

Заглавие документа: Володько, С. М., Значенок, В. С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЯЗЫКОВОЙ, РЕЧЕВОЙ И КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ / С. М. Володько, В. С. Значенок // Проблемы управления, №2 (35), 2010. – Мн.: Акад. Упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2010. – С. 108-111.

Авторы: Светлана Михайловна Володько, Виолетта Сергеевна Значенок

Тема: Методика обучения иностранному языку

Дата публикации: 2010

Издатель: Академия управления при Президенте РБ, Минск

Аннотация: *В настоящей статье рассматривается актуальность иноязычной компетенции специалиста в области экономики как неотъемлемого компонента профессионализации личности, приводится описание инновационных методов и форм работы, используемых при обучении иностранному языку студентов-экономистов АУ, дается теоретическое обоснование возможностей современных технологий в развитии языковой, речевой и коммуникативной компетенции студентов и самостоятельности критичности мышления при решении профессиональных задач и предлагаются практические рекомендации по их применению. Составленные авторами ролевые игры, кейсы и симуляции в пособие “English for Economists” и успешно применяются на занятиях по английскому языку.*

The importance of a foreign language competence for a future specialist in the field of economics as an integral component of his personal proficiency is considered in the article and some innovative methods and forms of teaching English to students-economists of the Academy of Public Administration are described. The authors give theoretical grounds for the potential of modern technologies in developing students' language, speaking and communicative competences and forming independence of their critical thinking ability while solving professional goals. They also offer practical recommendations concerning their practical applying. Role plays, cases and simulations made up by the authors are included into the textbook called “English for Economists” and they are successfully used at English classes.

С. М. Володько, В. С. Значенко

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЯЗЫКОВОЙ, РЕЧЕВОЙ И КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Геополитические процессы, интенсивно происходящие на протяжении нескольких десятилетий, не могли не повлиять на образовательный процесс высшей школы в целом и процесс обучения иностранному языку в частности. На сегодняшний день в условиях активизации диалога культур и расширения политических и экономических контактов между странами знание хотя бы одного иностранного языка стало одним из решающих компонентов профессиональной компетенции молодого специалиста. Отвечая на происходящие в мире геополитические процессы, современная методическая, психологическая и педагогическая наука провозгласила в качестве основного требования, предъявляемого к учебному процессу вуза, личностно-деятельностную направленность. Высшая школа видит свою задачу в подготовке специалиста, не только владеющего прочными знаниями в области своей профессии, а, прежде всего, специалиста, владеющего навыками самостоятельного приобретения знаний, навыками поиска и переработки информации, обладающего высокой степенью критичности мышления, способствующего самообразованию на протяжении всей жизни. Процесс обучения иностранному языку в неязыковом вузе должен заложить навыки творческого мышления и самостоятельного принятия решений в любой коммуникативной ситуации, в том числе профессиональной, сформировать коммуникативную компетенцию как совокупность знаний, навыков и умений, необходимых для порождения собственных и понимания чужих высказываний, адекватных цели, сфере и ситуации общения.

В условиях отсутствия естественной языковой среды процесс обучения профессиональному иностранному языку всегда происходит на базе текста. Безусловно, текст как лингвокультурологическая категория в определенной степени является отражением действительности. Но эта действительность современна лишь на момент создания текста. Следовательно, необходимы новые технологии, новые формы организации учебного процесса, в ходе которого происходило бы одновременное формирование трех видов компетенций: языковой, речевой и коммуникативной.

Что представляют собой указанные компетенции и как нужно организовать процесс обучения деловому языку, чтобы их сформировать?

Языковая компетенция понимается нами как «потенциал лингвистических (языковедческих) знаний человека, совокупность правил анализа и синтеза единиц языка, позволяющих строить и анализировать предложения, пользоваться системой языка для целей коммуникации» (М. К. Кабардов). Содержание языковой компетенции - это усвоение категорий и единиц языка и их функций, постижение закономерностей и правил функционирования языка (Л.В.Щерба, В.А.Звегинцев, И.А.Зимняя, и др.).

Речевая компетенция - это языковая система в действии, использование ограниченного количества языковых средств, закономерностей их функционирования для построения высказываний от простейшего выражения чувства до передачи нюансов интеллектуальной информации (М.М.Бахтин, Е.Дэвидсон, О.Д.Митрофанова, М.К.Кабардов и др.).

