

К ВОПРОСУ ОБ ОПЫТЕ ПРИМЕНЕНИЯ КЕЙС-ТЕХНОЛОГИИ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

© 2019 Н. Г. Пирогова¹, Л. В. Юрьева², Д. А. Кошкин³

¹канд. пед. наук,

ст. преподаватель центра изучения иностранных языков

e-mail: nadin040883@rambler.ru

²ст. преподаватель центра изучения иностранных языков

e-mail: luvur@mail.ru

³канд. геогр. наук,

ст. преподаватель центра изучения иностранных языков

e-mail: shadesuns@yandex.ru

*Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет
информационных технологий, механики и оптики*

В статье рассматривается проблемно-ситуативное обучение с использованием кейсов как формы занятий по иностранному языку, а также приводятся примеры кейсов и анализируются результаты занятия.

Ключевые слова: учебные кейсы в русле коммуникативного подхода в обучении иностранному языку, дискуссия, компетенции.

Внедрение проблемных методов в практическое обучение иностранному языку является одной из актуальных задач повышения качества образования высшей школы при формировании профессиональных и общих компетенций будущего специалиста. «Вшитый в ткань занятия» кейс предполагает необходимость обучающимся идентифицировать проблему из общей информации кейса. Такой формат обучения действием формирует компетенции по вычленению проблемы, разрешению противоречий и принятию решений о совместных действиях с последующим стратегическим планированием. В результате таких занятий вырабатывается навык решения практических задач, это является необходимым условием для успешного взаимодействия будущих специалистов.

Итак, кейс-технология эффективна в отношении ситуаций, содержащих проблему, контрасты, так как основана на сущностном обучении (CBI – Content-Based Instruction), в основе которого лежат «задания ориентированного обучения» (TBL – Task-Based Learning). Основная цель сущностного обучения – это освоение студентами языка в контексте любой профильной дисциплины с определенным содержанием. Содержание обучения при этом представляет интерес для студентов, они имеют возможность установить взаимосвязь между языковым материалом и знаниями в определенной области. Данный метод широко используется при обучении студентов высшей школы деловому английскому языку и позволяет успешно реализовать межпредметные связи, поскольку студенты имеют возможность применить полученные знания на занятиях по иностранному языку в отношении изучаемой специальности. Возможность использовать языковые навыки на практике закрепляет полученные студентами знания и повышает их мотивацию.

Практический опыт показывает, что, если в процессе изучения языка студенты понимают, что выполняют задания, имеющие отношение к их будущей профессиональной деятельности, они с большим желанием учатся. Именно «задания

ориентированного обучения» позволяют реализовать концепцию сущностного обучения. В основе данной концепции лежат следующие положения: отбор содержания обучения с опорой на потребности студентов, максимальное общение на занятии на иностранном языке, использование аутентичных текстов для работы в классе, возможность для учащихся сосредоточиться не только на языковом материале, но и самом учебном процессе, связь аудиторной работы с использованием полученных знаний вне класса [Nunan 2004].

Обычно деловые кейсы начинаются с описания профиля компании, за которым следует дополнительная информация, представленная в форме таблиц, диаграмм и т. д. Студенты работают с реальными заданиями и должны самостоятельно найти решение бизнес-проблеме, используя языковой материал, ранее пройденный на занятиях по деловому английскому, и знания, полученные в ходе изучения профильных дисциплин. Работая над кейсом, студенты общаются в небольших группах, что дает возможность каждому обучающемуся принять участие в дискуссии и совершенствовать свои коммуникативные навыки [Rodgers 2006].

Важно отметить, что существует разница между языковыми кейсами и кейсами по другим дисциплинам. Кейсы по различным профильным дисциплинам обычно объемны (10–40 страниц), и их содержание играет важную роль, большое внимание уделяется точности представленной в них информации и деталям. Языковые кейсы, в свою очередь, короткие, содержание представлено достаточно сжато, поскольку является лишь инструментом, тогда как языковая практика остается главной целью. Результаты работы над кейсом оцениваются в основном с точки зрения языковой компетенции.

Хотя современные УМК по деловому английскому языку, такие как Market Leader и In Company, содержат небольшие кейсы в конце каждой изучаемой темы, очевидно, что преподаватели английского языка могут сами разрабатывать языковые кейсы в сотрудничестве с преподавателями-предметниками, учитывая особенности учебной группы. Опыт такого плодотворного сотрудничества и описан в настоящей статье. Таким образом, объединив развитие языковых умений студентов и углубление их знаний в предметной области, стало возможным сделать процесс обучения более эффективным. При этом преподаватель-предметник не только участвовал в обеспечении содержания кейса, но и в его разработке. Задача преподавателя иностранного языка заключалась в том, чтобы обеспечить языковой материал и разработать план занятия.

