерес к изучаемому материалу, дают возможность студентам смоделировать их будущую профессиональную деятельность, попробовать свои навыки общения на английском языке в свете их применения на практике своей будущей специальности, развивают студентов с психологической точки зрения.

«Содержание образования должно содействовать взаимопониманию и сотрудничеству между людьми, народами» [7]. С помощью деловых игр преподаватель помогает студентам

«проиграть» реальные жизненные ситуации, исходя из конкретного речевого материала, который был запланирован преподавателем для данного этапа его отработки.

На сегодняшний день нашим студентам, как будущим профессионалам, необходимо уметь вести переговоры, планировать, организовывать свою деятельность и время, работать в коллективе. Нельзя забывать, что деловые игры также развивают умение эмоционально чувствовать другого человека, определять психологическое состояние собеседника, передавать другому человеку понимание его переживаний.

Деловая игра формирует языковые навыки и развивает речевые умения, способствует запоминанию речевого материала, развивает память, мышление и все познавательные процессы.

Как мы видим, деловая игра многогранна и выполняет множество функций.

Задачей преподавателя иностранного языка в данном случае является умело применить данный метод на своих занятиях. Для этого необходимо различать некоторые виды деловых игр.

«Деловые игры можно сгруппировать следующим образом:

1. “Разминочные” игры типа “мозговой атаки”, “клуба знатоков”, а также тематические развлекательные игры. Их задача заключается в том, чтобы раскрепостить интересы и воображение участников, активизировать игровую и коллективистическую мотивацию.

2. Ситуативно-ролевые игры. Данные игры включают в себя анализ конкретных ситуаций и их ролевое проигрывание.

3. Конструктивно-ролевые, дискуссионные, проблемно-ролевые игры. Они формируют навыки принятия и эффективного исполнения деловых ролей, обучение взаимодействию и сплоченности, участие в выработке коллективных решений, продуктивному сотрудничеству.

4. Творческие игры. Это коллективное творчество по созданию технических, художественных, изыскательских и т.п. проектов. В ходе таких игр у студентов развивается творческий потенциал, им прививается инициативность, смелости, ответственности, настойчивость» [1].

Чтобы грамотно провести деловую игру, студентов необходимо заранее снабдить заданиями, которые подготавливают и настраивают их на данный вид деятельности. «В фазе задания к упражнениям предъявляются следующие требования: коммуникативности, мотивированности, культурологической и профессиональной направленности» [3, с. 55]. Студенты должны самостоятельно собрать информацию по данной теме и подготовиться с языковой точки зрения к выполнению своей роли. На данном этапе следует уделить внимание работе со специальными текстами на иностранном языке, подбору, анализу и сортировке необходимой лексики. Желательно ознакомление учащихся со специальной литературой по определенной теме.

«В ходе осуществления руководства самостоятельной работой студентов преподаватель выступает в роли эксперта, консультанта, модератора процесса, выполняя организационную, контрольную, коммуникативно-обучающую, воспитательные функции.

Преподаватель в процессе формирования самостоятельной учебной деятельности контролирует ход выполнения учебных заданий и самооценку студентами достигнутых результатов, заполняет пробелы в знаниях и умениях, оценивает результаты деятельности, воспитывает у студентов положительные мотивы и ценности» [4, с. 17].

«Деловую игру можно проводить перед изложением нового учебного материала, в этом случае она будет опираться только на личный опыт студентов и обнаружит пробелы в их знаниях. Если деловая игра проводится после изучения нового материала, то она будет опираться на полученные знания, которые в ходе игры приобретут качественно новую форму существования. И, наконец, весь учебный процесс может быть построен на основе сквозной деловой игры» [6].

Предлагаем рассмотреть пример использования деловой игры. Студентам МГОУ, например, будущим биоэкологам, биохимикам, геоэкологам, экономистам, юристам, которые планируют работать на предприятиях, где необходимо владеть навыками ведения переговоров на английском языке. Данный навык будет им необходим в ходе общения с иностранными партнёрами.

В начале обучения технике ведения переговоров студентов необходимо ознакомить с различиями в менталитете, культуре поведения представителей разных национальностей, психологических особенностях общения собеседников – представителей разных культур. Здесь можно отметить такие черты поведения, как:

– для русских нормой является стук кулаком по столу или неожиданный

уход из помещения во время переговоров. Русские участники переговоров чаще всего выбирают тактику, схожую с игрой в шахматы, где каждый шаг продуман заранее;

– немцам присуще высказывать напрямую то, что они думают, они стараются максимально быстро прояснить тему разговора и сразу приступить к обсуждению. Во время делового общения с немцами вы редко встретите проявление чрезвычайного энтузиазма или выражения комплиментов;

