

Швайкина Нина Сергеевна

Shvaikina Nina Sergeevna

кандидат педагогических наук,
доцент кафедры лингвистики, межкультурной
коммуникации и русского как иностранного
Самарского государственного технического
университета

PhD in Education Science, Associate Professor,
Department of Linguistics,
Cross-Cultural Communication and Russian
as a Foreign Language,
Samara State Technical University

ВОЗМОЖНОСТИ ДИНАМИЧЕСКОГО ОБУЧЕНИЯ ДЕЛОВОМУ ОБЩЕНИЮ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЙ «ЭКОНОМИКА» И «МЕНЕДЖМЕНТ»

DYNAMIC LEARNING OPPORTUNITIES IN BUSINESS COMMUNICATION IN ENGLISH OF STUDENTS OF "ECONOMY" AND "MANAGEMENT" TRAINING PROGRAMMES

Аннотация:

Готовность к иноязычному деловому общению является важным показателем профессионализма в любой сфере трудовой деятельности. В связи с этим студенты неязыковых специальностей испытывают потребность в обучении профессионально ориентированному общению, позволяющему проявлять себя в роли полноценного участника межкультурной коммуникации. Актуальность исследования обусловлена расширением международного сотрудничества, наличием тенденций к глобализации мировой экономики и, как следствие, повышением роли профессионального межкультурного общения и изменением требований к выпускникам вузов. Опытнo-экспериментальная работа осуществлялась на базе технического вуза в течение первого семестра на инженерно-экономическом факультете. В статье представлена разработанная автором и интегрированная в практику длительная деловая игра (long term business game) «Starting a business» как одна из технологий динамического обучения, обеспечивающая эффективное формирование навыков делового общения на английском языке у студентов направлений «Менеджмент» и «Экономика». Опытнo-экспериментальная работа показала результаты, свидетельствующие об эффективности динамического обучения в формировании навыков иноязычного делового общения.

Ключевые слова:

динамическое обучение, деловое общение, длительная деловая игра, контекстное обучение, квази-профессиональная деятельность, имитационно-деятельностные игры, студенты инженерно-экономического факультета.

Summary:

Readiness for foreign-language business communication is an important indicator of professionalism in any field of work. In this regard, students of non-linguistic specialties feel the need for training professionally-oriented communication, which allows them to prove themselves in the role of a full-fledged participant in intercultural communication. The relevance of the study is due to the expansion of international cooperation, the presence of trends towards globalization of the world economy and, as a result, the increasing role of professional intercultural communication and changing requirements for university graduates. Pilot work was carried out on the basis of a technical university during the first semester at the Faculty of Engineering and Economics. The author has developed and integrated into practice the long term business game "Starting a business" as one of the technologies of dynamic learning, which provides effective formation of business communication skills in English for students of "Management" and "Economics" training programs. Pilot work has shown results that testify the effectiveness of dynamic learning in the formation of foreign language business communication skills.

Keywords:

dynamic learning, business communication, long-term business game, contextual training, quasi-professional activity, simulation-activity games, students of the faculty of engineering and economics.

Перед современной системой высшего образования стоит задача подготовки специалистов, способных качественно выполнять профессиональные обязанности в условиях быстро меняющегося содержания деятельности. Это особенно актуально для специалистов, чья деятельность связана с бизнесом. У них возникает множество барьеров, связанных с необходимостью немедленного принятия решений в сложных профессиональных ситуациях, предполагающих динамичность. Следовательно, одна из целей образования в данном случае – обучить динамизму в действиях, подготовить студентов к профессиональному общению в меняющихся условиях. Обеспечить достижение данной цели можно посредством использования в процессе обучения методов и технологий, позволяющих воссоздать профессиональную реальность и активно действовать в ней. Речь идет об активных и интерактивных методах обучения, и в частности о популярном сегодня динамическом обучении.

Одним из основоположников динамического обучения считается Роберт Дилтс – американский ученый, активно работающий в области нейролингвистического программирования, автор

множества книг, статей, технологий, моделей обучения. Под динамическим обучением он понимает обучение через опыт [1]. Р. Дилтс также отмечает, что ключевыми факторами обучения являются отношения между людьми и совместное обучение, а также сознание человека – как некая динамическая система, что схоже с пониманием структуры сознания Л.С. Выготским как динамической смысловой системы, находящейся в единстве аффективных, волевых и интеллектуальных процессов.

Н.В. Мельченкова определяет динамическое обучение как «вид интерактивного обучения, предполагающий высокую насыщенность действий по решению имитируемых профессиональных задач, что способствует приобретению опыта» [2]. Принципы реализации динамического обучения схожи с принципами интерактивного обучения: 1) погружение в общение; 2) применение активных методов обучения; 3) взаимодействие учащихся с учебной средой; 4) использование собственного опыта.

