

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет романо-германской филологии

Кафедра английской филологии

Допустить к защите
Заведующий кафедрой
д-р филол. наук, профессор
 А.В. Зиньковская

« 29 » июля 2023 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

**МЕТОДИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ
КАК СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ УСТНО-РЕЧЕВЫМ УМЕНИЯМ**

Работу выполнила  А.Н. Хныкина

Направление подготовки 44.03.05 Педагогическое образование
(с двумя профилями подготовки)

Направленность (профиль) Английский язык, Немецкий язык

Научный руководитель
д-р филол. наук, проф.  В.В. Катермина

Нормоконтролер
д-р филол. наук, проф.  А.В. Зиньковская

Краснодар
2023

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Обучение устно-речевым умениям посредством деловых игр	6
1.1 Сущность понятия «устно-речевые умения»	6
1.2 Классификация методов обучения устно-речевым умениям	12
1.3 Специфика деловой игры как средства обучения.....	19
2 Методика применения деловой игры в старших классах	29
2.1 Психолого-педагогические особенности старшеклассников	29
2.2 Методические разработки деловых игр.....	34
2.3 Анализ результатов применения деловой игры.....	44
Заключение	49
Список использованных источников	52
Приложение А Business Entertainment	59
Приложение Б A New Product.....	60
Приложение В Less Stress More Rest.....	62
Приложение Г Profits vs. the Environment.....	64
Приложение Д Modernising the Company Image	65
Приложение Е Контрольное задание	66
Приложение Ж Таблица 1 – Результаты экспериментальной группы	67
Приложение И Таблица 2 – Результаты контрольной группы.....	68
Приложение К Таблица 1 – Сравнение результатов	69

ВВЕДЕНИЕ

Реалии диктуют непрерывное совершенствование всех сфер жизни человека, в особенности образования. Происходит постоянный поиск новых наиболее результативных средств обучения, отвечающих современным потребностям. Ведущей тенденцией является переход к активным методам, способствующим развитию творческого мышления, а также активизации познавательной деятельности учащихся. Наиболее эффективным подходом к изучению иностранного языка считается коммуникативный. Его сутью является создание условий естественного общения на уроке иностранного языка. Также существует проблема, заключающаяся в том, что учащиеся школ не имеют представления об актуальной ситуации на рынке труда и зачастую не владеют информацией о сути той или иной профессии. Особенно остро это прослеживается у старшеклассников, поскольку они находятся в моменте, когда необходимо самоопределиться с дальнейшим жизненным путем.

Актуальность темы исследования заключается в поиске наиболее эффективного способа развития такой коммуникативной компетенции, которая позволила бы использовать английский язык в различных ситуациях речевого общения, в том числе и профессиональной. Данным требованиям соответствует метод учебной деловой игры.

Данная работа посвящена проблеме повышения эффективности обучения устно-речевым умениям посредством использования деловых игр на уроках английского языка в старших классах.

Объектом нашего исследования является развитие навыков говорения на английском языке у старшеклассников.

Предметом настоящей работы выступает использование деловой игры как метода обучения устно-речевым умениям учащихся десятого класса школ с углубленным изучением английского языка.

Цель исследования – разработка методики применения деловых игр для обучения устно-речевым умениям на уроках английского языка в десятом классе школы с углубленным изучением иностранных языков.

Для достижения цели необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть устно-речевые умения и определить основные аспекты, влияющие на овладение иностранным языком;
- найти место деловой игры в классификациях методов обучения иностранному языку;
- изучить специфику деловой игры как метода обучения;
- рассмотреть целесообразность использования деловой игры, учитывая психолого-педагогические особенности старшеклассников;
- оценить возможность включения деловой игры в систему уроков английского языка в десятых классах;
- разработать деловые игры для уроков английского языка в десятом классе школ с углубленным изучением языков;
- провести педагогический эксперимент на уроках английского языка в десятом классе с применением одной из разработанных деловых игр.

Следующие методы для решения обозначенных задач используются в нашей работе:

- анализ научно-методической литературы, который позволяет собрать информацию по рассматриваемой теме, определить место деловой игры в классификациях методов обучения, а также изучить особенности исследуемого метода;
- эксперимент, с помощью которого можно оценить эффективность применения деловой игры на уроках английского языка посредством сравнения полученных данных.

Теоретическая значимость исследования заключается в систематизации информации касательно методов обучения английскому языку, в особенности говорению, а также непосредственно деловых игр как средства формирования устно-речевых умений.

Практическая значимость состоит в дальнейшем применении разработанных деловых игр в качестве метода развития устно-речевых умений на уроках английского языка в десятом классе школы с лингвистическим уклоном. Более того, данная работа может стать основой для дальнейшего изучения метода деловых игр в рамках преподавания иностранных языков.

Теоретическую базу составили труды таких ученых, как Л. С. Выготский, И. А. Зимняя, А. А. Леонтьев, Е. И. Пассов и др.

Материалом для исследования послужил учебно-методический комплекс «Звездный английский» для десятых классов школ с углубленным изучением иностранных языков, в соответствии с курсом которого были разработаны деловые игры на основе учебников „Business Games“ и „Business Communication Games“.

Структура работы определена целью и задачами. Теоретическая часть содержит информацию о сущности устно-речевых умений, методах изучения иностранного языка и характеристиках деловых игр. В практической части рассматриваются возрастные психолого-педагогические особенности учащихся старшей школы, предлагаются разработки деловых игр для уроков английского языка в школах с углубленным изучением языков, а также описывается проведенный педагогический эксперимент.

Настоящее исследование состоит из введения, двух разделов, заключения и списка использованных источников.

1 Обучение устно-речевым умениям посредством деловых игр

Прежде чем непосредственно приступить к практическому анализу деловой игры как метода обучения устно-речевым умениям при изучении английского языка, необходимо разобраться с терминологией основных понятий, таких как «деятельность», «речевая деятельность», «говорение», «устно-речевые умения», «активные методы обучения», «игровая деятельность», «деловая игра», рассмотреть классификации методов обучения, что поможет углубиться в суть учебной деловой игры, а также ознакомимся с их особенностями. Важно отметить, что существуют различные подходы к освоению устной речевой деятельности, поэтому с целью наиболее глубокого понимания преимуществ использования такого средства, как деловая игра, необходимо рассмотреть методы, считающиеся наиболее полезными при обучении иностранному языку.

1.1 Сущность понятия «устно-речевые умения»

Понятие «деятельность» было введено немецкими философами конца XVIII века и означало человеческую активность. Отечественная психология XX века вывела его в ряд ключевых терминов [25, с. 11]. С. Л. Рубинштейн определяет деятельность как целенаправленное действие или занятие, оказывающее влияние на действительность и самого человека [39, с. 622].

Формы деятельности классифицируют по-разному, подразделяя ее на духовную и материальную, производственную, трудовую и нетрудовую, научную и художественную и т. д.» [44, с. 151].

По характеру процесса деятельность делится на репродуктивную, то есть направленную на воспроизведение уже известного результата по отработанному пути, и продуктивную, то есть нацеленную на создание нечего нового [25, с. 65].

Согласно деятельностной теории, существует три вида деятельности: игра, учение и труд [39], [25].

В рамках данной работы нас интересуют данные понятия, поскольку деловая игра включает в себя элементы каждой из этих видов деятельности.

Игровая деятельность – это развивающий процесс изучения действительности посредством ее моделирования [47, с. 30].

Учебная деятельность – это процесс овладения познавательными действиями и саморазвития, основанный на решении типичных задач, отработке обобщенных методов действий, их дальнейшем использовании в соответствующих условиях и контроле [39, с. 661].

Трудовая деятельность – это сознательный процесс преобразования материального или духовного мира для удовлетворения потребностей общества путем выполнения заданий, требующих контроля и планирования [39, с. 631].

Однако А. А. Леонтьев выделяет общение, обладающее целью, результатом и нормативностью в качестве отдельного вида деятельности. Более того, он идентифицирует речевую деятельность как обособленный вид человеческой активности и считает, что она представляет собой совокупность речевых действий или операций и способна выступать средством в иных типах активности [24, с. 28].

Речевая деятельность реализуется посредством говорения, чтения, письма, слушания. К устным видам относится аудирование и говорение, а к письменным – чтение и письмо. Виды речевой деятельности, обеспечивающие выражение мыслей в устной форме (говорение) или письменной форме (письмо), называются продуктивными. С помощью рецептивных видов (аудирование, чтение) осуществляется прием и обработка речевого сообщения [19, с. 136].

Речевая деятельность обладает несколькими особенностями, характерными для любой человеческой деятельности, а именно

целенаправленностью и несколькими фазами. Рассмотрим структуру речевой деятельности по И. А. Зимней.

Первой фазой выделяется мотивационно-побудительная. Она осуществляется посредством взаимосвязи потребностей (для чего?), мотивов (зачем?) и целей (что сказать?). Изначально потребность имеет неосознанный или недостаточно осознанный характер, но, когда она соотносится с предметом речи, то есть с содержанием мыслей, и целями, она изменяется и становится мотивом. Таким образом, мотив – «осознанная» потребность [18, с. 136–140]. Л. С. Выготский считал, что мотив – это и «механизм запуска», и «движущая сила» речи человека, то есть мотив определяет и направляет высказывание [15, с. 18].

Второй этап – ориентировочно-исследовательская фаза, которая характеризуется направлением на изучение условий осуществления деятельности, заключительное определение предмета речи и выявления его особенностей. Кроме того, в эту фазу входит создание плана речевой деятельности (выделение основных речевых действий), преобразование составленного плана в программу, в процессе которого этапы деятельности сопоставляются с видами и формами речи (способами), знаками языка (средствами) и условиями выполнения деятельности, то есть происходит смысловая и языковая организация речи.

Последней, третьей фазой И. А. Зимняя выделяет исполнительную и регулирующую фазу, включающую в себя осуществление речевых высказываний или их восприятия, контроль за выполнением деятельности и ее исходом [18].

Итак, речевая деятельность имеет определенную цель, которая предопределяет выбор действий и метод учитывания условий выполнения этих действий. Речевая деятельность состоит из этапа ориентировки и планирования действий, осуществляя который происходит контроль, предоставляющий возможность сравнить результат с изначальным планом и при случае откорректировать действия.

А. А. Леонтьев, проведя анализ содержания и операционного состава структуры приобретения опыта использования нового языка, описывает обучение иностранному языку как изучение речевой деятельности. В более позднем варианте он определяет освоение языка как изучение речевого общения с использованием этого языка. Более того, автор выделяет два значимых элемента, а именно когнитивный и личностный. Когнитивный аспект включает в себя важность роли обучения ориентированию в языковом материале и культурологической составляющей в том виде, как ею владеет носитель языка. Что касается личностной стороны, освоение иностранного языка направлено не только на деятельность, то есть собеседника, и не только на мировоззрение, то есть сознание, но и на личность изучающего, к которой относятся такие понятия, как мотивация, проблема идентичности, осознание общения на иностранном языке как средства самоактуализации и самореализации аспект [23, с. 111].

Таким образом, при обучении иностранному языку необходимо учитывать особенности речевой деятельности, без которых невозможно в полной мере освоить язык и использовать его при общении.

Говоря о речевой деятельности, нельзя не обратить внимание на ее психологические механизмы. Существует три основных механизма: механизм понимания (анализ содержания речи, ее структурной организации и лингвистического оформления), языковая память (получение, обработка, хранение и извлечение знаний) и механизм прогнозирования речи или упреждающего анализа и синтеза речи (планирование речевого поведения, рассмотрение разных способов обработки высказывания на отдельных стадиях генерации или восприятия речи) [15, с. 57–62].

Осуществление речевой деятельности на родном языке основывается на данных речевых механизмах, функционирующих бессознательно и формирующихся на основе врожденной специфики психофизиологии отдельного человека и под воздействием вербального общения [23, с. 218].

Исследователи сходятся во мнении, что при изучении иностранного языка функционируют те же механизмы, что и в речи на родном языке. Однако существует отличие в степени адаптирования к использованию новых методов формирования мыслей и особенностями организации артикуляционных и интонационных схем [20], [34].

Деятельность состоит из действий, которые реализуются посредством операций. Такие понятия как «речевой навык» и «речевое умение» соотносятся с понятиями «речевая операция» и «речевое действие» [31, с. 34].

