

RU

## Лингвистическая деловая игра как средство формирования коммуникативной компетенции учащихся технических вузов

Парочкина М. М.<sup>1</sup>, к. филол. н.<sup>1</sup> Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

**Аннотация.** Статья посвящена актуальной проблеме формирования коммуникативной компетенции студентов технических вузов с использованием активных методов обучения. Показан процесс становления коммуникативных навыков и умений учащихся в ходе лингвистической деловой игры (ЛДИ). В работе определены отличительные признаки, цели и задачи ЛДИ, описаны методические принципы её организации и проведения, а также предложена методическая разработка ЛДИ «Переговоры», способствующая успешному формированию коммуникативной компетенции учащихся технических специальностей. Рекомендована преподавателям русского языка, а также студентам, изучающим дисциплину «Методика преподавания русского языка».

**Ключевые слова и фразы:** коммуникативная компетенция; деловая игра; лингвистическая деловая игра; коммуникативные навыки и умения; методическая разработка; студенты технических специальностей; деловое общение.

EN

## Linguistic Business Game as a Means to Form Technical Students' Communicative Competence

Parochkina M. M.<sup>1</sup>, PhD<sup>1</sup> Moscow Automobile and Road Construction State Technical University (MADI)

**Abstract.** The article discusses a relevant problem of forming technical students' communicative competence using active teaching methods. Formation of students' communicative skills and abilities during a linguistic business game is described. The linguistic business game peculiarities, tasks and purposes are identified, methodological principles of organizing a linguistic business game are revealed. The paper provides methodological material to conduct the linguistic business game "Negotiations" that promotes formation of technical students' communicative competence. The publication addresses the Russian language teachers and students specializing in the Russian language teaching methodology.

**Key words and phrases:** communicative competence; business game; linguistic business game; communicative skills and abilities; methodological guide; technical students; business communication.

### Введение

Одной из важнейших целей современного образования является формирование профессионально компетентной, творческой, социально активной, самостоятельной личности. В решении этой задачи, наряду с традиционными методами, которые зачастую состоят в передаче готовых знаний, значимую роль отводят активным и интерактивным методам обучения, к числу которых относится и деловая игра, сочетающая в себе два основных принципа обучения: проблемность и тесная связь с будущей профессиональной деятельностью. Этим определяется **актуальность** исследуемой проблемы. В то же время, несмотря на значительную разработанность проблемы использования деловых игр в учебном процессе, вопрос их роли в формировании коммуникативной компетенции учащихся вузов до сих пор не изучен в полной мере. Мы согласны с Н. В. Бокаревой в том, что компетентностный подход современного образования, кроме целенаправленного использования деловой игры, требует от педагогов высших учебных заведений «*умения конструирования деловой игры в зависимости от содержания учебного материала и его направленности на развитие профессионально значимых коммуникативных компетенций*» [1, с. 4] (выделено автором статьи. – М. П.). **Научная новизна** данной статьи

E-mail: <sup>1</sup> mkeang@mail.ru

Научная статья (original article). Дата поступления рукописи (received): 04.02.2020; опубликовано онлайн (published online): 28.04.2020

УДК 372.881.161.1 | <https://doi.org/10.30853/pedagogy.2020.2.22>© 2020 Авторы. ООО Издательство «Грамота» (© 2020 The Authors. GRAMOTA Publishers). Статья открытого доступа. Распространяется в соответствии с лицензией CC BY 4.0 (open access article under the CC BY 4.0 license): <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

заключается в том, что в ней представлено исследование формирования коммуникативных навыков и умений в ходе использования лингвистической деловой игры, предложена методическая разработка данной игры, направленная на развитие коммуникативной компетенции учащихся технических вузов.

**Цель исследования** – показать процесс формирования коммуникативной компетенции у студентов технических специальностей в ходе использования лингвистической деловой игры (ЛДИ) на занятиях по деловой коммуникации. Поставленная цель достигается решением ряда **задач**:

- 1) определить сущность и отличительные признаки ЛДИ, а также ее основные цели и задачи;
- 2) дать рекомендации по организации и проведению ЛДИ, включающие методическую разработку ЛДИ «Переговоры» с материалами для предыгрового, игрового и завершающего этапов;
- 3) определить коммуникативные навыки и умения, формируемые в ходе подготовки к ЛДИ и ее проведения.