Коммуникативная компетенция рассматривается как степень удовлетворительного овладения определенными нормами общения, поведения, как результат научения. Коммуникативная компетенция - это усвоение этно- и социально-психологических эталонов, стандартов, стереотипов поведения; степень владения "техникой" общения. В так называемых коммуникативных методиках предусматривается наряду с овладением знаниями по языку практическое овладение техникой общения, правилами вежливости, нормами поведения и т.п.

Формирование указанных компетенций в условиях отсутствия естественной языковой среды требует создания определенных условий, а именно – ситуаций, имеющих следующие характеристики:

1. Наличие проблемного тематического поля, направленного на употребление определенных языковых единиц и грамматических структур.
2. Наличие двух и более коммуникантов и цели их взаимодействия.
3. Имитация определенной реальной ситуации и ролей, согласно которым действуют коммуниканты в поставленных условиях.

Существуют некоторые педагогические и психологические технологии, отвечающие указанным требованиям. Одни из них, такие как ролевые и деловые игры, давно используются в практике обучения иностранному языку. Другие, такие как метод кейсов (case study) или обучение по востребованности (just-in-time learning) появились относительно недавно. Имея некоторый опыт использования деловых игр в работе со студентами 3-х курсов специальностей «Государственное управление и экономика» и «Государственное управление и право», мы считаем, что для обеспечения максимальной эффективности деловая игра должна отвечать определенным требованиям: 1) содержать описание идеи и условий заданной ситуации; 2) иметь четкую постановку цели; 3) включать подробное описание ролей участников и их задач; 4) заканчиваться подведением итогов и оценкой.

Деловые игры, используемые нами на 3 курсе ГУЭ в рамках дисциплины «Деловой иностранный язык» можно разделить на следующие виды.

1. Игра-постановка (Role Play, Dramatising) предполагающая заранее подготовленное развитие ситуации, построенное на заранее подготовленных высказываниях (ролях). Она обладает некоторыми характеристиками, а именно: преподаватель сам задает тематику, дает краткое определение роли; студенты выстраивают сюжетную линию, тренируют свои высказывания в парах или в группах и лишь затем воспроизводят их перед аудиторией. Развитие ситуации заранее спланировано и подготовлено, однако в ходе игры возможно развитие дискуссии, что приближает эту форму работы к

симуляции. Если в основе игры-постановки лежит реальная производственная ситуация, то таким образом она может базироваться на методе кейса.

2. Интерактивная ролевая игра (Simulation) предполагает подготовку, но события развиваются спонтанно, в зависимости от реакции собеседника. Она имеет другие характеристики. Выбирается проблемная ситуация, предполагающая много вариантов разрешения. Изначальный сюжет задается преподавателем или придумывается более сильными студентами. Один из персонажей является «вариативным», т. е. на его место может стать любой другой студент со своей позицией. Альтернативные варианты развития ситуации могут предварительно обсуждаться в малых группах, что дает возможность высказаться менее активным студентам. Ситуация может развиваться непредсказуемо, каждая последующая фраза и развязка зависят от реакции собеседника. Ниже приводится деловая игра по «Увеличение сбыта товара» (**Raising Sales**), составленная преподавателем В. С. Значенко.

***Idea.** A company called “Super View” produces TV sets, mostly for a domestic market. Your main competitor is another domestic company called “Super Vision” producing TV sets of practically the same quality for the same customer. Recently the demand on “Super View” company's product has decreased, and the sales have critically fallen. The Board of Directors together with the leading managers of the company are discussing all possible ways out of the situation.*

***Objective.** Develop a complex plan of the solution to the problem.*

Participants.

