

2. Программа Mentimeter для проведения интерактивных опросов [электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mentimeter.com/>.

3. Образовательный портал физического факультета БГУ [электронный ресурс] – Режим доступа: <https://eduphys.bsu.by/course/view.php?id=68>.

УДК 377.3

С.В. Григорцевич

Белорусский государственный технологический университет

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К КОМПЕТЕНЦИИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ В ВУЗАХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

В методической литературе описаны многочисленные способы проведения деловых игр в учебном процессе по различным профессиям. Каждый изучаемый предмет имеет присущую ему специфику.

Имеет такую обособленность и экономическая теория, являясь теоретической и методической основой других экономических наук. Это необходимо учитывать преподавателю при выборе формы деловой игры. Здесь желательно, кроме того, чтобы каждый семинар, независимо от темы, мог быть проведён в форме деловой игры, т.е. чтобы деловые игры студентов проводились систематически.

Много лет опыт работы нашей кафедры, отзывы студентов, непосредственных участников активных форм обучения, отзывы преподавателей вузов г. Минска и слушателей Института повышения квалификации (ИПК) при Белгосуниверситете, посещавших открытые семинарские занятия, где применялся ролевой семинар, показали, что наиболее эффективным методом обучения является именно этот метод. В отличие от семинара-конференции, семинара-митинга, метода «малых групп» и других форм, семинар можно использовать с наибольшим эффектом на каждом практическом занятии, независимо от темы.

Цели и задачи ролевого семинара – четко определять функции каждого участника игры, круг его обязанностей и прав, те отношения, в которые он может вступить с другими участниками игры, а также нормы поведения участников.

Состав ролей меняется от занятия к занятию в зависимости от темы. Такая мобильность позволяет каждому студенту испытать себя в разных ролях, что обеспечивает более широкий диапазон игры, позволяет более полно решить учебную цель от теоретического осмысления изучаемой проблемы до проверки умения применить знания на практике, т. е.

в реальной действительности. Это дает возможность установить разницу между теоретическими положениями учебного курса и реализацией их при формировании экономических отношений на практике. Такая форма организации учебного процесса создает условия для приобретения навыков и умений практического использования тех или иных видов работ (ролей) и, наконец, что немаловажно, создает условия для речевой деятельности студента, позволяет успешно и закрепить в сознании категории экономической теории, категории и понятия маркетинга.

И ещё. Речевой семинар способствует росту чувства ответственности студента перед группой, коллективом. Желание выступить интересно, утвердить себя во мнении товарищей, проверить себя как будущего руководителя играет в данном случае стимулирующую роль, а именно: повышает активность студента, заставляет его обращаться к необходимой литературе (учебника недостаточно), влияет положительным образом на активность всех участников ролевого семинара.

На первых трёх занятиях по методу ролевого семинара преподаватель должен учесть возможности участников игры – уровень организаторских способностей и знаний, речевого развития, личных качеств. На первых занятиях роли распределяет преподаватель, на последующих – студенты, ведущие самостоятельно (под косвенным контролем преподавателя) деловую игру.

Однако независимо от количества участников ролевого семинара, номенклатуры ролей, темы занятий, игра должна быть организована таким образом, чтобы обеспечить совместное участие студентов в решении учебных проблем.

Начинает игру и в дальнейшем задаёт ей нужный тон студент, назначенный на роль координатора. Он работает за столом преподавателя. Объявляет тему занятий, называет докладчиков, приглашает их к выступлению с подготовленным сообщением, предоставляет слово всем участникам игры, принимает участие в обсуждении учебных проблем.

С ним вместе за одним столом располагается его помощник-секретарь, в задачу которого входит краткое фиксирование (запись) хода занятий. По ходу игры секретарь принимает в ней участие, задает уточняющие вопросы, дополняет ответы, указывает на отдельные ошибки и неточности выступающих. В зависимости от количества учебных вопросов, выносимых на обсуждение, назначаются докладчики на каждый учебный вопрос. В помощь докладчикам на каждый вопрос преподаватель на первом занятии, а координатор на последующих – назначают по два оппонента (opponents – возражающий) с целью указать на сильные и слабые стороны доклада, дополнить докладчика. В зависимости от размера учебной группы назначают от трёх до пяти критиков

(critics – подвергающий разбору, оценке). Задача критиков – дать оценку выступающим докладчикам и оппонентам, дополнять их, вскрывать неточности формулировок.