– у американцев есть особый талант ведения переговоров, общения. Сначала они уделяют определённое время светской беседе, доброжелательно улыбаясь. Они часто используют чувство юмора, в отличие от англичан. Их стиль общения достаточно неформален. Они не любят использовать визитки, не делают акцента на статусе, формальностях и протоколе. Во время переговоров частенько перекусывают. Предпочитают называть собеседника по имени. Их манера общения расслабленная и повседневная. Большое внимание уделяется достижению результата, нежели установлению личных взаимоотношений с деловым партнёром. Для американцев является признаком важности и расслабленности положить ноги на стол во время телефонного разговора;

– испанцам присуще перебивать друг друга и собеседника во время переговоров. Также они могут эмоционально говорить параллельно вдвоём, что для них является нормой, в отличие от жителей северной Европы. Испанцы больше полагаются на необдуманные быстрые решения, нежели на тщательное обдумывание вопроса. Со стороны это может выглядеть, слов-

но все пытаются выразить свою точку зрения одновременно, что делает переговоры длинными и напряжёнными, но в то же время креативными;

– англичане любят обсуждать деловые вопросы во время приёма пищи;

– японцы, наоборот, предпочитают не работать во время еды. Они делают большой акцент на визитках, статусе. У них не принято посылать молодых сотрудников на переговоры с более старшими. Среди японцев не принято совершать рукопожатие, вместо этого они делают поклон, сложив перед собой руки;

– снятие пиджака и закатывание рукавов считается признаком готовности приступить к работе в Англии и Голландии, а немцы, наоборот, воспринимают эти действия как признак расслабленной обстановки;

– в Афганистане процедура приветствия может занимать до 5 минут.

Ознакомив студентов с социокультурными отличиями участников делового общения, можно приступить к рассказу студентам об основных этапах проведения переговоров. Как правило, переговоры можно подразделить на четыре основных этапа.

1) Встреча с партнёрами/коллегами из-за рубежа.

На этом этапе происходят следующие шаги: приветствие, знакомство с новыми коллегами, настрой на «рабочую волну», перечисление основных моментов для рассмотрения во время встречи (key points).

Здесь необходимо снабдить студентов характерными для этого этапа словами и выражениями, например:

– “I am very pleased to meet you, Mr. Fenno”

– “I am thrilled to meet you...”

– “I’d like to take you through today’s agenda”

– “I am very glad to be involved”

– “I suggest we get under way”

2) Обсуждение проблемы.

На этом этапе происходят следующие шаги: описание проблемы, совместные поиски путей её решения (здесь может быть также телефонное общение).

Часто употребляемые фразы для этого этапа:

– “I suggest we should focus on...”

– “Let’s keep our objectives in mind”

– “...We’ve encountered the problem with...”

– “We have to move forward”

– “Don’t be nervous”

– “It’s hardly good news I am breaking”

– “We need to solve the problem”

3) Достижение соглашения.

На этом этапе стороны обсуждают все «за» и «против» предложенного решения/решений проблемы, предлагают новые пути и способы и, в конце концов, приходят к единому мнению.

Часто употребляемые фразы для этого этапа:

– “We think that we’ve got the correct formula, but let’s hear what you have to say”

– “We think that another approach would be more successful”

– “We really do think that it’s too risky an approach.”

– “Is everyone happy with that?”

– “We can understand why you want to do it the way you proposed”

4) Заключительный этап.

На этом этапе осуществляются следующие шаги: доведение до конца и уточнение незавершённых вопросов, проверка того, что всё было правильно сделано, решено и организовано, под-

ведение итогов, выделяется время для того, чтобы отпраздновать успех, выражается удовольствие от совместной плодотворной работы.

Часто употребляемые фразы для этого этапа:

“The final team briefing is taking place...”

“...just to clear up any loose ends...”

“Our objective is to check that everything is organized...”

“It’s been great working together.”

Следует учесть, что, «находясь за пределами страны изучаемого языка, получить необходимые коммуникативные навыки и разговорную практику в разы труднее, нежели находясь в среде употребления иностранного языка. В связи с этим, преподавателям для успешного усвоения материалов в процессе обучения приходится воссоздавать ситуативные реалии» [5, с. 91].

Преподавателю необходимо организовать и провести саму игру в аудитории. При этом нужно учесть следующие моменты:

– определение цели и задачи переговоров;

– обсуждение их основных особенностей, а также возможных языковых и психологических трудностей в ходе переговоров;

– снабжение студентов необходимой лексикой по данной теме и обсуждение особенностей построения фраз, умение правильно реагировать на языке. Здесь собирается необходимый языковой материал по теме, отрабатывается его написание и произношение либо при участии преподавателя, либо самостоятельно студентами с последующим контролем преподавателя;

– предварительное проигрывание переговоров на русском языке с целью

подготовки, продумывания сценария и выявления возможных вариантов хода игры;

– правильная организация игры, побуждение студентов к коммуникации, одобрение их речевых высказываний без акцентирования их грамматических ошибок во время самой игры, возможно, привлечение сильных студентов с языковой точки зрения в организацию и контроль процесса;

– вовлечение остальных студентов в игру посредством их внимательного прослушивания диалога, их реакции в виде спонтанных высказываний, вопросов;

– последующее обсуждение игры с преподавателем с целью анализа грамматических ошибок и построения диалога;

– последующее обсуждения игры между самими студентами с целью их самостоятельной оценки и анализа проведённой игры.