***General Director.** You are the Chairman of the meeting. Explain the existing problem to the audience. Suggest all possible reasons for the situation that occurred. Give the floor to the staff and shareholders. Organize voting after discussing the proposals. Note down the most efficient ones. At the end of the meeting read out a complex plan, run the voting to approve it and thank the participants.*

***Managing Director.** You keep to a customer oriented approach. Say what in your opinion should be done to increase the demand and raise sale. If possible, suggest several ways.*

***Financial Director.** You are sure that if the company gets a bump order from the government the situation will be solved immediately. Give your proposals how to convince the government to make such orders for schools, universities, public agencies etc.*

***Production Manager.** In your opinion, the company should look forward and enter the international market. Suggest what will happen if the company succeeds in it. Say what should be done to achieve this purpose.*

***Marketing Manager.** You are a supporter of a product innovation approach. Express your own view on solving the problem. Give some examples of innovations (there may be even the most incredible ones, like a kind of a TV set*

with functions of a dish washer, or special glasses for watching TV without a screen).

Shareholders (the rest of the audience). Put the questions to the speakers. Express your agreement or disagreement with the speakers' views. (You may suggest your own ways out of the situation as well). Try to predict the reaction of the market to this or that change in the company's strategy. Take part in the voting.

Estimating. Estimate the level of argumentation of your opponents, ranging from 1 to 10. Admit the most active participants and the most attractive arguments.

Метод «кейса» (case study) представляет собой развернутую ситуационную задачу с большим количеством сопутствующих данных. В основе любого «кейса», т. е. конкретного случая, лежит реальное описание, например, компании, ее стратегии, аутентичные финансовые отчеты, данные исследования рынка и т. д. – целый спектр сопутствующих обстоятельств, в котором функционирует предприятие, отрасль или экономика в целом. Основными содержательными блоками при составлении «кейсов» являются следующие:

1) реально существующая ситуация, которая может быть представлена с точки зрения экономических процессов в стране, уровня цен, покупательской способности населения, а также ряда стабилизирующих и дестабилизирующих факторов, особенностей психологии народа и т. д.

2) поставленная задача (или несколько), требующая принятия управленческих решений и допускающая возможность альтернативы потенциальных решений.

3) наличие достаточной информации, в т. ч. статистической (балансовый отчет, счета прибылей и убытков, производственные отчеты, объем продаж, движение капитала и т. д.). Однако при обучении иностранному языку эта часть информации может быть и неполной, что создает дополнительную вариативность и, как следствие, стимул для развития речевой ситуации.

С кейсом можно работать как в форме обсуждения текста, содержащего реальную информацию, так и в форме деловой игры-симуляции (simulation). В этом случае **симуляция** представляет собой развернутую форму работы с кейсом, где студент не только решает задачу согласно представленным параметрам, но и прогнозирует вероятные последствия принятого решения, прослеживает причинно-следственные связи. Принятие варианта решения может меняться с симулированным изменением одного из параметров, и, наоборот, решение может изменить определенный параметр. В основу кейса нами берутся оригинальные аутентичные экономические статьи, репортажи новостей о событиях в национальной и мировой экономике, экономическая аналитика. В качестве примера приведем кейс, составленный преподавателем В. С. Значенок на основе газетной статьи и изучаемый в рамках темы “Mergers and Acquisitions”.

1. Study the case.

In October 2009 Mr. B, a famous actor, started a litigation in the court against his business partner, a well-known businessman Mr. M, who, in his turn, did the same against Mr. B. They could not agree upon the right to own the “South Pole” trade

centre in Moscow. It had been built and then successfully used for 2 years by the both partners. Mr. B owned 1/3 of the shares. Every party seemed to be satisfied, as the centre provided a good profit. Then they ... (1) and as a result quarreled. The actor insists that he has always been running an honest business, while his partner once used to be involved in a strange bankruptcy of an alcohol producing plant. (2) As a result the partners decided to drift apart. There were a few ways out: either one of the partners could buy the other's shares out, or they could demerge, or the whole business could be bought by the third party. As a result the centre was sold at a price from 40 to 80 million dollar. (3) (*After «Комсомольская правда, March, 2010»*).

2. Some information in the text is incomplete. Try to complete it answering the following questions. Discuss them in small groups.

1. What could be the reasons for their quarrelling and further litigation?
2. What advantage could Mr. M. take from that strange bankruptcy?
3. Do you think the centre was just bought by some prosperous businessman or it was taken over by some large corporation? Why do you think so?
4. Do you think they stopped the litigation?