Динамическое обучение предполагает применение не традиционных методов обучения, а современных педагогических технологий, основанных на активных, самостоятельных формах приобретения знаний. На наш взгляд, основными элементами динамического обучения можно назвать интерактивные методы обучения (в частности, имитационно-деятельностные игры).

Под имитационно-деятельностными играми Н.В. Мельченкова понимает «такой метод обучения деловому общению на иностранном языке, при котором обучающийся должен имитировать действия представителя своей профессии, являющегося носителем языка, в контексте активной деятельности, позволяющей воссоздать профессиональную реальность за счет обеспечения условий для комплексного использования знаний, коммуникативных навыков и умений» [3]. Так, Е.С. Бессмельцева, Ю.Е. Нейман в своей работе останавливаются на такой ситуации делового общения, как собеседование при устройстве на работу, утверждая, что для более эффективного формирования компетенций делового общения на иностранном языке необходимо рассматривать реальные ситуации, характерные для современного делового общения [4].

Мы предполагаем, что создание динамичной среды обучения «позволит интенсифицировать учебный процесс и предоставит необходимую автономию обучающимся. В силу широкого выбора учебных ситуаций изучаемый материал может прорабатываться более глубоко за счет многократного осуществления заданных действий и необходимых операций, отработки практических навыков и доведения их до автоматизма как в классе, так и дома» [5].

Поскольку динамическое обучение предполагает частую смену видов деятельности [6], а также стремится максимально приблизиться к реальности [7], в процессе обучения деловому общению на английском языке преподаватели могут сочетать такие комплексные приемы, как: 1) имитационно-деятельностные игры (деловые, ролевые), позволяющие имитировать ситуации иноязычного делового общения; 2) тренинги – краткосрочное интенсивное обучение, которое включает овладение некоторыми теоретическими знаниями и практическую работу; 3) кейсы – учебные ситуации, работа с которыми позволяет студентам научиться решать различные задачи (учебные и профессиональные), продуктивно взаимодействовать; 4) групповые дискуссии дают студентам возможность научиться решать проблемы, интегрируя знания из разных областей, и развивать навыки спонтанного общения, т. е. неподготовленной речи. Таким образом, динамическое обучение предоставляет широкий спектр возможностей при формировании навыков делового общения на английском языке у студентов. Основное отличие динамического обучения от традиционного обучения с использованием, например, только одной краткосрочной ролевой игры, заключается в том, что в учебном процессе благодаря чередованию вышеперечисленных приемов студенты меняют профессиональные роли при выполнении заданий, воссоздается динамично меняющаяся профессиональная реальность, в которую учащиеся погружены на протяжении длительного времени. Следовательно, выстраивается система обучения, которая помогает сформировать целостное представление о будущей профессии в сознании обучающихся, что сложно достичь за счет однократного применения ролевой игры, кейсов или групповых дискуссий.

Целью педагогического эксперимента является реализация разработки, направленной на развитие навыков делового общения у студентов двух групп 1-го курса направления «Менеджмент» и «Экономика» в процессе освоения курса иностранного языка. Длительность эксперимента составила 2 месяца (8 учебных занятий). Для участия в эксперименте были отобраны 24 студента с высоким уровнем владения иностранным языком (B2) – это выпускники школ с углубленным изучением английского языка, следовательно знакомые до поступления в вуз с базовым курсом Business English (Деловой английский язык), т. е. владеющие лексическим минимумом, но не владеющие специальными навыками делового общения. С группой из 12 человек направления «Менеджмент» (группа № 1) были проведены занятия в рамках динамического обучения, с группой направления «Экономика» (группа № 2) данный вид обучения не проводился.

Для проведения диагностики уровня сформированности умений делового общения на иностранном языке в качестве его основных компонентов нами были выбраны умения в области официально-деловой устной и письменной речи: умение составлять контракт на иностранном языке; умение вести деловую переписку; умение презентовать продукт аудитории; лингвистические умения: умение грамматически верно строить речь на иностранном языке в ситуациях делового общения; информационно-технологические умения: умение работать с информацией в компьютерных сетях. Обучающиеся оценивались по каждому из 5 аспектов. Результаты суммировались и объединялись в уровни сформированности навыка делового общения на английском языке.

Учитывая принципы динамического и интерактивного обучения, мы разработали методические рекомендации по организации длительной деловой игры *Starting a business*, которая состояла из следующих этапов. Рассмотрим каждый из этапов более детально.

Подготовительный брифинг: на этом этапе формулируется цель игры, обсуждаются и корректируются правила игры, формируются составы команд, распределяются роли внутри команд. Важную роль на данном этапе играет мотивация участников к активной деятельности. Основная задача студентов – объединившись в группы по 3–4 человека, выбрать бизнес-идею и придумать название для своей компании. Здесь они сталкиваются с ситуацией № 1. Ее содержание представлено ниже.

