

САЙГУШКИНА Е. В.

**ТИПОЛОГИЯ УЧЕБНЫХ СИТУАЦИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ДЕЛОВОЙ
КОРРЕСПОНДЕНЦИИ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ**

Аннотация. Дается обоснование для проведения деловой игры при обучении деловой корреспонденции на иностранном языке студентов неязыковых специальностей. В этой связи представлена типология соответствующих учебных ситуаций.

Ключевые слова: деловая игра, имитация, активная форма обучения, учебная ситуация.

SAIGUSHKINA E. V.

**TYPOLGY OF CASE STUDIES WHILE TEACHING
BUSINESS CORRESPONDENCE IN A FOREIGN LANGUAGE**

Abstract. The article gives a rationale for the using of business game in teaching business correspondence in a foreign language to students with no language specialization. The author presents a typology of respective case studies.

Keywords: business game, imitation, active form of teaching, case study.

Человеку необходимо уметь четко выражать свои мысли, и особенно это касается деловой сферы (служебные отношения и бизнес). В этой области навык «писать» предполагает умение компетентно составлять письма и вести деловую корреспонденцию в целом. Поскольку именно по содержанию и оформлению послания адресат будет судить о грамотности отправителя.

Для того, чтобы приблизить учебный процесс к реальности посредством имитации профессиональной деятельности применяются активные формы и методы обучения, которые к тому же создают благоприятные условия для развертывания творческого потенциала и способствуют развитию познавательного интереса к предмету. Еще 1969 году Эдгар Дейл выявил, что спустя 2 недели у человека в памяти обычно остается 90% того что он говорит и делает. А по сравнению с индивидуальной работой по схеме «учитель-ученик» внутригрупповое сотрудничество в решении тех же задач повышает эффективность не менее, чем на 10% [1, с. 314].

Задача использования метода деловой игры в специализированных группах студентов, для которых управленческая и экономическая деятельность является будущей профессией, предполагает подачу учебного материала в виде ряда частных проблем. Решение этих проблем направлено не просто на разработку решения (в нашем случае – написание делового

письма), но и на привитие навыков исследовательской и творческой деятельности в профессиональной сфере.

Разработка ситуаций создания письма-предложения о коммерческом сотрудничестве происходит при творческом и критическом участии студентов с использованием знаний, полученных при изучении специальных дисциплин и, возможно, имеющегося опыта практической работы в данной сфере.

Описание ситуаций для стимулирования творческой и критической деятельности слушателей может носить разнообразный характер, обусловленный педагогической целью ее использования в учебном процессе.

Цель обучения с помощью метода деловой игры заключается в развитии специалиста – человека, который верно разбирает и рассматривает ситуацию, т.е. признаки проблемы, выявляет потенциальные источники их появления, устанавливает подлинную причину (дает заключение), анализирует допустимые вариации решения, подбирает наиболее приемлемое из них, приводит его в действие и одновременно осуществляет контроль.

Использование деловой игры как формы обучения и стимуляция учебного процесса нацелено на решение следующих задач:

- освоение навыков и приемов анализа ситуаций в сфере профессиональной деятельности;
- прорабатывание техники подбора факультативной информации, необходимой для детализации исходной ситуации;
- приобретение навыков применения теоретических знаний для разбора фактических проблем в ситуации неясности, а также внятного и отчетливого изложения собственной точки зрения в устной или письменной форме;
- руководство разработкой плана действий, направленных на достижение конечного результата;
- отработка умения разумно критически оценивать позиции других и самостоятельно принимать решения, полагаясь на групповое обсуждение;
- овладение умением применять обратную связь и извлекать пользу из своих и чужих ошибок [2].

В рамках данной статьи перечислены некоторые ситуации обучения деловой корреспонденции, различаемые по тематике:

- официальные ситуации (взаимодействие с государственными структурами);
- бизнес-ситуации (организация и заключение коммерческих сделок, а также выполнение условий договоров);

– частные ситуации (различные организационные, правовые и экономические взаимоотношения).

Подавляющее большинство первых двух групп ситуаций всегда обусловлены серьезными и важными обстоятельствами. В связи с чем они всегда имеют шаблонный вид и не вызывают затруднений при сочинении деловых посланий, поскольку имеются образцы и бланки для написания, которых следует придерживаться.

Существенные сложности у студентов могут возникнуть в частных ситуациях, таких как: резюме, информирование, претензия, извинение, требование, просьба, отказ, благодарность, поздравление, напоминание, приглашение, соболезнование. В данном случае недостаточно четко и ясно изложить свои мысли, необходимо при этом остаться в рамках официально-делового стиля, а также поддерживать деловые отношения с адресатом. Поэтому здесь шаблоны неуместны. В противном случае у таких писем существует вероятность затеряться среди остальной корреспонденции, и они не поспособствуют упрочнению ваших деловых отношений с адресатом, а что хуже – испортят их, так как употребление множества популярных клише является признаком безразличия и сухости.

