

## ДЕЛОВАЯ ИГРА С ЭЛЕМЕНТАМИ РОЛЕВОЙ ИГРЫ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СО ЗНАНИЕМ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ

И. С. Голованова, Ю. Д. Ермакова, Н. В. Куликова

*Самарский государственный экономический университет*

Поступила в редакцию 3 февраля 2016 г.

**Аннотация:** *статья рассматривает применение деловой игры с элементами ролевой игры на иностранном языке в процессе обучения иностранному языку в вузе как инструмент для решения типичных проблем, возникающих у русскоязычных выпускников – будущих сотрудников международных компаний в общении с коллегами-иностранцами.*

**Ключевые слова:** *деловая игра, ролевая игра, обучение иностранному языку в вузе, подготовка специалистов для международных компаний, межкультурная коммуникация.*

**Abstract:** *the article focuses on using business games with the elements of role-play in a foreign language classroom as an instrument to train future specialists for multinational companies. These games can also be used as a way of preventing cross-cultural communication barriers, which are typical for Russian-speaking personnel at a multinational workplace.*

**Key words:** *business game, role-play, foreign language learning at a university level, training the staff for multinational companies, cross-cultural communication.*

Роль изучения иностранного языка в современном мире трудно переоценить: процесс глобализации, о котором так много сказано, диктует свои условия всем лицам, так или иначе вовлеченным в хозяйственную деятельность, от руководителя предприятия до рядового сотрудника. При устройстве на работу в международную компанию владение иностранным языком хотя бы на разговорном уровне – не плюс к резюме, а необходимое условие для трудоустройства.

В техническом плане изучение иностранного языка также не стоит на месте: современные технологии позволяют использовать на занятиях аутентичные аудио- и видеоматериалы, симуляции и языковые онлайн- и офлайн-тренажеры, организовывать дистанционную работу студентов и многое другое. Пробуждение и поддержание интереса к процессу обучения является одним из основных требований, предъявляемых сегодня к преподавателям.

Казалось бы, сочетание практической мотивации и современных технических средств должно привести к небывалым успехам и резкому повышению уровня владения иностранным языком, по крайней мере среди учащихся и работающих слоев населения, однако этого не происходит. По данным Аналитического центра Юрия Левады («Левада-Центр»), «70 % россиян не владеют ни одним из иностранных языков. Среди тех, кто владеет каким-либо из языков, английский – самый распространенный язык, на котором

опрошенные могут более-менее свободно выражаться (11 %). Немецкий (2 %) и испанский (2 %) языки следуют за ним с большим отрывом. В целом, число респондентов, говорящих свободно на иностранных языках, заметно выше среди молодых людей в возрасте от 18 до 24 лет, людей с высшим образованием и жителей крупных городов. Всероссийский опрос проведен 25–28 апреля 2014 г. В опросе приняли участие 1600 человек в возрасте от 18 лет и старше в 30 населенных пунктах из 45 регионов страны. Выборка репрезентирует население России. Статистическая погрешность не превышает 3,4 %» [1].

Самарская область – один из сильнейших промышленных регионов страны с диверсифицированной экономикой, высокой концентрацией обрабатывающего производства – представляет интерес для иностранных компаний [2, с. 42]. Не последнюю роль в этом играет высокая обеспеченность региона высококвалифицированными кадрами: по данным федерального портала «Российское образование», в 2015 г. в Самаре насчитывается около 30 действующих вузов, включая филиалы иногородних высших учебных заведений [3]. Однако зачастую работники международных компаний различного профиля сталкиваются с трудностями при общении с иностранными коллегами и начальством. Трудности возникают на уровне языкового общения и незнания межкультурных особенностей. По словам И. Дудиной, «работавшие за границей или в многонациональных компаниях в нашей стране понимают, что знания иностранного языка далеко не всегда достаточно для эффективной

коммуникации. Кроме общепринятых в иноязычной среде норм существует множество скрытых трудностей, связанных с индивидуальными предпочтениями ваших партнеров, особенностями их чувства юмора, степенью формальности при общении, отношением ко времени и пространству». Проведенный нами опрос сотрудников международных компаний, работающих в Самаре, в период с 2005 по 2015 г. выявил определенные проблемные зоны в рабочем общении с иностранцами (табл. 1).

Преодолеть возникающие трудности в коммуникации возможно, применив системный подход к обучению будущих специалистов: во-первых, национальные особенности культуры делового общения должны быть неотъемлемой частью содержания курса «Деловой иностранный язык». Во-вторых, усвоенные знания необходимо применять в условиях, максимально приближенных к рабочим. С методической точки зрения прекрасным инструментом для подобной подготовки является сочетание двух видов имитационной игровой деятельности: деловой игры (далее – ДИ) с элементами ролевой игры (далее – РИ).