Центральная роль в семинаре принадлежит группе скептиков (skeptics – сомневающийся). В зависимости от количества участников игры на эту роль назначают от трёх до четырёх студентов. Скептик ставит под сомнение сообщения всех участников игры. Задаёт вопросы докладчикам, оппонентам, критику, координатору. По методике проведения игры скептик заранее готовит по два проблемных вопроса каждому докладчику. В процессе игры возможна импровизация. Однако, если докладчик или оппонент не в состоянии ответить скептику, тот должен сам ответить на поставленный вопрос, раскрыть своё понимание проблемы. При вступлении в игру скептиков докладчики и оппоненты занимают «круговую оборону», становясь на принципы «малой группы». Отвечает тот, кто лучше подготовлен.

Учебники по экономической теории и маркетингу содержат большое количество категорий иностранного происхождения, смысл которых не всегда понятен студентам. Поэтому один из студентов назначается на роль консультанта (consultants – соответствующий). Выступает он, как правило, первым. Консультант советует студентам завести свой собственный словарь иностранных слов, встречающихся в учебной литературе. Незнакомые слова и их белорусский или русский перевод рекомендует выписывать в конец конспекта.

В план семинарского занятия включаются один или два реферата. На эту роль назначаются студенты-референты. Практика ролевого семинара показала, что для пересказа или зачитывания подготовленного реферата времени, как правило, не хватает. Поэтому реферат проверяет преподаватель и объявляет оценку студенту. Делается это при подведении итогов деловой игры.

После рассмотрения, разбора, критики всех плановых выступлений, сообщений, дискуссий координатор приглашает выступить студентов, которым поручалась роль знатоков-умников. В зависимости от количества участников игры на эту роль назначаются 1-2 студента. Задача знатока-умника – подготовить выступление по материалам периодической печати, дополняющим учебную проблему. Выступление знатока-умника должно содержать «изюминку», быть интересным и полезным для участников игры. На помощь приходит преподаватель (на первых порах).

Таким образом, если группа студентов насчитывает 25 человек, то роли распределяются следующим образом (см. схему 1): координатор – 1; секретарь – 1; консультант 1; докладчики – 4; оппоненты – 8; критики – 3; референт – 1; скептики – 4; знатоки-умники – 2.

Консультант, докладчики, знатоки-умники выступают со своими сообщениями с кафедры. Это придает значимость и повышает ответственность студентов. Все остальные участники игры выступают со своего рабочего места.

На первых занятиях на ключевые посты – координатора, секретаря, консультантов – назначаются сильные студенты, имеющие практический, организаторский опыт работы. Это староста группы. В какой-то мере это оправдано, поскольку в известной степени обеспечивает успех игры. В дальнейшем все студенты испробуют себя на ключевых постах и даже по несколько раз, так как определенная на первом занятии роль не закрепляется, а меняется от занятия к занятию.

Семинарское занятие – это время исключительно студентов, в отличие от лекции, где говорит только преподаватель, а студенты зачастую являются пассивными слушателями. Преподаватель вмешивается в ход деловой игры только в том случае, если ни один из участников не смог найти правильного ответа или игра уклонилась от плана.

Если игроки активно проводят игру и сами справляются с поставленной задачей, то преподаватель подключается в конце игры, проводит обобщения, выделяет наиболее интересные сообщения, наиболее проблемные вопросы, поставленные скептиками. Всё остальное время он активный слушатель. Место преподавателя не за столом, за партой, среди студентов.

Количество проведенных занятий, активность студентов, их посещаемость фиксируются в специальном журнале. Этот журнал является контрольно-учетным документом студенческой группы. В нём накапливается информация по проведенным занятиям, написанным рефератам. Подробная информация позволяет еще раз вернуться к занятию, проанализировать ход его, найти ошибки и т.д.

Оценивает ответы студентов участники игры – координатор. Он же совместно с секретарем расписывает роли в журнале на следующее занятие и объявляет их. Оценку координатору, секретарю, референтум, знатоком-умникам выставляет преподаватель. Если студент не согласен с оценкой, а такое было практически на каждом занятии, координатор или преподаватель должен аргументированно ее обосновать, привлекая к этому всю учебную группу. Игра завершается разбором, который проводит преподаватель совместно с коллективом студенческой группы.