Соединить вышеуказанные аспекты деловой переписки не так просто. Желательно найти промежуточный вариант, для чего следует больше практиковаться на реальных или приближенных к реальности учебных ситуациях. Следует начинать совершенствовать лексику делового иностранного языка, а также помнить о том, что деловые отношения с представителями различных национальностей имеют свою культурную специфику, которую нужно учитывать.

В этой связи сознательное смешение разных типов активных форм обучения, а именно, ролевой и деловой игр может стать необходимостью, поскольку обучаемыми являются не просто студенты, но студенты, уже обладающие знаниями в своей профессиональной сфере, но еще не имеющие навыков ведения деловой переписки. А умение импровизировать может помочь обоснованно требовать, корректно отказывать и продуктивно просить. Для этого нужны:

– пространственно-временной ориентир (характеристики моделируемой деятельности);

– набор ситуаций (разные виды фирм по сферам производства, формам собственности, положению на рынке и т.д.);

– набор целей (закупка оборудования – однократное действие, совместное производство, организация торгового представительства, локализация сборочного производства, совместное производство и т.д.);

– средства их достижения (языковые средства, может, на карточках с переводом и описанием уместности их использования – т.е. стилевые особенности);

– мозговой штурм.

Результативность деловой корреспонденции обуславливается рядом лингвистических и экстралингвистических факторов, среди которых верный выбор и использование языковых средств, четкая структура текста, целесообразность использования стилистических приемов деловой переписки. Актуальное толкование определения «коммуникативная компетенция» подразумевает, прежде всего, наличие дискурсивной компетенции. Вследствие этого, при обучении деловой переписке желательно обеспечить студентов не только языковым материалом, но и необходимыми экстралингвистическими знаниями по определенной тематике (циркуляция писем, работа системы международной торговли и т.д.). При формировании у студентов коммуникативных умений деловой письменной речи целесообразно опираться на продуктивные модели порождения текста и стратегии преодоления коммуникативных барьеров, а методику организовать на базе типовых ситуаций, выстраивая их в порядке от простых коммуникативных интенций к более сложным [3].

Специальная активность студентов, возникающая в деловой игре, продолжительная и стабильная (почти в течение всего занятия), а самостоятельно принимаемые решения креативны по своему содержанию и эмоциональны. Основная задача - вооружить необходимыми знаниями на достаточно простом уровне, обеспечивая при этом их функциональную устойчивость и возможность для дальнейшего совершенствования коммуникативной компетенции иноязычного профессионального общения студентов. Деловая игра включает в себя в определенном соотношении такие понятия как «игра», «модель», «имитация», которые взаимосвязаны и взаимопроникаемы.

Кроме того, в деловой игре имитируемая экономическая, руководящая, социально-психологическая или хозяйственная система учитывается как динамичная вследствие чего участникам игры для достижения конечного результата необходимо выстроить «цепочку решений». Решения, принимаемые на материале отправной информации, воздействуют на модель объекта управления и тем самым влияют на его первичное состояние. Разбор результатов на каждом этапе деловой игры, зачисляется в игровой комплекс для дальнейшего применения и оказывает влияние на итог, достигаемый участниками. Иначе говоря, в деловых играх подчеркнут аспект инструментального обучения, т. е. когда в процессе обучения студенты создают ценные инструменты для их будущей работы. В то же время формализован и минимизирован по сравнению с реальностью межличностный аспект.

С позиции современной методики обучения процедура деловой и ролевой игры при обучении деловой корреспонденции студентов неязыковых специальностей рассматривается как продуктивный нелинейный процесс, по итогам которого студент должен не только проявить или овладеть такими полезными для специализации качествами как: организаторские способности, способности и навыки работы в команде, умение планировать свое время и управлять им, системное мышление, системный подход к решению проблем, стратегии принятия решений, способность быстро и адекватно реагировать на изменения [4], но и усвоить языковой материал с необходимыми экстралингвистическими знаниями по конкретной тематике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зимняя И. А. Педагогическая психология: учебник для вузов. – М.: Логос, 2000. – 384 с.
2. Горева Т. А. Формирование умений коммуникативно-речевого взаимодействия при обучении иноязычному деловому общению: дис. ...канд. пед. наук. – Пермь, 2002. – 240 с.
3. Матюшенко В. В. Обучение письменной деловой коммуникации на занятиях по немецкому языку в неязыковых вузах: экономический профиль: дис. ...канд. пед. наук. – Н. Новгород, 1998. – 224 с.
4. Сенченко К. Аттестация специалистов с помощью ролевых и деловых игр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kadry.ru/articles/detail.php?ID=19666>.