Объектом нашего исследования выступает процесс обучения деловой коммуникации. Предмет исследования – лингвистическая деловая игра как средство формирования коммуникативных навыков и умений учащихся технических вузов.

### Основная часть

К проблеме использования игровых методов в обучении обращались как отечественные, так и зарубежные исследователи и педагоги, среди которых М. М. Бирштейн, Д. Б. Эльконин, А. Н. Шукин, Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев, Ф. М. Стронин, Ж.-Ж. Руссо, Ян Амос Каменский, Джон Локк, Дж. Дьюи, К. Гросс, К. Бюллер и мн. др. Игра, как учение и труд, является неотъемлемой частью человеческой жизни. Обладающая обучающей, развлекающей, коммуникативной, релаксационной функциями, игра, по мнению психологов, необходима в любом возрасте. В преподавание такого непростого предмета, как русский язык в негуманитарных вузах, игровые технологии способны внести не только познавательный интерес, эмоциональность, но и, что немало важно, разнообразие. Игровые технологии, имитирующие профессиональные ситуации, придают процессу обучения реальный характер, тем самым повышая мотивацию учащихся, тогда как традиционные методы чаще всего носят абстрактный характер, лишь намечая дальнейшие пути использования полученных знаний. Повторим вслед за В. В. Давыдовым, писавшим, что «полноценную трудовую деятельность можно сформировать лишь на основе игровой и учебной, а учебную деятельность – только на основе игровой» [5, с. 78], поскольку именно в игре у учащегося формируются воображение и символическая функция, столь необходимые для овладения абстракциями и обобщениями.

Термин «игра», в том числе и «деловая игра», имеет ряд определений. Не перечисляя их все, укажем лишь, что общим для большинства трактовок становится определение игры как вида деятельности, где основными мотивами, а в конце концов и результатами, являются получение новых знаний, умений и навыков, улучшение взаимоотношений с окружающими, а также создание позитивного эмоционального настроения. М. В. Буланова-Топоркова в качестве положительной стороны деловой игры называет использование ее как «инструмента формирования личности и активизации учебного процесса» [2]. Важным итогом игры, по мнению Д. Б. Эльконина, является «формирование самостоятельности и положительного отношения к труду» [8, с. 335]. О деловой игре Г. П. Щедровицкий говорил следующее: «Организационно-деятельностная игра – новая культурно-историческая форма организации коммуникации, понимания, рефлексии и чистого мышления людей в условиях целенаправленного коллективного мышледействования» [7].

Одним из основных умений, которое требуется для формирования специалиста, подготовленного к практической деятельности, становится навык эффективного делового общения. Развивать данный навык – важнейшая задача деловых (= ролевых) игр в студенческой аудитории. Существует несколько классификаций деловых игр, в основу которых положен тот или иной признак. Например: а) по характеру динамичности игрового процесса (игры с ограниченным/неограниченным числом ходов); б) по направленности игрового процесса (игры-соревнования, взаимодействие/противоборство команд); по характеру моделируемых ситуаций (игры с соперником, игра-тренажер); в) наличие/отсутствие конфликта в сценарии; г) способ передачи и обработки данных (игры с применением Интернета, текстов и пр.); д) по тематической направленности и целевому назначению (игры по определенной тематике, цель которых – принятие решения по узким проблемам; игры на нахождение информации, оптимальной в конкретной ситуации; игры на выбор партнера в производственной деятельности, игры-переговоры, комплексные игры, имитирующие управленческий процесс в целом, и т.д.). Мы разделяем точку зрения Т. О. Васильевой, утверждающей, что наиболее целесообразной является классификация по тематической направленности и целевому назначению игр, так как классификации по другим признакам по сути являются второстепенными и в том или ином виде находят свое отражение при создании и проведении игры [3].