1. *Beginning: three (four) young and jobless people want to start up a business. These people are you. At first it takes you some time to organize yourselves into a team, to talk each other into a venture, to estimate the opportunities and make a decision. Here are some ideas: group 1 – household products, construction materials, garment industry (clothes), shoes and accessories; group 2 – jewelry salon, beauty salon, spa, optician's; group 3 – bowling, aerotube, bicycles for rent, flower shop; group 4 – photography school, make-up classes, restaurant, food delivery. You should choose the idea and come up with the name of your business.* Этот кейс предоставляет участникам каждой команды выбор из нескольких бизнес-идей – от производства одежды и обуви до проката велосипедов.

2. Презентация компаний: когда участники определились с идеями и названиями, можно переходить к подготовке презентаций. Участники готовят презентации своих компаний в процессе всей деловой игры. На данном этапе их задача – решить, что такая презентация должна включать. Они сталкиваются с ситуацией № 2. *Case 2. Presentation: to start a business you need working capital. You can ask investors for money or take a bank loan. It is best to try both options. Ask investors, and if you get rejected, take a loan.*

В ходе мозгового штурма на тему «What should the presentation include?» студенты определяют основное содержание презентаций, записывают основные позиции, таким образом выработывая критерии для оценивания презентаций. На этом этапе целесообразно познакомить обучающихся с созданием ментальных карт. Следовательно, они могут подготовить такую карту на тему «Company presentation structure», используя сервисы Google (например, MindMeister).

3. Деловая переписка. Подготовка: цель данного этапа – выработать правила написания деловых писем посредством обобщения имеющихся знаний и предложенных преподавателем материалов. Для этого необходимо изучить основные типы деловых писем, познакомиться с их структурой, рассмотреть лексические и грамматические особенности формальных и неформальных писем. На основе анализа этой информации студентам предлагается разработать список основных правил написания формального письма. На этом этапе проводится мозговой штурм на тему «Business correspondence rules».

4. Деловая переписка: этот этап представляет собой непосредственно написание деловых писем разных типов (в зависимости от предложенной ситуации). Каждая из компаний (команд) получает карточки с описанием ситуаций и отправляет не менее 2 электронных писем на реальные адреса (это могут быть заранее созданные электронные адреса, адрес преподавателя или адреса друг друга).

5. Составление контракта. Подготовка: на данном этапе студенты рассматривают основные виды и структуру соглашений, изучают материалы, предложенные преподавателем в презентации (приложение 5). Затем обучающимся предлагается принять участие в мозговом штурме на тему «Guidelines for drawing up contracts». Таким образом, студенты сами выработывают инструкции по составлению контракта.

6. Составление контракта: задача участников игры на этом этапе – подготовить проект контракта, следуя правилам и соблюдая структуру. Студентам предлагается составлять контракт совместно (в группах) в google-документах.

7. Презентация компаний и подписание контракта: данный этап подводит к логическому завершению деловой игры – достижению игровой цели, а именно устные выступления и подписание контракта. Команды демонстрируют результаты своей работы. Мультимедийные презентации с выступлениями готовятся студентами с первого игрового занятия в соответствии с разработанными инструкциями. Подписание контрактов происходит после их финального обсуждения.

8. Заключительный брифинг: на завершающем этапе происходит подведение итогов, оценивание и самооценивание. Основные задачи студентов на данном этапе: 1) выявить полученные знания и сформированные умения и на их основе составить SWOT-анализ на тему «Starting a business»; 2) оценить собственную активность и продуктивность, свой вклад в работу; 3) сформулировать предложения по улучшению организации деловой игры в будущем.

Для оценки результатов по окончании эксперимента (контрольный этап) студентам обеих групп были предложены такие же виды заданий, что и на констатирующем этапе эксперимента, с теми же критериями оценивания. При оценивании работы над каждым заданием максимальное количество баллов составляло 10.

Упражнение 1. Целью представленного упражнения было выявление умения студентов составлять письменное соглашение (контракт) на английском языке. Мы оценивали знание студентами составляющих контракта и владение необходимой терминологией. Упражнение включало работу с примером контракта и задание на соответствие.

Упражнение 2. В данном упражнении студентам была предложена ситуативная задача, которая требовала написания письма определенного типа. Оценивалось соблюдение структуры делового письма, использование допустимой лексики (формальной) и решение коммуникативной задачи, т. е. выбор типа письма, который был необходим в конкретной ситуации.

Упражнение 3. Это упражнение было нацелено на определение умения студентов осуществлять публичные выступления. Обучающиеся должны были презентовать продукт аудитории. В данном упражнении мы оценивали последовательность и логику изложения, использование вводных конструкций.

