УДК 378(063)
ББК 74.58я43
П90

Редакционная коллегия:
доктор педагогических наук *О. Л. Жук* (отв. ред.),
доктор педагогических наук *А. П. Сманцер*,
кандидат педагогических наук *С. Н. Захарова*,
кандидат педагогических наук *Е. А. Коновальчик*,
кандидат психологических наук *А. А. Полонников*,
Д. И. Губаревич

Пути повышения качества профессиональной подготовки студентов:
П90 материалы междунар. науч.-практ. конф. Минск, 22–23 апр. 2010 г. / редкол.:
О. Л. Жук (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2010. – 567 с.
ISBN 978-985-518-408-0.

Материалы конференции посвящены актуальной образовательной проблеме –
повышению качества профессиональной подготовки студентов.

Рекомендовано управленческому аппарату, профессорско-преподавательскому со-
ставу, научным работникам, аспирантам и магистрантам вузов Республики Беларусь.

УДК 378(063)
ББК 74.58я43

ISBN 978-985-518-408-0

© БГУ, 2010

РОЛЕВЫЕ ИГРЫ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ КРИТИЧНОСТИ МЫШЛЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Abstract. The importance of a foreign language (FL) competence for a future specialist in the field of economy as an inseparable component of his personal proficiency is considered in the article. The author also offers experimental data of first-year students' knowledge of a FL at the moment of their entering the university as the reason for necessity for introducing innovative forms of teaching a foreign language to future economists, gives theoretical grounds for advantages and stages of running role plays in a FL and gives the reader practical recommendations for their application aimed at the increasing of the students' language competence and their critical thinking as a whole. The role play called "Raising Sales" which is compiled by the author and may be used for teaching English to future economists is given at the end of the article.

Профессиональное обучение будущих специалистов в области экономики на современном этапе рассматривается как сложная профессионально-педагогическая система, объединяющая в себе социализацию, профессионализацию и персонализацию личности. Формирование рыночных отношений обуславливает спрос на специалистов, умеющих нестандартно мыслить, налаживать деловые контакты с зарубежными партнерами, владеть иностранными языками, культурой делового общения, информационной культурой и обладающих умениями профессионального общения. Методологической и теоретической основой развития этой системы является совокупность требований общества к высшему профессиональному образованию и подготовке специалистов в сфере иностранного языка (ИЯ) как средства международного общения. Европейский специалист в области экономики владеет, как правило, 3–4 ИЯ (английским, французским, немецким, итальянским и одним из восточноевропейских). В арсенале же белорусского специалиста только английский или немецкий, причем не всегда на должном уровне. На сегодняшний день предпочтительно более выгодно взять на работу специалиста со знанием ИЯ, нежели оплачивать услуги переводчика. Все это поднимает вопрос об актуальности хорошего владения ИЯ.

Реальность задачи, поставленной перед вузом, в отношении иноязычной подготовки будущего специалиста, зависит от того, насколько, с одной стороны, подготовленным студент-первокурсник приходит в вуз, а с другой – насколько эффективно задействован весь арсенал средств, повышающих иноязычную компетенцию студента, уже в вузе.

В целях выявления актуального состояния владения студентами ИЯ в 2009 году было проведено исследование, в котором приняли участие 45 студентов 1-го курса неязыкового вуза экономических и юридических специальностей г. Минска (сентябрь 2009 г.). Испытуемые выполнили тест четвертого уровня сложности, соответствующий требованиям программы для старших классов США, и заполнили анкету. Тест состоял из 3 заданий: грамматики (выбор правильной видовойременной формы глагола); письменной речи (дополнение диалогических единств) и аудирования (98 % знакомой лексики) по 10 мин. на каждое задание. Анкета включала утверждения, каждое из которых следовало оценить по десятибалльной шкале. Испытуемые выставляли самооценки по указанным аспектам ИЯ, которые сравнивались с отметками учителя и результатами выполнения теста.

