

КЕЙС-МЕТОД В ПРАКТИКЕ ПРЕПОДАВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Брысякина И.Ю.

Орский политехнический колледж, г. Орск

Идущие во всем мире процессы глобализации ведут к появлению взаимопроникающих связей в среде людей, которые живут в различных государствах и культурах и общаются на разных языках, занимаясь при этом одинаковой работой. Это явление делает необходимым профессионально-ориентированное изучение иностранных языков.

В процессе изучения английского языка на четвертом курсе по специальности «Экономика и бухгалтерский учет» мы регулярно используем кейс-метод, который считается одной из самых эффективных методик преподавания английского языка профессии. Суть этого способа преподавания заключается в том, что учащимся предлагаются конкретные ситуации из практики.

Этот метод делает упор на самостоятельную мыслительную работу обучающихся, которая требует для выполнения владения конкретными языковыми средствами. Применение кейс-метода на уроках иностранного языка предоставляет возможность разрешать проблемы формирования креативного, а также критического мышления учащихся, умений без помощи других строить собственные знания и использовать их для разрешения познавательных и фактических задач, разбираться в информационном пространстве, исследовать и актуализировать приобретенную информацию, так как в разные моменты познавательной, экспериментальной, прикладной, творческой деятельности студенты используют комплекс всех этих интеллектуальных навыков и умений. При этом формируются условия, в которых студенты: 1) приобретают новейшие познания, применяя разные ресурсы, в том числе, Интернет - источники; 2) научаются использовать полученные знания с целью разрешения обучающих и практических задач; 3) приобретают коммуникативное мастерство, работая в группах, развивают навыки говорения; 4) формируют исследовательские умения (умения выявления трудностей, сбора данных, наблюдения, проведения эксперимента, анализа, возведения гипотез, обобщения и системного мышления); 5) формируют умения информационного поиска.

Кейсы обычно подготавливают в письменной форме, и опираются они на опыт реальных людей. Вследствие большого количества ролей в кейсах, данная методика схожа с игровыми методами и проблемным обучением.

Предварительная работа предусматривает изучение грамматики, новой лексики, идиом, овладение новыми синтаксическими структурами по темам бизнеса и включает такие области деятельности как: коммуникация в бизнесе, международный маркетинг, отношения с партнёрами по бизнесу, успешность компании, виды риска в бизнесе, торговля, создание денежного фонда,

обслуживание клиентов, управление кризисными ситуациями, стили руководства, будущее бизнеса.

Следующим этапом работы является использование небольших кейсов, когда студентам предлагают для анализа те или иные коммуникативные ситуации. Как правило, это две противоположные ситуации делового общения: “Making a good/bad impression”, “Losing/impressing a potential customer”, “Making new colleagues feel welcome/uneasy” и т.п. Упражнения к ним имеют дискуссионный характер. Студентам предлагается понять условия профессиональной деятельности, которые учитывают потребность решения проблемы. В ходе ее разрешения учащиеся должны актуализировать нужную для этого совокупность приобретенных знаний. При этом анализируется аутентичное использование языка, случаи фразеологии и идиоматики, механика обмена репликами и др.

Пример задания:

Compare and discuss two situations.

Read the following and say how often you do it: never, sometimes, always.

После того, как кейс-метод отработан на небольших практических ситуациях реальной жизни, мы начинаем работать с материалом, который представляет для студентов профессиональный интерес, а возможность применения профессиональных знаний активизирует содействие в обсуждении вопроса. На примере крупных компаний мы рассматриваем непростые ситуации, в которых необходимо принятие важных этических и управленческих решений, оказывающих решающее влияние на развитие большого бизнеса.

На этапе ознакомления с материалом приводится краткая справка о компании (Jonson & Jonson Inc.) и проблеме, возникшей перед руководством в 1982 году. Неожданность ситуации и желание решить проблему, как правило, побуждает студентов не просто прочесть предложенный далее кейс, но тщательно его изучить, овладеть фактами и деталями. Фактологический материал рассказывает о трагедии, случившейся в Иллинойсе – неизвестный маньяк отравил капсулы популярного болеутоляющего средства Tylenol цианидом, из-за чего погибло семь человек.

Следующий этап – работа с лексикой. Студентам предлагается упражнение на перефразирование, использование синонимического ряда.

Затем мы переходим к этической стороне ведения бизнеса (Business Ethics) – рассматривается ряд утверждений, описывающих присущую крупным компаниям деловую культуру.

Раздел работы – «Навыки ведения переговоров» (Negotiating Skills) преследует цель приобретения студентами навыков ведения переговоров на английском языке, способов ответа на трудные вопросы, возможности выиграть время на обдумывание. Обучающиеся рассматривают образцы функциональной лексики, используемой во время переговоров. Под функциональной лексикой понимаются лексические структуры, которые используются в однотипных ситуациях профессиональной деятельности.

E.g.: In other words, you are asking... So, what you want to know is...

E.g.: And that brings us to the main issue here. So, you can see that the point is...

Затем эти приемы отрабатываются в тренировочных ситуациях общения.

После того, как студенты ознакомились с функциональной лексикой переговоров, им предлагается принять участие в следующей ролевой игре.

A News Conference.

Участниками пресс-конференции являются председатель совета директоров Jonson & Jonson Inc. и представители средств массовой информации. Обсуждаемые вопросы – причины трагедии; способы защиты лекарственных средств, разработанные компанией; участие компании в поисках преступника; компенсации семьям жертв; участие государственных органов в разрешении проблемы и т.д. На данном этапе студенты могут апробировать свои коммуникативные способности в ходе обсуждения, получить возможность найти собственные слабые стороны и стремление работать в направлении улучшения знаний языка и его употреблению в речи.

Заключительным этапом работы над кейсом является итоговое обсуждение проблемы и путей ее решения. В данном случае одним из вопросов является и этическая сторона ведения бизнеса.

Как показывают приведённые примеры, использование кейс-метода позволяет обучаемым понять истинные условия профессиональной деятельности и актуализировать определённый набор знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы.

Кейс-метод дает возможность учитывать профессиональную подготовку студентов, интересы, выработанный образ мышления и поведения, что даёт широкие возможности в применении его для обучения иностранному языку профессии.

Список литературы

1. Гончарова М.В. Кейс-метод в обучении иноязычному общению менеджеров //Студент и учебный процесс: иностранные языки в высшей школе. Сборник научных статей / Под ред. Ю.Б. Кузьменковой. – М.: Центр по изучению взаимодействия культур ФИЯ МГУ им. М.В.Ломоносова, 2004. (Дискуссионный клуб FLT:современные тенденции и опыт профессионалов. Вып. 5). С. 95-100.

2. Полат Е. С., Бухаркина М. Ю., Моисеева М. В., Петров А. Е. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования. Учебное пособие для студентов педагогических вузов и системы повышения квалификации педагогических кадров / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева, А. Е. Петров. — М.: Издательский центр «Академия», 2002. — 272 с. — ISBN 5-7695-0811-6.

3. Слепович В.С. Деловой английский./В.С. Слепович – Мн.: «ТетраСистемс», 2001. – 256 с. ISBN 985-6577-81-0