«При выполнении речевых, коммуникативных заданий следует ориентироваться не на абсолютную, а на относительную правильность речи. Критерием при этом может служить степень понятности речи изучаемого иностранного языка для носителей данного языка. Нельзя исправлять ошибки в момент творческого акта речевого общения; следует исправлять только коммуникативные ошибки, используя скрытые приёмы в форме выяснения и уточнения смысла.

Контроль и коррекция ошибок преподавателем – не самоцель. От развёрнутого внешнего контроля следует постепенно переходить к контролю свёрнутому, приводящему в действие самоконтроль студентов. В идеале сту-

дент должен сам исправить ошибку в момент её появления» [6].

Преподавателю нужно помнить, что проведение деловой игры – творческий процесс, в котором необходимо побудить студентов мыслить креативно, воссоздавая жизненные ситуации профессионального общения. «В основе взаимодействия лингвистического и профессионального творчества лежит осознанность смысла, цели и задач этой деятельности, необходимая степень соответствия задач навыкам, мотивация, увлеченность, радость творчества, полная концентрация на осуществляемой деятельности, уверенность в себе и отсутствие страха совершить ошибку – всё то, что является условием “потока креативности”, иными словами, творческого процесса» [8, с. 135].

Таким образом, деловые игры помогают нам смоделировать будущую профессиональную деятельность студентов, провести «репетицию» рабочих моментов, дать студентам овладеть навыками работы в современном обществе.

Статья предоставляет информацию социокультурного характера по поводу различий в менталитете и традициях представителей разных культур. Автор делает акцент на её значимости в процессе подготовки студентов к проведению деловой игры.

Мы привели наглядный пример ведения переговоров в качестве примера «рабочей» ситуации, показали её этапы. Этот пример помогает выяснить, как следует понимать ход профессиональной ситуации общения и как правильно показать его студентам. Здесь нами были приведены необходимые фразы-клише в качестве примера под-

бора языкового материала для проведения деловой игры.

Преподавателю иностранного языка очень важно уметь использовать деловые игры во время своих занятий. Для этого необходимо тщательно подготовить студентов к проведению данной работы. Подготовка включает в себя:

1) выявление и обсуждение профессиональной ситуации для игры, продумывание её хода;

2) распределение ролей между студентами с учётом их психологических особенностей и уровня языка;

3) подготовку языкового материала, отбор необходимой лексики, обсуждение особенностей грамматики для её использования, а также отработка произношения.

В ходе написания статьи было выявлено, что проведение деловой игры – это процесс, контролируемый преподавателем, и описано, как это происходит.

Следовательно, деловая игра способствует возникновению интереса, сосредоточению внимания слушателей на учебном материале. Она в единстве реализует образовательную, воспитательную, развивающую, коммуникативную, диагностическую, релаксационную функции. Правильно организованная игра является обязательным средством создания ситуации общения, активизирует учебный процесс и является мощным стимулом, поэтому в том или ином виде должна активно включаться в занятия по иностранному языку.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Анисимова Н.Н. Методические рекомендации по применению игровых

- технологий на уроках специальных дисциплин как средство активизации познавательной деятельности учащихся [Электронный ресурс]. URL: <http://gigabaza.ru/doc/26366.html> (дата обращения: 15.04.2015).
2. Комочкина Е.А. Особенности обучения будущих магистров физико-математических специальностей выступлению с докладом на иностранном языке // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Педагогика. 2014. № 1. С. 44–51.
 3. Курило Л.В. Организация обучения будущих преподавателей английского языка профессионально ориентированной научной письменной речи // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Педагогика. 2014. № 1. С. 52–56.
 4. Мантулин А.Е. Формирование самостоятельной научной и творческой деятельности будущих дизайнеров квалификации «бакалавр» в учебном процессе вуза : автореф. дисс. ...канд. пед. наук. Орёл, 2013. 23 с.
 5. Рендова Ж.В. Применение современных информационных технологий в процессе обучения иностранным языкам в неязыковых вузах // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Педагогика. 2014. № 1. С. 90–94.
 6. Свич Н.А., Трутенько Е.Ю. Деловые игры в обучении иностранным языкам [Электронный ресурс] URL: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2013/Pedagogica/5_138756.doc.html (дата обращения: 16.04.2015).
 7. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.htm> (дата обращения: 26.06.15).
 8. Чиксентмихайи М. Креативность. Поток и психология открытий и изобретений. М., 2013. 528 с.