





Обучение Elevator Pitch на занятиях по иностранному языку в техническом вузе как ключевому навыку современной научной коммуникации

Анастасия Николаевна Кравченко , Оксана Викторовна Маруневич *
ФГАОУ ВО «Московский физико-технический институт (научно-исследовательский университет)»
141701, Российская Федерация, Московская обл., г. Долгопрудный, Институтский пер., 9, стр. 1
*Адрес для переписки: marunevich.ov@mipt.ru

Аннотация

Актуальность. В условиях междисциплинарности и глобализации науки ключевым навыком для современных исследователей является умение эффективно коммуницировать с различной аудиторией. В этой связи особое значение имеет жанр Elevator Pitch – краткая презентация, позволяющая ученым привлекать внимание к исследуемым проблемам, устанавливать профессиональные контакты и получать финансовую поддержку для своих проектов. Обучение указанному жанру студентов технических вузов на занятиях по иностранному языку способствует развитию навыков научной коммуникации и подготовке к профессиональной деятельности в международной среде. Цель исследования – оценить влияние обучения жанру Elevator Pitch на развитие навыков научной коммуникации у студентов технических вузов на занятиях по иностранному языку.

Методы исследования. Использованы методы опытно-экспериментального обучения и статистический анализ данных с использованием *t*-критерия Стьюдента. Эксперимент проводился в рамках курса английского языка для научно-исследовательских целей в Московском физико-техническом институте. В исследовании приняли участие студенты 3-го курса бакалавриата ($N = 132$) по всем направлениям подготовки. В экспериментальной группе внедрялась система заданий на подготовку Elevator Pitch, в то время как контрольная группа обучалась по стандартной программе. На контрольном этапе сравнивалась результативность экспериментальной и контрольной групп в условиях симуляции профессионально-ориентированных ситуаций (ролевые игры Job Interview; Sell Your Research), для которых характерно использование жанра самопрезентации. Эффективность самопрезентации оценивалась исходя из следующих критериев: а) структура изложения; б) адаптация речи под конкретную аудиторию; в) стилистическое оформление речи; г) тайминг. При оценивании применялась комбинация преподавательской оценки и peer assessment.

Результаты исследования. По сравнению со студентами контрольной группы (КГ) студенты экспериментальной группы (ЭГ) показали статистически значимый прирост умений ($p \leq 0,05$) по таким критериям, как структура изложения, адаптация речи под аудиторию, стилистическое оформление речи и тайминг. Peer assessment в ролевых играх выявила предпочтение аудитории в пользу студентов, обучавшихся Elevator Pitch в экспериментальной группе (61 % предпочтений в пользу ЭГ для игры Job Interview; 64 % предпочтений в пользу ЭГ для игры Sell Your Research).

Выводы. Студенты экспериментальной группы значительно улучшили свои навыки научной коммуникации, самопрезентации и презентации исследований в условиях, имитирующих реальные ситуации. Обучение Elevator Pitch является эффективным инструментом для развития навыков научной коммуникации у студентов технических вузов. Внедрение заданий на подготовку Elevator Pitch в программы обучения иностранному языку способствует успешной профессиональной коммуникации, установлению контактов и привлечению внимания к научным исследованиям.

Ключевые слова: elevator pitch, научная коммуникация, обучение иностранному языку, профессиональное взаимодействие, технический вуз

Благодарности. Авторы выражают искреннюю благодарность многоуважаемым рецензентам за ценные советы и профессиональные комментарии, предоставленные в ходе рецензирования статьи.

Финансирование. Это исследование не получало внешнего финансирования.

Вклад авторов: А.Н. Кравченко – постановка проблемы исследования, сбор эмпирических данных, интерпретация полученных данных, анализ результатов эмпирического исследования, написание черновика рукописи. О.В. Маруневич – разработка концепции исследования, анализ научной литературы по проблематике, сбор эмпирических данных, дизайн исследования, редактирование текста статьи.

Конфликт интересов. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Для цитирования: *Кравченко А.Н., Маруневич О.В. Обучение Elevator Pitch на занятиях по иностранному языку в техническом вузе как ключевому навыку современной научной коммуникации // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2025. Т. 30. № 1. С. 67-83. <https://doi.org/10.20310/1810-0201-2025-30-1-67-83>*

Original article

<https://doi.org/10.20310/1810-0201-2025-30-1-67-83>

Enhancing scientific communication skills through Elevator Pitch instruction in ESP classes at technical universities

Anastasia N. Kravchenko , **Oksana V. Marunevich** *

Moscow Institute of Physics and Technology (Research University)

1 bldg, 9 Institutsky Ln., Dolgoprudny, 141701, Moscow Region, Russian Federation

*Corresponding author: marunevich.ov@mipt.ru

Abstract

Importance. In the context of increasing interdisciplinarity and the globalization of science, a critical skill for modern researchers is the ability to communicate effectively with diverse audiences. In this regard, the Elevator Pitch genre holds particular significance. As a concise and compelling presentation format, it enables researchers to capture attention for their work, establish professional connections, and secure funding for their projects. Integrating the teaching of this genre into ESP courses for students at technical universities can foster the development of scientific communication skills. Such training not only enhances their ability to articulate research ideas but also prepares them for active participation in the global professional arena. The purpose of the study is to evaluate the impact of Elevator Pitch training on the scientific communication skills development among students of technical universities in foreign language classes.

Materials and Methods. The study employed experimental learning methods and conducted statistical data analysis using the Student's *t*-test. The experiment was integrated into the English for Research Purposes course at the Moscow Institute of Physics and Technology (MIPT). The study involved 3rd-year bachelor's students ($N = 132$) in all areas of training. The experimental group was exposed to targeted tasks designed to develop Elevator Pitch skills, while the control group followed the standard curriculum. At the control stage, the effectiveness of the experimental and control groups was compared in conditions replicating professionally-oriented situations (role-playing games "Job Interview" and "Sell Your Research"), which are characterized by the use of the self-presentation genre. The effectiveness of self-presentation was assessed based on the following criteria: a) structure of the presentation; b) adaptation of speech to a specific audience; c) stylistic design of speech; d) timing. The assessment was conducted using a combination of instructor and peer assessments.

Results and Discussion. Compared with the students of the control group, the students of the experimental group showed a statistically significant increase in skills ($p \leq 0.05$) according to criteria such as presentation structure, speech adaptation to the audience, speech stylistic design and timing. Peer assessment in role-playing games demonstrated audience preference for students who learned Elevator Pitch in the experimental group (61 % preference for the EG in the Job Interview game and 64 % preference for the EG in the Sell Your Research game). These results underscore the effectiveness of the Elevator Pitch training in enhancing students' ability to communicate complex scientific ideas clearly and persuasively.

