

		3. Input/ Output devices 4. Memory/ Storage devices 5. What computers of the future will look like 6. What computers can't do	puters optical computers -touch screens -wearable computers -intelligent interfaces -fibre-optic networks	and software  Future of Computing	The Infinitive  The Gerund	Comparing and Contrasting Ideas  Interviewing  Expressing Opinions  Non-comprehension	2. Новик Д.В., Трифонюк А.В. и др. Computer Technologies.- Брест: БрГТУ, 2004 3. Rochester J.B. Computers for People. - Boston, 1992. 4. Davidson C. Affective Computing// New Scientist. - 1999. - № 2185.
II Civil engineering specialities	Types of Houses	1. Housing in Central Europe 2. Housing in Britain 3. Housing in the USA 4. Housing in Oriental countries 5. Housing in the Mediterranean and Arab countries 6. Housing in the northern countries	-factors influencing: a) shapes and sizes of houses b) shapes and arrangement of windows c) shapes of roofs d) the choice of building materials e) the choice of interior finishing and furniture	Types of houses  Parts of houses  Laying out  Building materials	Tenses in Active and Passive Voices  Participle II  The Infinitive Constructions	Starting/ Ending a Report  Describing  Expressing Preferences  Summarizing information  Checking and Confirming Information	1. Khvedchenya L. V. Highlights. Course Book 1.- Мн.: Выш. шк., 1999 2. Шелепень Л.П., Головач А.В. Building a House. - Брест: БрГТУ, 2006 3. Гриндлина И.М., Пименова Т.М. Упражнения, грамматические задания и устные темы по английскому языку. - М.: Астрель, 2000.

Итак, использование проектных технологий в профессионально-ориентированном обучении иностранному языку в техническом вузе может осуществляться за счет: ограничения изучаемого языка подязыком конкретной специальности; учета количества часов аудиторных занятий, предусмотренных программой, и часов, отведенных на самостоятельную работу студентов; учета целей обучения курса иностранного языка в вузе, которые в свою очередь определяют цели разрабатываемых проектов; учета специфики конкретного типа проектов; использования оригинальных текстов по специальности; отбора лексического и грамматического минимума, достаточного для практического использования иностранного языка в профессиональной деятельности; осуществления работы по формированию, развитию и совершенствованию фонетических, лексических, грамматических навыков и умений,

навыков и умений устной речи с учетом педагогических и методических принципов.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Колкер Я.М., Устинова Е.С., Еналиева Т.М. Практическая методика обучения иностранному языку. – М.: АКАДЕМА, 2000.- 259 с.
2. Коньшева А.В. Современные методы обучения английскому языку.- Мн.: ТетраСистемс, 2003.-175 с.
3. Рахманов И.В. Обучение устной речи на иностранном языке.- М.: Высш.школа, 1980.-120 с.
4. Полат Е.С. Метод проектов на уроках иностранного языка// Иностранные языки в школе.- 2000.- №2, №3.
5. Зимняя И.А., Сахарова Т.Е. Проектная методика обучения английскому языку// Иностранные языки в школе.- 1991.- №3.

УДК 804(07)

**Венкович С.В.**

## ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНО НАПРАВЛЕННЫЙ, ПОЛИДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПРОЕКТ

### 1. Введение

Современные требования к методическим концепциям обучения иностранным языкам обнаруживают очевидную направленность на профессионально ориентированные умения и навыки владения иностранным языком. С учетом этого, рабочие учебные программы по иностранным языкам для студентов экономических специальностей уже с первого семестра обучения включают тексты по экономической тематике. Зачастую, на этом этапе обучения студенты еще не владе-

ют понятийным экономическим аппаратом и с некоторыми темами знакомятся впервые на занятиях по иностранному языку. Поэтому на начальном этапе целесообразно использовать традиционные методы обучения и контроля: чтение и перевод текстов, лексико-грамматические упражнения, подготовка диалогических и монологических высказываний.

Со студентами старших курсов, которые уже имеют теоретическую базу по основам экономики, менеджмента и маркетинга, а также владеющими практическими навыками рече-

*Венкович Светлана Васильевна, к.филолог.н., доцент каф. иностранных языков экономических специальностей Брестского государственного технического университета.*

*Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*

вой деятельности на иностранном языке, можно использовать более творческие формы работы (презентации, репортажи, интервью, ролевые (деловые) игры и др.).

Деловая игра как один из методов активного обучения, как «современная педагогическая технология» предполагает моделирование некоторых аспектов будущей профессиональной деятельности обучаемых. Деловую игру на иностранном языке можно характеризовать как полидисциплинарный проект, который включает комплексное использование нескольких учебных дисциплин, каждая со своими функциями и целями.

Разработка деловой игры на иностранном языке требует от преподавателя, который в данной деятельности может выступать как сценарист, языковой консультант и арбитр, знания специфики метода игрового обучения (1). Для достижения поставленных целей следует учитывать психолого-педагогические принципы организации деловой игры: принцип имитационного моделирования, диалогического общения, принцип проблемности. Каждый из принципов влияет на содержание и развертывание игровой деятельности.

