

Катынская Марина Владимировна

канд. филол. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет»

г. Благовещенск, Амурская область

ДИСКУРСИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ОБУЧАЮЩИХСЯ В РАМКАХ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены особенности дискурсивного поведения обучающихся в рамках деловой игры на иностранном языке. Выделены основные аспекты формирования речевых умений в ходе дискуссии при решении кейс-задачи. Приведены примеры речевых тактик и стратегий, актуализируемых говорящими на английском языке. Обозначена корреляция дискурсивной компетенции с другими языковыми компетенциями.*

***Ключевые слова:** дискурсивное поведение, дискурсивная компетенция, деловая игра, кейс-задача, речевые тактики, речевые стратегии.*

Дискурсивная компетенция рассматривается современной лингводидактической наукой как цель в обучении иностранному языку. Это многокомпонентный феномен, включающий «способность построения целостных, связных и логичных высказываний (дискурсов) разных функциональных стилей в устной и письменной речи на основе понимания различных видов текстов при чтении и аудировании; предполагает выбор лингвистических средств в зависимости от типа высказывания, ситуации общения, коммуникативных задач» [1]. Владение данной компетенцией определяет речевое поведение языковой личности, осуществляющей коммуникацию как в реальных, так и моделируемых ситуациях общения.

Поэтапное обучение речевым тактикам и стратегиям на основе освоения соответствующих лексических и грамматических навыков происходит в ходе выполнения функциональных коммуникативных упражнений. Развитие и совершенствование речевых умений эффективно в условиях применения активных и интерактивных форм обучения.

Для студентов, изучающих иностранный язык как профессиональную дисциплину, актуальна языковая практика в рамках ролевых и деловых игр, симулирующих ситуации бытового и профессионального общения. Такие образовательные технологии позволяют формировать не только общепрофессиональные и профессиональные, но и общекультурные компетенции в соответствии с образовательными стандартами.

Дидактический потенциал деловой игры сложно переоценить, так как «в самом широком смысле учебная деловая игра может быть определена как знаковая модель профессиональной деятельности» [2].

Одним из вариантов деловой игры является кейс-задача, которая включает описание конкретной практической ситуации с постановкой проблемы и дополнительную информацию. Цель состоит в том, чтобы определить проблему, рассмотреть ее со всех точек зрения, найти недостающую информацию и аргументировать свою точку зрения. При решении кейс-задачи на иностранном языке специальные знания и метаумения должны сочетаться с дискурсивной компетенцией, что обуславливает успешный результат.

В данной статье предлагается анализ речевых стратегий и тактик обучающихся, актуализированных в ходе работы над кейс-задачей «Taking over a competitor», которая посвящена проблеме конкуренции на рынке: руководство фирмы по производству малых двигателей для бытовой техники считает необходимым присоединить одну из конкурирующих фирм с целью занять лидерские позиции на европейском рынке. Проблема состоит в том, какую компанию выбрать, исходя из различных критериев оценки целесообразности той или иной сделки. Каждый из участников моделируемого заседания совета директоров имеет точку зрения, основанную на предыдущем опыте, данных о производительности компаний, прогнозах специалистов и другой релевантной информации. Данная задача входит в модуль «Презентация компании» курса делового английского языка для студентов 2-го года обучения по направлению подготовки «Зарубежное регионоведение» (профиль «Американские исследования»). Цель

занятия – обобщение и актуализация тематической лексики, включая идиоматические выражения, и развитие речевых умений – презентация данных, аргументация и резюмирование в рамках дискуссии.

Подробное описание технологии подготовки и проведения данной деловой игры не является намерением автора. Тем не менее, следует упомянуть, что в начале роль ведущего в лице генерального директора компании исполнялась преподавателем, который направлял ход обсуждения и регулировал очередность выступления участников дискуссии. Однако затем инициатива была передана наиболее активному участнику, который суммировал итоги и провел голосование по вопросу повестки дня.