Для успешной реализации кейс-метода преподавателю следовало ознакомить студентов с лексическими единицами и грамматическими конструкциями, которые могли понадобиться студентам для обсуждения кейса. Преподавателю было также важно четко выделить навыки и умения, над которыми будет проводиться работа, и подготовить студентов к работе, помогая им овладеть нужными языковыми единицами. Так, к примеру, студентам требовалось провести деловое собрание, и им следовало предварительно ознакомиться с выражениями, необходимыми как для председателя собрания, так и для его участников, а также фразами для выражения согласия и несогласия, выражения мнения, проверки понимания, прерывания разговора, достижения соглашения или компромисса, предоставления рекомендаций, открытия и закрытия собрания.

Holding a meeting		Taking part in discussion		Presenting information	
Functions	Useful language	Functions	Useful language	Functions	Useful language
Greetings	<i>Okay everybody thanks for coming. Well I think all of you know why we are here today</i>	Expressing an opinion	<i>As far as I'm concerned I tend to think that</i>	Taking the floor	<i>Can I make a point here? It's regarding</i>
Stating the objective	<i>I've called this meeting to discuss/brainstorm</i>	Asking for an opinion	<i>How do you feel about that?</i>	Introducing oneself	<i>It's a pleasure to be here today. I'm</i>
Presenting an agenda	<i>We have 3 items on the agenda today</i>	Expressing agreement	<i>I can't agree more that</i>	The level of involvement	<i>I am in charge of I am concerned about</i>
Welcoming participants	<i>I'm really pleased to welcome I don't think you have met</i>	Expressing disagreement	<i>I don't quite agree with you here</i>	Giving background information	<i>Concerning the problem of As you all know</i>
Giving the floor	<i>So please, give a warm welcome to [Name], would you like to start? [Name], can you fill us in on the details?</i>	Interrupting	<i>Sorry to interrupt, but I feel that Could I come in here?</i>	Keeping the ball rolling	<i>I see (what you mean) Don't you by chance/haven't you by chance? Oh, before I forget</i>
Moving on	<i>Let us move on to the next item Shall we skip the next item? I suggest we turn to the next item on the agenda</i>	Dealing with interruptions and deferring questions	<i>Hold on, please Let me finish, please If you don't mind I'd like to tackle your question a little bit later</i>	Recalling	<i>Well, it's totally slipped my mind that</i>
Timing	<i>This should take about 2 hours The meeting is due to finish at</i>	Asking for clarification	<i>I don't quite see what you mean. Could you be a bit more specific?</i>	Presenting a solution/ making suggestions	<i>Under these circumstances I suggest that we should One option/ solution might be</i>
Finishing a meeting	<i>We are short of time, so we'll have to finish We have run out of time</i>	Clarifying	<i>Let me make myself clear Am I understood? Let me run through that one more time</i>	Asking for contribution and opinions	<i>So, let's put our heads together and discuss what we can do</i>

В случае если студентам предстояло провести деловые переговоры, преподавателю нужно было ознакомить студентов с конструкциями, которые помогли бы им внести предложение, согласиться с ним или отклонить его, выдвинуть условия, пойти на уступки, попросить разъяснения, резюмировать сказанное, отложить принятие решения, заключить сделку. На занятиях предлагались разнообразные кейсы для работы в микрогруппах. Найдя решение проблемы, студенты делали групповые презентации. Особый акцент преподавателем ставился на связи кейсов с будущей профессиональной деятельностью обучающихся.

Кейс 1. Work in a group and hold a meeting in order to solve the following problem. The rent fee for your office has been increased by 35% because your office is located in the downtown. In fact all business centers have increased their fees in the downtown. For the status of your company it is more prestigious to have the office in the center of the city, but overall you can't afford this fee. Discuss the problem and find the solution.

Кейс 2. You work for an international company in the field of chemical production. Your production is quite hazardous and harmful for the environment. Currently some local people started campaigning against your factory because they believe that this production

does harm to their health and damages the environment. Hold the meeting with your team to define your future strategy on how to solve that problem and reverse the situation. Think of the ways to improve and enhance your image as an ethical and environmentally friendly company.