Но эффективная коммуникация невозможна без навыков правильного использования языковых средств и умения грамотно вербализовать содержание своих мыслей как в устной, так и письменной формах. Это особенно актуально для учащихся технических вузов, как правило, обладающих более низкой речевой культурой по сравнению со студентами гуманитарных специальностей. Во многом это обусловлено такими психологическими особенностями, как технический склад ума и отсутствие языковой догадки, способствующей пониманию чисто языковых реалий. В связи с этим такая разновидность деловой игры, как ЛДИ, наиболее полно соответствует требованиям, предъявляемым к формированию коммуникативной компетенции учащихся технических вузов, и в целом способствует достижению гуманитаризации как важнейшей цели современного высшего инженерно-технического образования.

Мы уже обращались к вопросу формирования коммуникативной компетенции учащихся вузов в других работах, где отмечали, что наиболее полным нам видится определение коммуникативной компетенции, данное М. Р. Львовым: «Коммуникативная компетенция (КК) – термин, обозначающий знание языка (родного и неродного), его фонетики, лексики, грамматики, стилистики, культуры речи, владение этими средствами языка и механизмами речи – говорения, аудирования, чтения, письма – в пределах социальных, профессиональных, культурных потребностей человека. КК – одна из важнейших характеристик языковой личности. КК приобретается в результате естественной речевой деятельности и в результате специального обучения» [6, с. 92-93].

В своей статье мы предлагаем методическую разработку для проведения на занятиях по дисциплинам «Деловая коммуникация» и «Русский язык и культура речи» лингвистической деловой игры «Переговоры», способствующей формированию коммуникативной компетенции и рассчитанной на учащихся направлений подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и 23.03.01 «Технология транспортных процессов» (специальности «Логистика и управление цепями поставок», «Организация перевозок и управление на автомобильном транспорте»). Так как предлагаемая игра тесно связана с будущей профессиональной деятельностью учащихся и имеет контрольно-оценочный характер, рекомендуется проводить ее не ранее второго семестра второго курса, когда студенты уже имеют определенные знания по изучаемой специальности. Целью данной игры является совершенствование профессиональных речевых умений на базе симитированной игровой ситуации переговоров. И хотя профессиональная ситуация переговоров является немаловажной, акцент в лингвистической деловой игре делается именно на обучении языку специальности. Таким образом, лингвистическая деловая игра в первую очередь формирует так называемую языковую (= лингвистическую) компетенцию, то есть собственно владение языком на всех уровнях: фонемном, морфемном, лексическом, синтаксическом и стилистическом. Исходя из этого, лингвистическая компетенция включает в себя синтаксическую (умение верно строить устные и письменные высказывания с точки зрения законов грамматики), семантическую (умение пользоваться правилами интерпретации языковых выражений), прагматическую (умение правильно употреблять языковые выражения в коммуникации) компетенции. Кроме лингвистической компетенции, ЛДИ способствует формированию социолингвистической (то есть способности выбирать и использовать адекватные языковые формы и средства, исходя из целей коммуникации) и дискурсивной (то есть умения адекватно понимать различные виды речевых высказываний, а также строить целостные логические высказывания различных жанров, грамотно выбирая языковые средства в зависимости от целей коммуникации) компетенций. Исходя из сказанного, лингвистическая деловая игра, как правило, имеет три педагогические цели.

1. Обучение языку. Формирует навыки и умения использования языка специальности, грамматическую правильность письменной речи, то есть грамотный выбор морфологических форм слова и правильное построение словосочетаний и предложений.

2. Обучение речевой коммуникации. Активизирует навыки владения такими формами речи, как диалог и монолог.

3. Формирование профессиональной компетентности. Активизирует заинтересованность в определенной профессиональной сфере.