Деловая игра как инструмент обучения известна с 1930 г. Ее стали применять для обучения руководящих кадров практическим навыкам, необходимым

при реализации конкретных проектов. Идея была заимствована из методики подготовки офицерского состава в процессе инсценировок военных действий. С середины XX в. деловые игры получили широкое распространение в обучении менеджеров всех рангов [5].

Сейчас ДИ используется для решения комплексных задач, развития творческих способностей, формирования определенных знаний и умений, дает возможность участникам понять различные позиции в решении конкретных задач. ДИ широко применяется для имитационного моделирования реальных механизмов и процессов, позволяя отрабатывать навыки дискуссии, командного взаимодействия, принятия решений в условиях сотрудничества и/или соперничества (конкуренции) между различными сторонами. Педагогическая и дидактическая ценность деловой игры состоит в том, что она позволяет ее участникам раскрыть себя, научиться занимать активную позицию, проверить собственную профессиональную пригодность.

Вместе с тем важно отметить, что эффективность ДИ как средства обучения иностранному языку зависит от соблюдения ряда требований, таких как наличие реальной или воображаемой ситуации, плана, в

Т а б л и ц а 1

*Трудности, возникающие у русскоязычных сотрудников международных компаний в общении с коллегами-иностранцами*

Трудности, связанные с недостаточным знанием языка	Трудности, связанные с несовпадением культурных кодов [4, с. 42]
1. Сложность понимания иностранной речи на слух – слабо развитые рецептивные речевые навыки. 2. Сложность соблюдения грамматических правил в спонтанном высказывании, заключающаяся либо в путаной и неясной речи, либо в полной невозможности выразить мысль в беседе с иностранным коллегой или руководителем. 3. Недостаток словарного запаса и речевых клише, позволяющих быстро реагировать на изменяющуюся речевую ситуацию, правильно понимать собеседников и корректно выражать свои соображения	1. Степень формальности в деловых отношениях: – как мне обращаться к собеседнику (как в речи, так в переписке)? – есть ли слова, выражения и темы, которых следует избегать? – есть ли в компании дресс-код и насколько он важен? 2. Отношение к личному пространству: – на каком расстоянии я должен быть от моего собеседника? – приемлемо ли нарушение личного пространства собеседника: рукопожатие при встрече, похлопывание по плечу в разговоре и пр.? 3. Отношение ко времени: – является ли пунктуальность важным фактором? – как коллеги отнесутся к переносу назначенных сроков? – как мне относиться к переносу сроков выполнения задачи / времени совещания со стороны коллег? 4. Невербальное общение: – каких жестов следует избегать? 5. Поведение во время делового обеда: – как вести себя во время делового обеда? – есть ли определенный ритуал и особенности принятия пищи? – о чем можно говорить? – отражается ли беседа во время делового обеда на рабочих взаимоотношениях?

котором будут действовать участники игры; обязательное осознание игрового результата, правил игры. Поэтому авторы статьи предлагают включить элементы ролевой игры и усилить аспект межкультурной коммуникации.

Удачным примером ДИ с элементами РИ является игра «Let's make a deal!», разработанная преподавателями кафедры иностранных языков Самарского государственного экономического университета. Участникам предлагается заключить сделку по покупке крупной партии подвижного состава для скоростной железной дороги. По условиям игры в сделке участвуют представители Китая и Франции. Вкратце ход игры показан в табл. 2.

Деловая игра проводилась кафедрой иностранных языков СГЭУ 24 апреля 2015 г. в рамках III Международного научно-инновационного форума «Неделя науки в Самарском государственном экономическом университете», а также 18 ноября 2015 г. в рамках V Всероссийского фестиваля науки совместно с кафедрой английской филологии и межкультурной коммуникации Самарского государственного соци-

ально-педагогического университета и отделом международного сотрудничества Тольяттинской академии управления.

Особенность игры заключается в том, что она проводится полностью на английском языке и не требует домашней подготовки участников (за исключением участников-модераторов). Преимуществом этой игры является возможность легкой и быстрой адаптации сценария к новой ситуации за счет смены сторон-участников и предлагаемых игровых условий сделки.

В заключение отметим, что практическая подготовка будущих специалистов к реальной ситуации в форме деловой игры на иностранном языке позволяет достичь сразу несколько целей, которые очень сложно достичь при традиционном теоретическом подходе к подготовке кадров:

– во-первых, позволяет ознакомить участников игры с культурными особенностями ведения переговоров с иностранными партнерами и применить полученные знания на практике для достижения лучшего результата;

Т а б л и ц а 2

Краткое описание межкультурной деловой игры на английском языке «Let's make a deal!»