Conclusion. Students in the experimental group demonstrated significant improvement in key areas of scientific communication skills, including self-presentation and the ability to effectively present research in simulated real-world scenarios. Elevator Pitch training is a highly effective pedagogical tool for fostering scientific communication skills among students in technical universities. Incorporating Elevator Pitch preparation tasks into foreign language curricula not only enhances students' ability to engage in professional communication but also facilitates the establishment of academic and professional networks.

Keywords: elevator pitch, scientific communication, foreign language teaching, professional interaction, technical university

Acknowledgments. The authors extend their sincere gratitude to the esteemed reviewers for valuable advice and professional comments provided during the review of the article.

Funding. This research received no external funding.

Authors' Contribution: A.N. Kravchenko – statement of the research problem, collection of empirical data, has analyzed obtained data, analysis of the results of an empirical study, writing – original draft preparation. O.V. Marunovich – research concept, has analyzed scientific literature, collection of empirical data, design of research, has edited the article.

Conflict of Interests. The authors declare no conflict of interests.

For citation: Kravchenko, A.N., & Marunovich, O.V. (2025). Enhancing scientific communication skills through Elevator Pitch instruction in ESP classes at technical universities. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki = Tambov University Review. Series: Humanities*, vol. 30, no. 1, pp. 67-83. <https://doi.org/10.20310/1810-0201-2025-30-1-67-83>

АКТУАЛЬНОСТЬ

Современные научные исследования отличаются междисциплинарным подходом, что влечет за собой формирование международных исследовательских групп, объединяющих экспертов разных областей знания. Возрастающая сложность интерпретаций явлений природы и общества делает монодис-

циплинарные исследования все менее актуальными и ведет к стремительному развитию новых направлений в науке на стыке дисциплин (бионика, нейропедагогика и др.). При этом современная наука существует в многообразии взаимодействия с обществом на социальном, экономическом, политическом и культурном уровнях. Применительно к отдельно взятому исследователю это означает,

что профессиональное общение в сфере науки более не сводится к обмену фактами в узкоспециализированном кругу, а представляет собой двусторонний диалог с представителями различных слоев общества, который предполагает умения межличностного общения [1; 2].

Многочисленные исследования подтверждают, что умение общаться имеет решающее значение для достижения успеха в карьере, в том числе в научной среде. В частности, ряд лонгитюдных исследований [3–6] свидетельствует, что в академической среде нетворкинг непосредственно связан с темпами роста зарплаты с течением времени, а также с удовлетворенностью карьерой как у начинающих ученых, так и исследователей с многолетним опытом. Результаты опроса выпускников крупного американского университета показали значительную связь между количеством профессиональных связей и количеством продвижений по службе, ростом заработной платы и карьерным успехом в целом [7]. Основываясь на теории социальных сетей, Д. Брасс пришел к выводу, что широкая сеть «слабых связей» более эффективной, чем одна или две «сильных связи», поскольку от широкого круга лиц человек получает доступ к более широкому пулу рекомендаций и источников информации [8]. Кроме того, ученые, обладающие развитыми коммуникативными навыками, чаще публикуются в высокорейтинговых журналах и получают финансирование для своих проектов [9].

Таким образом, современному ученому необходимо уметь коммуницировать с аудиторией весьма различного уровня понимания дисциплины и даже вовсе не связанной с наукой. В связи с этим можно утверждать, что обучение научной коммуникации, в частности, иноязычной, должно стать неотъемлемой частью подготовки специалистов в высших учебных заведениях технического профиля.

Нередко можно наблюдать, что начинающему ученому требуется помощь более опытных коллег в четком формулировании

своей исследовательской идеи. Данное умение чрезвычайно важно для установления различных профессиональных контактов, к примеру, для успешного прохождения собеседования, выступления перед потенциальными инвесторами, нетворкинга во время конференции, оформления заявки на грант, и в целом общения с коллегами из смежных, или же далеких, областей знания.

Мы предлагаем рассмотреть методический потенциал жанра Elevator Pitch как одного из заданий, способствующих развитию умений устной научной коммуникации на иностранном языке. Elevator Pitch представляет собой краткую (в среднем, менее минуты) самопрезентацию для ситуаций профессионального общения, которая обычно выступает в качестве «завязки» для более конструктивного диалога с новым коллегой, потенциальным работодателем или другими заинтересованными лицами. Предполагается, что речь составлена таким образом, чтобы охватить характерные для самопрезентации вопросы (Кем является говорящий? Какова его область деятельности? В чем уникальность / значимость / польза / потенциал его деятельности?) и заинтересовать слушателя.

Изначально жанр Elevator Pitch ассоциирован с английским для деловых целей, о чем свидетельствует множество трудов и курсов, обучающих самопрезентации для нужд бизнеса, например, курсы “The Art of the Elevator Pitch” от Гарвардской школы бизнеса, “Personal Branding: Deliver a Clear Elevator Pitch” и “Elevator Pitch: Write, Craft, & Deliver a Perfect Pitch” от образовательной платформы Udemy, “Pitching and Presenting” от Университета Неймегена и др. При этом работы и практические курсы с обоснованием ценности Elevator Pitch для научной коммуникации практически отсутствуют, что и послужило мотивацией к написанию данного исследования.

Мы рассматриваем Elevator Pitch как один из ключевых жанров для обучения научной коммуникации студентов технического профиля в силу своей компактности и коммуникативной направленности. Цель ис-

следования заключается в оценке влияния обучения жанру Elevator Pitch на развитие навыков научной коммуникации у студентов технических вузов на занятиях по иностранному языку. Достижению указанной цели способствует решение следующих задач:

- разработать пошаговые рекомендации по разработке и внедрению задания Elevator Pitch в курс «Английский для научно-исследовательских целей», включая подготовку презентации (выбор контекста, анализ аудитории, структурирование речи, языковое оформление и практика с обратной связью);
- организовать эксперимент с внедрением заданий на подготовку Elevator Pitch в учебный процесс и сравнение результатов в экспериментальной и контрольной группах;
- провести ролевые игры (“Job Interview” и “Sell Your Research”) для имитации профессионально-ориентированных ситуаций и оценки умений студентов применять навыки Elevator Pitch в реальных условиях;
- проанализировать результаты эксперимента с использованием статистических методов (*t*-критерий Стьюдента) для определения значимости улучшений в навыках научной коммуникации у студентов экспериментальной группы;
- сравнить результаты оценивания сверстниками и преподавателем для определения влияния обучения Elevator Pitch на успешность студентов в ситуациях самопрезентации и презентации исследований;
- выявить потенциальные сложности, с которыми могут столкнуться преподаватели и студенты при подготовке данного вида заданий.