Базируясь на описании своих ролей, а также дополнительной информации об экономической ситуации в Европе, студенты представляли свои позиции с учетом личностного отношения к обсуждаемой проблеме. В ходе дискуссии говорящие оперировали фоновыми знаниями о бизнесе и проявили различные дискурсивные умения. При этом необходимо было соблюдать принятые социальные нормы вежливости и использовать соответствующие этикетные формулы обращений (Mr., Ms., Dear/Honorable colleagues) и языковое оформление просьб, вопросов и ответов (Could you / would you mind / I wonder if you...?), что относится к социокультурной компетенции.

На уровне речевого акта применялись следующие речевые тактики:

- 1) открытый/закрытый вопрос: What do you think of / Do you believe it's a good idea to;
- 2) предложение: I believe/think/guess that we'd better/should / It would be a good idea to / I suggest;
- 3) согласие/несогласие: I do believe / I absolutely agree / I'm not sure / I don't think;
- 4) уточнение/прояснение: Do you mean...? Could you please clarify / specify...?;
- 5) подтверждение понимания: What you mean / suggest is that / ...isn't it? / Is that right?;

б) ссылка на слова предыдущего выступающего: as Mr... mentioned / I would agree with..., but

В числе основных речевых стратегий, актуализированных в рамках деловой игры, ключевую функцию играли стратегии аргументации: как оценочная, так и рациональная. Оценочная аргументативная стратегия в качестве основания аргумента к тезису включает эксплицитную или имплицитную негативную или позитивную оценку того или иного факта, личностное и/или эмоциональное отношение говорящего, в то время как рациональная речевая стратегия аргументации базируется на фактической информации – рейтингах, статистике, состоявшемся факте [3, с. 100–110]. Речевая стратегия оценочной аргументации представлена следующими примерами высказываний: *Torredos quality control is not efficient enough / Bolton local sales forces are difficult to be coordinated*. Рациональная оценка вербализуется посредством объективной информации: *Sunnschein is the second largest producer in Germany / Torredos enjoys 17 percent of Spanish market*. При реализации данных стратегий прагматический эффект обуславливается, в том числе, языковыми средствами выражения причинно-следственных связей (cause-and-effect linking words): *so as to/in order to / By doing so, we would / In this way we would / As a result, we would* и другие.

Вспомогательными речевыми стратегиями являются презентация данных, включая визуальную информацию в виде таблиц и диаграмм: *As you can see on this graph / As the graph shows / Please, have a look at the chart*; – и резюмирование: *All in all / As we have agreed / To sum up / Bearing in mind*; а также презентация цели и плана встречи и передача слова следующему участнику – регулирующие стратегии: *We are here today to / Firstly, we'll talk about / Then, we'll move on to / Now, we are going to / I'd like to ask Ms.*

Участники применяли и стратегическую компетенцию в ходе планирования и корректировки своего дискурсивного поведения. Среди факторов, влияющих на успешность развития и реализации данной компетенции, – личностные характеристики говорящих, их языковой опыт в целом и опыт участия в подобных играх в частности.

Таким образом, дискурсивное поведение обучающихся обусловлено рядом факторов и коррелирующих компетенций. Деловая игра позволяет формировать и развивать различные языковые компетенции, включая аргументативные речевые стратегии и базовые речевые тактики.

Список литературы

1. Азимов Э.Г. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам) [Текст] / Э.Г. Азимов, А.Н. Щукин. – М.: Изд-во ИКАР, 2009. – 448 с.
2. Вербицкий Л.Л. Психолого-педагогические особенности деловой игры как формы знаково-контекстного обучения / Л.Л. Вербицкий // Хрестоматия по педагогической психологии: Учебное пособие для студентов / Сост. и вступ. очерки А. Краси́ло и А. Новгородцевой. – М.: Международная педагогическая академия, 1995. – 416 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://psychlib.ru/mgppu/hre/hre-326.htm#\\$p326](http://psychlib.ru/mgppu/hre/hre-326.htm#$p326).
3. Катинская М.В. Лингвистическое моделирование имиджа [Текст]: Монография / М.В. Катинская. – Благовещенск: Изд-во Амур. гос. ун-та, 2012. – 168 с.