

## Список литературы

1. Чемпинский, Л. А. К вопросу обучения основам компьютерного геометрического моделирования / Л. А. Чемпинский. – Текст: непосредственный // Модернизация профессионально-педагогического образования: тенденции, стратегия, зарубежный опыт: материалы Междунар. науч. конф. – Барнаул, 2017. – С.140-143.
2. Tjurina, S. Yu. Experience of introduction of pedagogical technologies in technical university / S. Yu. Tjurina, E. V. Egoricheva. – Текст: непосредственный // Актуальные проблемы современного образования: опыт и инновации: материалы всероссийской науч.-практ. конф. с дистанционным и международным участием. – Ульяновск, 2021. – С. 243-245.
3. Новожилова, С. А. Информационное обеспечение в современных технологиях обучения графическим дисциплинам / С. А. Новожилова, Е. В. Егорычева. – Текст: непосредственный // Геометрия и графика. – 2013. – Т. 1, № 3. – С. 33-35.
4. Егорычева, Е. В. К вопросу о сквозном проектировании в учебном процессе / Е. В. Егорычева, А. Д. Ганьков. – Текст: непосредственный // Журнал естественнонаучных исследований. – 2020. – Т. 5, № 4. – С. 46-51.
5. Инновационные образовательные технологии в техническом вузе / Е. В. Егорычева, С. Ю. Тюрина, А. А. Сидоров, Е. В. Орлова. – Текст: непосредственный // Современные наукоемкие технологии. – Москва, 2021. – № 6, Ч. 2. – С. 312-316.

## ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ НАВЫКОВ СТУДЕНТОВ

*Е. В. Мещерякова, к.э.н., доцент каф. МТБУР, БГТУ,  
Л. А. Климович, к.э.н., доцент каф. МЭО, БГУ  
г. Минск, Республика Беларусь*

**Аннотация.** В статье рассматриваются направления и методы работы со студентами, направленные на формирование коммуникативных и инновационных навыков у студентов, как на занятиях, так и в процессе работы в студенческом научно-исследовательском экономическом клубе «EconoMix».

**Ключевые слова:** коммуникация, активные формы обучения, ролевые и деловые игры, научно-исследовательское объединение студентов.

Любая организация в современных условиях сталкивается с необходимостью выживания в усиливающемся информационном потоке, требованием развитого уровня коммуникаций со всеми стейкхолдерами и наличием навыков по постоянной трансформации при организации инновационной деятельности.

Условия, в которых организация может выжить – постоянные организационные изменения, направленные на гармонизацию внутренней среды организации и внешней среды, что приводит к предъявлению высоких требований к персоналу и, тем более, к руководителю.

В информационной экономике, как ни странно, казалось бы – при решении многих вопросов он-лайн, возрастает значение каждой встречи оф-лайн, в первую очередь, при проведении переговорного процесса. Растут требования к психологической грамотности специалистов, руководитель, кроме решения «внешнего» круга вопросов, должен уметь «формировать среду» для успешной работы своих подчиненных, корпоративную культуру, поддерживающую высокоэффективную деятельность.

Технические навыки необходимы как и ранее, но не достаточны для успешного менеджмента. Требуется высокий уровень социального и эмоционального интеллекта (SI, EI).

Опишем, какие формы обучения мы используем, выпуская специалистов по специальности «Международный менеджмент».

Как используются активные формы обучения?

Курсы дисциплин «Управление персоналом», «Психология управления» направлены на развитие способности анализа деловых ситуаций, выбора модели оптимального поведения и принятия эффективных решений.

На практических занятиях, весь учебный год, 2 курс (Психология управления) на каждом занятии проводятся тренинги, широко применяются ролевые игры по конфликтным ситуациям, по вступлению в деловые контакты, искусству речи, организации процессов по убеждению собеседников, эффективному выходу из манипуляций, по проведению деловых бесед. 2 раза в год организуются деловые игры, с соревнованием между командами 2 и 3 курсов по переговорам, отбору кадров (проведение собеседования). Это позволяет не только улучшить запоминание теоретического материала, но и способствует формированию навыков и моделей поведения в деловом общении.

Развитие коммуникативных и управленческих навыков продолжается на 3 курсе обучения при прохождении дисциплины «Управление персоналом». Студенты продолжают развивать навыки переговорного процесса, решая кейсы по организации бизнеса и участвуя в деловых играх.

Часть практических занятий посвящена взаимодействию руководителя с вышестоящим менеджером и подчиненными по многим аспектам управленческой деятельности.

При проведении деловых игр обязательно используется соревновательный элемент – в жюри присутствуют бывшие выпускники, уже имеющие свой бизнес и они определяют лучшую команду и лучшего переговорщика. Проводится 2 цикла деловых игр. Осенью – «Организация предприятия. Отбор кадров. Собеседование», весной – «Проведение переговоров. Торговая сделка. Реклама».

