

УДК 372.881.111.1

**Психолингвистический аспект деловых игр для студентов
экономических специальностей**

Резько П. Н., к. п. н., доцент

*Брестский государственный технический университет
Минск, Республика Беларусь*

Аннотация.

Статья посвящена психолингвистическим аспектам при проведении деловых игр у для студентов экономических специальностей. Автором рассматриваются различия между деловым и бизнес-английским, терминология и задачи данных курсов, а также анализируется модель преподавания делового английского языка для будущих экономистов и возможности психолингвистики для ее улучшения. Особое внимание уделено методу деловой игры для обучения ведению переговоров с иностранными партнерами, развитию навыков коммуникации, лидерства и адаптации в бизнес-контексте, а также для улучшения языковых и межкультурных компетенций.

В настоящее время требуются специалисты с креативным мышлением, которые могут быстро находить нетрадиционные решения в сложных ситуациях. Бизнес-сфера очень конкурентная, и ошибки здесь не прощаются, поэтому современный рынок труда требует от работников, желающих продвинуться в этой области, нестандартных знаний и навыков, которые могут быть далеки от привычных навыков, таких как знание иностранного языка и умения вести деловую корреспонденцию. Для решения данной задачи в большинстве белорусских вузов обучение иностранному языку будущих экономистов имеет двухэтапную модель: базовый курс социально-бытового и профессионального общения и курс делового иностранного языка. Преподаватели иностранных языков не всегда являются достаточно подготовленными для обучения студентов деловой версии английского языка, поскольку – это в некотором роде преподавание основ ведения бизнеса в англоязычной среде, что, в свою очередь, требует дополнительных компетенций от преподавателя иностранного языка [1, с. 139].

Если анализировать различие между бизнес-английским и деловым английским для людей, не связанных с экономическими профессиями, то следует отметить, что деловой английский нацелен на изучение форм этикетного общения и стилистических особенностей деловой переписки. Это в свою очередь требует максимальной строгости и сдержанности в изложении, а также использования стилистически нейтральных элементов языка. Бизнес-английский всегда имеет социальный и ролевой характер, и его главная цель – это ведение переговоров и разрешение проблемных ситуаций. Методика обучения бизнес-английскому включает моделирование ситуаций будущей профессиональной деятельности в социальном и профессиональном контексте. Кроме языковых навыков, бизнес-английский также включает в себя межкультурные элементы и знания в области психологии для развития коммуникативных и переговорных навыков [2]. Для того чтобы успешно использовать деловой английский, будущие предприниматели и менеджеры должны обладать хорошими навыками коммуникации на английском языке, включая умение говорить на языке с уверенностью и четкостью, слушать и понимать собеседника, а также вести переговоры, представлять свою компанию и продукты, вести переписку с деловыми партнерами и клиентами, решать конфликты и принимать решения на английском языке. Для выполнения вышеупомянутых целей обучения преподавателю необходимо понимание психолингвистических основ обучения иностранным языкам, поскольку психолингвистические исследования показывают, что контекст и смысл играют важную роль в процессе усвоения языка, поэтому методы обучения должны учитывать контекст и использовать реальные ситуации, чтобы помочь студентам связать новые знания с реальным миром. Мы можем обозначить несколько способов, которыми психолингвистика может помочь в обучении деловому английскому языку:

1. Осмысленный ввод информации. Психолингвистика подчеркивает важность ввода, который является понятным и значимым для обучаемых. При обучении бизнес английскому важно предоставить материалы, соответствующие потребностям и интересам обучаемых и позволяющие им использовать язык в аутентичных ситуациях.

2. Опора на предшествующие знания. Психолингвистика подчеркивает роль предварительных знаний в изучении языка. При обучении полезно использовать существующие знания и опыт обучаемых и помогать им связать эти знания с новым языком и концепциями.

3. Активное обучение: Психолингвистика предполагает, что изучение языка наиболее эффективно, когда учащиеся активно используют язык. При обучении деловому (бизнес) английскому языку важно предоставить студентам возможность попрактиковаться в использовании языка в реальных деловых ситуациях, таких как ролевые игры, симуляции и тематические исследования. Поскольку информация запоминается более эффективно, когда она представлена в нескольких модальностях (например, визуальной, слуховой, кинестетической) – при обучении преподаватели могут использовать различные ресурсы, такие как видеоматериалы по реальным и смоделированным переговорным ситуациям, подкасты и интерактивные занятия.