Отечественные ученые-методисты строго разграничивают навыки и умения, не исключая их неделимую связь.

При рассмотрении навыков в контексте речевой деятельности они представляют собой автоматизированные до совершенства речевые операции [24].

Навыки делят на рецептивные или продуктивные, а также они бывают произносительными, интонационными, орфографическими, лексическими и грамматическими. Навык выступает в роли фактора и условия для формирования умений. На основе отработанных навыков и имеющихся знаний человек осуществляет речевое действие с целью решения коммуникативной задачи, эта способность и является речевым умением. Единство навыков и умений вместе с их способностью переходить друг в друга предоставляет «непрерывность в поступательном развертывании единого по своей природе и лишь условно разделенного на стадии процесса обучения» [13, с. 94].

Каждое из четырех основных умений (говорение, аудирование, чтение и письмо) состоит из совокупности отдельных умений, основанных на речевых навыках и знаниях [32, с. 54].

По мнению А. А. Леонтьева, навыки – это «складывание речевых механизмов», а умение – это способность к применению этих механизмов

для разных целей [24, с. 105]. Таким образом, умения носят творческий и продуктивный характер.

В иностранных трудах по методологии определения «навык» и «умение» никак не различают и называют общим термином „skill“ [51, р. 17], [57, р. 67]. В них изучаются реализации речевых действий как комплексного, интегрированного явления, содержащего в себе как автоматизированные, так и неавтоматизированные элементы. Однако несмотря на все различия отечественной и иностранной методики, прослеживается единство во мнении относительно процесса формирования коммуникативной компетенции.

Обе школы различают четыре вида речевых умений:

- говорение („speaking“) – изложение своих мыслей в устной форме;
- аудирование („listening“) – понимание речи в звуковом формате;
- письмо („writing“) – изложение мыслей в письменном виде;
- чтение („reading“) – понимание речи в текстовом формате [26, с. 170], [56, р. 66].

В данной работе мы понимаем под термином «устно-речевые умения» умение говорить.

Как было изложено выше, говорение – продуктивный вид речевой деятельности, при котором совершается устно-речевая коммуникация. Единицы речи отрабатываются путем выполнения тренировочных заданий, в результате чего формируются навыки и устно-речевые умения.

Мнение многих исследователей (З. И. Салиевой, А. А. Леонтьева и др.) сходится в том, что говорение является самым главным аспектом при изучении иностранного языка, без которого вербальное общение не представляется осуществимым [24], [40, с. 64].

Таким образом, устно-речевые умения – это умение говорить, то есть излагать мысли в произносимой форме. Оно тесно связано с навыками, которые формируются посредством овладения речевыми механизмами, такими как понимание, языковая память и прогнозирование. Говорение – устный, продуктивный вид деятельности, состоящий из потребностей, целей,

мотивов, планирования и контроля. Обучение иностранному языку как виду речевой деятельности включает в себя когнитивный и личностный аспекты, заключающиеся не только в получении лингвострановедческих и языковых знаний, но и в личностной самореализации и самоопределении. Говорение считается самым важным умением при изучении иностранного языка.

1.2 Классификация методов обучения устно-речевым умениям

Эффективность процесса обучения во многом зависит от применяемых методов.

Методы обучения – «способы взаимосвязанной деятельности учителя и учащихся, направленные на достижение поставленных учебно-воспитательных целей». Методы обучения характеризуются единой системой способов, которые в комплексе организуют соответствующую поставленной педагогической цели организацию учебной деятельности [6, с. 41]. То есть изменение целей всегда влияет на изменение выбора метода обучения.

Методы обучения состоят из приемов обучения, которые представляют собой конкретный способ, действие, частное понятие относительно общего понятия метода. Одинаковые приемы могут содержаться в различных методах, и наоборот, одинаковые методы могут состоять из разных приемов. Цель, выполняемая методом обучения, достигается при помощи приемов обучения. Специфика обучения обуславливает различные перетекания методов в приемы и приемы в методы [8].

В мировой практике, в частности отечественной, было приложено много усилий для классификации методов. Разные авторы берут за основу группирования определенные признаки.

По степени активности учащихся методы обучения традиционно подразделяют на две категории: пассивные и активные [42].

Пассивный метод представляет собой модель взаимодействия учеников и учителя, в которой учитель выступает в роли главного действующего лица

и руководителя учебного процесса, а ученики – пассивные слушатели, выполняющие его указания. К таким методам можно причислить лекцию, тестирование, опрос, объяснение и т. д. Современная методика считает пассивные методы неэффективными, однако, не отрицает их некоторые преимущества, такие как простота подготовки к занятию с позиции преподавателя, а также шанс предоставить большой объем информации за относительно короткий промежуток времени [55], [17, с. 23].

Активный метод обучения – это модель взаимодействия учеников и учителя, в которой учащиеся являются инициативными участниками учебного процесса и их деятельность становится продуктивной, поисковой, практической и творческой. К таким методам обучения относят дидактические, ролевые игры, деловые игры, метод кейсов, мозговой штурм, дискуссии и т. д. [17, с. 5].

Важно здесь отметить, что существуют также интерактивные методы обучения, которые либо выносят в отдельную группу в данной классификации, либо относят к активным методам. Интерактивный метод (от англ. „inter“ – взаимный, „act“ – действовать) ориентирован на активное взаимодействие учащихся главным образом не с учителем, а друг с другом. Учитель выступает в роли руководителя и организатора процесса обучения и создает все условия для проявления инициативы учеников [3, с. 17].

М. М. Новик разделяет активные методы обучения на имитационные и неимитационные. Имитационные занятия основаны на создании модели процесса и его воспроизведение с целью изучения, соответственно, неимитационные характеризуются отсутствием таких моделей [30, с. 18].

К неимитационным методам относятся проблемные лекции и семинары, дискуссии, мозговой штурм, презентация, научно-практическая конференция и т. д. Имитационные методы подразделяют на игровые (участники играют определенные роли) и неигровые (действия по инструкции или алгоритму, анализ предоставленных ситуаций). Примерами имитационных игровых методов являются деловая игра, игровое

проектирование, инновационные игры, искусственные образовательные среды и др. [17, с. 6].

К имитационным неигровым методам можно отнести кейс-стади или ситуационные методы, групповой или индивидуальный тренинг и др. [17, с. 20].

В последние годы активно изучался вопрос развития говорения на иностранном языке, вследствие чего стала прослеживаться тенденция отказа от применения традиционных методов. Наиболее популярным и эффективным считается коммуникативный метод, делающий особый акцент на разговорной практике, которая содействует наилучшему запоминанию речевых конструкций и избавлению от психологических барьеров при общении на иностранном языке [38, с. 218].

Коммуникативный подход характеризуется тем, что учащиеся решают реальные или приближенные к реальности задачи, встречающиеся в социальных условиях, посредством говорения на иностранном языке. Данный метод строится на моделировании ситуации, которая должна быть и познавательная, информативная, и актуальная, связанная с жизнью и интересами обучающихся. Ситуация может выступать в качестве способа развития речевых навыков, условия формирования речевых умений, основы для выбора и структурирования учебного материала и средства его презентации [31, с. 20].

Р. П. Мильруд при изучении методических приемов формирования устно-речевых умений, таких как ролевые и коммуникативные игры, дебаты, драматизация, описание изображений, комментирование и др., приходит к выводу, что их можно объединить в один основополагающий прием – речевая ситуация. Она характеризуется «субъективной психолингвистической реальностью», создающей у учащихся личную потребность использовать речевые средства в созданных условиях. У учеников при этом должен быть свой индивидуальный интерес, который смог бы заставить их добиться своей цели именно речевыми действиями [28].

Учебная речевая ситуация включает в себя фиксированное место и время действия, действующие лица, то есть собеседники, обладающие индивидуальными особенностями и определенными взаимоотношениями, оказывающими влияние на речевые намерения участников [31].

Речевая ситуация как прием обучения говорению может быть частью одного из трех методов организации образовательной деятельности: когнитивного диссонанса, информационного пробела и логического тупика.

Когнитивный диссонанс (англ. „cognitive dissonance“) – это активная, поисковая реакция на внезапно появившуюся идею, противоречащую взглядам и ожиданиям, порождая изумление, печаль, смущение или протест и другие сильные эмоции. Это состояние вызывает желание высказаться о своих чувствах, разрешить проблемы, повлиять на ситуацию. Помимо развития навыков говорения, человек учится адаптироваться к обстоятельствам, овладевать ситуацией и брать ее под контроль. Общение между учащимися будет максимально приближено к реальному при условии, что участники по-разному осведомлены об обсуждаемой теме, имеют индивидуальное представление об этом, смотрят на один и тот же предмет с различных точек зрения.

В создании тренировочных ситуаций может помочь информационный пробел (англ. „information gap“), представляющий собой недостаток информации у учащихся, которым нужно восполнить недостающие сведения путем взаимодействия с другими участниками учебного процесса.

Метод логического тупика (англ. „logical impasse“) характеризуется столкновением мысли, развиваемой говорящим, с препятствием в виде неожиданных открытий, возражений, а также неясность важных для говорящего идей. У учащегося можно, используя данную технологию, пробудить любопытство и потребность разобраться в том, что мешает ему сформулировать изначально задуманную мысль [28].

В методике существует три уровня речи: подготовительный, подготовленный и неподготовленный.

Подготовительный этап предполагает выработку автоматизированных навыков быстрого и корректного использования фонетического, грамматического и лексического материала. Используются репродуктивные (имитация, подстановка) или репродуктивно-продуктивные (комбинирование, трансформация) упражнения.

Этап подготовленной речи учит выбору релевантных языковых единиц. Цель заключается в формировании содержательности речи, например посредством логично структурированного материала, предоставленного заранее.

Обучение неподготовленной речи ведет к развитию умений инициативной и свободной речи без подготовки и без опор. Умение использовать неподготовленную речь является одной из целей обучения иностранного языка, подготовленная речь выступает в качестве репетиции для нее [11, с. 35].

Деление говорения на такие формы, как монолог, диалог и полилог, которые в условиях реального общения часто перетекают друг в друга, влияет на выбор методов и подходов обучения иноязычной речи.

Единицей обучения диалогической речи является диалогическое единство, которое представляет собой совокупность двух смежных высказываний, связанных по форме и содержанию. Единица обучения монологической речи – сверхфразовое единство, то есть комплексный и синтаксически целый фрагмент речи в виде нескольких последовательных предложений, обладающих общей темой и объединенных в смысловые блоки [46, с. 295].

Содержание определяет вид монологической речи, которая может быть представлена в виде монолога-описания, монолога-сообщения (рассказа, повествования) и монолога-рассуждения. Основными типами диалогической речи являются диалог в форме одностороннего расспроса (интервью), двусторонний расспрос, обмен мнениями и диалог-волеизъявление [11, с. 36].

Важным пунктом в обучении говорению являются опоры. Они могут быть языковыми, речевыми и содержательными (вербальные, невербальные). Вариант их использования определяют условия обучения, а именно возраст, уровень владения языком, специфика речевой ситуации, степень понимания задания участниками коммуникации, особенности индивидуальностей учащихся [11, с. 37–38].

Опоры имеют огромное значение, поскольку они разгружают память учащихся, структурируют речь, а также мотивируют к монологическому высказыванию.

Во время обучения монологической речи могут быть использованы такие типы опор:

- наглядность (изображение, рисунок, фотография, реальный предмет, схема и т. д.),
- текст (несложный в языковом плане, описательный, информативный, который можно пересказать или обсудить),
- тематика (затрагивающая сферы жизни и интересы учащихся и их учебную деятельность),
- сентенция (крылатое выражение, пословица, цитата, которые могут подтолкнуть к размышлениям вслух),
- экспозиция (такой необъемный материал, как газетная статья, объявление, микрорассказы и все, что может содержать проблему и вызывать желание выразить свое мнение),
- ситуация (создание реальных или воображаемых условий, побуждающих учащихся к монологической речи в виде рассказа, комментирования и т. д.),
- ориентиры (план или схема, ключевые слова и фразы речевого высказывания) [33, с. 249].

На первоначальном этапе изучения языка обширно применяются наглядные опоры, чаще всего используемые для овладения навыками ранее изученного лексического или грамматического материала. По мере развития

монологических умений описание изображений сменяется формулированием рассказов по темам, связанным с жизнью учащегося («Моя семья», «Мои хобби» и т. д.).