При проведении собеседования студенты 3 курса организуют бизнес, делают презентацию компании, формируют команду для собеседования, куда обязательно входят: руководитель подразделения, айчар, психолог и специалист по тому направлению, где нужен сотрудник.

Студенты 2 курса ищут резюме на должности, которые им предлагает старший курс, мы проводим тренинг перед собеседованием.

Во время собеседования предлагаются вопросы, которые, как правило встречаются практически на каждом «взрослом» собеседовании. Разработан и опубликован методический материал по прохождению и проведению собеседования, «Методические указания к практическим занятиям», для 2 (прохождение собеседования) и 3 (отбор кадров) курсов. Жюри оценивает деятельность как команд, так и желающих поступить на работу, подводятся итоги, отличившиеся получают «сладкие» призы.

И конечно, студенты, 2 раза проработавшие данную тему на практике уже подготовлены как к прохождению собеседования, так и к проведению его.

Как итог навыков делового и управленческого общения – проведение деловой игры «Проведение переговоров». Студенты должны продемонстрировать все, что они уже умеют и чему научились за учебный год: подготовка к переговорам, вступление в контакт, контактное поведение, поиск общих интересов, аргументация, сближение переговорной позиции, поиск выгодного решения по всем пунктам контракта, подписание контракта. Вторая часть переговоров, где работают уже другие команды посвящена решению конфликтных ситуаций, связанных с несоблюдением пунктов контракта – брак, нарушение сроков и др.

Эта деловая игра формирует навыки коммуникации в ситуациях делового общения при столкновении различных интересов сторон. При этом студенты могут попробовать изменить свои модели поведения и выбрать наиболее результативный вариант без большого ущерба (ситуации условные и «деньги» можно потерять не из своего кармана).

Они начинают четко определять связь между своими моделями поведения и результатом делового общения.

В основе концепции деловых игр лежит учет особенностей студентов, основными из которых являются следующие: потребность в обосновании того, что они делают (поиск смысла), потребность самому решать серьезные вопросы при небольшом жизненном опыте, желание, чтобы занятия были интересны и доставляли удовольствие.

Игра строится на различиях: во мнениях, характерах, отношениях и т.д., что заставляет прикладывать усилия для разрешения ситуации.

Ролевые и деловые игры обеспечивают студентам личную вовлеченность и возможность обучаться активно. Это позволяет выяснить, какие модели поведения, слова и подходы наиболее эффективны. В ситуации игры можно без особого риска совершать ошибки и учиться на них. Идет анализ эффективных и неэффективных моделей поведения.

Самое главное достижение, которое мы можем получить на занятиях – осознание и опробование новых ситуаций с отработкой моделей поведения, эффективных для их результативного (в зависимости от поставленной цели) разрешения.

Обучение проектной деятельности навыкам работе в команде осуществляется в рамках работы студенческого научно-исследовательского экономического клуба «EconoMix» (руководитель доц. Мещерякова Е.В.). Клуб занимается разработкой как социальных и экономических проектов, так и продвижением на конкурсах различного уровня проектов технологических кафедр.

Задачи студенческого научно-исследовательского экономического клуба «EconoMix»:

- вовлечение студентов, начиная с первых курсов обучения в университете, в процесс глубокого освоения теоретических знаний и отработку умений применения их на практике для решения управленческих задач;
- организация творческого процесса освоения студентами получаемой профессии путем организации конкурсов по специальностям, деловых игр;
- освоение студентами практических навыков разработки инновационных проектов, их презентации и внедрения через расширение сотрудничества с технологическими кафедрами и проведение открытых конкурсов.

Девиз студенческого научно-исследовательского экономического клуба «EconoMix» – «Знать – Уметь – Делать – Побеждать».

Профессиональное кредо руководителей – «Раскрывая потенциал, мы созидаем будущее».

Деятельность научно-исследовательского экономического клуба «EconoMix» организуется в следующих направлениях: научно-исследовательская деятельность, организация бизнес-инкубатора (разработка проектов, их презентация на конкурсах различного масштаба, организация их внедрения), профориентационная деятельность (рекламная работа со школьниками и представителями бизнеса).

В рамках работы клуба проводятся деловые игры, конкурсы, выступления команд перед представителями бизнеса, проведение маркетинговых исследований, экономических расчетов и подготовка бизнес-планов, презентаций и рекламных материалов.

В 2013 г. студенческий научно-исследовательский экономический клуб «EconoMix» БГТУ стал дипломантом Специального фонда Президента Республики Беларусь по социальной поддержке одаренных учащихся и студентов получив премию на развитие своей деятельности.

В работе клуба принимает участие ежегодно около 40 студентов разных курсов.

Таким образом, принимая активное участие в ролевых, деловых играх, тренингах и дополнительно занимаясь проектной деятельностью, студенты отбатывают компетенции для успешной работы в дальнейшем при организации функционирования любого структурного подразделения или собственного бизнеса.