

людям и людям, которые настаивают на своем в споре, стремятся не делать замечаний озлобленным или нервным толкающимся людям в транспорте.

Как видим, проведенное исследование выявило достаточно благополучную ситуацию относительно коммуникативной толерантности респондентов. Студенты продемонстрировали средний уровень коммуникативной толерантности, при этом по большинству шкал наблюдается тенденция к высокому уровню толерантности. Несмотря на то, что опрашиваемые являются студентами технического университета (в сравнении с гуманитарным), их способности в общении служат предпосылкой не только к успеху в межличностных контактах, но и к высоким профессиональным показателям.

Список использованных источников

1. Ильин, Е.П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2015. – С. 454–456.

Abstract. The features of the general communicative tolerance of future engineers are studied. Tolerant and intolerant attitudes of students are revealed. The average level of tolerance in communication is diagnosed.

УДК 37.02:339.18

Василевский П.Н., магистр технических наук,
старший преподаватель;

Драгун С.Н., магистр технических наук, ассистент,
УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ПРОЕКТИРОВАНИЕ УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЛОГИСТИКА» НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИГРЫ КАК ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация. В данной работе раскрываются особенности активизации учебной деятельности обучающихся на практическом занятии на основе использования игры как образовательной тех-

Секция 3 - Инновационные образовательные технологии подготовки инженерных кадров для АПК нологии. Это позволяет сформировать требуемые компетенции и систематизировать знания студентов.

Современным студентам нужен современный подход. Преподаватель должен идти в ногу со временем, чтобы донести свои знания до обучающихся, поэтому использование технологий в преподавательской практике просто необходимо в наше время.

Технологии могут применяться как для обучения, так и для воспитания.

Каждый педагог должен выработать свою систему методик, приёмов и способов обучения. То есть каждый формирует «свою» технологию, и следует им по неписанным правилам своего опыта преподавания.

Само это слово – «технология» происходит от греческих *techno* – это значит искусство, мастерство, умение и *logos* – наука, закон. Дословно «технология» – **наука о мастерстве**.

Эффективность использования деловой игры как развивающего активного метода во многом обусловлена позицией преподавателя, его направленностью на создание лично-ориентированного педагогического пространства, демократическим стилем обучения, диалоговыми формами взаимодействия с детьми, знание реальных возможностей студентов. А также следует отметить необходимость системности в использовании активных форм, постепенного увеличения степени детской самостоятельности в учебно-познавательной деятельности уменьшении различных видов педагогической помощи.

Для продуктивной деятельности обучаемого, безусловно, требуется:

1. Сформированность ряда коммуникативных умений.
2. Развитие мышления студентов.
3. Опыт оценочной деятельности [1].

Игровое обучение отличается от других педагогических технологий тем, что игра:

- хорошо известная, привычная и любимая форма деятельности для человека любого возраста.

- одно из наиболее эффективных средств активизации, вовлекающее участников в игровую деятельность за счет содержательной природы самой игровой ситуации, и способное вызывать у них высокое эмоциональное и физическое напряжение. В игре значи-

тельно легче преодолеваются трудности, препятствия, психологические барьеры.

- мотивационна по своей природе. По отношению к познавательной деятельности, она требует и вызывает у участников инициативу, настойчивость, творческий подход, воображение, устремленность.

- позволяет решать вопросы передачи знаний, навыков, умений; добиваться глубинного личностного осознания участниками законов природы и общества; позволяет оказывать на них воспитательное воздействие; позволяет увлекать, убеждать, а в некоторых случаях, и лечить.

- многофункциональна, её влияние на человека невозможно ограничить каким-либо одним аспектом, но все её возможные воздействия актуализируются одновременно.

- преимущественно коллективная, групповая форма деятельности, в основе которой лежит соревновательный аспект. В качестве соперника, однако, может выступать не только человек, но и обстоятельства, и он сам (преодоление себя, своего результата).