Обучение говорению происходит с помощью выполнения упражнений, их последовательность напрямую влияет на успех овладения устной речью.

Считается, что учебный процесс овладения диалогической речью сложнее изучения монологической, так как для диалога характерны реактивность и ситуативность. Реакция собеседника практически непредсказуема и под нее необходимо всегда подстраиваться. Кроме того, диалог предполагает также аудирование, что влечет за собой дополнительные трудности. Что же касается, ситуативности, то речь невозможна без обстоятельств, которые и определяют мотив говорения [42].

В методике выделяют разные виды диалогов, среди которых стандартные (участники играют определённые роли) и свободные (беседы, интервью, дискуссии, те формы, где нет фиксации ролей) [33, с. 261].

В соответствии с этим в отечественной методике существуют два противоположных и взаимодополняющих метода обучения: «сверху вниз» и «снизу вверх» [42].

Дедуктивный путь «сверху вниз» применяется для обучения стандартным образцам-диалогам. Такой метод основывается на запоминании и репродукции, то есть больше всего задействована память, а речевые действия в полной мере невозможно коммуникативно мотивировать и стимулировать без адекватной интерпретации образца диалога.

В свою очередь, индуктивный путь «снизу вверх» начинается с усвоения реплик и заканчивается самостоятельным ведением диалога в зависимости от речевой ситуации. Учащиеся изучают отдельные речевые действия посредством решения заданий. Использование данного метода обусловлено тем, что учащиеся либо не умеют читать или пользоваться образцом диалога, либо их речевые умения хорошо развиты, либо

предполагается свободный диалог, соответственно, образец будет мешать проявлению инициативы и творчества учеников [11, с. 43–44].

Из всего вышесказанного можно прийти к выводу, что деловая игра относится к активным имитационным игровым методам обучения. Обучение устно-речевым умениям делится на изучение монологической речи и диалогической речи. Различают два пути обучения монологической и диалогической речи, а именно «сверху вниз» и «снизу вверх», что также следует учитывать при организации метода деловых игр, поскольку выбор подхода определяет цели и ход урока. Что касается тенденций и рекомендаций по изучению иностранного языка, то считается, что наиболее эффективным методом является коммуникативный. Он основан на мотивировании учащихся к речи посредством создания животрепещущей ситуации. Вариантами стимулирования к решению коммуникативных задач могут быть такие средства, как когнитивный диссонанс, информационный пробел и логический тупик. Данные приемы следует учитывать при составлении деловой игры.

1.3 Специфика деловой игры как средства обучения

Важное место среди активных методов обучения занимают деловые игры.

Изначально деловые игры использовались для обучения военным стратегиям еще в 17–18 веках. В СССР первая деловая игра была проведена в 1932 году в Ленинградском инженерно-экономическом институте и была названа ее автором М. М. Бирнштейн «организационно-производственным испытанием». Однако через шесть лет они были запрещены. Их вернули в 1960-х годах, после их появления в США, где они применялись в учебном процессе учащихся экономических и управленческих направлений. В последующие годы деловая игра стала использоваться во многих других сферах человеческой деятельности [1, с. 4].

На данный момент существует множество определений деловой игры:

- «имитация деятельности руководителей и специалистов, работников и потребителей» [36, с. 172];
- «форма учебной деятельности, имитирующая те или иные практические ситуации» [35, с. 39];
- «комплексный методический прием обучения, при котором учащиеся в первую очередь рассматривают процесс принятия решений» [10, с. 252].

Что касается зарубежной методической литературы, то деловая игра, как и в России, применяется как средство обучения чаще всего в экономической сфере.

Однако существуют некоторые неточности в терминологии, поскольку в некоторых источниках деловая игра („business game“) приравнивается к бизнес-симуляции („business simulation“), а также к игре-симуляции („simulation game“) или просто симуляции („simulation“) [50], [53, р. 9], [54, р. 18]. Такую взаимозаменяемость терминов «деловая игра» и «симуляция» можно рассматривать как подмену понятий. Деловая игра в отличие от симуляции стимулирует взаимодействие учащихся и конкуренцию между ними, так как имеет первоначальную установку на победу. Более того, деловая игра обладает определёнными правилами, целью, задачами и является имитационной деятельностью. Симуляция, в свою очередь, имеет неимитационную природу деятельности, поскольку приближает все условия к реальным.

Представленные и другие трактовки позволяют выделить некоторые общие признаки данного понятия: это метод имитационного моделирования, относящийся к активным видам обучения, часто используемый при профессиональной подготовке.

Учебная деловая игра при этом может быть эффективным средством обучения и в условиях общеобразовательной школы.

В рамках данной работы мы считаем, что в контексте изучения иностранного языка деловая игра является методом или приемом обучения,

направленным на развитие совокупности знаний и умений для формирования стратегий и тактики общения в определённой профессиональной среде.

Можно найти большое разнообразие классификаций деловых игр, приведем примеры некоторых.

Ученые различают деловые игры по следующим критериям:

- по времени проведения: без ограничений и с ограничением, происходящие в настоящем времени и в сжатое время;
- по оцениванию: балльная или другая оценка деятельности участника или группы, оценка индивидуальных результатов, отметка отсутствующих;
- по уровню свободы действий участников: жесткие игры (четко зафиксированные правила, предварительно известный ответ), свободные или мягкие игры (у каждой игры индивидуально разработанные правила, ответ заранее неизвестен, участники решают неструктурированную проблему);
- по цели: обучающие (получение новых знаний), констатирующие (профессиональные конкурсы), поисковые (выявление проблем и вариантов их разрешения) [12], [16].

Основными признаками деловой игры выступают:

- воссоздание процесса деятельности работников организаций по принятию управленческих решений;
- решение цепочки задач, так как смоделированная ситуация зачастую динамическая, после устранения одной проблемы возникает следующая;
- распределение функций и ролей между участниками;
- разные цели участников, что выражается в противоречиях между участниками;
- контролируемое эмоциональное напряжение;
- взаимодействие участников;
- общая цель игры у всей группы участников;
- коллективный поиск решений;
- многовариантность решений;

– система индивидуального или группового оценивания действий участников [7, с. 23].

Игра отличается от других методов следующими чертами, так как она:

– известный, привычный, комфортный вид деятельности;

– эффективное средство вовлечения участников в активность по причине содержательности игровой ситуации и создания эмоционального напряжения;

– самодостаточна в мотивационном аспекте, порождает инициативу, творческое мышление, воображение, целеустремленность и т. д.;

– способствует передаче информации, навыков и умений;

– выполняет воспитательную функцию;

– позволяет увлекать, убеждать, социализировать участников;

– многофункциональна, поскольку оказывает влияние на человека одновременно в разных аспектах;

– чаще всего соревновательная групповая форма активности, соперником может быть не только другой участник, но и трудные обстоятельства или он сам, например, преодоление своих страхов, своего предыдущего результата;

– сглаживание значения заключительного результата, так как участников удовлетворяет любое вознаграждение (моральное, материальное, психологическое и т. д.), более того, достижения коллектива воспринимаются как личные;

– в учебных целях имеет конкретные цели и соответственный им результат [1, с. 100–102].

Деловая игра также обладает данными свойствами. Ее специфика среди других игр определяется следующими характеристиками:

– имитация конкретного аспекта целенаправленной деятельности человека;

– различные по интересам и мотивации роли, распределяемые среди участников;

- система правил, регулирующая действия;
- преобразование пространства и времени имитируемой деятельности;
- условный характер игры;
- регламентирование деловой игры содержит концептуальные, сценарные, постановочные, сценические, критические и рефлексивные, судейские блоки, а также блок обеспечения информацией [41, с. 54].

Относительно содержания обучения с помощью деловых игр необходимо отметить, что они повышают интерес к учебе в общем и особенно к моделируемым ситуациям. Более того, возрастает информативность и познавательность, учащиеся начинают лучше относиться к учебному процессу, а также зачастую меняют свое отношение к ситуациям и персонажам, предоставленными в игре. Кроме того, самооценка учащихся может стать более объективной, и измениться оценка возможностей человеческого фактора. Перемены к лучшему происходят и в сфере взаимоотношений учеников и учителя, более того, это актуально и для тех преподавателей, кто не проводит деловые игры, но знание чьих предметов может способствовать успешному проведению игры [45, с. 22].

Для эффективной организации деловой игры при обучении иностранному языку необходимо детально рассмотреть ее структуру, которая у многих авторов состоит из четырех блоков [2, с. 15], [29, с. 174–176], [41].

Первый этап – организационно-методический. Он включает в себя работу учителя до начала проведения игры и содержит следующие элементы: цели, сценарий, лексический и грамматический материал, требования или правила игры, раздаточные материалы для участников. Главная учебная или практическая цель использования деловых игр на уроках иностранного языка заключается в формировании диалогических и монологических умений. Однако учащиеся воспринимают этот метод обучения как игру, поэтому требуется наличие игровой установки (победа, получение баллов, оценки и т. д.) [12, с. 50].

Что касается сценария, то он представляет собой описание действий, отношений и взаимосвязи между участниками. Перед проведением игры происходит знакомство участников со сценарием и ходом действий [45, с. 291].

Важный пункт, который стоит учитывать при разработке деловой игры, заключается в подготовке лексико-грамматического материала. Он может быть в форме текстов, грамматических структур, клише и т. д. и является фундаментом для речевой активности во время деловой игры [29, с. 175].

В правилах игры должны быть отмечены временные рамки для каждого этапа деловой игры, а также нормы поведения участников. Правила учебной деловой игры могут быть сформулированы следующим образом:

- четкое следование алгоритму игры;
 - соблюдение формы деятельности (индивидуальная, групповая, парная);
 - оценивание индивидуальной или групповой активности по количеству совершенных ошибок, а также полноты ответа участников;
 - оценивание работы отдельного учащегося в процессе всей игры;
 - соблюдение дисциплины и выполнение указаний организатора игры
- [43, с. 15].

Необходимо заранее подготовить необходимый материал для участников игры (таблицы для жюри, бланки, задания и т. д.).

Второй блок является подготовительным и включает в себя выполнение заданий и доигровой брифинг. Упражнения нужны для подготовки участников к дискуссии, то есть для развития умений корректно использовать языковой материал, относящийся к деловой игре. Кроме того, упражнения психологически и информационно подготовят учащихся к выполнению своей роли. Задания могут быть заданы заранее в качестве домашней работы [21, с. 54].

Во время брифинга объясняются правила и этапы деловой игры. На этом этапе формируются команды и раздаются материалы.

Третий блок – непосредственное проведение деловой игры. Организатор координирует участников, предоставляет необходимые материалы, следит за временными рамками, отведенными на каждый этап. Во время подготовки ответа в группах обмениваются мнением, принимается коллективное решение. В это время группа экспертов (жюри), если такая предполагается, готовит шкалу оценивания ответов команд, она должна быть одобрена большинством экспертов. После чего команды оглашают свой ответ, их оппоненты реагируют, спрашивая, уточняя, возражая и т. д.). Учитель контролирует, направляет обсуждение, напоминает, предлагает другие варианты, поддерживает или не соглашается и т. д. После дискуссии эксперты обсуждают и дают оценку работе команд, выявляя победителя [41].

Четвертый блок – постигровой брифинг, содержащий анализ проведенной игры. Все участники игры делятся впечатлениями, учитель исправляет ошибки, подводит итоги относительно работы каждого учащегося.

Резюмируя схему деловой игры, можно выделить три основных элемента.

Первым компонентом деловой игры выступают роли участников. Они действующие лица, организуемые в группы или команды и имеющие определенные индивидуальные или коллективные роли. В игре образуется некий профессиональный, социальный контекст моделируемой деятельности специалистов.

Второй элемент представляет собой предоставляемую ситуацию, которая является способом организации игры. Она строится на взаимоотношениях и взаимосвязи участников и состоит из таких компонентов, как субъект, объект (предмет дискуссии) и отношение субъекта к объекту, а также условия речевой деятельности.

Третий пункт – ролевые действия, осуществляемые участниками. Эти действия являются главным, неделимым элементом деловой игры и

напрямую зависят от роли, которая устанавливает различия интересов участников и их мотивации [2, с. 16].

Деловая игра может быть рассмотрена как метод обучения в качестве упражнения, выполняемого на определенном этапе урока (мотивация, повторение, проверка домашнего задания, введение нового материала, закрепление, рефлексия) и в качестве полноценного урока, что может обеспечить более осознанное усвоение особенностей употребления языкового материала.