На занятии по английскому языку в группе магистров мегафакультета компьютерных технологий и управления, факультета программной инженерии и компьютерной техники групп Р4215, Р4217 Университета ИТМО также применялся кейс-метод. Образовательная цель заключалась в развитии иноязычной коммуникативной компетенции. Развивающая цель занятия была направлена на развитие интеллектуальных способностей магистров, то есть на формирование умения вести свободную дискуссию на английском языке в профессиональном контексте. Воспитательная цель занятия предполагала развитие личности обучающихся, а именно: внимательно слушать и понимать собеседника. После организационной части (введение в контекст и целеполагание) обучающиеся повторили и закрепили ранее усвоенные знания. Для актуализации своих знаний магистры повторили 5 типов вопросительных предложений (Yes/No questions; Wh-questions; Or questions; subject questions; tag questions), затем они составили логико-смысловую карту (mind-mapping). Это упражнение, в котором реализовались приемы возникновения ассоциаций: в центре карты писали ключевое слово "Company", по ассоциации с которым магистры задавали различные вопросы. Также они повторили фразы, выражающие мнение, согласие/несогласие, просьбу и другие речевые образцы для последующего использования их в дискуссии. Для повышения интереса к проведению занятия по кейс-методу была проведена игра «Да-Нет». Один студент рассказывал о какой-то профессии, не называя ее (обязанности, график и условия работы, преимущества и недостатки), и отвечал на вопросы партнера «да» или «нет», остальные должны были догадаться, о какой профессии идет речь (web-designer, IT specialist, technologist, etc.). После вступительной части занятия магистрам было предложено следующее задание-кейс.

You are a customer. You've ordered a web-page for your new company (think of its name, sphere of business, main products).

You are a web-designer. You have an order and you are going to create a web-page for your customer.

Discuss with your customer all the information that should be on the webpage and make a plan how to structure it. Your questions may be about:

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| • name and location; | • name and location; |
| • sphere of business; | • sphere of business; |
| • main activities and products; | • main activities and products; |
| • company history; | • company history; |
| • management and contacts; | • management and contacts, etc. |
| • main figures, etc. | |

Обучающимися были условно созданы две компании, а также команда экспертов. Наиболее интересные предложения (грамматика и орфография сохранены):

Customers' suggestions: «Why do service companies make changes to the site for a long time? «I would like to see some prototypes of your projects because I am not sure if I would take risks of prepayment». «It also should contain contact info, some information about our clients, certificates, clients' reviews, contact forms to ask questions addressed to the top

manager, good work up for different devices, browsers, a mobile application, ability to create a route from user's position, on-line booking a visitor's time».

Web-designers' suggestions: «We offer you good conditions». «We can support any version. We have our own server. Have you got your own domain? Would you like us to host the web page on our server? We have a lot of banners on which we can place many resources. Let's talk about price. We want 1000 dollars and 50 per cent prepayment of the total price. Your requirements are not clear. I like an idea of on line chat bot you want to have. We can create some additional features such as tabl.bar of header for good navigation». «We are going to sign the contract for our extra service for additional price. Our service includes the domain name, the host and 24 hours support. Take it or leave it».

В результате активного обсуждения стороны договорились о заключении договора и представили четкие предложения по решению проблемы. Домашним заданием было определить проблему в профессиональной сфере и представить ее на обсуждение на следующем занятии. Приводится один из кейсов, предложенный магистром А. Бабушкиным: "Developing Mobile Application with two platforms (iOS, Android)" – (features): price calculator, company news, useful topics, actual stock, product request, sending e-mails to the top manager, about us, contacts.

Резюмируя, отметим, что кейс-метод дает возможность обучающимся реализовать свой потенциал в разных профессиональных областях. Применение кейс-технологии способствовало активизации и повышению мотивации, улучшению аналитических и управленческих навыков, развитию критического мышления. Кейсовый метод позволил совершенствовать умения рецептивных и продуктивных видов речевой деятельности. Подход развивал коммуникативные навыки и формировал дискуссионную культуру обучающихся: выражение согласия и несогласия, проверка правильности понимания и разъяснение, обсуждение преимуществ и недостатков, внесение предложений и достижение соглашения, участие в деловых встречах, обсуждение контракта, выступление с презентацией. Обучающиеся научались вести групповой диалог, сравнивать точки зрения на английском языке, выделять приоритеты. Работа в группах разного формата расширила общее информационное поле, активизировала словарный запас, развивала организационные способности, навыки командной работы и общения с аудиторией.

Библиографический список

Полат Е.С., Бухаркина М.Ю. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования: учеб. пособие для студ. вузов. 2-е изд., стер. М: Академия, 2008. 368 с.

Nunan D. Task-Based Language Teaching. Cambridge, England: Cambridge University Press. 2004. URL: <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511667336>

Rodgers D. Business Communications. International Case Studies in English. (sixth edition). Cambridge, England: Cambridge University Press. 2006