Упражнение 4. Это упражнение позволило оценить умение студентов грамматически верно строить речь на иностранном языке в ситуациях делового общения. Упражнение представлено в виде нескольких тестовых заданий, включающих выбор грамматически верной формы глагола.

Упражнение 5. Выполняя данное упражнение, студенты столкнулись со следующей задачей: подготовить аннотированный каталог интернет-ресурсов на тему «Online business», включающий не менее 5 ресурсов с аннотацией на английском языке. Оценивалось умение студентов работать с информацией из различных источников и представлять ее в разных формах.

Максимальное количество баллов, которое студенты могли набрать за выполнение пяти представленных упражнений – 50. Студенты, набравшие от 41 до 50 баллов, обладают высоким уровнем навыков делового общения на английском языке, от 31 до 40 баллов – средним уровнем, 30 и менее баллов – низким уровнем.

Для оценки результатов по окончании эксперимента (контрольный этап) нами была проведена повторная диагностика уровня сформированности навыков делового общения на английском языке. Студентам обеих групп были предложены такие же виды заданий, что и на констатирующем этапе эксперимента, с теми же критериями оценивания. Диагностика показала, что уровень владения навыками делового общения на английском языке у студентов группы № 1 направления «Менеджмент» повысился: 6 студентов продемонстрировали высокий уровень сформированности навыков делового общения на английском языке, 5 студентов оказались на среднем уровне, один студент сохранил низкий уровень сформированности навыков. Уровень сформированности навыков делового общения на английском языке у студентов группы № 2 остался на прежнем уровне. 9 студентов показали низкий уровень владения навыком, 3 студента – средний.

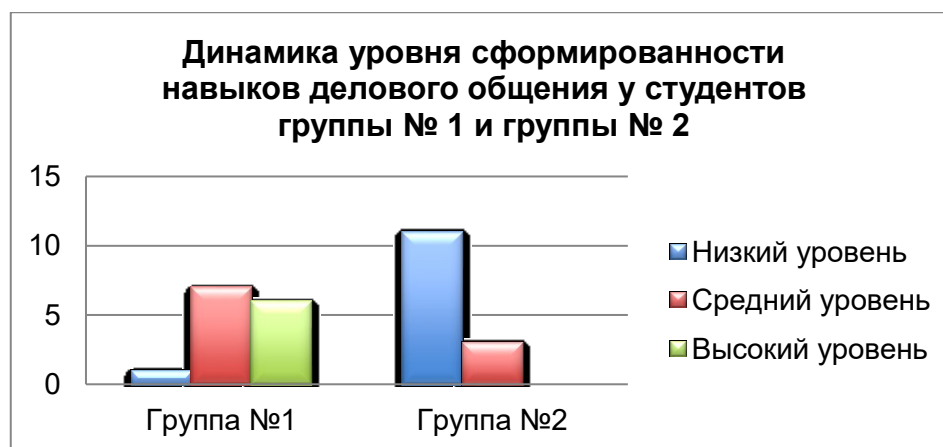


Рисунок 1 – Динамика уровня сформированности навыков делового общения на английском языке студентов группы № 1 и группы № 2

На наш взгляд, динамика сформированности навыка делового общения на английском языке в группе № 2 отсутствовала в связи с тем, что в этой группе не применялась разработанная нами длительная деловая игра с применением технологий динамического обучения. Отсюда можно сделать вывод: длительная деловая игра «Starting a business» оказалась эффективным средством формирования навыков иноязычного делового общения у студентов.

Ссылки:

1. Дилтс Р.Б., Эпстайн Т.А. Динамическое обучение / пер. с англ. А.А. Рунихина. Воронеж, 2001. 416 с.
2. Мельченкова Н.В. Динамическое обучение деловому общению на иностранном языке студентов – будущих менеджеров средствами мультимедиа // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2010. № 5. С. 58–61.
3. Мельченкова Н.В. Система имитационно-деятельностных игр по формированию готовности студентов – будущих менеджеров к деловому общению на иностранном языке // Вестник СамГУ. 2006. № 10/3 (50). С. 55–61.
4. Бессмельцева Е.С., Нейман Ю.Е. Формирование компетенций делового общения у студентов, обучающихся по профилю «Менеджмент» // Вопросы методики преподавания в вузе. 2018. Т. 7. № 27. С. 34–42. DOI: 10.18720/HUM/ISSN 2227-8591.27.3
5. Мельченкова Н.В. Указ. соч.
6. Дилтс Р.Б., Эпстайн Т.А. Указ. соч.
7. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М., 2001.

Редактор: Хорева Людмила Николаевна
Переводчик: Мельников Евгений Вячеславович