4. Обратная связь. Психолингвистика подчеркивает важность обратной связи в изучении языка. При обучении важно предоставлять студентам своевременную, конкретную и действенную обратную связь, чтобы они могли улучшить свои языковые навыки и коммуникативные способности.

Коммуникация в бизнесе имеет решающее значение для достижения успеха в профессиональной деятельности. Умение эффективно общаться, выступать перед аудиторией, убедительно аргументировать свои идеи и убеждать других – это ключевые навыки, которые помогут добиться лучших результатов и продвинуться по карьерной лестнице. При этом, необходимо учитывать, что коммуникация может быть межкультурной, и для успешного общения с партнерами из других стран нужно иметь представление об их культуре, традициях и особенностях бизнес-процессов. Для развития коммуникативных навыков в бизнесе можно использовать различные методы, однако, для более эффективного и запоминающегося обучения, лучше использовать игровые форматы, поэтому, автором на занятиях деловому английскому языку в основном используются такие методы обучения, как деловые игры, метод проектов и мозговые штурмы с применением дизайн-мышления. Наиболее эффективным методом обучения будущих менеджеров и предпринимателей, на наш взгляд,

является деловая игра, которая включает в себя тематическую имитационную модель, представляющую всю последовательность решений. Преимуществом данного метода является то, что он дает участникам практический опыт и научит их находить решения для реальных проблемных ситуаций. Деловые игры также позволяют лучше понять требования профессии и подготовиться к будущей работе. [3, с. 101]. Деловые игры на занятиях по бизнес-английскому языку могут быть отличным способом для студентов улучшить свои навыки коммуникации, лидерства и принятия решений. Вот несколько примеров деловых игр, которые можно использовать на занятиях:

1. Торговые переговоры. Студенты играют роли продавца и покупателя, и учатся вести переговоры на иностранном языке, обсуждая условия продажи товаров или услуг.

2. Бизнес-планирование. Участники работают в группах, чтобы создать бизнес-план для новой компании, используя иностранный язык для обсуждения различных аспектов бизнеса, таких как маркетинг, финансы и т. д.

3. Межкультурное управление. Студенты изучают основы межкультурного управления и играют роли менеджеров в международной компании, используя иностранный язык для общения с сотрудниками из разных стран и культур.

4. Кейс-стади. Участники анализируют реальные кейсы из мира бизнеса на иностранном языке и предлагают свои решения и стратегии для решения проблемы.

5. Биржа. Студенты играют роль инвесторов, используя иностранный язык для обсуждения торговых стратегий и принятия решений о покупке и продаже акций на виртуальной бирже.

6. Симуляция командной работы. Участники играют роли членов команды, которые должны совместно разработать решение для реальной проблемы в компании. Использование иностранного языка в этой игре позволит научиться эффективно работать в команде и общаться на иностранном языке.

7. Презентация продукта. Студенты разделяются на команды и разрабатывают презентацию продукта на иностранном языке. Эта игра поможет студентам улучшить навыки публичных выступлений и научиться эффективно представлять продукт на рынке.

8. Деловая игра на основе импровизации. Участники играют роли бизнес-партнеров, которые сталкиваются с неожиданными ситуациями в процессе общения на иностранном языке. Использование импровизации поможет быстро реагировать на изменения в бизнес-среде и научиться эффективно коммуницировать на иностранном языке.

9. Деловая игра на основе путешествия. Студенты играют роли бизнес-путешественников, которые должны использовать иностранный язык для решения проблем, связанных с путешествием и бизнесом. Эта игра позволит студентам научиться общаться на иностранном языке в нестандартных ситуациях и приобрести опыт бизнес-путешествий.

Вышеперечисленные игры помогут студентам научиться использовать деловой иностранный язык на практике, улучшить свои коммуникативные и лидерские навыки, а также научиться принимать решения в контексте бизнеса на иностранном языке. Таким образом, в деловой игре зарождаются первичные навыки профессиональной деятельности. Она помогает преодолевать стереотипы и делает самооценку более соответствующей реальности. Деловые игры позволяют одновременно получать новые знания, закреплять старые и психологически адаптироваться к будущей профессиональной деятельности, сокращая тем самым время обучения. При этом уровень запоминания улучшается на 70 % [4, с. 35]. Поскольку деловая игра создает непринужденную атмосферу, участники будут охотно принимать программу обучения, таким образом, увеличиваются шансы на успех обучения.