Формирование речевых навыков и умений в ходе проведения ЛДИ способствует становлению следующих общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций согласно ФГОС ВО по направлениям подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и 23.03.01 «Технология транспортных процессов» (уровень бакалавриата):

– способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-4 по направлению 38.03.02 / ОК-5 по направлению 23.03.01) [9; 10];

– способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации (ОПК-4 по направлению 38.03.02) [10];

– владение навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений (ПК-8 по направлению 38.03.02) [Там же];

– способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-5 по направлению 23.03.01) [9];

– способность к предоставлению грузоотправителям и грузополучателям услуг: по оформлению перевозочных документов, сдаче и получению, заводу и вывозу грузов; по выполнению погрузочно-разгрузочных и складских операций; по подготовке подвижного состава; по страхованию грузов, таможенному оформлению грузов и транспортных средств; по предоставлению информационных и финансовых услуг (ПК-10 по направлению 23.03.01) [Там же] (выделено автором статьи. – М. П.).

Работая над данной деловой игрой, мы базировались на методических принципах игрового обучения и системе оценивания деятельности участников, а также использовали перечень документации, рекомендуемый для деловой игры, которые предложены в учебнике «Речевая коммуникация», чьи авторы, О. Я. Гойхман и Т. М. Надеина [4], в свою очередь, опирались на труды Л. Г. Вишняковой, В. Я. Платонова, В. В. Подиновского, А. А. Леонтьева, Г. А. Китайгородской.

Представим некоторые **методические рекомендации по организации и проведению лингвистической деловой игры «Переговоры»**. Использование ЛДИ «Переговоры» включает следующие этапы.

**1. Предыгровой этап**, в ходе которого, преследуя основные педагогические цели ЛДИ, отрабатываются 3 группы заданий:

- упражнения, формирующие грамматические навыки, изучение профессиональной, этикетной и деловой лексики и соответствующих грамматических конструкций;
- упражнения и задания на формирование коммуникативной компетенции, в процессе которых формируются такие умения, как, например, подготовить и произнести монологическое высказывание, навыки ведения диалога, дискуссии и пр., составления деловых документов;
- задания, формирующие навыки и умения коммуникации в профессиональной сфере (работа по подбору или составлению текстов, связанных со специальностью).

**2. Определение темы игры.** Тема ЛДИ должна быть связана с учебной программой дисциплины, а также определяться ее значимостью для подготовки будущего специалиста.

**3. Формирование учебной цели.** Главная цель предлагаемого нами сценария ЛДИ «Переговоры» – формирование у студентов транспортных специальностей устойчивых навыков владения профессиональной речью на основе имитации реальной производственной ситуации.

Более конкретные учебные цели ЛДИ могут быть сформулированы следующим образом:

- интенсифицировать процесс обучения речевому взаимодействию в деловой среде;
- формировать навыки и умения грамотного употребления устной и письменной речи в процессе деловой коммуникации;
- формировать навыки совместного принятия решений;
- обучить эффективному распределению прав и обязанностей в ходе подготовки и принятия решений;
- формировать познавательную и профессиональную мотивацию учащихся;
- развивать потребность в речевом самосовершенствовании;
- закреплять и проверять усвоение материала лекционных и практических занятий.

**4. Основные этапы игры** соответствуют структуре переговоров:

1) обозначение темы/проблемы, послужившей основой для переговоров; 2) краткая характеристика проблемы; 3) изложение позиций участников переговоров; 4) ведение диалога / дискуссия / аргументация своих предложений; 5) решение проблемы; 6) завершение.

Перед игрой студентам обязательно должна быть прочтена лекция, где будут представлены основные стратегии ведения переговоров; показаны особенности каждого из этапов, обсуждены коммуникативные техники (= приемы повышения эффективности общения участников), такие, как идентификация, эмпатия, аттракция и пр., а также представлены примеры их вербального выражения; дана классификация видов аргументов; правила выдвижения тезисов и аргументов, а также логические ошибки, возникающие при нарушении данных правил.

**5. Распределение ролей** – важный момент в деловой игре. Здесь следует обращать внимание на уровень подготовленности студента, его личностные качества, а также способность устанавливать контакты с людьми. Выбор игровой роли может быть сделан как преподавателем, так и самими студентами.