Обучение жанру Elevator Pitch помогает студентам эффективно презентовать свои идеи, устанавливать профессиональные контакты и успешно взаимодействовать в международной научной среде.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Методические основы проектирования и реализации задания Elevator Pitch. Elevator Pitch представляет собой лингвори-

торический жанр профессионального общения (чаще всего делового) и является конвергентным речевым жанром, характеризующимся такими признаками, как коммуникативная ситуация, цель сообщения, адресант, адресат, аргументативный компонент, композиция высказывания и его языковое воплощение. По утверждению Криса О’Лири, подготовка эффективного Elevator Pitch подчиняется правилу 9С. Иными словами, Elevator Pitch как жанр коммуникации должен быть concise (краткий), clear (понятный), compelling (убедительный), credible (заслуживающий доверия), conceptual (концептуальный), concrete (конкретный), customized (индивидуализированный), consistent (последовательный) and conversational (устный) [10]. Основываясь на классификации речевых жанров Т.В. Шмелевой, мы относим Elevator Pitch к информативно-императивным речевым жанрам, так как коммуникативная интенция адресанта заключается в его воздействии на адресата (лицо/группу лиц) с помощью вербальных и невербальных средств [11]. Согласно П.М. Гетти, целью Elevator Pitch является выполнение аудиторией определенного посткоммуникативного действия (установление деловых контактов, одобрение грантовой заявки, согласие на финансирование проекта и т. д.) в интересах говорящего [12]. Продуманность, публичность и подготовленность Elevator Pitch также позволяют отнести его к риторическим жанрам, под которыми традиционно понимается «исторически сложившийся устойчивый тип риторического произведения, единство особых свойств формы и содержания, определяемое целью и условиями общения и ориентированное на предполагаемую реакцию адресата» [13]. В связи с этим некоторыми исследователями предлагается обучение созданию Elevator Pitch по канонической схеме риторики: от инвенции, через диспозицию, элокуцию и меморию, к акцию [14].

Среди отличительных черт Elevator Pitch как вербальной презентации следует выделить жесткое ограничение по времени. Это ограничение варьируется в пределах 60–90

секунд, или же 150–200 слов, что, собственно, детерминировано жанровыми особенностями данного типа представления информации. Проведенный нами в рамках подготовки к занятиям анализ 82 примеров Elevator Pitch, представленных на ежегодный конкурс Калифорнийского института регенеративной медицины, показывает, что длительность питчей также может составлять от 40 до 120 секунд и от 50 до 220 слов¹.

Возникновение термина “Elevator Pitch” датируется 1854 г., когда на Всемирной выставке в Нью-Йорке Э. Грейвз Отис представил первый в мире лифт с системой аварийного тормоза. По легенде, он установил лифт в центре зала, поднялся на нем наверх и перерезал трос, продемонстрировав таким образом безопасность лифтов нового типа и сделав им запоминающуюся рекламу [15]. Однако как инструмент презентации информации в виде быстрого изложения основной идеи продукта, проекта или услуги Elevator Pitch получил развитие в США лишь в 1970–1980-х гг. Развитие данного жанра было обусловлено рядом социальных, экономических и технологических факторов, которые сформировали новую бизнес-культуру и подходы к презентации идей. В частности, 1970–1980-е гг. в США стали периодом активного развития предпринимательства и венчурного капитала. В это время начался расцвет технологической индустрии, особенно в Кремниевой долине [16]. Стартапы и небольшие компании искали способы привлечения инвестиций, а инвесторы нуждались в быстром и эффективном способе оценки перспективности проектов, поэтому Elevator Pitch стал идеальным инструментом для таких ситуаций, так как позволял за короткое время донести суть идеи и заинтересовать слушателя. Данная возможность появляется лишь в ситуации, когда автор сообщения и адресат временно уравниваются в поведенческом статусе, что влияет на их речевое взаимодействие. Наиболее яркий пример такой ситуации –

¹ California Institute of Regenerative Medicine. URL: https://www.cirm.ca.gov/stem-cell-videos/?field_voc_video_event_tid%5B0%5D=746 (accessed: 23.10.2024).

случайная встреча в ограниченном пространстве лифта, которым пользуются как служащие нижнего звена, так и топ-менеджеры компании, и где ситуативная роль временно оттесняет основную.

Как уже было отмечено, изначально Elevator Pitch возник в бизнес-среде, однако его универсальность и эффективность сделали его популярным инструментом в науке, образовании, личном брендинге и некоммерческом секторе, однако его структура, фокус и аудитория могут значительно различаться в зависимости от сферы применения (табл. 1).

Что касается науки, то в этой сфере Elevator Pitch – это мощный инструмент для коммуникации, который помогает ученым привлекать внимание, ресурсы и поддержку для своих проектов. Вместе с тем сложность научных идей часто затрудняет их понимание неспециалистами [17]. Это одна из ключевых проблем, с которой сталкиваются ученые при коммуникации своих исследований. Поэтому умение адаптировать сложные концепции для широкой аудитории становится критически важным навыком.

Исходя из вышесказанного и основываясь на выделенных нами особенностях Elevator Pitch как жанра научной коммуникации, мы предлагаем следующий подход к постановке задания для студентов младших курсов научно-технического профиля. Подготовка к презентации Elevator Pitch происходила в несколько этапов.

1. *Выбор контекста*, на который будет опираться речь. Как мы помним, Elevator Pitch – это, прежде всего, самопрезентация. Студенты младших курсов могут еще не располагать достаточным опытом в научно-технической отрасли, поэтому, в случае отсутствия собственных проектов, мы считаем допустимым выбрать научную статью из рецензируемых источников и использовать это исследование в качестве контекста для подготовки речи.

2. *Постановка задачи*, которую преследует презентация. В данном случае следует учитывать характеристики ситуации и желаемый эффект речи, к примеру, заинтересовать