Обучение навыкам переговоров, которые необходимы в деловой сфере, может быть начато с социально-бытовых ситуаций, ведь мы ведем переговоры повсеместно: на работе, дома, в магазине, на рынке, в обсуждении планов на выходные с друзьями. Но особую ценность навык переговоров приобретает в сфере бизнеса, так как в этом случае успех или неуспех вашего умения договариваться выражается просто и ясно: в денежном эквиваленте. Важно понимать, что профессионально-деловая терминология не является достаточной в стандартных переговорных ситуациях. Будущим специалистам в области бизнеса необходимо иметь четкое представление о задачах, с которыми придется столкнуться в своей профессиональной деятель-

ности. Большинство их работы будет связано с ведением переговоров со своими партнерами из-за рубежа, поэтому необходимо научиться добиваться поставленных целей в переговорах, а не только отправлять запросы, рекламации и отвечать на коммерческие предложения. Грамотное обучение стратегии ведения переговоров также способствует формированию познавательных и профессиональных мотивов и интересов, уважению к чужому мнению, навыкам командной работы и развитию критического мышления, умения анализировать информацию и быстро находить правильные решения.

В заключении отметим, что деловые игры, которые включают психолингвистические элементы, могут помочь участникам научиться адаптироваться к различным ситуациям, таким как переговоры, убеждение, разрешение конфликтов, а также к различным типам аудиторий, таким как клиенты, партнеры, коллеги и начальство. В процессе игр, участники могут улучшить свои навыки понимания тонов голоса, интонации, жестов, мимики и других невербальных сигналов, которые могут оказаться важными в бизнес-контексте. Деловые игры могут помочь участникам освоиться в использовании новых технологий и инструментов коммуникации, а также способствовать развитию лидерских навыков, таких как управление временем, принятие решений, организация работы, делегирование, мотивация и развитие команды. В целом, психолингвистические элементы могут быть эффективным инструментом в деловых играх для развития навыков коммуникации, лидерства и адаптации в бизнес-контексте, а также для улучшения языковых и межкультурных компетенций.

Список использованных источников

1. Резько, П. Н. Специфика преподавания делового английского языка для студентов экономических специальностей» / П. Н. Резько, А. М. Романова // Весн. Брэсц. ун-та. Сер. 3: філалогія, педагогіка, псіхалогія. – 2020. – № 2. – С. 139–143.

2. Прус, Л. В. Современные тенденции и проблемы в области преподавания «делового английского языка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/4_SND2014/Pedagogica/5-158265.doc.htm. – Дата доступа: 17.05.2015.

3. Faria, A. The changing nature of business simulation/gaming research: A brief history / A. Faria // *Simulation & Gaming: An Interdisciplinary Journal* – 2001. – № 32. – P. 97–110.

4. Gilgeous, V. A study of business and management games / V. Gilgeous, M. D’Cruz // *Management Development Review* – 1996. – Vol. 9, Iss: 1 – P. 32–39.

УДК 539.3/6:372.862

Анализ результатов тестирования студентов строительного факультета по дисциплине «Сопротивление материалов»

Вербицкая О. Л., к. т. н., доцент

*Белорусский национальный технический университет
Минск, Республика Беларусь*

Аннотация.

Тестирование в образовательном процессе позволяет контролировать как остаточные знания студента, так и проводить оценку усвоения программного содержания по различным разделам дисциплины и различным видам работ (лабораторным, практическим), а также проводить итоговый контроль (зачет, экзамен). В статье приведен анализ результатов промежуточного теста по дисциплине «Сопротивление материалов», пройденного группой студентов.

Сопротивление материалов является одной из фундаментальных дисциплин общепрофессиональной подготовки специалистов. В процессе освоения дисциплины студенты овладевают необходимыми в профессиональной деятельности компетенциями. Изучение данной дисциплины требует хороших знаний по физике, математике и теоретической механике.

Зачастую у студентов возникают определенные сложности при освоении учебного материала. Это может быть связано как с недостаточной подготовкой студентов по смежным дисциплинам, так и с большим объемом материала, отводимого на самостоятельное изучение, при низкой эффективности самостоятельной работы студентов [1].