

УДК 378/ 14.35.07

Н.Т. Какишева,

к. ф. н. доцент Казахского национального  
университета им. аль-Фараби,  
г. Алматы, Казахстан,  
e-mail: nurzada1307@rambler.ru

### **Обучение устной и письменной профессиональной коммуникации в форме деловой игры**

Методика обучения языкам прошла длительный путь в своем развитии: обучение языку, обучение речи, обучение речевой деятельности, обучение общению. Цель обучения профессиональному общению совпадает с задачами высшего образования и личной мотивацией обучающегося – подготовка специалиста высокой квалификации в данной конкретной области, умеющего решать профессиональные задачи с помощью изучаемого языка.

В статье речь идет об активном участии студентов в процессе обучения в виде различных видов деловых игр. Деловые игры позволяют моделировать и совершенствовать умения и навыки общения во всех видах речевой деятельности. Приводятся примеры проведения деловых игр «Переговоры с начальством», «Переговоры с директором издательства» и др.

**Ключевые слова:** методика обучения языкам, обучение профессиональной коммуникации, деловая игра, управленческие игры, дидактические игры, речевая деятельность, переговоры, навыки общения, профессиональное общение.

N.T. Kakysheva

### **Education of spoken and written professional communication in the form of a business game**

Language teaching methodology has passed a long way in its development: language teaching, speech teaching, speech activity teaching, communication teaching. The purpose of teaching professional communication coincides with the objectives of higher education and student personal motivation – training highly qualified specialists in a particular area able to solve professional problems with the help of the target language.

The article deals with the active participation of students in the learning process in the form of various types of business games. Business games allow to simulate and improve skills in communication in all forms of speech activity. The article gives examples of business games «Negotiations with authorities», «Negotiations with the publishing house director» and others.

**Key words:** language teaching methodology, teaching professional communication, business game, management games, educational games, speech activity, negotiation, communication skills, professional communication.

Н.Т. Кәкішева

### **Ауызекі және жазбаша кәсіптік коммуникацияға іскерлік ойын нысанында үйрену**

Тілдерге үйрену методикасы өзінің даму барысында ұзақ жолдан өтті: тіл үйрену, сөйлеу және сөйлеу әрекетіне үйрену, қарым-қатынасқа үйрену. Кәсіптік қарым-қатынасқа үйренудің мақсаты жоғары білім нысаналары мен оқушының жеке уәждемесімен түйіседі, оқытылатын тіл арқылы кәсіптік мәселелерді шешетін осы нақты саладағы жоғары кәсіби мамандарды дайындау.

Мақалада әртүрлі іскерлік ойын түрінде студенттердің оқу процесіне белсене қатысуы туралы айтылады. Іскерлік ойындар сөйлеу әрекеттерінің барлық түрлерінде қарым-қатынасу шеберліктері

мен дағдыларын модельдеуге және жетілдіруге мүмкіндік береді. «Басшылықпен пікірлесу», «Баспа директорымен пікірлесу» және басқа іскерлік ойындарды жүргізу мысалдары келтірілген.

**Түйін сөздер:** тілдерге үйрену методикасы, кәсіптік коммуникацияға үйрену, іскерлік ойын, басқарушылық ойындар, дидактикалық ойындар, сөйлеу әрекеті, пікірлесу, қарым-қатынасу дағдылары, кәсіптік қарым-қатынасу.

Методика обучения языкам в аспекте целеполагания прошла длительный путь в своем развитии: обучение языку, обучение речи, обучение речевой деятельности, обучение общению. Можно с уверенностью сказать, что формулировка цели – обучение профессиональному общению – ни у кого не вызывает возражений, но, тем не менее, и она требует некоторого уточнения в рамках вузовского обучения второму языку, сообразно с целями высшего образования и личной мотивацией обучающегося – подготовка специалиста высокой квалификации в данной конкретной области, умеющего решать профессиональные задачи с помощью изучаемого языка.

На сегодняшний день одной из основных задач современных образовательных учреждений является повышение качества подготовки специалистов, так как обществу информационных технологий необходимы специалисты нового поколения, способные самостоятельно принимать решения, активно действовать, гибко адаптироваться к быстро меняющимся условиям жизни, необходимы люди, мыслящие самостоятельно, способные к самореализации.

Обучение профессиональной коммуникации составляет основу курса «Русский язык» в высших учебных заведениях. Профессиональная коммуникация как главная цель обучения нашла отражение в основных положениях «Типовой учебной программы». В этом направлении создаются учебные пособия, электронные учебники.