Таблица 1

Ключевые отличия Elevator Pitch в бизнесе и других сферах

Table 1

Key differences of Elevator Pitch in business and other areas

Сфера применения	Цель	Аудитория	Фокус	Пример
Бизнес	Привлечение инвестиций, продажа продукта / услуги, установление партнерских отношений	Инвесторы, потенциальные клиенты, бизнес-партнеры	Прибыльность и коммерческий потенциал продукта / услуги, их уникальность или конкурентные преимущества	Ежегодно компании теряют миллионы долларов из-за неэффективного управления проектами. Наше инновационное программное обеспечение автоматизирует управление проектами, при этом сокращая затраты на 30 %. В отличие от конкурентов, наше ПО полностью интегрируется с основными CRM-системами. Мы ищем \$200000 для выхода на международный рынок
Наука	Привлечение финансирования для исследований, популяризация науки, установление сотрудничества	Научные фонды, коллеги-ученые, широкая общественность, частные инвесторы	Научная новизна и актуальность, потенциальное влияние на общество или науку, практическая применимость исследования	Традиционные методы лечения рака имеют серьезные побочные эффекты. Наша исследовательская группа разрабатывает терапию на основе наночастиц, которая минимизирует повреждение здоровых клеток. Наш метод уже показал эффективность в доклинических испытаниях. В настоящее время ищем партнеров для проведения клинических испытаний
Образование	Привлечение учащихся, презентация инновационных методик обучения, поиск финансирования для образовательных проектов	Обучающиеся, родители, федеральные и муниципальные власти	Польза для учащихся, инновационность методик, долгосрочные результаты	Многие учащиеся испытывают трудности в изучении физики в связи со сложностью самой дисциплины. Наша платформа использует игровые методы для обучения физике. Ученики, использующие нашу платформу, улучшают свои результаты ОГЭ и ЕГЭ на 25 %. Мы ищем школы для пилотного внедрения данной программы
Некоммерческий сектор	Привлечение доноров, волонтеров, повышение осведомленности населения о социальных проблемах, поиск партнеров / инвесторов для реализации проектов	Доноры, волонтеры, представители государственных организаций, инвесторы	Социальное воздействие, масштаб проблемы, результаты предыдущей работы	Каждый пятый ребенок в нашем регионе живет за чертой бедности. Мы предоставляем бесплатное питание и дополнительные образовательные программы для таких детей. За последний год мы помогли 1200 детям. Поддержите нас, чтобы помочь еще большему числу детей
Личный брендинг	Работодатели, коллеги, участники профессиональных мероприятий	Поиск работы, установление профессиональных связей, продвижение личного бренда	Профессиональные достижения, уникальные навыки и опыт, ценность для компании / команды	Компании часто сталкиваются с низкой вовлеченностью сотрудников. Я специалист по HR с 8-летним опытом внедрения программ мотивации. Мои программы увеличили вовлеченность на 30 % в предыдущих компаниях. Я ищу возможность применить свои навыки в Вашей компании

Источник: составлено авторами на основе [10].

Source: compiled by the authors based on [10].

потенциального коллегу для дальнейшей коллаборации; рассказать о себе в процессе нетворкинга на конференции; объяснить суть своего исследования представителю широкой публики; записать видео-визитку; произвести впечатление на потенциального работодателя и т. д. Перечисленные факторы напрямую влияют на характер Elevator Pitch, например, будет ли она заученной или ситуативной, а также на целеполагание презентации. Подразумевается, что постановка задачи будет отличаться в зависимости от характера ситуации. Так, например, когда речь идет о взаимодействии с потенциальным коллегой, важно определить точки взаимодействия, представить контактную информацию и общий план сотрудничества. При знакомстве во время научной конференции важным становится структурировать беседу таким образом, чтобы она стимулировала последующее обсуждение. При представлении исследования перед широкой публикой или финансирующими структурами важно обозначить, насколько исследование согласуется с ценностями публики и обеспечить понимание глобальных целей.

3. *Анализ аудитории.* При подготовке речи необходимо учитывать особенности слушателей. По степени углубленности в тематику аудиторию можно разделить на три типа: широкая аудитория, не связанная с деятельностью в научно-технической сфере; аудитория смежного профиля, обладающая неким уровнем экспертности, однако, не углубленным; экспертная аудитория. Специфика аудитории непосредственно влияет на содержание и речевое оформление презентации. Также немаловажно учесть количество потенциальных слушателей, планируется ли преимущественно диалог или монолог, возможна ли моментальная обратная связь.

4. *Структура и контент,* на котором будет сфокусирована презентация. Ввиду краткости речи, мы считаем оптимальным сфокусироваться на трех основных пунктах. Во вступительной части речи упоминается имя говорящего, аффилиация, и происходит постановка научной проблемы таким обра-

зом, чтобы апеллировать к эмоциям (проблемы общечеловеческого характера) или знаниям аудитории (специфическая тематика). Спикер должен уметь донести важность проблемы и объяснить, почему ее стоит решить. В основной части речи производится обзор конкретного направления исследования или деятельности спикера в целом. В заключительной части закладывается посыл к дальнейшему сотрудничеству и продолжению диалога.

5. *Языковое и стилистическое оформление высказывания* зависит от результатов проведенного анализа ситуации, цели и аудитории. Рекомендуется использование примеров, аналогий и сторителлинга, в особенности если аудитория не имеет профильного образования. В таком случае следует исключить также профильную терминологию и упоминание узкоспециальных реалий.

6. *Практика* с обратной связью от других студентов и преподавателя.

Этапы экспериментальной работы

Опытно-экспериментальная работа по внедрению задания Elevator Pitch проводилась на базе курса английского языка для специальных целей “English for Research” (Английский для научно-исследовательских целей) в МФТИ (Московский физико-технический институт, университет). В качестве добровольных участников исследования были выбраны студенты III курса всех направлений подготовки (01.03.02 Прикладная математика и информатика; 03.03.01 Прикладные математика и физика; 09.03.01 Информатика и вычислительная техника; 11.03.04 Электроника и наноэлектроника; 16.03.01 Техническая физика; 19.03.01 Биотехнология; 27.03.03 Системный анализ и управление). Всего в эксперименте приняло участие 132 студента с уровнем владения английским языком B2/C1 по шкале CEFR; из них 78 студентов принадлежали к экспериментальной группе и 54 к контрольной. Длительность эксперимента составила 8 недель осеннего семестра 2024/2025 учебного года, в течение которых задания на развитие умений научной коммуникации, в частности,

умение презентовать Elevator Pitch, внедрялись в дополнение к заданиям по основной программе в экспериментальной группе (ЭГ) и не внедрялись в контрольной группе (КГ).

На **констатирующем этапе** эксперимента студентам ЭГ и КГ было предложено задание на чтение и говорение, которое заключалось в кратком устном представлении исследования на основе его аннотации. После ознакомления с аннотацией студенты представляли исследование от лица участника исследования в установленный лимит времени (1 минута). Результаты оценивались преподавателем в соответствии со следующими критериями (табл. 2).

На **формирующем этапе** студентам ЭГ была предложена серия заданий для комплексной подготовки к презентации типа Elevator Pitch с особым акцентом на языковой и стилистической составляющей, помимо содержательных и структурных элементов. В связи с аспектом самопрезентации было решено уделить внимание Action Verbs (динамические глаголы), которые, помимо Elevator Pitch, также часто фигурируют в документах, связанных с трудоустройством (резюме, Cur-

riculum Vitae, мотивационное письмо). Список глаголов был сформирован с учетом активностей, в которых студенты младших курсов уже могли быть задействованы. Пример задания на усвоение Action Verbs: *Consider your academic or professional accomplishments: Pick three action verbs and produce a sentence with each (two truths, one lie). Let your partner guess // Составьте три предложения о своих академических или профессиональных достижениях, используя динамические глаголы. Два предложения должны быть правдивыми, одно ложное. Партнеру необходимо распознать правду и ложь* (табл. 3).