Характерными признаками деловой игры являются: моделирование условий профессиональной деятельности обучаемых, наличие ролей и ролевых задач, обязательная совместная деятельность участников, наличие системы индивидуального или группового оценивания деятельности участников игры.

## 2. Опыт сочетания деловой игры и презентации предприятия в двуязычном варианте

Опыт такого проекта был осуществлен в БрГТУ в апреле 2006г. по окончании студентами группы МЭО-19 языковой практики, проводимой в соответствии с учебной программой и предусматривавшей посещение и презентацию на иностранном языке одного из предприятий г.Бреста. Студенты данной группы посетили УМП «КОМПО», считающиеся одним из успешных и перспективных предприятий Брестчины.

На предприятии студенты получили заказ: подготовить перевод на английский, немецкий и французский языки рекламного проспекта, рассказывающего о предприятии и его продукции. Понимая практическую значимость своей деятельности, студенты работали над переводом с большим усердием и инициативой.

В ходе работы родилась идея подготовить презентацию в виде деловой игры, содержание которой, а также ролевые функции ее участников и их межролевое взаимодействие, были подсказаны учебной программой курса «Деловой иностранный язык», в частности темами «Запрос на предложение», «Условия покупки, оплаты и поставки». Было решено провести презентацию предприятия «КОМПО» в виде переговоров с представителями фирмы, производящей колбасную продукцию и заинтересованной в закупке некоторого количества новых моделей клипсаторов и вакуумных шприцов (инжекторов)- оборудования для мясо-молочной промышленности, производимых на «КОМПО».

Разработка сценария деловой игры проходила на практических занятиях по языковой практике, и вместе со студентами определялись роли и их исполнители, отбор слайдов и нужной информации для мультимедийного проектора, место и время проведения презентации. Следует сказать, что к этому времени студенты прошли учебный курс презентации на русском языке в рамках одной из экономических дисциплин и могли практически применить теоретические знания при разработке сценария и организации деловой игры. К тому же не возникло больших трудностей и в языковом плане, так как по курсу «Деловой иностранный язык» студенты усвоили терминологию и речевые клише, используемые в теме деловой игры.

Ниже приводим краткий сценарий ролевой игры на тему: «Переговоры по условиям закупки, поставки и оплаты технологического оборудования».

### Представители фирмы-покупателя:

1.менеджер,

2.переводчик.

### Представители фирмы продавца:

1.менеджер (она же переводчик),

2.маркетолог,

3.технолог-консультант.

1. Вступительное слово преподавателя.
2. Приветствие и знакомство представителей двух фирм.
3. Выступление менеджера фирмы-покупателя( история создания, современное состояние, перспективы развития; продукция, интересующая покупателя).
4. Выступление менеджера фирмы-продавца. Презентация предприятия «КОМПО» с использованием мультимедийного проектора ( демонстрация слайдов, показывающих предприятие и его продукцию).
5. Выступление маркетолога фирмы (сообщение о внешнеэкономической деятельности, об участии в международных выставках и ярмарках, о дилерской сети и гарантийном обслуживании с использованием мультимедийного проектора).
6. Начало переговоров. Фирма-покупатель интересуется ценой, условиями поставки, оплаты, гарантии.
7. Выступление технолога-консультанта с представлением видеоклипов интересующих станков, с таблицами технических характеристик; консультации по моделям и ценам.
8. Дальнейшие переговоры о возможной скидке, сроках поставки.
9. Подписание намерения о возможной закупке 2 клипсаторов и 5 инжекторов.
10. Пожелание успехов и выражение надежды на дальнейшее сотрудничество.
11. Выражение благодарности.
12. Прощание.

В данном конкретном примере (при наличии в группе студентов, изучающих разные языки) переговоры велись на двух языках (немецкий, французский). Разумеется, возможны любые варианты.

## 3. Использование современных педагогических технологий как стимулирующий фактор в обучении

При подготовке презентации студенты активно использовали Интернет-ресурсы, электронные словари и энциклопедии. Так, например, возникшие трудности с переводом названий станков и оборудования (клипсаторы, вакуумные шприцы и др.) на французский язык, студенты успешно разрешили с помощью Интернет-сайтов аналогичных французских предприятий.

Во время репетиционных занятий основное внимание уделялось культуре профессионального поведения игроков-участников, эффективному взаимодействию речевых и неречевых форм деятельности, полноте и качеству исполнения ролевых предписаний.

Организация представления потребовала также некоторых дополнительных усилий: подбор соответствующей аудитории и ее обустройство, предварительная заявка на использование мультимедийного проектора, приглашение гостей и зрителей и т.д.

В заключение можно утверждать, что успешное проведение ролевой игры значительно стимулирует интерес и активность студентов к дальнейшему совершенствованию своих профессиональных и языковых навыков, а преподавателей - к использованию новаторских методов обучения.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Е.А. Маслыко и др.* Настольная книга преподавателя иностранного языка. Справочное пособие. – Мн.: «Вышэйшая школа», 1992. – С.256-257.