Новые условия требуют новых технологий обучения, особенностью которых является переход от методов принуждения в обучении к активному участию самого студента в процессе получения знаний.

Сейчас при обучении профессиональной коммуникации должны использоваться различные приемы, помогающие создать на занятии ситуации общения, приближенные к естественной коммуникации. Как вариант такого приближения можно рассматривать *деловые игры*.

Деловая игра позволяет моделировать условия профессиональной деятельности и осуществлять поиск лучших способов выполнения своих задач. Происходит имитация всех аспек-

тов человеческой деятельности, включая социальное взаимодействие в команде. В деловой игре исчезает противоречие между абстрактностью изучаемого предмета и реальностью профессиональной деятельности. Различные виды деловых игр отличаются методикой проведения и целями, которые ставит преподаватель: дидактические и управленческие игры, проблемно-ориентированные, организационно-деятельностные и др.

Приемы обучения общению в процессе деловой игры направлены на то, чтобы студент, усвоив цели, содержание и правила деловых игр, моделирующих его будущую профессиональную деятельность, смог бы быстро и продуктивно совершенствовать умения и навыки во всех видах речевой деятельности.

Обучение профессиональному общению на определенном этапе реализуется через эталонные образцы диалогической и монологической речи. Мультимедийные средства обучения предоставляют для этого много возможностей. В дальнейшем задача преподавателя – смоделировать учебную ситуацию деловой игры, приближенную к реальным условиям. Участники коммуникации в каждой конкретной ситуации должны стремиться к интерактивному общению: *слушаю – понимаю – реагирую – слушаю ...или говорю – слушаю – понимаю – реагирую – слушаю...*

Диалогическая речь в общем виде как форма устной речевой коммуникации представляет собой общение двух субъектов посредством языка. Это процесс взаимного общения, когда реплика сменяется ответной фразой и происходит постоянная смена ролей. Например, в деловой игре «*Переговоры*».

Для выполнения данной задачи должна осуществляться поэтапная подготовка участников деловой игры. Модератор (в данном случае – преподаватель) должен учитывать возможности каждого студента при написании сценария и детальной разработке ситуации, распределении ролей и т.п. Содержание информационной речи должно соответствовать профессиональной направленности обучаемых. Самое главное ус-

ловие проведения деловой игры – позитивная мотивация ее участников. Речевые средства для выступлений выбираются в зависимости от предмета речи, ее адресата и поставленной цели.

Форма занятия – ролевая игра; если проводить более детальную классификацию, она близка к ситуационно-ролевой игре, которая понимается как «специально организованное соревнование в решении коммуникативных задач и имитации предметно-практических действий участников, исполняющих строго заданные роли в условиях воображаемой ситуации и регламентированное правилами игры» [1, с. 16]. Преимуществами подобной технологии являются: 1. Коллективный характер деятельности (совместное целеполагание, планирование, подготовка, проведение, анализ, распределение функций участников и проч.); 2. Творческий характер деятельности (проявляется как творчество при разработке, организации, участии); 3. Направленность на саморазвитие (игровое ролевое взаимодействие выступает стимулом самопознания, самоопределения, самосовершенствования).

Проведение деловой игры «Переговоры» требует времени и серьезной подготовки. Рекомендуется ее проводить на завершающем этапе обучения, может быть, как занятие-обобщение.

Первичная разработка – определяются участники игры, в общих чертах обозначается сфера деятельности, ситуации общения. Студенты группы разбиваются на подгруппы по числу участников (персонажей) переговорного процесса, назначаются исполнители главных ролей и определяются студенты в «группу поддержки» каждого персонажа.

Например, деловая игра «Переговоры» для студентов исторического факультета: *Первый участник игры – автор. Он написал книгу «История названий улиц Алматы». Его задача – провести переговоры со спонсором о финансировании издания книги и с директором издательства о содержании книги, ее оформлении и т.д. В данном сценарии 3 подгруппы по числу персонажей и «группы поддержки».*

Детальная разработка коммуникативных ситуаций – в этом сценарии представлены 2 коммуникативные ситуации:

*Переговоры со спонсором:* для разработки этой коммуникативной ситуации студентам 2-х подгрупп – «Автор» и «Спонсор» предлагается найти в Интернете с помощью поисковых систем несколько рецензий на книги, проанализи-

ровать их, выбрать языковые средства объективной и оценочной характеристики книги. Студенты подгруппы «Автор» на основе информации составляют монологическое высказывание (с элементами рекламы), в котором дается всесторонняя характеристика книги. При обучении монологической речи в условиях деловой игры на первый план выдвигается её следующая разновидность: *информационная (информирующая) речь*, имеющая характер убеждения и побуждения, либо аргументирующая речь. Коммуникативная цель говорящего в этом случае – убедить собеседника в правильности какого-то положения либо побудить к принятию решения в интересах адресанта речи. Аргументирующая речь связана с такими понятиями, как тезис, аргумент, демонстрация (презентация). Цель подгруппы «Автор» – побудить спонсора выделить средства на издание книги.