Очевидно, что, как и любой другой метод обучения, деловая игра требует качественную подготовку, обеспечение доброжелательной и творческой атмосферы, так как чем меньше скован учащийся, тем более инициативным он будет в общении. Учителю не стоит перебивать учащихся, когда они совершают ошибки. Все исправления должны быть сделаны после выступлений учащихся. С психологической точки зрения некоторые негрубые ошибки лучше не брать во внимание вовсе, поскольку постоянные исправления могут подавить речевую активность участников. Игру надо сделать такой, чтобы учащиеся имели потребность использовать изученный, отрабатываемый лексико-грамматический материал [22, с. 46].

Таким образом, мы определили, что деловая игра – средство обучения, обладающее собственной спецификой относительно других активных методов и игр, в том числе. Этими особенностями являются имитирование некой профессиональной деятельности, наличие ролей, система правил, создание пространственных и временных рамок, условность, регламентирование. Деловая игра может быть основополагающей частью урока или выступать в качестве его части как упражнение. Как и любой другой метод обучения, деловая игра требует тщательной подготовки к ее реализации. Важным моментом ее проведения является обеспечение психологического комфорта учащихся, который поспособствует их активной речевой деятельности.

Подводя итоги к первому разделу, можно сделать вывод о том, что обучение устно-речевым умениям является сложным процессом, который требует рассмотрения многих аспектов. Изучив речевую деятельность в целом, ее структуру и механизмы, было выявлено, что она целенаправленна и содержит этап мотивирования, этап планирования и этап выполнения и контроля. Для речевой деятельности характерны психологические механизмы (понимание, память, прогнозирование), работающие как для родного языка, так и иностранного, при изучении которого происходит привыкание к его структуре. Овладение механизмами приводит к формированию навыка или автоматизации некоторых действий. Умение – применение навыка с определенной целью. Мы установили, что устно-речевое умение сопоставимо с умением говорить или умением выражать свои мысли вербальным образом. Было упомянуто, что речевая деятельность невозможна без постановки цели, которая определяется потребностями и мотивами, что соответствует главной идее коммуникативного подхода к изучению иностранных языков. Он основан на создании условий, при которых у учащихся возникает необходимость выразить свое мнение, высказаться, решить проблему и т. д. путем использования языковых средств. Эта методика основана на применении речевой ситуации, которая состоит из фиксированного места и времени действия, участников со своими определенными особенностями и взаимоотношениями. Речевая ситуация может быть использована в контексте трех способов, направленных на мотивирование к говорению, а именно когнитивный диссонанс, информационный пробел и логический тупик.

Занимая особенное место среди активных методов, деловые игры имитируют профессиональную деятельность, заставляют искать пути решения проблем, выявлять сложности и их причины, оценивать возможные варианты решения поставленных задач, что может стать условием для создания мотива или потребности к вербальному взаимодействию. Более того, деловая игра состоит из ролей, ситуации и ролевых действий, что

соответствует описанию речевой ситуации. На этих основаниях деловую игру можно причислить к методу коммуникативного подхода.

Обучение говорению делится на изучение монологической речи и диалогической. Овладение ими происходит либо путем «сверху вниз» либо «снизу вверх», что зависит от некоторых факторов (уровень знания языка, применение опор и т. д.), которые стоит учитывать при выборе или создании деловой игры.

Все это позволяет сделать вывод о том, что деловая игра может рассматриваться как эффективное средство обучения устно-речевым умениям на уроках иностранного языка.

2 Методика применения деловой игры в старших классах

Для того, чтобы распознать пользу применения деловых игр на уроках английского языка, важно рассмотреть психолого-педагогические особенности учащихся, определить, какой вид деятельности выступает для них ключевым и с какими проблемами они сталкиваются на пути принятия решения относительно их профессионального будущего. Метод деловых игр может быть успешно введен в курс иностранного языка общеобразовательных школ и, в частности, школ с углубленным изучением иностранных языков. Изучив учебник «Звездный английский» для английского языка десятого класса школ с лингвистическим уклоном, мы разработали на основании учебников иностранных авторов „Business Games“ и „Business Communication Games“ деловую игру к каждому модулю данного учебно-методического комплекса и провели педагогический эксперимент, который показал, насколько целесообразно использование деловых игр при формировании устно-речевых умений в рамках изучаемой темы.

2.1 Психолого-педагогические особенности старшеклассников

Психолого-педагогические особенности учащихся имеют огромное значение при выборе методов обучения. Изучим психологическую специфику современных учащихся, принимая во внимание только те аспекты, которые связаны с процессом обучения устно-речевым умениям на уроках английского языка.

Для понимания тех или иных характерных черт личности школьников разных возрастов обратимся к возрастной периодизации Д. Б. Эльконина. Нас интересует младший школьный возраст (от семи до одиннадцати лет), младший подростковый возраст (от двенадцати до пятнадцати лет) и старший подростковый возраст (от пятнадцати до семнадцати лет).

Каждому возрасту присуща определенная ведущая деятельность, которая является средством развития других видов деятельности и способствует психическим и социальным изменениям. Ведущий вид деятельности детей – игра и ученье, подростков – общение, старшеклассников – учебно-профессиональная [47].

Деловая игра содержит черты каждого из данных видов, значит, подходит для каждого возрастного периода. Однако в зависимости от возраста учащихся важно делать акцент на определенные аспекты.

У учащихся первого и второго классов только начинают формироваться личностные качества. Целесообразно начинать знакомить их с наиболее известными профессиями и их содержанием труда посредством деловых игр с середины первого класса, поскольку первые полгода считаются адаптационным периодом.

В школах с лингвистическим уклоном профессии на английском изучают во втором классе [14, с. 42]. Деловые игры на английском языке можно провести в рамках данной темы, например, по сценарию «Выбор», когда учащиеся разделены на четное количество команд и должны найти подходящих им людей из других команд, при этом никому не показывая, что изображено или напечатано на их карточке. Победителем становится команда, набравшая наибольшее количество правильных выборов. Игру можно провести, раздав одной команде изображения с профессией, второй – названия профессий, эти две группы учащихся будут искать работу, третьей – название места работы, четвертой – изображение с местом работы, эти две группы являются теми, кто нанимает людей в определенное учреждение. Таким образом, учащиеся отработают и грамматические конструкции „Are you a...?“, „Where do you work?“ и др., и лексику по теме. Деловая игра по данному сценарию подойдет для начальных классов, так как не требует от учащихся глубоких знаний английского языка. Этот сценарий можно применять и в рамках других тем. Более того, стоит отметить, что данный сценарий основан на приеме информационный пробел, так как учащиеся

должны узнать друг у друга недостающую информацию и сделать верный выбор в соответствии с этим.

Что касается подростков, то они познают себя и окружающий мир преимущественно посредством общения. У учащегося формируется самооценка и самосознание, ему хочется, чтобы его видели в роли взрослого человека. Здесь как нельзя лучше подойдет метод деловой игры, который позволяет подростку ощутить себя в качестве сотрудника компании, которому требуется принять обдуманное, обоснованное решение. Кроме того, уровень знаний английского языка подростков предоставляет возможность использовать сценарии, подразумевающие более активное речевое взаимодействие участников.

Приведем в пример сценарий «Ток-шоу». Для проигрывания этого сценария нужно разделить класс на группы, две из которых – команды участников, одна – жюри (эксперты). Задача участников предложить решение проблемы (у каждой команды своя) при помощи уже готовых аргументов. Важным условием является то, что точки зрения изначально различаются. Участники, найдя решение задачи, делятся своим мнением, соперники реагируют на их доклад, эксперты также участвуют в дискуссии, оценивают работу команд по таким критериям, как доказательность и логичность их позиций [29, с. 174]. Такого рода сценарий включает в себя такие приемы коммуникативного метода, как когнитивный диссонанс и логический тупик, так как учащиеся вынуждены столкнуться с противоположным мнением и отстаивать свою позицию.

В восьмом классе, например, в контексте темы «Одежда» можно провести деловую игру по вышеприведённому сценарию «Ток-шоу» [5, с. 130]. В данном случае одна команда представляет собой группу учителей и выступает за введение школьной формы, другая команда является родителями и категорически против. Эксперты исполняют роль представителей администрации школы. Цель заключается в том, чтобы администрация школы пришла к консенсусу либо о введении единой

школьной формы, либо о том, чтобы оставить дресс-код, который является обязательным сейчас, либо об отмене дресс-кода.

В рамках нашей работы нам необходимо подробно разобрать психолого-педагогические особенности старшеклассников.

Деятельность, которая имеет наибольшее значение для них, определятся как учебно-профессиональная, то есть состоящая из труда и ученья. В это время молодые люди формируют собственное мировоззрение, сознание, мечты, идеалы и интересы, в том числе и профессиональные [47].

В юношеском возрасте учащиеся становятся более избирательными к школьным предметам и видам деятельности, стремясь к тем занятиям, которые определенным образом связаны с их выбранной будущей профессией или помогут им в самоопределении. Учащиеся уделяют огромное значение практической составляющей получаемых знаний.

В организацию уроков иностранного языка должны быть включены такие средства обучения, которые были бы направлены на развитие коммуникативных навыков, что способствует эмоциональному удовлетворению школьников, а также ощущению успеха.

При организации учебного процесса старшеклассников большую актуальность приобретает сочетание индивидуального, парного и группового вида активности, при которой учитель выступает в роли организатора или помощника. Лучшим условием послужит создание общей цели для группы, причем каждый выполняет свою задачу, одновременно являясь участником всей работы.

Важно также не забывать, что людям в таком возрасте свойственно привлекать к себе внимание. Это также можно использовать на благо, направляя такую потребность в активные занятия, где нужно проявить себя (например, дискуссии).

Старшие школьники понимают, что находятся на пороге взрослой, самостоятельной жизни, поэтому пытаются разобраться в своих желаниях и сильных сторонах, чтобы сделать правильный выбор при определении своей

будущей профессии. Соответственно, у молодых людей появляются представления о ближайшем будущем и, возможно, даже примерный план на всю жизнь. Молодые люди выбирают учебное заведение, в которое хотят поступить после окончания школы, и стремятся к успешной сдаче экзаменов, что формирует сознательность и ответственность за их собственную жизнь [48].

Однако на практике у учащихся возникает острая проблема определения «своей» профессии. Согласно российскому информационному агентству «ТАСС», в 2022 году 42 % опрошенных одиннадцатиклассников в России не выбрали свою будущую профессию, 28 % придерживаются мнения, что не стоит строить планы по этому поводу. Важно обратить внимание на то, что опрос проводился с первого по восьмое апреля, что свидетельствует о том, что старшеклассники не понимают, что им интересно на момент, когда до экзаменов остается около двух месяцев [9].

Одной из причин таких результатов является низкая информированность школьников. Исследования показывают, что учащиеся чаще всего узнают о профессиях и их содержании не на уроках, а от знакомых людей. Молодые люди и дети имеют скудные представления о современном рынке труда и думают, что он состоит из нескольких общих профессий (врач, учитель, инженер, юрист, экономист и др.), что не соответствует действительности. Немногие школы предлагают учащимся расширенный список внеклассных активностей. Зачастую для того, чтобы попасть в ту или иную секцию вне школы, требуется осознанное желание и решение школьника или помощь родителей. Меньше половины учащихся посещают дополнительные занятия, связанные с творчеством или профессиями.

Нередко те учащиеся, которые определились со своей будущей специальностью, знают, в какое учреждение поступать и по каким предметам готовиться к экзаменам. Однако немногие из них осведомлены о том, как именно устроена выбранная ими профессия. Большинство учащихся старших

классов думают, что новые, интересные идеи относительно работы могут заставить изменить их решение, поэтому желательно заранее дать представление о различных специальностях.

Школьному образованию нужно уделять больше внимания данной проблеме. В образовательных учреждениях должны быть созданы условия для развития навыков принятия решений и преодоления трудностей. Более того, с раннего возраста необходимо знакомить детей с различными профессиями, чтобы уберечь старшеклассников от поспешных, необдуманных решений относительно своего будущего и дальнейших проблем, связанных с такого рода опрометчивым выбором [37], [49].