Как было упомянуто выше, в ходе презентации Elevator Pitch рекомендуется избегать узкопрофильной терминологии. Пример задания на конвертацию стиля для неподготовленного слушателя: *Identify the elements of potential challenge for the broader audience and rephrase the sentence // Выделите потенциально проблемные для широкой аудитории элементы и перефразируйте текст так, чтобы у неподготовленного слушателя не возникло проблем с пониманием* (табл. 4).

Критерии оценивания Elevator Pitch

Таблица 2

Elevator Pitch evaluation criteria

Table 2

Критерий	Расшифровка	Макс. балл
Структура изложения	Четко прослеживается ответ на следующие вопросы: – кем является спикер; – какова его сфера деятельности; – почему его исследование имеет значение для аудитории; – чего спикер хочет добиться по результату данной презентации	4
Адаптация речи под конкретную аудиторию	Речь адаптирована под аудиторию в плане контента (общее понимание, углубленное понимание) и языкового оформления (наличие или отсутствие узкоспециальной лексики, затрудняющей понимание)	3
Стилистическое оформление речи	Спикер уместно использует средства выразительности (аналогии, метафоры, сторителлинг и т. д.) для привлечения внимания аудитории	2
Тайминг	1 минута	1

Максимальный итоговый балл: 10

Источник: составлено авторами по результатам эксперимента.

Source: compiled by the authors on the results of experiment.

Таблица 3

Группы динамических глаголов (по навыкам)

Table 3

Groups of action verbs (by skills)

Research skills	Technical Skills	Communication Skills	Helping Skills
Analyzed, Calculated, Collected, Compared, Detected, Evaluated, Examined, Gathered, Identified, Investigated, Located, Measured, Reported, Replicated, Researched et al.	Assembled, Computed, Conducted, Designed, Devised, Engineered, Maintained, Operated, Programmed, Remodeled et al.	Articulated, Clarified, Collaborated, Consulted, Conveyed, Debated, Mediated, Negotiated, Participated, Presented et al.	Aided, Assisted, Contributed, Facilitated, Solved, Supported, Trained, Volunteered et al.

Источник: составлено авторами по результатам эксперимента.
 Source: compiled by the authors on the results of experiment.

Таблица 4

Пример речи для профессиональной и непрофессиональной аудитории

Table 4

Speech for professional and non-professional audiences

Original text	Revised text
The tests for leukaemia are based on karyotyping. For this test, marrow is aspirated from the hip bone under local anaesthesia	The tests for leukaemia are based on <i>the study of chromosomes</i> . For this test, marrow is <i>removed by suction</i> from the hip bone under local anaesthesia

Источник: составлено авторами.
 Source: compiled by the authors.

Поскольку основной целью презентации Elevator Pitch является привлечение внимания и мотивация к продолжению коммуникации, особенно важным умением может стать владение средствами выразительности. Пример задания на развитие творческого подхода к изложению материала: *Match the cards to build the analogies. Pick two analogies and expand each into a comprehensive statement // Соедините карточки, чтобы построить аналогии. Постройте законченное высказывание, используя полученные аналогии* (табл. 5).

На контрольном этапе студенты ЭГ и КГ приняли участие в двух видах активностей, имитирующих условия профессионально-ориентированного общения. Ролевая игра "Job Interview" имитировала прохождение собеседования для устройства на работу

(проектирование подобной игры для курса английского языка в сфере бизнеса подробно описано в [18]). Ролевая игра "Sell Your Research" имитировала презентацию своего исследования перед потенциальными инвесторами. Студенты, не имеющие своего текущего исследования, подбирали научную статью из рецензируемых источников согласно своим научным интересам. Данные виды активностей были выбраны для того, чтобы дать студентам возможность продемонстрировать умения научной коммуникации в условиях ситуаций с различным типом целеполагания, типа и масштаба аудитории. В обоих видах активностей была заложена ситуация для презентации Elevator Pitch: в ролевой игре "Job Interview" как элемент диалога с работодателем во время прохождения собеседования (ответ на запрос: "Tell us about your-

self”); в ролевой игре “Sell Your Research” как краткая презентации исследования длительностью до 2 минут, что соответствует верхнему порогу тайминга Elevator Pitch. Ниже представлено более подробное описание активностей (табл. 6).

В связи с тем, что участники КГ не изучали Elevator Pitch как жанр, при постановке задания для выполнения контрольных активностей не звучал напрямую призыв подготовить Elevator Pitch. Идея эксперимента заключалась в том, чтобы имитировать условия, близкие к условиям профессионального

Научные термины и их аналогии простыми словами
 Scientific terms and their analogies in simple words

Таблица 5

Table 5

Phenomenon	Analogy
gene	<i>a flashdrive</i>
atomic nucleus	<i>a ball inside a stadium</i>
particle accelerator	<i>throwing two apples at each other</i>

Источник: составлено авторами.
 Source: compiled by the authors.

Описание ролевых игр “Job Interview” и “Sell Your Research”
 Description of “Job Interview” and “Sell Your Research” role-plays

Таблица 6

Table 6

Вид активности	Цели и участники	Процедура	Тип аудитории	Характеристики Elevator Pitch	Оценивание
Ролевая игра “Job Interview”	Роли: кандидат на должность, HR-менеджер. Цель: успешно устроиться на должность	Диалог в парах со сменой партнера	смежный, узкий профиль	Самопрезентация (фокус на своих достижениях); ситуативный характер; с возможностью моментальной обратной связи; имеется частичная информация об аудитории. Тайминг: 30 секунд	peer assessment
Ролевая игра “Sell Your Research”	Роли: спикер - исследователь, заинтересованный в финансировании проекта, слушатель – потенциальный инвестор. Цель: привлечь внимание и инвестиции	Краткая презентация исследования перед аудиторией	широкая, смешанная	Презентация исследования (фокус на перспективность исследования); подготовленный характер; без возможности моментальной обратной связи; имеется частичная информация об аудитории. Тайминг: 2 минуты	преподавательская оценка; peer assessment

Источник: составлено авторами по [18].
 Source: compiled by the authors based on [18].