- нивелирует значение конечного результата. В игре участника устраивает любой приз: материальный, моральный (поощрение, грамота, широкое объявление результата), психологический (самоутверждение, подтверждение самооценки) и другие. Причем при групповой деятельности результат воспринимается им через призму общего успеха, отождествляя успех группы, команды как собственный.

- в обучении отличается наличием четко поставленной цели и соответствующего ей педагогического результата [2].

Таким образом, деловая игра должна включать в себя все эти качества. Только тогда она может по праву называться эффективным методом обучения.

Методика проведения деловых игр включает следующие этапы:

1. Составление плана игры.
2. Написание сценария, включая (руководство для ведущего, правила и рекомендации для игры), инструкции для игроков.
3. Подбор информации; средств обучения.
4. Разработка способов оценки результатов игры [3].

План учебного занятия

План проведения деловой игры «Выбор поставщика материальных ресурсов»

Профессиональный модуль «Механизмы закупочной логистики»

Тема: Критерии выбора поставщика

Специальность: 1-74 06 03 «Ремонтно-обслуживающее производство в сельском хозяйстве»

Вид занятия: деловая игра

Тип занятия: повторительно-обобщающий

Цель деловой игры: систематизировать знания студентов об условиях поставок и заключении договоров на поставку ресурсов; развить навыки ведения переговоров, вырабатывать стратегии и тактики переговорного процесса.

Задачи занятия:

образовательные:

- систематизировать и оценить уровень полученных знаний по пройденным темам «Механизмы закупочной логистики»;
- развить профессиональные умения, навыки и компетенции по методологии проведения переговоров с поставщиками.

развивающие:

- развить аналитическое мышление студентов;
- ориентировать студентов на поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

воспитательные:

- расширить кругозор студентов;
- сформировать интерес к специальности;
- воспитать стремление добиваться высоких результатов в работе.

Квалификационные требования:

Студенты должны знать:

- сущность закупочной логистики;
- виды закупок;
- методы закупок;
- критерии выбора поставщика.

Студенты должны освоить умения в соответствии с профессиональными компетенциями:

ПК – 3. Определять потребности на уровне подразделения (участка) логистической системы;

ПК – 4. Осуществлять выбор поставщиков, перевозчиков, определять тип посредников и каналы распределения.

Студенты должны освоить умения в соответствии с общими компетенциями:

ОК – 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

ОК – 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;

ОК – 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;

ОК – 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;

ОК – 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий;

ОК - 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

Межпредметные связи:

1. Дисциплина «Экономика организации», темы: «Оборотные средства», «Товарные запасы»;

2. Дисциплина «Менеджмент», тема: «Взаимосвязь логистики и маркетинга».

Обеспечение занятия:

1. Комплект раздаточных материалов

4. Таймер

Ход деловой игры:

1. Организационный момент

- доклад старосты о готовности группы к уроку

- отметка отсутствующих в журнал

2. Объявление темы, цели, задач урока

Сообщение темы и цели занятия, ознакомление с ходом занятия, а также мотивация студентов к активной работе

3. Порядок проведения деловой игры

3.1 Постановка проблемы (5 мин.)

3.2 Разделение студентов на группы (5 мин.)

3.3 Определение основных этапов и тактики ведения переговоров (10 мин.)

3.4 Подготовка подгрупп к проведению переговоров (20 мин.)

- определить цель переговоров
- определить интересы сторон
- разработать приемлемые области соглашения
- аргументировать позицию
- разработать варианты взаимных уступок

3.5 Проведение переговоров (20 мин.)

3.6 Принятие решения о выборе поставщика (5 мин.)

3.7 Анализ состоявшегося переговорного процесса (10 мин.)

4. Обобщение результатов урока

- степень достижения поставленных задач
- отметить недостатки, дисциплину
- подведение итогов деловой игры

5. Домашнее задание

- учебник:

1. Дроздов, П.А. Основы логистики в АПК: учебник / П.А. Дроздов. – Минск: Изд-во Гревцова, 2012. – 288 с.

2. Гаджинский, А.М. Практикум по логистике / А.М. Гаджинский. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2006. – 260 с.

- повторить конспект
- подготовиться к практической работе.