Возможность попробовать себя в разных должностях и с различными обязанностями предоставляет деловая игра, имитирующая реальный рабочий процесс. Деловая игра отлично подойдет старшеклассникам в качестве метода, который позволяет раскрыть творческий потенциал и предрасположенность к той или иной профессии и создает ситуацию, предполагающую активное взаимодействие и в то же время конкуренцию, что способствует самовыражению каждого участника.

2.2 Методические разработки деловых игр

Рассмотрим использование деловой игры как средства обучения в системе уроков английского языка на примере учебно-методического комплекса «Звездный английский» („Starlight“) для учащихся десятого класса общеобразовательных учреждений и школ с углубленным изучением английского языка [4].

Данный учебно-методический комплекс направлен на то, чтобы учащиеся обогатили свои знания в других предметных областях с целью подготовки к будущему образованию по специальности. Кроме того, этот курс может быть основой для профориентации, предполагающей дальнейшее

обучение английского языка в высших учебных заведениях, к примеру, филологической направленности [27, с. 10].

На углубленном уровне для изучения языка отводится по 175 часов (5–6 учебных часов в неделю) в десятом классе.

В данном комплексе делается акцент на личностном развитии, воспитании учеников и формировании их готовности к самообразованию. Английский язык считается не только средством общения, но и важным источником для социализации и самореализации (в профессии в том числе) личности.

Данный курс составлен в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего (полного) общего образования (ФГОС). Кроме того, данный методический комплекс – совместный проект издательства «Просвещение» и известного во всем мире британского издательства „Express Publishing“. Более того, данный курс делает возможным осуществлять дифференцированный подход на уроках, позволяя учитывать и особенности языкового уровня учащихся, и их индивидуальные интересы.

Структура учебников предполагает оптимальное планирование занятий учителем. «Звездный английский» предоставляет возможность использовать активные и интерактивные методы обучения.

Результаты, достигаемые учащимися в процессе изучения английского языка на углубленном уровне в десятом классе, ориентированы на то, чтобы учащиеся могли использовать свои знания, умения и навыки в условных и реальных ситуациях, а также обладали коммуникативной компетенцией на уровне выше порогового и удовлетворительным для делового общения в рамках выбранного профиля [27, с. 10].

Что касается устно-речевых диалогических умений, то десятиклассник должен научиться:

– вести разнообразные диалоги («этикетного характера», «побуждение к действию», «расспрос», «обмен мнениями» и комбинированный тип) и

полилоги в условиях официального или неофициального общения в рамках определенной темы с опорами или без опор, соблюдая речевой этикет стран изучаемого языка (до десяти реплик от каждого собеседника);

- владеть компенсаторными умениями, которые в случае мискоммуникации или языкового дефицита позволят применить приемы переработки информации (переспрос, описание, перифраз, объяснение) [27, с. 12].

Относительно монологических умений существуют требования, что учащимся в десятом классе надо научиться:

- создавать монологи (описание, повествование, рассуждение), включающими собственное мнение и объяснение с опорами и без них на конкретную тему;

- излагать основное содержание прочитанного или прослушанного материала, выражая свое мнение;

- создавать выступление на основании прочитанного или прослушанного материала, выражая свое отношение;

- устно представлять итоги сделанной проектной работы [27, с. 13].

Монолог учащихся может не превышать шестнадцати фраз.

Согласно тематическому планированию, мы разработали на основе иностранных учебников „Business Games“ и „Business Communication Games“ деловые игры для каждого модуля учебно-методического комплекса «Звездный английский» для десятых классов [52], [53]. Разработанные нами игры могут применяться для отработки устно-речевых умений и лексико-грамматического материала в качестве основной части урока.

Рассмотрим варианты использования деловых игр, предоставив примеры плана основной части урока.

В первом модуле „Sport & Entertainment“ («Спорт и развлечения») мы предлагаем деловую игру „Business Entertainment“.

Цель урока – развитие умений диалогической и монологической речи по теме «Развлечения». Для этого необходимо решить ряд задач:

- становление навыков корректного использования изученного лексическо-грамматического материала по теме «Спорт и развлечения» („Sport & Entertainment“) и „Relative Clauses“;
- способствование преодолению барьера при говорении на английском языке;
- развитие умения дискутировать и выражать свое мнение по теме «Спорт и развлечения» („Sport & Entertainment“).

Учащиеся делятся на несколько групп (отделов компании), по три-четыре человека в каждой. Одна из групп – эксперты в лице администрации компании. Роли остальных – сотрудники разных отделов. Учитель является организатором и помощником.

Ситуация заключается в поиске и выборе мероприятия, на которое руководители компании могли бы приглашать особенных и важных клиентов. Субъектами дискуссии являются учащиеся, выполняющие роль работников. Объект (предмет обсуждения) – соответствие между характеристиками клиентов и мероприятием. Отношение субъекта к объекту станет очевидным во время выступления участников.

На предыдущем уроке желательно повторить лексический материал по теме «Спорт и развлечения» и грамматический материал по теме „Relative Clauses“, а также задать соответствующее домашнее задание.

Ход деловой игры можно разделить на несколько этапов.

Подготовительный этап (пять минут) начинается с раздачи учащимся материалов. Необходимо объяснить правила игры и задание в общих чертах. Прочитать с учащимися раздаточный материал, в котором изложена проблема, разрешить трудности с пониманием некоторых слов при необходимости (Приложение А). Разделить класс на группы (отделы компании: коммерческий, финансовый, административный и т. д.) из трех-четырех человек посредством жеребьевки.

Игра начинается с обсуждения (примерно десять минут) в командах стоимости и ограничений предложенных вариантов мероприятий. Затем

создается характеристика вероятных важных клиентов и в соответствии с ней выбирается то или иное развлечение. В это время группа административного отдела (эксперты) также обсуждает возможные варианты. Учитель следит за выполнением главного правила, а именно за тем, чтобы все обсуждения проводились на английском языке. Для себя он фиксирует ошибки учащихся, помогает в случае затруднений, а также следит, чтобы каждый учащийся принимал участие. Важно, чтобы в обсуждениях использовались изученная лексика и грамматика.

Следующий этап (около десяти минут) – представление выполненной работы. По очереди один из участников каждой команды, кроме административного отдела, выступает с речью, в которой демонстрирует характеристику VIP-клиентов и предлагает вид отдыха для них. После доклада остальные участники могут задавать вопросы, соглашаться или возражать. Затем группа экспертов (административный отдел) выбирает один из предоставленных вариантов, аргументируя свою точку зрения. Та команда, чью версию мероприятия утверждает администрация, побеждает.

Постигровой брифинг (менее 5 минут) – заключительный этап, подведение итогов учителем. Необходимо поблагодарить учащихся за проделанную работу, а также указать на совершенные ошибки и разобрать их. После чего учитель озвучивает оценки в соответствии с приведенными критериями:

- при говорении допущено не более пяти грубых ошибок при достаточном использовании изученного материала – оценка «5»;
- при говорении допущено от шести до восьми ошибок – оценка «4»;
- при говорении допущено от шести до восьми ошибок при недостаточной инициативе в дискуссии и односложных ответах или допущено более восьми ошибок – оценка «3».

Относительно разбора ошибок мы предлагаем такие опции:

- обсудить ошибки с учащимися устно;

- показать совершаемые ошибки на доске с последующим обсуждением;

- распечатать или написать от руки ошибки и раздать, предоставив возможность учащимся их исправить самостоятельно, потом обсудить;

- зафиксировать предложения или фразы с ошибками на бумаге, исправить их, выделить другим цветом, раздать учащимся для изучения.

Во втором модуле „Food, Health & Safety“ («Еда, здоровье и безопасность») мы предлагаем провести деловую игру „A New Product“.

Цель игры – формирование умений диалогической и монологической речи по теме «Еда и здоровье». Это требует решения следующих задач:

- развитие навыков использования изученного лексическо-грамматического материала по темам «Еда и здоровье» и «Модальные глаголы» в устной речи;

- формирование навыков дискуссии.

Роли учащихся – управляющий директор, менеджер по экспорту, маркетолог, начальник производства, менеджер по продажам, руководитель отдела закупок, все они – сотрудники компании по производству конфет “Humpty-Dumpty”, остальные участники составляют экспертную группу (не более четырех человек).

Ситуация состоит в том, что управляющий директор созывает менеджеров для выбора нового продукта. Цель работников – прийти к решению о том, какой новый продукт им стоит выпустить в следующем году. Учитель выполняет роль контролирующего организатора и наблюдателя. Субъекты игры – участники, объект (предмет дискуссии) – новый продукт. Отношение субъекта к объекту заранее известно тем, кто выполняет функцию сотрудника компании, что распределяется посредством раздаточного материала, на котором указана должность, предпочтения относительно продукта и моменты, на которые стоит обратить внимание при подготовке выступления (Приложение Б). Однако необязательно придерживаться предварительно обозначенной точки зрения на протяжении

всей игры, так как мнение может поменяться во время или после докладов остальных участников.

На предшествующем уроке рекомендуется повторить лексический и грамматический материал по темам «Еда и здоровье» и «Модальные глаголы». Учителю также стоит познакомить учащихся с такими профессиями, как „managing director“, „marketing manager“, „export sales manager“, „production manager“, „sales manager“ и „purchasing manager“, например, посредством презентации и упражнением на сопоставление дефиниции со словом.

Деловая игра делится на несколько блоков. С методической частью мы разобрались выше.

На подготовительный этап выделяется около десяти или пятнадцати минут. Сперва необходимо раздать всем учащимся карточки с материалом, в котором описаны три возможных варианта продукции. Далее распределить роли между шестью учащимися посредством жеребьёвки, остальные – группа экспертов. Раздать сотрудникам соответствующие карточки с их ролями, предпочтениями по поводу продукции и моментами, на которые им следует обратить внимание. Неподробно объяснить правила игры и задание. Дать время участникам на прочтение материала и подготовку выступления. В это время эксперты определяют собственную шкалу оценивания докладов по критерию убедительности (насколько выступление эмоционально, логично, развернуто и т. д.). Учитель помогает участникам при необходимости и следит, чтобы все эксперты при обсуждении использовали английский язык.

Основная часть деловой игры наступает по прошествии времени для подготовки и начинается с созыва всех на собрание управляющим директором. Каждый сотрудник компании «защищает» свою идею относительно продукта, поддерживаемого им. Эксперты внимательно слушают и оценивают выступления по разработанным ими критериям. После прослушивания докладов участники, в особенности эксперты, задают

вопросы, соглашаются или возражают. На данный этап рассчитано не более пятнадцати минут.

На завершающую часть выделяется около пяти минут. После дискуссии команда экспертов и управляющий директор голосуют за наиболее понравившийся вариант. Управляющий директор оглашает конечный результат. В заключение учитель подводит итоги, благодарит учащихся за участие, а также разбирает ошибки. Далее ставит оценки в соответствии с вышеприведенными критериями.

Деловую игру „Less Stress More Rest“ можно провести в рамках третьего модуля учебника «Звездный английский» для десятых классов под названием „Travel Time“ («Путешествие»).

Цель данной игры – развитие умений диалогической и монологической речи по теме «Путешествие». Для выполнения цели необходимо реализовать такие основные задачи:

- формирование навыков применения в устной речи лексического материала по теме «Путешествие»;
- формирование навыков дискуссии.

Роли учащихся – руководитель и пять менеджеров, остальные участники образуют экспертную группу (не более четырех человек).

Ситуация заключается в том, что руководитель, хотя и доволен работой своих сотрудников, заметил признаки эмоционального выгорания у некоторых из них, поэтому созывает совет менеджеров с предложением организовать поездку для сотрудников на выходных, чтобы дать им возможность хорошо отдохнуть и снять стресс. Цель игры – найти самый оптимальный вариант. Учитель выполняет роль организатора и наблюдателя. Субъекты игры – участники, объект (предмет дискуссии) – поездка на выходных. Отношение субъекта к объекту заранее известно менеджерам, которые получают свою «историю» в раздаточном материале (Приложение В). На нем указана должность (менеджер или руководитель), у

менеджеров определена позиция относительно поездки. Однако мнение может быть изменено после обсуждения.

На предыдущем уроке целесообразно повторить лексический материал по теме «Путешествие».

У учебной деловой игры есть несколько этапов.