Таблица 7

Результаты контрольного и экспериментального срезов КГ и ЭГ

Table 7

Results of control and experimental stages of CG and EG

Критерий	Максимальный балл и расшифровка	Констатирующий срез (\bar{x})		Контрольный срез (\bar{x})	
		КГ	ЭГ	КГ	ЭГ
Структура изложения	Макс. балл: 4 Четко прослеживается ответ на следующие вопросы: – кем является спикер; – какова его сфера деятельности; – почему его исследование имеет значение для аудитории; – чего спикер хочет добиться по результату данной презентации	1,98	1,96*	2	3,6**
Адаптация речи под конкретную аудиторию	Макс. балл: 3 Речь адаптирована под аудиторию в плане контента (общее понимание, углубленное понимание) и языкового оформления (наличие или отсутствие узкоспециальной лексики, затрудняющей понимание)	1,92	1,94*	2,13	2,82**
Стилистическое оформление речи	Макс. балл: 2 Спикер уместно использует аналогии, метафоры, сторителлинг и т. д. для привлечения внимания аудитории	0,66	0,67*	0,61	1,4**
Тайминг	Макс. балл: 1 Для игры “Job Interview”: 30 секунд Для игры “Sell your Research”: 2 минуты	0,83	0,8*	0,85	0,92**

Примечание. * – $p > 0,05$; ** – $p \leq 0,05$.

Источник: составлено авторами.

Source: compiled by the authors.

общения, в которых жанр Elevator Pitch может быть использован естественным образом, вне зависимости от осознанного с ним знакомства. Гипотеза исследования, таким образом, заключалась в том, что «натасканные» на жанр Elevator Pitch студенты успешнее справятся с ситуациями профессионально-ориентированного общения. По результатам активностей выставлялась комбинированная оценка, в которую входило преподавательское оценивание и peer assessment. Использование пиринговой оценки детерминировано тем фактом, что вовлеченность обучающихся в ситуацию оценивания своих сверстников, во-первых, позволяет актуализировать изученный материал еще раз; во-вторых, положительно сказывается на общей мотивации к изучению иностранного языка [19].

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ниже представлены результаты констатирующего и контрольного срезов КГ и ЭГ (табл. 7). При проведении констатирующего среза КГ и ЭГ не разграничивались, так как состав участников групп был однороден по уровню владения английским языком и академической успеваемости. Статистический анализ данных был проведен с применением *t*-критерия Стьюдента; для расчета использована программа Microsoft Excel.

Во время проведения констатирующего среза статистически значимых различий между КГ и ЭГ выявлено не было. Наименьшие показатели соответствовали критериям «Структура изложения», «Стилистическое оформление речи» и «Адаптация речи под конкретную аудиторию»; наилучший результат показал

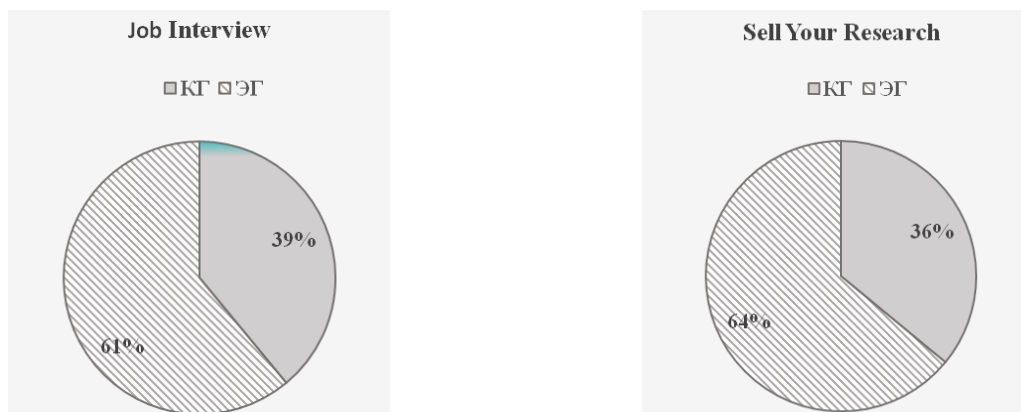


Рис. 1. Результаты Peer assessment в ролевых играх
Fig. 1. Peer assessment results in role-plays

Источник: построено авторами по результатам эксперимента.
Source: constructed by the authors based on the results of the experiment.

«Тайминг», будучи наиболее очевидным аспектом задания. Из данных констатирующего среза заключаем, что у студентов в среднем не срабатывала связка «аудитория-контент»: часть студентов склонялась к жанру рекламы продукта, часть представляли речь без понимания конечной цели, в некоторых случаях контент был чрезмерно упрощен или, наоборот, недостаточно адаптирован. В плане стилистического оформления лишь минимальное количество студентов обращались к приемам аналогии, приведению примеров и т. д. Данные констатирующего и контрольного срезов позволяют сделать вывод, что внедрение заданий на подготовку презентации Elevator Pitch обеспечило прирост баллов по каждому из критериев в ЭГ. На контрольном срезе КГ также можно наблюдать незначительный рост показателей. Мы связываем это с тем, что процесс обучения подразумевает всесторонний прогресс студента, хоть и гораздо более замедленный по выбранным аспектам, чем в ЭГ.

Помимо преподавательской оценки, на контрольном срезе также проводился peer assessment. Для проведения ролевых игр состав групп был смешанным таким образом, чтобы в одной игре участвовали как представители ЭГ, так и представители КГ. Из дан-

ных peer assessment видно, что в среднем больший процент студентов, принадлежавших к ЭГ, смогли успешно реализовать цель игры: для «Job Interview» – «устроиться» на работу, для «Sell Your Research» – «привлечь» инвестиции (рис. 1).

Процент студентов, успешно прошедших ролевою игру, представлен на рис. 1.

Из данных peer assessment можно заключить, что более «натасканные» на жанр Elevator Pitch студенты в среднем смогли более успешно справиться с ситуациями, подразумевающими самопрезентацию и краткую презентацию исследования, а именно, беседа с работодателем в процессе трудоустройства и представление своего исследования перед широкой аудиторией и потенциальными инвесторами. Таким образом, гипотеза нашего исследования подтверждается.

Из сложностей и ограничений, с которыми мы столкнулись в процессе исследования, стоит отметить следующие: примененная таблица критериев оценивания Elevator Pitch допускает субъективное оценивание преподавателем критериев «Адаптация речи под конкретную аудиторию» и «Стилистическое оформление речи», поэтому для такого рода аспектов мы рекомендуем вводить качественное оценивание наряду с количест-

венным (для этой цели можно применять, к примеру, peer assessment); на результат ролевой игры может повлиять совокупность факторов, не связанных с владением жанром Elevator Pitch, к примеру, общая психологическая атмосфера в группе, личные предпочтения участников, мотивация к выполнению задания и т. д. В данном случае мы рекомендуем организовывать ролевые игры таким образом, чтобы все участники заранее были ознакомлены с процедурой игры и предоставляли структурированный peer assessment с целью минимизировать возможность субъективного оценивания.