	1 этап «Подготовка к переговорам»	2 этап «Выработка стратегии переговоров в командах в соответствии с поставленными задачами и проведение переговоров»	3 этап «Подведение итогов переговоров»
Задача	Обменяться полученной от ведущего информацией, чтобы каждый из участников составил целостное представление о той стороне, за которую он будет выступать, и о стороне-партнере	Выработать свою стратегию, которая поможет заключить сделку на наиболее выгодных условиях, используя полученные на предыдущем этапе сведения о стороне-партнере. Провести переговоры, стараясь добиться наиболее выгодных условий для своей команды, не выходя за рамки своей роли	Сравнить свои позиции перед началом переговоров с позициями по окончании внутри команды. Затем сравнить результаты обеих команд и выбрать победителя
Игровая цель	Увидеть общую картину культурных особенностей каждой из сторон, чтобы суметь их правильно интерпретировать и применить на практике в процессе переговоров	Найти компромиссный вариант (или добиться безоговорочной победы одной из сторон)	Выяснить, которая из сторон сумела добиться наиболее выгодных для себя условий будущей сделки
Тренинг-цель	Тренировка обмена информацией на иностранном языке; снятие психологического барьера, возникающего при необходимости диалога на иностранном языке; тренировка работы в парах/малых группах, тренировка участия в дискуссии, которое включает в себя навыки обобщения, изложения собственной позиции, постановки вопросов	Применение информации о культурных особенностях сторон-участников на практике. Тренировка навыков работы в команде в ситуации переговоров: отсутствие внутренних противоречий; умение следовать выбранной стратегии; умение выбрать соответствующую тактику поведения; умение ситуативно применять гибкость/жесткость отстаиваемой позиции; соответствие каждого участника отведенной ему роли	Подведение итогов работы команд и лично каждого участника. Осознание сильных и слабых сторон участников в общении на иностранном языке, в понимании особенностей межкультурной коммуникации, в командной и индивидуальной работе [6]

– во-вторых, развивает у участников такую ключевую в современном мире компетенцию, как навык командного взаимодействия;

– в-третьих, помогает оценить сильные и слабые стороны каждого из участников, проявившиеся в процессе игры, и которые следует учитывать в дальнейшем индивидуальном развитии будущего специалиста [6, с. 41].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование Левада-Центра : 70 процентов россиян не владеют иностранными языками. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/05/28/6787>

2. Матвеев Ю. В. Глобализация и регионализация : институциональный аспект / Ю. В. Матвеев, Н. Ф. Тагирова, К. Ю. Матвеев // Вестник Самар. гос. эконом. ун-та. – 2014. – № 9. – С. 42.

*Самарский государственный экономический университет*

*Голованова И. С., кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков  
E-mail: irgolovanova@yandex.ru  
Тел.: 8-927-200-45-54*

*Ермакова Ю. Д., кандидат педагогических наук, доцент кафедры иностранных языков  
E-mail: ermjul@yandex.ru  
Тел.: 8-927-006-94-43*

*Куликова Н. В., кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков  
E-mail: nataliya.kulikova@gmail.com  
Тел.: 8-927-206-49-22*

3. Федеральный портал «Российское образование». Перечень вузов Самары и Самарской области. – Режим доступа: [http://www.edu.ru/abitur/act.5/index.php?sort=&nr=&show\\_results=&rgn=36000000&spe=&page=1](http://www.edu.ru/abitur/act.5/index.php?sort=&nr=&show_results=&rgn=36000000&spe=&page=1)

4. Голованова И. С. Французский стиль ведения переговоров / И. С. Голованова // Наука XXI века : актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (21 апреля 2015 г.). – Самара : Изд-во СГЭУ, 2015. – С. 178–182.

5. Докукин А. В. Компьютерные деловые игры как инструмент разработки новых методов организации учебного процесса / А. В. Докукин. – Режим доступа: [http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2007/24/avdokukin@rambler.ru.doc.pdf](http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/24/avdokukin@rambler.ru.doc.pdf)

6. Кадровое обеспечение международных компаний в Самарском регионе : французский опыт : сб. статей науч.-практ. конф. / под ред. М. В. Фроловой – Тольятти : Изд-во Тольяттинской академии управления, 2015. – С. 37–41.

*Samara State University of Economics*

*Golovanova I. S., Candidate of Philology, Associate Professor of the Foreign Languages Department  
E-mail: irgolovanova@yandex.ru  
Tel.: 8-927-200-45-54*

*Ermakova Yu. D., Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Foreign Languages Department  
E-mail: ermjul@yandex.ru  
Tel.: 8-927-006-94-43*

*Kulikova N. V., Candidate of Philology, Associate Professor of the Foreign Languages Department  
E-mail: nataliya.kulikova@gmail.com  
Tel.: 8-927-206-49-22*