**6. Анализ действий игроков и их оценка.** Как уже отмечалось, при проведении ЛДИ «Переговоры» мы используем систему оценивания, предложенную О. Я. Гойхманом и Т. М. Надеиной [Там же, с. 244-246]. Вслед за авторами мы практикуем бальную шкалу поощрений (например, за каждую этикетную формулу) и штрафов (за грамматические и речевые ошибки и т.д.). Но в отличие от О. Я. Гойхмана и Т. М. Надеиной, предлагающих не оценивать большинство аспектов, которые связаны с профессиональной деятельностью, поскольку главной целью ЛДИ является обучение коммуникации, мы довольно подробно разбираем с учащимися такие профессиональные моменты, как характер взаимодействия участников команд, личностные качества игроков, проявленные в той или иной роли, техническая грамотность при оформлении решений и пр. Кроме того, после оценивания мы рекомендуем проводить общую дискуссию, чтобы дать возможность студентам, которые не согласны с решением большинства, высказать свою точку зрения на проблему и предложить свой вариант решения. Также во время общей дискуссии учащиеся получают возможность оценить процесс игры и дать рекомендации по ее уточнению.

Рассмотрим пример применения лингвистической деловой игры для обучающихся по направлениям подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и 23.03.01 «Технология транспортных процессов» в ходе изучения дисциплин «Деловая коммуникация» или «Русский язык и культура речи».

#### ***Предыгровой этап***

Процесс работы с предыгровыми заданиями может быть довольно длительным и занимать 2-3 занятия до непосредственного начала игры. Кроме того, задания, направленные на формирование навыков монологической/диалогической речи, или задания, целью которых является развитие навыков деловой письменной речи (составление договоров, деловых писем и пр.), могут даваться учащимся на практических занятиях в ходе изучения соответствующих тем.

#### ***Варианты предыгровых заданий***

**Задание 1. А.** Прочитайте отрывки из произведений М. Твена «Том Сойер» («сделка» Тома Сойера и Гека Финна, где они обмениваются клещом и зубом), Н. В. Гоголя «Мертвые души» (торг за мертвые души между

Чичиковым и Собакевичем), Э. М. Ремарка «Три товарища» (эпизод, где главный герой Локамп пытается продать машину потенциальному клиенту).

**Б.** На примере прочитанных текстов сформулируйте некоторые правила успешных переговоров.

(*Материал для преподавателя.* Правила успешных переговоров, сформулированные на примере предложенных текстов: 1) покупателю не следует показывать своего явного интереса к предмету торга; 2) продавец, в свою очередь, должен умело подогревать интерес потенциального клиента (грамотно описывать преимущества «товара», нивелировать недостатки); 3) если клиент настроен на длительный торг, нужно быть готовым использовать все методы: от несложных уловок до психологического давления и манипуляций (яркий пример – торг Чичикова и Собакевича); 4) перед презентацией «товара» необходимо узнать о потребностях клиента, его пожеланиях, в противном случае продавец рискует потратить много времени впустую.)

**Задание 2.** Дайте определение данным ниже словам и словосочетаниям. Где это возможно, замените конструкции официального-делового стиля нейтральными выражениями.

*Автотранспортное средство, акт об оказании услуг, бондовый склад, вес брутто, вес нетто, дивизионное управление логистикой, контрагент, кросс-докинг, конфиденциальный, маркирование, пролонгированный, путевой лист, подвижной состав, реконсигнация, транспортная накладная, экспедиция.*

**Задание 3.** Вспомните правописание производных предлогов, союзов и наречий, наиболее часто встречающихся в деловой письменной речи (здесь на выбор преподавателя предлагаются различные задания, формирующие навык правописания производных предлогов и омонимичных им конструкций типа: *в течение часа – в течении реки* и т.д.).

**Задание 4.** Вставьте пропущенные буквы, раскройте скобки. Слова в скобках поставьте в правильный падеж, при необходимости используйте предлоги.

1. Не использовать (**по**)истечени... (указанный срок). 2. Пункты 1а-1б действительны (**в**)течени... всего срока действия договора. 3. (**В**)продолжени... нашего разговора неоднократно упоминались имена крупных финансовых деятелей. 4. (**В**)следстви... непредвиденных обстоятельств наша компания понесла значительный материальный урон. 5. (**В**)соответстви... (договоренностью) мы готовы предоставить Вам следующую информацию...