Подготовка к игре длится не более десяти минут. С помощью жребия определяются роли участников, в соответствии с ними выдаются ролевые карточки. Далее необходимо объяснить правила игры и задание. Дать время участникам на подготовку своего выступления. Эксперты выводят шкалу оценивания докладов по критерию убедительности (насколько выступление эмоционально, логично, развернуто и т. д.). Учитель помогает участникам и контролирует выполнение ими правил.

Следующий этап деловой игры длится не более пятнадцати минут и начинается с того, что руководитель созывает всех на совещание. Каждый менеджер по очереди высказывает мнение в форме монолога, затем ему задают вопросы, дополняют, возражают и т. д. Эксперты внимательно слушают и оценивают выступления по разработанным критериям. После всех докладов эксперты задают вопросы всем менеджерам.

Постигровой брифинг (не более пяти минут) включает в себя голосование. Группа экспертов и руководитель выбирают оптимальный вариант. Руководитель озвучивает конечный результат. Учитель благодарит за проделанную работу, разбирает с учащимися совершенные ошибки. Далее следует выставление оценок по критериям, обозначенным в деловой игре „Business Entertainment“.

Важно отметить, что деловые игры „A New Product“ и „Less Stress More Rest“. Можно также проводить по другому сценарию. Если количество учащихся позволяет (больше десяти человек), класс делится на группы из четырех-шести участников. В каждой из них есть свой начальник (управляющий директор в „A New Product“ и руководитель в „Less Stress More Rest“). Во время основного этапа игры группы слушают выступления

участников другой команды по очереди, выполняя функцию экспертов, то есть задают вопросы, дополняют и т. д. В конце игры начальники из каждой команды оглашают сделанный ими выбор. Далее всем классам можно проанализировать полученные результаты разных групп.

Деловую игру „Profits vs. the Environment“ предлагаем использовать в рамках четвертого модуля „Environmental Issues“ («Проблемы экологии»). В начале урока раздаются учащимся материалы для игры (Приложение Г). Десятиклассники читают задание вместе с учителем. Далее нужно убедиться в понимании учащимися предложенной ситуации, которая заключается в том, что они как ведущие менеджеры компании узнали от ученых, что производственный процесс можно изменить таким образом, чтобы он совершенно не наносил ущерба окружающей среде. Однако это повысит цену продукта. Менеджерам необходимо найти оптимальное решение данной дилеммы.

Основная часть игры начинается с того, что учащиеся в парах составляют примерный список плюсов и минусов каждого варианта. После чего учитель разделяет учеников случайным образом на несколько групп из трех-четырех человек. Им необходимо обсудить и выбрать, какое решение стоит принять, при этом они могут придумать некоторые детали для убедительности, но не изменяя задачу существенным образом. Далее каждая группа менеджеров представляет свои результаты. Остальные учащиеся слушают и задают вопросы.

В заключительной части учитель разбирает ошибки, комментирует проделанную работу, ставит оценки.

В контексте пятого модуля „Modern Living“ («Современная жизнь») мы рекомендуем использовать деловую игру „Modernising the Company Image“. В этой игре старшеклассники имитируют деятельность брэнд-менеджеров, которых пригласили для решения проблемы модернизации имиджа и услуг компании (Приложение Д). Структура проведения данной игры такая же, как и в игре „Profits vs. the Environment“.

Важно отметить, что деловая игра позволяет включать в себя многие другие активные методы и приемы. Например, как видно по разработанным играм, деловая игра может состоять из мозгового штурма, дискуссий, включать в себя элементы ситуационного метода (кейс-стади), ролевой игры, симуляции и др. Самое важное для обучения говорению заключается в том, что деловая игра создает речевую ситуацию, стимулирующую учащихся к речевому вербальному взаимодействию. Более того, этот метод позволяет совершенствовать грамматические, лексические и другие языковые навыки, а также делает возможным развитие речевых умений, при чем не только говорения, но и чтения, аудирования и письмо.

Приведенные выше разработки уроков с использованием деловых игр, основанных на программе десятого класса учебника «Звездный английский», демонстрируют, что метод деловых игр может быть интегрирован в учебный процесс.

2.3 Анализ результатов применения деловой игры

Результативность использования деловой игры на уроках английского языка была оценена экспериментальным образом, проведенным в период прохождения производственной практики.

Мы выдвинули гипотезу (утверждение, требующее доказательства): применение метода деловых игр на уроках английского языка у десятого класса развивает устно-речевые умения учащихся лучше традиционных способов.

Предложенная гипотеза была подтверждена экспериментом, имеющим некоторые особенности:

- соблюдение принципа «не навреди»;
- обеспечение предусмотренных учебным планом результатов обучения;
- учет динамичности и переменчивости учебного процесса;

– дифференцирование факторов, влияющих на результаты эксперимента [41, с. 37].

Проведенный эксперимент был нацелен на определение эффективности применения деловой игры на уроках английского языка. Наше исследование состояло из следующих аспектов:

- использование разработанной деловой игры на уроке английского языка в десятом классе;
- подготовка контрольно-измерительного материала и критериев анализа;
- подтверждение целесообразности использования деловых игр при развитии устно-речевых умений у учащихся десятых классов путем сравнения результатов срезов в экспериментальной и контрольной группах.

Экспериментальной и контрольной группами стали две подгруппы десятых классов «А» и «Б» одной школы численностью по девять и десять человек. В экспериментальной группе была использована разработанная деловая игра, в контрольной группе такие же учебные цели достигались посредством работы с учебником.

Инвариантными условиями эксперимента были одинаковый уровень знаний английского языка и одинаковый изучаемый материал. Варьируемое условие – использование разных методов, в экспериментальной группе была применена деловая игра.

Эффективность эксперимента была выявлена посредством таких критериев:

- знание и способность корректно использовать изученную лексику, в том числе по теме «Спорт и развлечения» („Sport & Entertainment“);
- знание и корректность использования грамматических структур, в особенности „Relative Clauses“;
- умение дискутировать и формулировать свое мнение в форме монолога по теме «Спорт и развлечения» („Sport & Entertainment“).

Разработанный урок был проведен на основе деловой игры „Business Entertainment“, описанной выше.

Проведенный педагогический эксперимент состоял из проведения деловой игры и диагностического среза (проверочной работы).

Учащимся из контрольной группы предлагался традиционный урок, основанный на выполнении заданий из учебника «Звездный английский».

Факт формирования навыков говорения устанавливался на основании сравнения данных срезов. Уровень сформированности лексических и грамматических навыков был выявлен посредством контрольного задания (Приложение Е). Данные об уровне развития устно-речевых умений были сформированы по итогам оценивания монологических и диалогических высказываний во время уроков.

Результаты срезов рассматривались в баллах и зависели от количества правильно выполненных заданий относительно каждого раздела теста (лексика, грамматика, устное речевое высказывание). Сравнительный анализ проводился по результатам двух срезов, которые отражены в таблицах.

Из результатов таблицы следует, что относительные показатели учащихся из экспериментальной группы по категории «Лексика» составили 94,4 %, по категории «Грамматика» – 91,1 %, «Устное речевое высказывание» – 95,6 %. Общий итог экспериментальной группы получился 93,7 % (Приложение Ж).

Таблица по контрольной группе показывает, что лексику учащиеся освоили на 76 %, грамматику – на 76 %, устное речевое высказывание по теме – на 78 %. Всего контрольная группа получила 77 % (Приложение И).

Мы сравнили результаты срезов, что продемонстрировано в таблице, из которой следует, что результаты экспериментальной группы, той, в которой проводилась деловая игра, по всем параметрам выше, чем показатели контрольной группы:

- по категории «Лексика» – на 18,4 %;
- по категории «Грамматика» – на 15,1 %;

- по категории «Устное речевое высказывание» – на 17,6 %;
- в общем – на 16,7 % (Приложение К).

Кроме того, хотелось бы отметить, что во время деловой игры учащиеся были намного активнее и проявляли инициативу чаще, чем на традиционном уроке.

Таким образом, итоги педагогического эксперимента доказывают выдвинутую гипотезу, что использование метода деловых игр на уроках английского языка у десятого класса школ с углубленным изучением английского языка способствует развивает устно-речевые умения учащихся лучше традиционных способов.

Подведем итоги второго раздела нашей исследовательской работы, в котором мы показали, что деловые игры могут послужить продуктивным методом обучения английскому языку, способным поспособствовать не только образовательному процессу, но и самоопределению учащихся. Существующую проблему выбора профессии и осведомленности о сути той или иной специальности нужно решать в рамках школьной программы, в чем может помочь такое средство обучения, как деловая игра. Мы привели пример разработанных деловых игр в рамках курса английского языка «Звездный английский» для десятого класса школ с углубленным изучением иностранных языков. Деловые игры способствуют развитию устно-речевых умений учащихся, поскольку они вынуждены использовать осваиваемый и уже известный языковой материал в актуальных возможных профессиональных ситуациях, требующих решения. Преимуществом деловых игр выступает то, что они зачастую состоят сразу из нескольких активных методов, например дискуссии, мозгового штурма, ситуационного метода (кейс-стади), презентации и др. Такая вариативность позволяет организовывать деловые игры, направленные на развитие различных навыков и умений.

Рекомендуется организовывать деловые игры на уроках обобщения и систематизации, так как на заключительном этапе у учащихся присутствует

достаточная база для использования своих знаний в ситуациях коммуникативного характера. Кроме того, деловые игры могут применяться для формирования речевых навыков (грамматического, интонационного, лексического и др.), и на их основании становится возможным развитие речевых умений, особенно говорения. Результаты педагогического эксперимента подтвердили, что деловая игра повышает степень сформированности лексических и грамматических навыков, а также устно-речевых умений у учащихся десятых классов школ с углубленным изучением английского языка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная исследовательская работа посвящена проблеме повышения эффективности обучения учащихся старших классов школы с углубленным изучением иностранных языков устно-речевым умениям на уроках английского языка посредством использования деловых игр.

На первоначальном этапе в процессе рассмотрения устно-речевых умений и основных аспектов, которые оказывают влияние на овладение иностранным языком, было определено, что речевая деятельность строится на психологических механизмах. Освоение ими приводит к образованию навыка, при использовании которого с определенной целью формируется умение. Устно-речевое умение сопоставимо с умением говорить или умением выражать мысли устно и состоит из произносительных, интонационных, лексических и грамматических навыков. Говорение неосуществимо без определенных потребностей, целей, мотивов, планирования и контроля, что учитывается методистами при составлении методов и упражнений для обучения иностранному языку.

Найдя место деловой игры среди классификаций методов обучения, мы определили, что деловая игра относится к активным имитационным игровым методам обучения. Обучение устно-речевым умениям делится на изучение монологической речи и диалогической речи, деловая игра позволяет развивать оба вида, делая акцент на совершенствовании более естественной диалогической речи.

В наше время наиболее продуктивным и распространенным подходом к изучению иностранного языка считается коммуникативный. В его основе лежит актуальная, интересная, захватывающая речевая ситуация, мотивирующая учащихся к активному речевому взаимодействию. Речевая ситуация может включать в себя также определенные приемы, усиливающие потребность учащихся высказаться, а именно когнитивный диссонанс, информационный пробел и логический тупик.

Обучение говорению делится на изучение монологической речи и диалогической речи. Овладение ими происходит либо путем «сверху вниз», который применяется для обучения образцам-диалогам, либо «снизу вверх», который заключается в усвоении отдельных реплик и заканчивается самостоятельным ведением диалога. Выбор подхода зависит от некоторых факторов (уровень знания языка, возраст учащихся, применение опор и т. д.), которые стоит учитывать при выборе или создании деловой игры.

Изучив специфику деловых игр, было выяснено, что они имитируют профессиональную деятельность, заставляют искать пути решения проблем, выявлять сложности и их причины, оценивать возможные варианты решения поставленных задач, что может стать условием для создания мотива или потребности к вербальному взаимодействию. Более того, деловая игра состоит из ролей, ситуации и ролевых действий, что соответствует описанию речевой ситуации. Это позволяет причислить деловую игру к методам коммуникативного подхода.

Мы рассмотрели целесообразность использования деловой игры, учитывая психолого-педагогические особенности старшеклассников, и пришли к выводу о том, что деловые игры могут поспособствовать самоопределению учащихся, что немаловажно, так как среди учащихся прослеживается проблема выбора профессии и осведомленности об актуальных специальностях.