Вызывало некоторое недоумение у преподавателей, посещавших ролевой семинар, закрепление ролей. Высказывалось мнение, что докладчик по первому вопросу будет готовить только свой вопрос, а остальной учебный материал будет игнорировать. При ознакомлении

студентов с правилами игры преподаватель должен подчеркнуть, что все участники деловой игры должны знать весь учебный материал, выносимый планом семинарского занятия для обсуждения.

В процессе игры докладчик, например, по первому вопросу, отрабатывает свою роль, в дальнейшем выступает как критик, оппонент или скептик. Этим процессом управляет преподаватель в процессе деловой игры. Кроме того, всегда в группе по разным причинам бывают отсутствующие и их надо заменить. Закрепление, скажем, за докладчиком строго определенного вопроса оправдано тем, что, готовясь к деловой игре, студент-докладчик кроме учебника использует периодическую печать, художественную литературу, материалы документального кино, программы телевидения и т.д. Собранная и осмысленная информация становится достоянием всей группы. Авторитет докладчика, выступившего с интересным сообщением, резко возрастает. Ведь в процессе игры часто возникают незнакомые преподавателю деловые и личные качества тех студентов, которых их товарищи, да и преподаватель не считали сильными, их способности, глубина знаний, качества лидера до сих пор не проявлялись из-за отсутствия соответствующих условий. В ролевом семинаре формируется мнение коллектива о том или ином студенте.

Как показал опыт работы со студентами технического вуза, ролевой семинар, в отличие от вопросно-ответного метода, значительно активизирует учебный процесс, втягивает в работу практически всю группу, не оставляет равнодушных.

Но ролевой семинар – не панацея от всех недостатков в учебном процессе. Если только распределять роли и на этом остановиться, деловая игра сама с собой не пойдёт. Требуется тщательная подготовка к каждой игре. От семинара к семинару студенты накапливают опыт и знания, поэтому с каждым семинаром, проведённым в форме деловой игры, облегчается задача преподавателя по её организации. Студенты получают знания, а преподаватель – глубокое моральное удовлетворение.

С 2008 г. на кафедре проводятся зачеты по маркетингу с основами логистики по совершенно новой технологии. Мы отказались от списка наводящих вопросов в соответствии с программой. Студенты сдают зачетное задание в форме подготовленной рекламы. Задание на рекламу выбирают сами студенты. Сценарий согласовывается с преподавателем. Весь текст рекламы излагается в стихах. Готовится рекламное задание 2–3 недели.

На зачёт приглашаются преподаватели выпускающих кафедр, работники учебного управления, деканы факультетов. Реклама снимается на профессиональную камеру. Ролик с рекламой получает староста группы.

Кроме камеры, студенты располагают рекламу на бумажном носителе. Эту рекламу университет выставляет для будущих студентов в 4 корпусе университета.

Отснято более 80 реклам. Часть из них находятся в деканатах, а часть у проректора по учебной работе.

Студенты охотно выбирают рекламное задание, хотя оно трудное по выполнению.

Главное здесь интерес студентов.

Список использованных источников

1. Григорцевич С.В. «Ролевой семинар – новая форма учебного процесса», [Межвузовская научно-методическая конференция: «формы активизации познавательской деятельности студентов в процессе изучения политической экономики». Мн, 1998г.

2. Григорцевич С.В. активизация учебного процесса на практических занятиях. Мн, 1999г.

3. Мещерякова Е.В., Матин Г.А., Деловые (ролевые) игры. (Информационный материал). Мн, 2001г.

УДК 37.014.5

Е.В. Доценко, И.В. Вдовина

БОКИТУ (филиал) ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ)»

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРОИЗВОДСТВОМ И БИЗНЕСОМ

Современные условия развития рыночных отношений и масштабных научно-технических преобразований существенно влияют на уже стечение конкуренции в различных сферах деятельности производства и бизнеса. Одним из важных конкурентных преимуществ каждого предприятия, является качественная составляющая имеющегося персонала, которая проявляется в компетентности и определяется как способность применять знания, умения, личностные качества для успешной работы в определенной сфере производства и бизнеса. –

Составляющими компетенции являются:

- знания – результаты образования личности;
- навыки – результаты опыта работы и обучения;
- способы общения – умение общаться с людьми и работать в группе.