3. Dramatize the following situations in small groups.

1. Mr. B and Mr. M decide to demerge (Mr. B and Mr. M and their lawyers).
2. A representative of a large corporation of trade centres arrived to run negotiations about buying out the centre (a representative, Mr. B and Mr. M, 2 or 3 experts).
3. Mr. B. wants to buy out the rest of the shares from Mr. M (Mr. B and Mr. M and their lawyers). *After the first performance another student takes the part of Mr. M, while Mr. B keeps to the same position.*

4. Estimate which of the students in your opinion was a) the best performer; b) the most argumentative.

В рамках технологии **just-in-time learning** наши студенты успешно выполняют творческие задания по созданию собственных мультимедийных презентаций, проектов, докладов, сам процесс работы над которыми повышает мотивацию овладения иностранным языком. Исследуя проблему, они ведут самостоятельный поиск информации в Интернете, оценивают и анализируют ее и вырабатывают стратегию обоснования и защиты своей точки зрения, учатся работать в коллективе. Презентация, проект и доклад являются эффективными способами представления материала и наглядным результатом развития творческих способностей студентов, позволяющими проконтролировать уровень языковой, речевой и коммуникативной компетенций. Кроме того, студенты имеют возможность сами оценить свои знания и знания товарищей.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы еще раз подчеркнуть те преимущества, которыми располагают вышеупомянутые формы работы перед традиционными приемами обучения:

1. Мотивированное употребление активной лексики и грамматики, подготовка к профессиональному общению, формирование языковой компетенции.

2. Поддержание внутренней активности в формировании собственной речевой способности и речевой компетенции.
3. Развитие навыков коммуникации и повышение коммуникативной компетенции путем включения участников игры в социальное взаимодействие.
4. Развитие критичности мышления путем интерпретации, анализа полученных результатов, включение рефлексивных процессов.
5. Междисциплинарная интеграция знаний, при которой цели игры в большей степени согласуются с практическими потребностями обучающихся, снятие противоречий между абстрактным характером учебного предмета и реальным характером профессиональной деятельности.
6. Формирование установки на профессиональную деятельность путем моделирования ситуации общения, широкий охват проблем и глубина их осмысливания, преодоление стереотипов, корректировка самооценки.
7. Проявление личностных качеств, развитие способности как отстаивать свою точку зрения, так и идти на компромисс.

Описанный в настоящей статье опыт есть лишь небольшой пример использования современных педагогических и психологических технологий в целях повышения эффективности обучения деловому иностранному языку студентов-экономистов. Смеем надеяться, что он может быть использован и другими учебными заведениями, стимулируя инновационный педагогический поиск.

Литература.

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. Пер. с англ. / Берн Э. – М., Прогресс, 1988.
2. Голубева, Э. А. Способности и индивидуальность / Предисл. Е.Н.Соколова. - М.: Прометей, 1993. - 306 с.
3. Звегинцев, В. А. Язык и лингвистическая теория / В.А.Звегинцев. - М.: Эдиториал УРСС, 2001. - 246, [1] с.
4. Зимняя, И. А. Лингвопсихология речевой деятельности / И.А.Зимняя. - М.: МПСИ. - Воронеж: НПО "МОДЭК", 2001. - 428, [1] с. – (Психологи Отечества).
5. Кабардов, М. К. Коммуникативные и когнитивные составляющие языковых способностей: Индивидуал.-типолог. подход: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра психол. наук: 19.00.01; 19.00.07 / Кабардов Мухамед Каншобиевич. - М., 2001.
6. Казарцева, О. М. Культура речевого общения: теория и практика общения: учеб. Пособие . О. М. Казарцева; под ред. Ф. М. Павлова. – М.: Наукаб 1998. – 496 с.
7. Традиционные и новаторские подходы к формированию языковой компетенции как элемента интеркультурного образования студента: материалы Республиканского межвузовского научно-методического

семинара, Минск, 17 февраля 2006 г.: в 5 ч. / редколлегия: Е.Н.Бондаренко и др. - Минск: МИТСО, 2006.

8. Узнадзе, Д. Н. Психология установки / Дмитрий Узнадзе. - СПб.: Изд. дом "Питер": ЗАО "Питер бук", 2001. - 414 с. – (Психология - классика).
9. Щерба, Л. В. (1880—1944). Языковая система и речевая деятельность / Л. В. Щерба. - Москва: Едиториал УРСС, 2004. - 427, [1] с.