Мы оценили возможность включения деловой игры в систему уроков английского языка в десятых классах школы с лингвистическим уклоном, приведя в пример разработанные нами деловые игры в рамках курса английского языка «Звездный английский» для десятого класса школ с углубленным изучением иностранных языков. Мы также пришли к выводу, что деловые игры включают в себя сразу несколько активных методов, поэтому обладают потенциалом быть использованными в разнообразных педагогических целях.

Основываясь на полученных результатах проведенного педагогического эксперимента, мы показали, что деловая игра совершенствует лексические и грамматические навыки, а также устно-речевые умения у учащихся десятых классов школ с углубленным изучением английского языка. Разработанные материалы были опробованы на практике, что позволяет сделать вывод о том, что созданный нами комплекс деловых игр может быть включен в систему уроков по курсу учебника «Звездный английский» для десятых классов.

Все это позволяет установить, что при целесообразном применении деловая игра может быть эффективным средством обучения устно-речевым умениям на уроках иностранного языка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Абрамова, Г. С. Деловые игры: теория и организация : учебно-методическое пособие / Г. С. Абрамова, В. А. Степанович. – 2-е изд. – Екатеринбург : НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 189 с. – ISBN 978-5-16-013580-9.

2 Айламазьян, А. М. Актуальные методы воспитания и обучения: Деловая игра : учебное методическое пособие / А. М. Айламазьян. – Москва : МГУ, 1989. – 54 с.

3 Активные и интерактивные образовательные технологии (формы проведения занятий) в высшей школе : учебное пособие / составитель Т. Г. Мухина. – Нижний Новгород : ННГАСУ, 2013. – 97 с. – URL: <https://goo.su/EvBT0A> (дата обращения: 29.04.2023).

4 Английский язык. 10 класс : учебник для общеобразовательных организаций : углубленный уровень / К. М. Баранова, Д. Дули, В. В. Копылова [и др.]. – 7-е изд. – Москва : Express Publishing : Просвещение, 2019. – 200 с. : ил. – (Звездный английский). – ISBN 978-5-09-071820-2.

5 Афанасьева, О. В. Английский язык. VIII класс : учебник для общеобразовательных организаций и школ с углубленным изучением английского языка / О. В. Афанасьева, И. В. Михеева. – 5-е изд. – Москва : Просвещение, 2018. – 314 с. – ISBN 978-5-09-054955-4.

6 Бабанский, Ю. К. Избранные педагогические труды / Ю. К. Бабанский ; Академия педагогических наук СССР. – Москва : Педагогика, 1989. – 560 с. – ISBN 5-7155-0174-1.

7 Бельчиков, Я. М. Деловые игры / Я. М. Бельчиков, М. М. Бирштейн. – Рига : Авотс, 1989. – 304 с. – ISBN 5-401-00155-X.

8 Беспалько, В. П. Педагогика и прогрессивные технологии обучения / В. П. Беспалько. – Москва : ИППО МО РФ, 1995. – 336 с. – ISBN 5-7155-0099-0.

9 Более 40 % опрошенных одиннадцатиклассников в России не

определились с выбором профессии // ТАСС : [сайт]. – 2022. – URL: <https://tass.ru/obschestvo/14399123> (дата обращения: 15.02.2023).

10 Болтаева, М. Л. Деловая игра в обучении / М. Л. Болтаева // Молодой ученый. – 2012. – № 2 (37). – С. 252–254. – URL: <https://moluch.ru/archive/37/4267/> (дата обращения: 24.03.2023).

11 Бредихина, И. А. Методика преподавания иностранных языков : обучение основным видам речевой деятельности : учебное пособие / И. А. Бредихина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2018. – 104 с. – ISBN 978-5-7996-2296-1.

12 Бургат, В. В. Деловая игра как метод активного обучения / В. В. Бургат // СТЭЖ. – 2014. – №1 (19). – С. 48–50. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/delovaya-igra-kak-metod-aktivnogo-obucheniya-2> (дата обращения: 14.04.2023).

13 Бухбиндер, В. А. О системе упражнений / В. А. Бухбиндер // Общая методика обучения иностранным языкам : хрестоматия / составитель А. А. Леонтьев. – Москва : Русский язык, 1991. – С. 92–98. – Библиогр.: с. 352–355.

14 Верещагина, И. Н. Английский язык. Книга для учителя. 2 класс : учебное пособие для общеобразовательных организаций и школ с углубленным изучением английского языка / И. Н. Верещагина, К. А. Бондаренко. – 5-е изд., перераб. – Москва : Просвещение, 2017. – 112 с. – URL: <https://catalog.prosv.ru/attachment/945e163c-d61e-11e5-9b98-0050569c7d18.pdf> (дата обращения: 29.04.2023). – ISBN 978-5-09-043068-5.

15 Выготский, Л. С. Мышление и речь : монография / Л. С. Выготский. – Москва : Лабиринт, 2007. – 352 с. – ISBN 5-87604-037-1.

16 Ежова, Л. В. Постановка и решение управленческих задач на промышленных предприятиях методом деловых игр : научно-методическое пособие / Л. В. Ежова. – Москва : Высшая школа, 2008. – 176 с.

17 Зарукина, Е. В. Активные методы обучения : рекомендации по разработке и применению : учебно-методическое пособие / Е. В. Зарукина,

Н. А. Логинова, М. М. Новик. – Санкт-Петербург : СПбГИЭУ, 2010. – 59 с. – ISBN 978-5-9978-0051-2.

18 Зимняя, И. А. Лингвопсихология речевой деятельности / И. А. Зимняя ; Российская академия образования, Московский психолого-социальный институт. – Москва : Московский психолого-социальный институт ; Воронеж : НПО «МОДЭК», 2001. – 432 с. – (Психологи Отечества). – URL: [https://psychlib.ru/mgppu/zlp/ZLP-001-.HTM?ysclid=lhunsm6vqo277936796#\\$p1](https://psychlib.ru/mgppu/zlp/ZLP-001-.HTM?ysclid=lhunsm6vqo277936796#$p1) (дата обращения: 28.03.2023). – ISBN 5-89502-253-7. – ISBN 5-89395-330-4.

19 Зимняя, И. А. Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке : книга для учителя / И. А. Зимняя. – 2-е изд. – Москва : Просвещение, 1985. – 160 с. – URL: [https://psychlib.ru/mgppu/ZPa-1985/ZPa-160.htm?ysclid=lhunwkupsh508369511#\\$p1](https://psychlib.ru/mgppu/ZPa-1985/ZPa-160.htm?ysclid=lhunwkupsh508369511#$p1) (дата обращения: 28.03.2023).

20 Зимняя, И. А. Психология обучения иностранным языкам в школе / И. А. Зимняя. – Москва : Просвещение, 1991. – 219 с. – (Библиотека учителя иностранного языка). – URL: [https://psychlib.ru/mgppu/ZPo-1991/ZPo-223.htm?ysclid=lhuo3dh6n1618251231#\\$p1](https://psychlib.ru/mgppu/ZPo-1991/ZPo-223.htm?ysclid=lhuo3dh6n1618251231#$p1) (дата обращения: 25.03.2023). – ISBN 5-09-001716-6.

21 Ильченко, Е. В. Игры, импровизация и мини-спектакли на уроках английского языка : пособие для учителей / Е. В. Ильченко. – Москва : Институт общегуманитарных исследований, 2003. – 89 с. : – ISBN 5-88230-053-3.

22 Кавтарадзе, Д. Н. Обучение и игра : введение в интерактивные методы обучения : методическое пособие / Д. Н. Кавтарадзе. – 2-е изд. – Москва : Просвещение, 2009. – 173 с. – ISBN 978-5-09-019851-6.

23 Леонтьев, А. А. Психология общения : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Психология» / А. А. Леонтьев. – 4-е изд. – Москва : Академия : Смысл, 2007. – 365 с. – (Психология для студента). – ISBN 5-89357-192-4.

24 Леонтьев, А. А. Язык, речь, речевая деятельность /

А. А. Леонтьев. – 8-е изд. – Москва : Ленанд, 2014. – 211 с. – (Лингвистическое наследие XX века). – ISBN 978-5-9710-1158-3.

25 Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность : монография / А. Н. Леонтьев. – 2-е изд. – Москва : Политиздат, 1977. – 304 с.

26 Львов, М. Р. Речь младших школьников и пути ее развития : пособие для учителей / М. Р. Львов. – Москва : Просвещение, 1975. – 176 с.

27 Мильруд, Р. П. Английский язык : сборник примерных рабочих программ : предметные линии учебников «Звездный английский». 2–11 классы : учебное пособие для общеобразовательных организаций и школ с углублённым изучением английского языка / Р. П. Мильруд, Ж. А. Суворова. – 2-е изд. – Москва : Просвещение, 2021. – 256 с. – ISBN 978-5-09-063044-3.

28 Мильруд, Р. П. Приемы и технологии обучения устной речи // Язык и культура / Р. П. Мильруд // Язык и культура. – 2015. – № 1. – С. 104–121. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/priemy-i-tehnologii-obucheniya-ustnoy-rechi> (дата обращения: 27.01.2023).

29 Никулина, Л. П. Организация деловой игры при обучении иностранному языку / Л. П. Никулина // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. – 2009. – № 112. – С. 171–176. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-delovoy-igry-pri-obuchanii-inostrannomu-yazyku> (дата обращения: 27.10.2022).

30 Новик, М. М. Современные технологии в образовании / М. М. Новик // Новые знания. – 1999. – № 3. – С. 17–21.

31 Пассов, Е. И. Основы коммуникативной методики обучения иноязычному общению / Е. И. Пассов. – Москва : Русский язык, 1989. – 276 с. – ISBN 5-200-00717-8.

32 Пассов, Е. И. Терминосистема методики, или как мы говорим и пишем / Е. И. Пассов. – Санкт-Петербург : Златоуст, 2009. – 125 с. – ISBN 978-5-86547-480-7.

33 Пассов, Е. И. Урок иностранного языка : методическое пособие / Е. И. Пассов, Н. Е. Кузовлева. – Ростов-на-Дону : Феникс ; Москва : Глосса-

Пресс, 2010. – 640 с. – (Настольная книга преподавателя иностранного языка). – ISBN 978-5-222-15995-8. – ISBN 5-7651-0105-4.

34 Петрусевич, П. Ю. Учет особенностей функционирования механизмов речи при обучении студентов говорению на иностранном языке / П. Ю. Петрусевич // Вестник МГОУ. – 2020. – № 3. – С. 75–85. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchyot-osobennostey-funktsionirovaniya-mehanizmov-rechi-pri-obuchenii-studentov-govoreniyu-na-inostrannom-yazyke> (дата обращения: 04.02.2023).

35 Пидкасистый, П. И. Педагогика : учебник для студентов учреждений высшего профессионального образования / П. И. Пидкасистый, В. А. Мижериков, Т. А. Юзефовичус ; ответственный редактор П. И. Пидкасистый. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Академия, 2014. – 624 с. – (Бакалавриат). – ISBN 978-5-4468-0229-6.

36 Полат, Е. С. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина. – 3-е изд. – Москва : Академия, 2010. – 368 с. – ISBN 978-5-7695-7057-5.

37 Приговоренные к «вышке». Как старшеклассники выбирают учебное заведение // IQ.HSE : [сайт]. – 2020. – URL: <https://iq.hse.ru/news/373584799.html> (дата обращения: 15.02.2023).

38 Рабина, Е. И. Коммуникативный метод в обучении говорению на английском языке / Е. И. Рабина, Н. В. Дёрина // Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусств. – 2020. – № 52. – С. 217–222. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommunikativnyy-metod-v-obuchenii-govoreniyu-na-angliyskom-yazyke> (дата обращения: 11.04.2023).

39 Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – Москва : Питер, 2012. – 705 с. : ил. – (Мастера психологии). – ISBN 978-5-459-01141-8.

40 Салиева, З. И. Говорение и его роль в практическом овладении иностранным языком / З. И. Салиева // Проблемы современного образования.

– 2015. – № 5. – С. 101–107. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/govorenie-i-ego-rol-v-prakticheskom-ovladienii-inostrannym-yazykom> (дата обращения: 21.03.2023).

41 Селевко, Г. К. Новое педагогическое мышление : педагогический поиск и экспериментирование : методические рекомендации для учителя / Г. К. Селевко, А. В. Басов. – Ярославль : Ярославская область ИУУ, 1991. – 71 с.