Студенты выполнили тест со следующими результатами: общая оценка – $6,89 \pm 0,32$. Средняя отметка преподавателя, выставленная по текущей успеваемости каждого студента, составила в целом – $7,29 \pm 0,31$ балла. Самооценка студентов уровня владения ИЯ – $6,29 \pm 0,22$ баллов. Значимых различий между результатами выполнения теста в целом, отметкой препода-

давателя и самооценкой не обнаружено ($p > 0,05$), следовательно, их можно считать адекватными и достаточно объективными. Следует отметить, что 38 первокурсников до поступления в вуз занимались ИЯ дополнительно (учеба в специализированных классах, с репетитором).

Аналогичное исследование проводилось и в 2008 г., 46 студентов неязыкового вуза г. Минска. Значимых различий между результатами обоих исследований не обнаружено ($p > 0,05$), что свидетельствует о том, что ситуация с освоением ИЯ в старших классах и на 1 курсах за год не изменилась. Общий уровень владения ИЯ, по нашему мнению, можно считать хоть и невысоким, но приемлемым для внедрения инновационных, в том числе и междисциплинарных, технологий при невозможности увеличения количества отводимых на дисциплину академических часов.

Важнейшим компонентом обучения ИЯ для студентов экономических специальностей в вузе является коммуникативная направленность. В трихотомии язык – речь – языковая и речевая компетенция при обучении будущих профессионалов акцент смещается на последний компонент. Студент не просто должен грамотно употреблять языковые конструкции, но и знать, как правильно ими распорядиться в реальной ситуации. На это нацелено развитие мыслительных функций высшего ряда в моделируемых ситуациях, следствием чего является развитие способностей к иноязычной деловой коммуникации.

По Блуму, уровни мышления имеют следующую иерархию (снизу вверх): знание, понимание, употребление, анализ, синтез и оценка. Три последних компонента образуют понятие «критичность мышления». Развитию мыслительных процессов высшего ряда способствует такой вид иноязычной учебной деятельности, как ролевая игра (в форме диалога, полилога в малых группах, с включением всей группы). Ролевая игра имеет следующие преимущества: 1) моделирование ситуации общения; 2) развитие навыков коммуникации; 3) мотивированное употребление активной лексики и грамматики; 4) развитие языковой и речевой компетенции; 5) развитие критичности мышления.

Особенность создания речевых ситуаций при обучении деловому ИЯ заключается в использовании профессиональной лексики, употребляемой профессионалами в беседах на профессиональные темы. К сферам употребления экономической лексики относятся финансы, макро- и микроэкономика, маркетинг, менеджмент, управление проектом и др. Специфика экономических дисциплин направлена на изучение того, как в зависимости от условий рынка субъект действует и модифицирует свои действия и как объект, реагируя, также изменит свою модель поведения и присущие ему характеристики. Совокупность этих факторов является благоприятной предпосылкой для создания ролевой игры: вариативность постановки коммуникативных задач подкрепляется определенным набором переменных параметров и предполагает развитие ситуации по нескольким направлениям, что является мощнейшим стимулом коммуникации.

Для обеспечения максимальной эффективности ролевая 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. Рассмотрим создание коммуникативной ситуации на примере созданной автором ролевой игры на английском языке «Увеличение сбыта товара» (**Raising Sales**).

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).

Hareholders (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.

Результатом регулярного проведения подобных ролевых игр является развитие способностей как к языковой, так и речевой иноязычной компетенции, формирование навыков аргументации и делового взаимодействия, что является отражением развития критичности мышления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Леонтьев, А. А.* Психолого-педагогические основы обновления методики преподавания иностранных языков : лекция-доклад / А. А. Леонтьев // Серия материалов школы-семинара «Создание единого информационного пространства системы образования; под общ. ред. проф. Н. А. Селезневой и проф. И. И. Дзечеленко. – М.: Исследоват. центр проблем качества подготовки специалистов, 1998. – 24 с.

2. Психология делового общения / авт.-сост. Ю. А. Фомин. – Минск, 1999.