Качественно-количественный и статистический анализ

На начало экспериментального исследования был проведен текущий контроль (тестирование) полученных теоретических знаний по результатам учебной деятельности студентов. Далее студенты экспериментальной группы выполняли практическое занятие с применением технологии деловая игра и без ее применения – в контрольной группе. После выполнения учащимися задания был проведен итоговый контроль (тестирование), в котором также определяли уровень успеваемости.

С целью проведения качественно-количественного анализа была использована процедура кросстабуляции, реализованная в системе STATISTICA 7.0.

Абсолютные и относительные величины успеваемости до внедрения данной технологии с использованием программы STATISTICA 7.0 (табл. 1).

Таблица 1 – Результаты успеваемости студентов групп 24 тс и 25 тс на начало проведения эксперимента

Группа	Неудовлетворительный	Удовлетворительный	Хороший	Всего
25тс	2	7	12	21
	4,76%	16,67%	28,57%	50,00%
24тс	2	9	10	21
	5,00%	20,43%	25,57%	50,00%
Всего	4	16	22	42
	9,76%	37,10%	54,14%	

Как видно из таблицы 1 на начало эксперимента успеваемости у двух групп примерно одинакова.

Абсолютные и относительные величины успеваемости после внедрения данной технологии с использованием программы STATISTICA 7.0 представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты успеваемости студентов групп 24 тс и 25 тс после проведения эксперимента

Группа	Удовлетворительный	Хороший	Отличный	Всего
25тс	5	16	0	21
	11,90%	38,10%	0,00%	50,00%
24тс	0	9	12	21
	0,00%	21,43%	28,57%	50,00%
Всего	5	25	12	42
	11,90%	59,52%	28,57%	

Данные, которые приведены в таблице 2, свидетельствуют о том, что после окончания исследования значимость успеваемости в экспериментальной группе 24 тс возросла. Количество студентов в группе 24 тс с уровнем «отлично» составляет 12 человек, что на 12 человек больше, чем в группе 25 тс. Также нужно отметить, что после внедрения технологии деловая игра в учебный процесс не стало оценок в экспериментальной группе с уровнем «неудовлетворительно».

Деловые игры, несмотря на практическую значимость, приемлемы лишь в качестве дополнительного метода обучения в организационной связи с теоретическими занятиями. Их ценность состоит в стимулировании большого количества идей и способов их реализации, в неоднозначности принимаемых решений, характер которых определяется конкретной учебной ситуацией.

Следует отметить, что современные деловые игры, несмотря на недостатки, все-таки дают обучающий эффект благодаря присутствию

вию почти во всех играх момента дискуссии, обсуждения и анализа участниками своих действий между собой и с координатором игры. Именно в этом моменте они действительно рефлексивно и исследовательски относятся к собственной деятельности и ее организации. То, насколько организована будет эта сторона игрового процесса, и определит меру эффективности формирования рефлексивно-мыслительного и исследовательского отношения к действительной профессиональной деятельности.

Список использованных источников

1. Пидкастистый, П.И., Хайдаров, Ж. С. Технология игры в развитии и обучении ребёнка. – М., 1996.
2. Абрамова, Г.С., Степанович, В.А. Деловые игры: теория и организация. – Екатеринбург: Деловая книга, 1999.
3. Алапьева, В.Г. Методические рекомендации по организации учебнотехнических и деловых игр. – Екатеринбург: Деловая книга, 1999.

Abstract. The increase of students educational activities during practical classes based on the use of the game as an educational technology is described in the article. This allows to create required competencies and systematize the students' knowledge.

УДК 378.147

Васильева Л.Г., старший преподаватель

*УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

МОТИВАЦИОННЫЙ КОМПОНЕНТ ГОТОВНОСТИ СТУДЕНТОВ АГРОТЕХНИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Аннотация. В статье рассматривается только один из трех компонентов готовности – мотивационный. Мотивационный компонент готовности студентов агротехнического профиля в процессе обучения иностранному языку реализуется через осознание будущими специалистами важности профессионального общения в инженерной деятельности, потребность в осуществлении