42 Сластенин, В. А. Педагогика : учебное пособие / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, Е. Н. Шиянов. – 8-е изд. – Москва : Академия, 2008. – 566 с. – ISBN 978-5-7695-4762-1.

43 Трайнев, В. А. Учебные деловые игры в педагогике, экономике, менеджменте, управлении, маркетинге, социологии, психологии : методология и практика проведения : учебное пособие / В. А. Трайнев. – Москва : ВЛАДОС, 2005. – 303 с. : ил. – (Учебник для вузов). – ISBN 5-691-01448-X.

44 Философский энциклопедический словарь : словарь / Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов. – Москва : Советская энциклопедия, 1983. – 839 с.

45 Хруцкий, Е. А. Организация проведения деловых игр : учебно-методическое пособие / Е. А. Хруцкий. – Москва : Высшая школа, 1991. – 318 с. – ISBN 5-06-000611-5.

46 Щукин, А. Н. Обучение иностранным языкам. Теория и практика : учебное пособие / А. Н. Щукин. – 2-е изд. – Москва : Филоматис, 2006. – 472 с. – ISBN 5-98111-062-7.

47 Эльконин, Д. Б. Избранные психологические труды / Д. Б. Эльконин ; редакторы: В. В. Давыдова, В. П. Зинченко. – Москва : Педагогика, 1989. – 554 с. – ISBN 5-7155-0035-4.

48 Эриксон, Э. Идентичность: юность и кризис : перевод с английского А. В. Толстых / Э. Эриксон. – Москва : Прогресс, 1996. – 342 с. – ISBN 5-01-004479-X.

49 5 проблем, с которыми сталкиваются современные школьники при выборе профессии // ТАСС : [сайт]. – 2019. – URL: <https://tass.ru/obschestvo/7301843> (дата обращения: 15.02.2023).

50 Doyle, D. Using a business simulation to teach applied skills – the benefits & the challenges of using student teams from multiple countries / D. Doyle, F. W. Brown // Journal of European Industrial Training. – 2000. – № 24. – P. 330 – 336. – URL: <https://goo.su/dhWlJP> (дата обращения: 20.03.2023).

51 Littlewood, W. Communicative Language Teaching / W. Littlewood, M. Swan. – Cambridge : Cambridge University Press. – 2010. – 130 p. – ISBN 978-0-521-28154-6.

52 Lloyd, A. Business Communication Games : photocopiable games and activities for students of English for Business / A. Lloyd, A. Preier. – Oxford : Oxford University Press, 1996. – 128 p. – ISBN 978-0194572248.

53 Mawer, J. Business Games / J. Mawer. – London : Language Teaching Publications, 2002. – 79 p. – ISBN 0906717-98-1.

54 Ments, V. M. The Effective Use of Role-Play : A Handbook for Teachers and Trainers / V. M. Ments. – New York : Nichols Publishing, 1989. – 186 p. – ISBN 978-0-89397-437-4.

55 Norbert, M. Active Versus Passive Teaching Styles: An Empirical Study of Student Learning Outcomes / M. Norbert, J. J. Cater, O. Varela // Human Resource Development Quarterly. – 2009. – Vol. 20, № 4. – P. 397–418. – URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=1e860f1423c753a85fa3c6d0209315797cbc26c2> (дата обращения: 19.03.2023).

56 O'Malley, J. M. Learning Strategies in Second Language Acquisition / J. M. O'Malley, A. U. Chamot. – Cambridge : Cambridge University Press, 1990. – 272 p. – ISBN 978-0521352864.

57 Richards, J. C. Approaches and Methods in Language Teaching / J. C. Richards, T. S. Rodgers. – Cambridge : Cambridge University Press, 1999. – 170 p. – ISBN 0-521-31255-8.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Business Entertainment

a) In the past two years your company has always used a ‘hospitality broker’ who would arrange a visit to a social and sporting event to which your administrators could invite and entertain valued clients.

Unfortunately, last year it was not as successful as in previous years and so, in this year, the arrangements will be made by you, the representatives of our departments.

b) There are some options (you can add others):

Sporting Social Events: Horse Racing, British Grand Prix, An International Rugby match.

Participation Sports: The London Marathon, Salmon Fishing (Ireland), Clay Pigeon Shooting, Motor Racing, War Games.

Weekend out of town: Scottish Castle, Country House, Skiing in the Alps.

Trip to an unusual place or event: North Pole, Football World Cup, Olympic Games.

Consider the value and the limitations of these ideas. Pay attention to:

- possible danger;
- expense;
- time (weekend, weekday, evening and so on);
- ease of arrangement;
- level of enjoyment;
- previous experience required and physical ability required.

c) Create a profile of the clients you need to entertain.

Age	Nationality	Occupations	Interests	Time available	Other features

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

A New Product

The Humpty-Dumpty Candy Company, Ltd plans to introduce one of the following to the market next year:

a) Gummy bars: a jelly candy with chocolate flavor in the shape of a bear to appeal to children;

b) Vegan bars: a chocolate candy with peanut butter filling without artificial additives for those who care about health;

c) Sweetzerland bars: a cereal, fruit, nut candy that gives energy for the whole day to appeal to sportsmen.

1) You are the Managing Director of the Humpty-Dumpty Candy Company, Ltd. You will hold the meeting which should help to choose your company's new product. You personally prefer option *b* and are against option *c*. When presenting your opinion, focus on the popularity of vegetarianism and the possible profit.

2) You are the Marketing Manager of the Humpty-Dumpty Candy Company, Ltd. The General Manager has called a meeting to choose a new product. You are very much for option *a* and definitely against option *b*. When presenting your opinion at the meeting, remember to bring up market research reports to support your argument. (Sales of vegan products decreased by three percent over the year, and sales of candies for children increased by two percent).

3) You are the Export Sales Manager of the Humpty-Dumpty Candy Company, Ltd. The General Manager has called a meeting to choose a new product. You are very much for option *c* and definitely against option *b*. When presenting your opinion at the meeting, remember to bring up your knowledge of the export market to support your argument. (The market of other countries is already filled with vegan products of local companies. There are no strict requirements for the export of cereal bars, such as for children).

4) You are the Production Manager of the Humpty-Dumpty Candy Company, Ltd. The General Manager has called a meeting to choose a new product. You are very much for option *b* and definitely against option *a*. When presenting your opinion, remember to bring up issues of production quality to support your argument. (Jelly candies require dyes and food additives, which is harmful to children's health. The production of vegan bars will take our products to a new level).

5) You are the Sales Manager of the Humpty-Dumpty Candy Company, Ltd. The General Manager has called a meeting to choose a new product. You are very much for option *c* and definitely against option *a*. When presenting your opinion at the meeting, remember to bring up your knowledge of the local market to support your argument. (The local market is filled with sweet foods for children. The area of sale of sports nutrition is empty, and sports is becoming more popular).

6) You are the Purchasing Manager of the Humpty-Dumpty Candy Company, Ltd. The General Manager has called a meeting to choose a new product. You are very much for option *a* and against option *c*. When presenting your opinion at the meeting, remember to bring up the varying costs for the ingredients involved to support your argument. (It is difficult and expensive to get good fruits, nuts, and cereals. It is much easier to buy the routine ingredients (jelly, additives, dyes, etc.)).

ПРИЛОЖЕНИЕ В
Less Stress More Rest

1) You are the Boss. You are pleased with the performance of your staff but have noticed signs of burnout.

You have called a meeting of your top managers with a proposal to organize a trip for employees on the weekend which should help to reduce stress. You want to find a good but not too expensive place. Listen to the suggestions of your co-workers and decide.

2) You are a top manager in a small company. You are experiencing burnout. You want to get out of the office routine, and you plan to move to the countryside and lead a quiet life. (Your boss doesn't know this). Your boss has called a meeting to hear suggestions about where to go with employees on the weekend.

You want to encourage colleagues to go to a local farm. It's inexpensive and relaxing.

3) You are a top manager in a small company. A lot of the staff have been showing signs of burnout recently. Your boss has called a meeting to hear suggestions about where to go with employees on the weekend.

Your brother is the owner of the best hotel with SPA in the town. You want to suggest that the boss should arrange relaxing weekends. Your brother is ready to provide discounts.

4) You are a top manager in a small company. A lot of the staff have been showing signs of burnout recently. Your boss has called a meeting to hear suggestions about where to go with employees on the weekend.

Your brother's wife is a tourist guide. She can advise some interesting ancient sites for visiting. You want to suggest that the boss arranges a trip to historical places for the co-workers. This is a great chance to have an interesting weekend for those who want to learn more about ancient cultures.

5) You are a top manager in a small company. A lot of the staff have been showing signs of burnout recently. Your boss has called a meeting to hear suggestions about where to go with employees on the weekend.

You and your family went to a funfair a week ago. You had much fun there. You want to convince the boss to arrange a trip to the funfair. It's not far away, and it can be a great opportunity to take a break from the routine.

6) You are a top manager in a small company. A lot of the staff have been showing signs of burnout recently. Your boss has called a meeting to hear suggestions about where to go with employees on the weekend.

You think that all the staff should get to know each other better in a relaxed atmosphere. You suggest that the boss should arrange a picnic with employees in the park.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Profits vs. the Environment

You are top managers of one large company. Your scientists tell you that it would be possible for your production process to be changed so that it would not damage the environment at all. However, it would raise your product price.

What are your possible actions?

What would be the advantages, disadvantages and consequences of these actions?

ПРИЛОЖЕНИЕ Д
Modernising the Company Image

You are brand managers. You need to update the image and services of a well-known but rather old-fashioned company.

Do you try to match the services and products offered by your competitors?
What else could you do?

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Контрольное задание

A. Fill in: finish, injured, hard, seating, postponed, sprinted, opponent, catch, tragic, supporting.

- 1 To get into the Olympics, you must train
- 2 I really liked the actor who played the ... role.
- 3 The performance was until next Monday.
- 4 This stadium has a(n) ... capacity of 50,000.
- 5 He ... to the finishing line to take second place.
- 6 John can't play this week. He's ...
- 7 My ... in this tennis match is also my cousin.
- 8 He managed to ... the race in third place.
- 9 I have to leave now if I want to ... the bus.
- 10 I don't like films that have a(n) ... ending.

B. Join the sentences. Use relatives.

- 1 John is my cousin. He is a magician.
- 2 York is a city. It is in the north of England.
- 3 Mark Jacobs is the author. His book became a best seller.
- 4 Dennis is going to Paris. He will visit the Eiffel Tower there.
- 5 This is the piano. He bought it at an auction.
- 6 Rachel is my best friend. She is an actress.
- 7 Cumbria is a county. It is in the northwest of England.
- 8 Lyn's sister is a famous model. Lyn is my neighbour.
- 9 Ian's going to Rome. He will visit the Colosseum there.
- 10 I want to learn to play snooker. It is a difficult game.

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица 2 – Результаты экспериментальной группы

№ учащегося	Лексика (наибольший балл – 10, в группе – 90)	Грамматика (наибольший балл – 10, в группе – 90)	Устное речевое высказывание (наибольший балл – 10, в группе – 90)	Всего (наибольший балл – 30, по группе – 270)
1.	9	10	10	29
2.	10	9	10	29
3.	9	9	10	28
4.	10	10	10	30
5.	8	5	7	20
6.	10	10	10	30
7.	9	10	9	28
8.	10	9	10	29
9.	10	10	10	30
Итого в абсолютных показателях	85	82	86	253
Итого в относительных показателях	94,4 %	91,1 %	95,6 %	93,7 %

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Таблица 3 – Результаты контрольной группы

№ учащегося	Лексика (наибольший балл – 10, в группе – 100)	Грамматика (наибольший балл – 10, в группе – 100)	Устное речевое высказывание (наибольший балл – 10, в группе – 100)	Всего (наибольший балл – 30, по группе – 300)
1.	8	9	8	25
2.	6	2	5	13
3.	8	9	8	25
4.	9	10	10	29
5.	8	5	8	21
6.	7	6	6	19
7.	8	9	7	24
8.	9	9	10	29
9.	8	10	9	27
10.	5	7	7	19
Итого в абсолютных показателях	76	76	78	231
Итого в относительных показателях	76 %	76 %	78 %	77 %

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Таблица 4 – Сравнение результатов

Группа	Лексика	Грамматика	Устное речевое высказывание	Всего
Экспериментальная	94,4 %	91,1 %	95,6 %	93,7 %
Контрольная	76 %	76 %	78 %	77 %