ВЫВОДЫ

Мы исследовали методику обучения студентов технического вуза жанру Elevator Pitch в процессе их подготовки к профессиональному общению на иностранном языке. Обращение к данной теме детерминировано тем, что в условиях междисциплинарности и глобализации науки умение кратко и убедительно презентовать свои идеи является важным навыком для успешной профессиональной коммуникации. Предложен поэтапный подход к обучению студентов подготовке Elevator Pitch, включающий выбор контекста, анализ аудитории, структурирование речи, языковое оформление и практику с обратной связью. Особое внимание уделено адаптации сложных научных идей для широкой аудитории. В ходе педагогического эксперимента студенты ЭГ показали значительное улучшение навыков научной коммуникации. Они

лучше справлялись с задачами самопрезентации и презентации исследований в условиях, приближенных к реальным профессиональным ситуациям. Кроме того, студенты ЭГ продемонстрировали более высокие результаты по критериям структуры изложения, адаптации речи под аудиторию и стилистического оформления, чем студенты. Это подтверждает гипотезу о том, что владение жанром Elevator Pitch способствует успешной коммуникации в профессиональной среде. Таким образом, обучение жанру Elevator Pitch является эффективным инструментом для развития навыков научной коммуникации у студентов технических вузов, что способствует их профессиональному росту и успешной интеграции в мировое научное сообщество.

Перспектива дальнейших исследований видится нами в обучении студентов умению представлять свои идеи или результаты научных исследований в объеме менее 50 слов для публикации в социальных сетях. Это связано с тем, что ландшафт научной коммуникации претерпел значительные изменения с бурным ростом социальных сетей, ставших своеобразными площадками для быстрого распространения научных знаний и вовлечения общественности в научные дискуссии. Кроме того, традиционный канал научной коммуникации – научные журналы (особенно высокорейтинговые) часто критикуются исследователями за медленную скорость публикации, ее высокую стоимость и предпочтение более маститых ученых в качестве авторов.

Список источников

1. *Appleby Y., Hillier Y.* Exploring practice–research networks for critical professional learning // *Studies in Continuing Education*. 2012. Vol. 34. Issue 1. P. 31-43. <https://doi.org/10.1080/0158037x.2011.613374>
2. *Barrie S.C.* A research-based approach to generic graduate attributes policy // *Higher Education Research & Development*. 2012. Vol. 31. Issue 1. P. 79-92. <https://doi.org/10.1080/07294360.2012.642842>
3. *Blickle G., Witzki A.H., Schneider P.B.* Mentoring support and power: a three-year predictive field study on protege networking and career success // *Journal of Vocational Behavior*. 2009. Vol. 74. Issue 2. P. 181-189. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2008.12.008>
4. *Mahmud M.* Communication aptitude and academic success // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2014. Vol. 134. P. 125-133. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.04.230>

5. Wolff H.G., Moser K. Effects of networking on career success: a longitudinal study // *Journal of Applied Psychology*. 2009. Vol. 94 (1). P. 196-206. <https://doi.org/10.1037/a0013350>
6. Shah A., Fatima Z., Naseer S. University students' communication skills as a determinant of academic achievement // *Journal of Education & Social Research*. 2020. Vol. 3 (2). P. 107-114. [http://doi.org/10.36902/sjesr-vol3-iss2-2020\(107-114\)](http://doi.org/10.36902/sjesr-vol3-iss2-2020(107-114))
7. Forret M.L., Dougherty T.W. Networking behaviors and career outcomes: differences for men and women? // *Journal of Organizational Behavior*. 2004. Vol. 25 (3). P. 419-437. <http://doi.org/10.1002/job.253>
8. Brass D.J. *Social Networks at Work*. New York: Routledge, 2019. 392 p. <https://doi.org/10.4324/9780203701942>
9. Santos M.D. Impact of communication skills on academic productivity among civil engineering students at a Philippine University: a qualitative analysis // *Asia-Africa Journal of Recent Scientific Research*. 2024. Vol. 4. № 1. P. 1-15. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12802349>
10. O'Leary C. *Elevator Pitch Essentials: How to Get Your Point Across in Two Minutes or Less*. New York: Limb Press LLC, 2008. 100 p.
11. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра // *Жанры речи*. 1997. № 1. С. 88-98. <https://elibrary.ru/vlxzcx>
12. Getty P.M. *The Elevator Pitch. // The 12 Magic Slides*. Berkeley: Apress, 2014. P. 69-86. https://doi.org/10.1007/978-1-4302-6485-9_5
13. Анисимова Т.В. Типология жанров деловой речи (риторический аспект): дис. ... д-ра фил. наук. Краснодар, 2000. 417 с. <https://elibrary.ru/qdglxp>
14. De Santiago-Guervós J. Rhetorical analysis of a discourse model in the business world: Elevator Pitch // *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación*. 2019. Vol. 80. P. 7-16. <https://doi.org/10.5209/clac.66597>
15. Wagner S. The First Elevator Pitch in History // *Science Pitch*. Wiesbaden: Springer VS, 2024. P. 9-11. http://doi.org/10.1007/978-3-658-44844-8_3
16. Kenney M. How venture capital became a component of the US National System of Innovation // *Industrial and Corporate Change*. 2011. Vol. 20. № 6. P. 1677-1723. <https://doi.org/10.1093/icc/dtr061>
17. Caromile L.A., Jha A., Gardiner J., Dilek O., Ohi R., Ligon L. How to construct and deliver an Elevator Pitch: a recipe for the research scientist // *BMC Proceedings*. 2023. Vol. 1. Art. 27. <http://doi.org/10.20944/preprints202312.1013.v1>
18. Кабанова Н.В. Симуляция как средство повышения мотивации к изучению английского языка в техническом вузе // *Многоуровневая языковая подготовка в условиях поликультурного общества: материалы 10 Междунар. науч.-практ. конф. Казань, 2023*. С. 44-50. <https://elibrary.ru/yxcobc>
19. Кабанова Н.В., Кравченко А.Н. Сопоставительный анализ пиринговой и преподавательской оценки при обучении английскому языку в неязыковом вузе (уровень В1) // *Диалог культур. Культура диалога: цифровые коммуникации: материалы 3 Междунар. науч.-практ. конф. Москва: Языки народов мира, 2022*. С. 135-140. <https://elibrary.ru/ddpmqj>
20. Sirinterlikci A., Al-Jaroodi J., Moretti A. Integrating soft skills into technical curriculum // *International Journal of Linguistics Literature & Translation*. 2023. Vol. 6 (11). P. 120-130. <http://doi.org/10.32996/ijllt.2023.6.11.16>
21. Tailab M., Marsh N.Y. Use of self-assessment of video recording to raise students' awareness of development of their oral presentation skills // *Higher Education Studies*. 2020. Vol. 10. № 1. P. 16-28. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3499175>