**Задание 5.** Изучите таблицу этикетных клише, использующихся в деловой переписке (клише для выражения благодарности, для позитивного завершения письма и др.) [11]. Какие клише, на ваш взгляд, наиболее частотны в современной деловой переписке?

**Задание 6.** Проанализируйте структурные и языковые особенности типового договора на оказание транспортных услуг (преподаватель предлагает для анализа 1-2 образца типовых договоров).

**Задание 7.** Представьте ситуацию, что Ваш партнер предлагает вам увеличить его процент от совместной прибыли (сфера Вашей деятельности – перевозки негабаритных и опасных грузов). Докажите своему партнеру, что его претензии необоснованны. Приведите не менее 2-3 аргументов.

**Задание 8.** Подготовьте презентацию на тему «Результаты, достигнутые Вашей логистической компанией за прошедший год».

### **Игровой этап (сценарий игры)**

*Инструкция для команды № 1:* Ваша компания «ВолгаТранс» предоставляет услуги по перевозке различных крупногабаритных грузов. Ваш клиент, фирма «ОптимусКлининг», просрочил срок оплаты услуг. Менеджер Вашей компании заранее напомнил руководителю отдела, занимающемуся в «ОптимусКлининг» вопросами доставки грузов, о необходимости погасить задолженность до окончания срока договора. В положенный срок деньги на счет «ВолгаТранс» не поступили. Фирма «ОптимусКлининг» является Вашим постоянным клиентом, который приносит хороший стабильный доход. Ваша задача – провести переговоры таким образом, чтобы добиться оплаты оказанных услуг и сохранить максимально положительные отношения с заказчиком.

*Инструкция для команды № 2:* Ваша фирма «ОптимусКлининг» регулярно пользуется логистическими услугами компании «ВолгаТранс». Как правило, Вы своевременно оплачиваете счета. Но в этот раз, из-за того что Вашей фирме была срочно нужна крупная сумма денег для внесения залога на покупку помещения под новый офис, срок платежа был просрочен и, таким образом, нарушены условия договора. Денег на оплату счета «ВолгаТранс» у Вас на данный момент нет. Ваша задача – договориться о максимальной отсрочке платежа и не испортить при этом отношения с поставщиком услуг.

*Состав участников игры:* В игре участвует 13-15 человек: а) руководитель отдела логистики компании «ВолгаТранс»; б) руководитель финансового отдела фирмы «ОптимусКлининг»; в) каждый руководитель набирает в свою команду 3-4 человека (менеджеры, секретари, бухгалтеры и пр.); г) 5 экспертов, цель которых – оценить работу команд до начала переговоров и во время их проведения.

*Порядок проведения игры.* До старта переговоров игроки получают информационный материал: а) инструкции с описанием ситуации, послужившей основой для переговоров; б) список документов (писем), которые они должны предоставить экспертам (для компании «ВолгаТранс» – это письмо-напоминание об оплате, письмо с предложением о переговорах; для фирмы «ОптимусКлининг» – ответы на письма с напоминанием об оплате и предложением о переговорах).

Эксперты получают образцы деловых писем и бумаг (письмо-напоминание, договор об оказании услуг) и таблицу начисления баллов. (Поощрительные баллы за 1) каждую использованную этикетную формулу; 2) правильно использованный профессиональный термин; 3) использование синонимов; 4) использование

речевой тактики; 5) правильно подобранное сравнение; 6) корректность и точность мотивации при общении. Штрафные баллы за 1) нарушение речевого этикета; 2) каждую речевую или грамматическую ошибку; 3) некорректное использование профессионального термина; 4) неаргументированное высказывание; 5) вопрос или реплику некорректного содержания.)

*Регламент игры.* Написание писем, обдумывание стратегии переговоров – 15-20 минут. Проведение переговоров – 20-25 минут. Работа экспертов по оцениванию деловой переписки и обсуждение переговоров с точки зрения достижения главной цели ЛДИ (формирование навыков владения профессиональной речью) – 10-12 минут.

*Завершающий этап* – общая дискуссия и оценивание аспектов игры, затрагивающих непосредственно профессиональную деятельность, – 10-15 минут.

