

3. Пастушенко Д. С. К вопросу о финансово-правовой природе банковского кредита / Д. С. Пастушенко // Актуальные проблемы банковского права в России : сб. статей междунар. науч.-практ. конф. (июнь, 2007). – Пенза, 2007. – С. 44.
4. Селезнев А. В. Оценка качества кредитного портфеля в условиях кризиса / А. В. Селезнев // Банковское кредитование. – 2009. – № 3. – С. 1-4.
5. Эриашвили Н. Д. Банковское право : учебник / Н. Д. Эриашвили. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана; Закон и право, 2002. – С. 190.

Дорогих Р.В.

УДК 378.147

## УЧЕБНЫЕ ИГРЫ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИФИКАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В РАЗНЫХ ОБЛАСТЯХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ И ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Актуальность.** Ежегодно возникает сложное задание: что еще предложить требовательной управленческой аудитории, чтобы изучение иностранных языков имело практическую пользу, положительно работало на репутацию будущей профессиональной деятельности, и, особенно важно, было интересным для самих участников.

**Цель** нашего исследования - выяснить, что представляет собой учебная игра и насколько она эффективна при обучении иностранным языкам.

Одним из самых популярных приемов обучения иностранным языкам студентов-менеджеров является бизнес-игра. Она относится к так называемым методам интерактивного обучения. Для бизнес-игр характерно: наличие имитационной модели процесса, который изучается, активное взаимодействие всех участников при выработке стратегии и принятии управленческих решений, знания профессиональной терминологии.

Сам игровой характер данного метода отвечает особенностям ведения современного бизнеса, в котором совмещаются и технологии и творчество. Еще к началу игры нужно выбрать тему, наметить проблему, решение которой должно быть найдено в ходе игры. Потом создается условная ситуация, которая имитирует конкретную деятельность людей и их отношения. Тот, кто готовит ролевую игру, должен предварительно определить роли, которые будут выполнять ее участники. На следующем этапе надлежит подготовить документацию, которой будут пользоваться участники игры, разработать систему поощрений и штрафов.

Наиболее распространены игры, связанные с типичными ситуациями продаж и переговоров, командообразованием, поведением при стрессовой ситуации. Игра вносит элемент конкурентоспособности в процесс познания и способствует более быстрому освоению многих языковых навыков [2, с. 61].

Бизнес-симуляция - это максимально приближенная к реальности имитация процессов управления и принятия решений. Участники управляют компанией, выбирают стратегические цели для ее развития, принимают решения, выстраивают взаимоотношение с клиентами, персоналом и акционерами, то есть решают все те задания по управлению, с которыми сталкиваются топ-менеджеры любой крупной корпорации [3, с. 178].

Игры в стиле **бизнес-симуляторы** имитируют разные жизненные ситуации и позволяют вам заняться самим разным бизнесом от фермерского хозяйства до собственной автозаправки, популярного кафе или модного бутика. Приведем пример таких бизнес-игр:

**Newspaper Manager** - is an attractive, imaginative newspaper-management game for up to four players. In Newspaper Manager, your goal is to take your paper to the number one spot in order to fatten your boss bank account and thereby convince him to finally give you that top job. To drive up the circulation numbers, you have to make the right adjustments in areas such as marketing (TV, radio, even billboards), staff (how many reporters, how old and how skilled), sections (percentage of news, sports, business, entertainment articles), and price. You must accomplish this, of course, while staying within budget. As you make these key decisions, sales figures will respond, either positively or negatively.

**Stock Market Trading Game** - is a challenging securities market trading simulation. You can buy and sell stocks, bonds, currencies, and penny stock securities in different randomly generated market scenarios. SpecTrader+ uses a forward pricing model combined with randomly generated economic news releases and other news stories, to create challenging securities markets that test your trading and investing skills in an entertaining and educational game environment. SpecTrader will take you through simulated securities markets at beginner, intermediate and expert levels.