References

1. Appleby Y., Hillier Y. (2012). Exploring practice–research networks for critical professional learning. *Studies in Continuing Education*, vol. 34, issue 1, pp. 31-43. <https://doi.org/10.1080/0158037x.2011.613374>
2. Barrie S.C. (2012). A research-based approach to generic graduate attributes policy. *Higher Education Research & Development*, vol. 31, issue 1, pp. 79-92. <https://doi.org/10.1080/07294360.2012.642842>
3. Blickle G., Witzki A.H., Schneider P.B. (2009). Mentoring support and power: a three-year predictive field study on protege networking and career success. *Journal of Vocational Behavior*, vol. 74, issue 2, pp. 181-189. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2008.12.008>
4. Mahmud M. (2014). Communication aptitude and academic success. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, vol. 134, pp. 125-133. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.04.230>

5. Wolff H.G., Moser K. (2009). Effects of networking on career success: a longitudinal study. *Journal of Applied Psychology*, vol. 94 (1), pp. 196-206. <https://doi.org/10.1037/a0013350>
6. Shah A., Fatima Z., Naseer S. (2020). University students' communication skills as a determinant of academic achievement. *Journal of Education & Social Research*, vol. 3 (2), pp. 107-114. [http://doi.org/10.36902/sjesr-vol3-iss2-2020\(107-114\)](http://doi.org/10.36902/sjesr-vol3-iss2-2020(107-114))
7. Forret M.L., Dougherty T.W. (2004). Networking behaviors and career outcomes: differences for men and women?. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 25 (3), pp. 419-437. <http://doi.org/10.1002/job.253>
8. Brass D.J. (2019). *Social Networks at Work*. New York, Routledge, 392 p. <https://doi.org/10.4324/9780203701942>
9. Santos M.D. (2024). Impact of communication skills on academic productivity among civil engineering students at a Philippine University: a qualitative analysis. *Asia-Africa Journal of Recent Scientific Research*, vol. 4, no. 1, pp. 1-15. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12802349>
10. O'Leary C. (2008). *Elevator Pitch Essentials: How to Get Your Point Across in Two Minutes or Less*. New York, Limb Press LLC, 100 p.
11. Shmeleva T.V. (1997). The speech genre model. *Zhanry rechi = Speech Genres*, no. 1, pp. 88-98. (In Russ.) <https://elibrary.ru/vlxzsj>
12. Getty P.M. (2014). The Elevator Pitch. *The 12 Magic Slides*. Berkeley, Apress, pp. 69-86. https://doi.org/10.1007/978-1-4302-6485-9_5
13. Anisimova T.V. (2000). *Tipologiya zhanrov delovoi rechi (ritoricheskii aspekt)*. Dr. Sci. (Philology) diss. Krasnodar, 417 p. (In Russ.) <https://elibrary.ru/qdglxp>
14. De Santiago-Guervós J. (2019). Rhetorical analysis of a discourse model in the business world: Elevator Pitch. *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación*, vol. 80, pp. 7-16. <https://doi.org/10.5209/clac.66597>
15. Wagner S. (2024). The First Elevator Pitch in History. *Science Pitch*. Wiesbaden, Springer VS, pp. 9-11. http://doi.org/10.1007/978-3-658-44844-8_3
16. Kenney M. (2011). How venture capital became a component of the US National System of Innovation. *Industrial and Corporate Change*, vol. 20, no. 6, pp. 1677-1723. <https://doi.org/10.1093/icc/dtr061>
17. Caromile L.A., Jha A., Gardiner J., Dilek O., Ohi R., Ligon L. (2023). How to construct and deliver an Elevator Pitch: a recipe for the research scientist. *BMC Proceedings*, vol. 1, art. 27. <http://doi.org/10.20944/preprints202312.1013.v1>
18. Kabanova N.V. (2023). Simulation as a means of raising els motivation at a technical university. *Materialy 10 Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Mnogourovnevaya yazykovaya podgotovka v usloviyakh polikul'turnogo obshchestva» = Proceedings of 10th International Scientific and Practical Conference "Multilevel Language Training in a Multicultural Society"*. Kazan, pp. 44-50. (In Russ.) <https://elibrary.ru/yxcobc>
19. Kabanova N.V., Kravchenko A.N. (2022). Comparative analysis of peer-to-peer and teacher assessment in English language teaching at a non-linguistic university (level B1). *Materialy 3 Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Dialog kul'tur. Kul'tura dialoga: tsifrovye kommunikatsii» = Proceedings of the 3rd International Scientific and Practical Conference "Dialogue of cultures. Culture of dialogue: digital communications"*. Moscow, Yazyki narodov mira Publ., pp. 135-140. (In Russ.) <https://elibrary.ru/ddpmqp>
20. Sirinterlikci A., Al-Jaroodi J., Moretti A. (2023). Integrating soft skills into technical curriculum. *International Journal of Linguistics Literature & Translation*, vol. 6 (11), pp. 120-130. <http://doi.org/10.32996/ijllt.2023.6.11.16>
21. Tailab M., Marsh N.Y. (2020). Use of self-assessment of video recording to raise students' awareness of development of their oral presentation skills. *Higher Education Studies*, vol. 10, no. 1, pp. 16-28. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3499175>

Информация об авторах

Кравченко Анастасия Николаевна, старший преподаватель департамента иностранных языков, Московский физико-технический институт (научно-исследовательский университет), г. Долгопрудный, Московская область, Российская Федерация.

<https://orcid.org/0009-0003-2021-3935>
kravchenko.an@mipt.ru

Маруневич Оксана Викторовна, кандидат филологических наук, доцент департамента иностранных языков, Московский физико-технический институт (научно-исследовательский университет), г. Долгопрудный, Московская область, Российская Федерация.

<https://orcid.org/0000-0002-4480-6642>
Scopus Author ID: 57224907803
ResearcherID: AAG-4201-2021
marunevich.ov@mipt.ru

Для контактов:

Маруневич Оксана Викторовна
marunevich.ov@mipt.ru

Поступила в редакцию 20.11.2024
Одобрена после рецензирования 12.02.2025
Принята к публикации 14.02.2025

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

Information about the authors

Anastasia N. Kravchenko, Senior Lecturer at Foreign Languages Department, Moscow Institute of Physics and Technology (Research University), Dolgoprudny, Moscow Region, Russian Federation.

<https://orcid.org/0009-0003-2021-3935>
kravchenko.an@mipt.ru

Oksana V. Marunevich, Cand. Sci. (Philology), Associate Professor of Foreign Languages Department, Moscow Institute of Physics and Technology (Research University), Dolgoprudny, Moscow Region, Russian Federation.

<https://orcid.org/0000-0002-4480-6642>
Scopus Author ID: 57224907803
ResearcherID: AAG-4201-2021
marunevich.ov@mipt.ru

Corresponding author:

Oksana V. Marunevich
marunevich.ov@mipt.ru

Received 20.11.2024
Approved 12.02.2025
Accepted 14.02.2025

The authors has read and approved the final manuscript.