### Заключение

1. Таким образом, лингвистическая деловая игра является действенным инструментом формирования коммуникативной компетенции учащихся технических вузов. Она способствует росту мотивации студентов, а также в целом активизирует учебный процесс, являясь одновременно средством обучения и мониторинга знаний. В работе определены цели и задачи ЛДИ, важнейшая из которых – формирование у студентов устойчивых навыков владения профессиональной речью на основе имитации реальной производственной ситуации.

2. Описаны методические приемы организации и проведения ЛДИ, которые призваны помочь педагогам, выбравшим деловую игру в качестве средства обучения и контроля знаний, умений и навыков студентов.

3. Предложенная авторская методика работы ЛДИ «Переговоры» с заданиями и материалами для предыгрового, игрового и завершающего этапов способствует, на наш взгляд, становлению следующих коммуникативных навыков и умений:

- навык оперирования информативным материалом текста с учетом целей реальной коммуникации;
- навык составления деловых документов;
- умение продуцировать монологическое высказывание;
- умение вести диалог и аргументированно доказывать свое мнение;
- умение продуцировать письменные тексты, относящиеся к официально-деловой сфере;
- умение давать личностную оценку, аргументируя свою точку зрения, комментировать, используя элементы оценочного характера;
- умение сознательно выбирать из текста уместные для последующего высказывания языковые средства;
- умение договариваться о распределении ролей в совместной деятельности, давать адекватную оценку собственному поведению и поведению окружающих;
- умение слушать;
- умение находить компромиссные решения;
- умение поддерживать разговор, используя различные речевые техники.

В свою очередь, указанные навыки и умения способствуют формированию общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций будущих инженеров, позволяя им в дальнейшем решать задачи в производственной сфере.

### Список источников

1. Бокарева Н. В. Конструирование деловой игры как формы обучения студентов профессиональным коммуникативным компетенциям в образовательном процессе туристского вуза: автореф. дисс. ... к. пед. н. М., 2011. 27 с.
2. Буланова-Топоркова М. В. Педагогика и психология высшей школы [Электронный ресурс]: учеб. пособие. URL: <https://scicenter.online/pedagogika-psihologiya-scicenter/pedagogika-psihologiya-vyisshey-shkoloyi.html> (дата обращения: 10.03.2020).
3. Васильева Т. О. Деловая игра как форма активного обучения в вузе [Электронный ресурс]. URL: [http://sibupk.su/upload/medialibrary/0b1/Васильева\\_Т.О.\\_ДЕЛОВАЯ\\_ИГРА\\_КАК\\_ФОРМА\\_АКТИВНОГО\\_ОБУЧЕНИЯ\\_В\\_ВУЗЕ.pdf](http://sibupk.su/upload/medialibrary/0b1/Васильева_Т.О._ДЕЛОВАЯ_ИГРА_КАК_ФОРМА_АКТИВНОГО_ОБУЧЕНИЯ_В_ВУЗЕ.pdf) (дата обращения: 10.03.2020).
4. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация: учебник. Изд-е 2-е, перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2008. 272 с.
5. Давыдов В. В. Проблемы развивающего обучения: опыт теоретического и экспериментального психологического исследования. М.: Педагогика, 1986. 240 с.
6. Львов М. Р. Словарь-справочник по методике преподавания русского языка: пособие для студентов педагогических вузов и колледжей. М.: Академия; Высшая школа, 1999. 272 с.
7. Щедровицкий Г. П. Организационно-деятельностная игра как новая форма организации коллективной мыследеятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://jarki.ru/wppress/2010/04/21/1105/> (дата обращения: 10.03.2020).
8. Эльконин Д. Б. Психология игры. Изд-е 2-е. М.: ВЛАДОС, 1999. 360 с.
9. <http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/230301.pdf> (дата обращения: 10.03.2020).
10. <http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/380302.pdf> (дата обращения: 10.03.2020).
11. <https://litararus.ru/kultura-rechi/delovaya-dokumentaciya/> (дата обращения: 10.03.2020).