Подгруппе «Спонсор» предлагается составить вопросы, которые в ситуации естественной коммуникации могут возникнуть у человека, который собирается вкладывать деньги в какое-либо дело. Например: *Почему Вы выбрали такую тему для своей книги? Есть ли книги других авторов на данную тему? Чем Ваша книга лучше, чем книга ...? Будет ли читать Вашу книгу молодежь? и т.д.* Цель подгруппы «Спонсор» может быть двоякой: деньги на издание книги выделить, предварительно убедившись в процессе переговоров в том, что книга будет пользоваться успехом; деньги на издание книги не давать, объясняя причины отказа.

2. *Переговоры с директором издательства:* подготовительная работа по формированию данной коммуникативной ситуации заключается в следующем: Подгруппа «Автор» находит в Интернете с помощью поисковых систем несколько аннотаций, анализирует их структуру, содержание, языковые средства, оформление и т.д. На основе материала аннотаций составляют аннотацию гипотетической книги «История названий улиц Алматы». Подгруппа «Директор издательства» знакомится с письменным вариантом монологического высказывания, подготовленным подгруппой «Автор» для первой коммуникативной ситуации, и аннотацией, составленной для второй коммуникативной ситуации, и на их основе составляет вопросы для переговоров с автором книги. Коммуникативную ситуацию можно расширить, включив в тематику вопросы экономического характера.

Таким образом, в ходе деловой игры студенты закрепляют изученный материал о видах и формах речи, совершенствуют навыки в составлении вторичных текстов, формируют устойчивые умения в профессиональной коммуникации. В деловой игре при реализации игрового моделирования содержания и форм профессиональной деятельности происходит обучение, а также работа по первому направлению профессионального развития, то есть формированию умений и качеств, которых у будущего специалиста нет, но которые ему необходимы. Студенты получают возможность составить четкое представление о том, где и каким образом могут быть применены приобретаемые знания. Диалогическое общение сопровождается

достижением учебных целей, так, как только плодотворная дискуссия, в которой принимают активное участие все участники игры, ведет к творческой работе. Всестороннее коллективное обсуждение учебного материала обучающимися позволяет добиться комплексного представления ими профессионально значимых процессов и деятельности: студенты активизируют способность генерировать новые идеи, творчески мыслить; грамотно работать с информацией. Решая задачи деловой игры, они учатся сопоставлять и анализировать факты, выдвигать и защищать гипотезы, делать обобщения и сопоставления, устанавливать статистические закономерности, аргументировать выводы, решать существующие и выявлять новые проблемы.

#### Литература

- 1 Куприянов Б.В., Миновская О.В. Ситуационно-ролевая игра как средство развития у подростков субъектности во взаимодействии. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2002. – 120 с.
- 2 Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 272 с.
- 3 Ипполитова Н.А., Князева О.Ю., Савова М.Р. Русский язык. и культура речи: курс лекций. – М.: Проспект, 2008. – 344 с.
- 4 Бельчиков Я.М., Бирштейн М.М. Деловые игры. – Рига: АВОТС, 1989. – 304 с.

#### References

- 1 Kupriyanov B.V., Minovskaya O.V. Situatsionno-rolevaya igra kak sredstvo razvitiya u podrostkov subektnosti vo vzaimodeystvii. – Kostroma: KGU im. N.A. Nekrasova, 2002. – 120 s.
- 2 Goyhman O.Ya., Nadeina T.M. Rehevaya kommunikatsiya. – M.: INFRA-M, 2006. – 272 s.
- 3 Ippolitova N.A., Knyazeva O.Yu., Savova M.R. Russkiy yazyk. i kul'tura rechi: kurs lektsiy. – M.: Prospekt, 2008. – 344 s.
- 4 Bel'chikov Ya.M., Birshteyn M.M. Delovye igry. – Riga: AVOTS, 1989. – 304 s.