Среди активных форм обучения иностранным языкам преобладают проблемные семинары, круглые столы, деловые игры, «мозговые штурмы», «кейс-стади», дискуссии, аутотренинги. Идет постоянный интерактивный диалог на профессиональном иностранном языке. Информативность, наглядность, возможность сравнивать большое количество показателей позволяет поддерживать высокий уровень участников. Из позитивных сторон стоит отметить разнообразие заданий, которые можно решать с помощью симуляции в рамках учебного заведения: обучение конкретным знаниям в области бизнеса,

**УЧЕБНЫЕ ИГРЫ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИФИКАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА  
В РАЗНЫХ ОБЛАСТЯХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ И ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

работа с финансовой информацией, ценообразование, утилизация производственных мощностей, выбор стратегии компании и развитие навыков влияния в команде.

Безусловно, важным преимуществом бизнес-игры является эмоциональное переживание за результат – участники радуются и торжествуют, заняв первое место на рынке, горюют, теряя прибыль, страдают от плохо спрогнозированных продаж и агрессивных действий конкурентов. Искреннее переживание самых разных и часто неожиданных ощущений создает высокий уровень увлеченности и усвоения знаний. Данный аспект является преимуществом бизнес-симуляции, поскольку участники могут попробовать самый невероятный сценарий управления компанией, проверить свои гипотезы в действии [1, с. 81]. Острота переживаний делает бизнес-симуляцию идеальным инструментом, когда нужен формат, который совмещает элементы развлечения и обучения иностранному языку так, чтобы время, потраченное на такое мероприятие, принесло не только хорошее настроение, но и практическую пользу. В ходе специальный термин – «трентетеймент» – от английских слов training (тренинг) и entertainment (развлечение).

У процесса игры есть очень четкая структура и свои закономерности развития. Первый раунд – участники привыкают к рабочим интерфейсам, учатся прочитывать информацию на иностранном языке о рынке и действиях конкурентов. Второй – предпринимают взвешенные шаги. Очень важно дать участникам возможность взвесить и осознать взаимосвязь между их идеями, решениями и результатом. Следует давать достаточно времени на работу с большим объемом данных и обсуждения в группе. При неосторожном сокращении времени может исчезнуть основной смысл бизнес-симуляции – осознание того, какая информация важна для принятия решений, что привело к тем или другим результатам.

Учебная деловая игра (УДИ) - это специально организованная игра, которая активизирует учебный процесс и, сравнительно с традиционной формой проведения практических занятий, имеет некоторые преимущества. Она обуславливает не только заинтересованность каждого из ее участников в более глубоком знании исследуемой проблемы, но и предоставляет им возможность формировать и повышать профессиональное мастерство. В то же время деловая игра способствует выявлению таких качеств личности, как дисциплинированность, ответственность, умение взаимодействовать с коллективом, обеспечивает большое эмоциональное участие в образовательном процессе.

Диалог в учебной деловой игре становится одним из основных средств взаимостимуляции, коррекции мыслей, фактором, который мобилизует резервы памяти и мышления. Задание педагога во время такой игры заключается в том, чтобы активизировать неиспользованные интеллектуальные и творческие ресурсы каждого участника игры.

Учебные игры приносят в процесс учебы дополнительный психотерапевтический эффект, который допускает снятие страха, скованности, робости перед аудиторией и одновременно способствует формированию навыков эмоциональной саморегуляции.

**Вывод.** Использование игр в обучении иностранным языкам помогает наладить межличностные взаимоотношения между участниками, создать благоприятные условия для развития креативных индивидуальностей, учит выделять важное, планировать деятельность, распределять функции, критически мыслить, достигать значительных результатов, преодолевать проблемные ситуации. Студенты получают опыт позитивного эмоционального взаимодействия и творческого решения заданий в нестандартных ситуациях. Погрузившись в атмосферу нестандартных ситуаций и неформального общения, легко проявить и увидеть потенциал каждого участника.

**Источники и литература:**

1. Алексеев В. А. Практикум по маркетингу. Задание, тесты, ситуации, деловые игры, упражнения, задания / В. А. Алексеев, Н. Т. Савруков, А. Н. Савруков. – СПб. : Политехника, 2001. – 212 с.
2. Бабкин В. Ф. Деловые имитационные игры в организации и управлении : учеб. пособие / В. Ф. Бабкин, С. А. Баркалов, А. В. Щепкин. – Воронеж : ВГАСУ, 2004. – 207 с.
3. Трайнев В. Учебные деловые игры в педагогике, экономике, менеджменте, управлении, маркетинге, социологии, психологии / В. Трайнев. – М. : Владос, 2005. – 303 с.