

ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ КАК МЕТОД ИНТЕРАКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ

М.Г. Швец, *ст. преподаватель,*
Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)

Суть интерактивного обучения состоит в том, что учебный процесс организован таким образом, что практически все учащиеся оказываются вовлеченными в процесс познания. Совместная деятельность студентов в процессе освоения и закрепления учебного материала означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Причем, происходит это в атмосфере доброжелательности и взаимной поддержки, что позволяет получать новое знание, развивает саму познавательную деятельность и навыки взаимодействия, переводит ее на более высокие формы кооперации и сотрудничества.

Интерактивная методика обучения предполагает организацию и развитие диалогового общения, которое ведет к взаимопониманию, взаимодействию, к совместному решению общих, но значимых для каждого участника задач. Интерактивное обучение исключает доминирование как одного выступающего, так и одного мнения над другим. В ходе диалогового обучения студенты учатся критически мыслить, решать сложные проблемы на основе анализа обстоятельств и соответствующей информации, взвешивать альтернативные мнения, принимать продуманные решения, участвовать в дискуссиях, общаться с другими людьми. Для этого на занятиях организуются индивидуальная, парная и групповая работа, применяются исследовательские проекты, ролевые игры, идет работа с документами и различными источниками информации, используются творческие работы.

Создать эффективный контекст обучения и возможность реализовать индивидуальные способности участников в рамках поставленной задачи и обеспечить закрепление выработанных результатов возможно при помощи деловых игр.

Деловые игры являются центральным методом развития личностной многогранности и умения действовать. Они готовят к предстоящим трудным ситуациям, дают возможность проверить альтернативные действия, выбрать лучшие варианты. В деловой игре разыгрываются близкие к реальной жизни сцены, которые в заключении обсуждаются участниками тренинга. Деловая игра помогает участникам различать своё и чужое участие; развивать понимание мотивов и действий других людей, «примеряя» различные роли, побудить себя к действию.

Разновидностью деловой игры является ролевая игра. Ролевую игру можно сыграть в двух формах: с аутентичными ролями и с розданными ролями.

Игры с аутентичными ролями. Речь идет о возможных ситуациях, с которыми участнику реально придется столкнуться либо которые ему пришлось уже пережить в своей трудовой практике. Причём участник в данном контексте играет свою собственную «роль».

Игры с розданными ролями. Здесь ролевая игра не связана с конкретным опытом участников, а роли и игровые ситуации для каждого участника будут определены и развиты преподавателем. При этом участники группы могут обмениваться между собой ролями по ходу игры.

Ролевая игра с психологической точки зрения — комплексный метод, при котором можно обратиться к чувствительной, эмоциональной стороне процесса. Готовность студентов участвовать в игре нельзя планировать, она проявится лишь в процессе работы. Значит, ролевая игра — это метод, который участники могут и отвергнуть. Есть, например, люди, которые болезненно относятся к слову «игра», не чувствуют в себе азарта перевоплощения. Поэтому вопрос о добровольности необходимо обязательно поставить перед проведением игры, и если появляются категорические отказы, то следует принимать их без нажима и критики. Для таких участников необходимо иметь под рукой другую задачу (например, наблюдать за процессом подготовки к игре и за самой игрой).

Вербальная подробность и точность игрового руководства не дают гарантии того, что она будет точно так же понята, как это предусматривал преподаватель. Хорошие инструкции к игре имеют предпосылкой большую интуицию, способность проникновения преподавателя в индивидуальные особенности участников и в специфику их жизненных и рабочих ситуаций.

Ролевая игра может формально проходить нормально, но чувства участников при этом остаются незатронутыми. Причиной может служить то, что руководство к игре не дошло до сознания участников. В этой ситуации преподаватель должен спросить их, что нужно изменить, чтобы ощутить ситуацию адекватно. Главным принципом игровой инструкции является не то, что предлагает преподаватель, а то, что понимают участники.

Проведение ролевой игры должно всегда проходить в одинаковой рабочей последовательности потому, что так участникам передаётся дополнительное чувство уверенности.

Примерная последовательность проведения ролевой игры:

1. Рабочий договор. Преподаватель и студенты определяют, чего они хотят достичь в ролевой игре и принимают соглашения о методах и ходе игры.
2. Сооружение «сцены». Чтобы пояснить, что речь идёт о вымышленной ситуации, для игры определяется помещение (место) игры.
3. Оформление «сцены». Для лучшей идентификации с ситуацией игроки должны оснастить (оформить) «сцену». Необходимо решить, где стоят столы и стулья, что ещё находится в помещении (например, растение в горшке), где двери и окна и т.д.
4. Распределение ролей. Для успеха ролевой игры требуется короткое, но очень выразительное, чёткое описание ролей. Поэтому участников нужно всегда дополнительно спросить, обладают ли они достаточной информацией о своих ролях.
5. Руководство игрой. Преподаватель не берёт на себя никакой роли в игре, тем самым он остаётся нейтральным наблюдателем и может, таким образом, в любое время вмешаться и прервать игру, если это нужно.
6. Чёткое вступление и выход из игры. Роли берутся добровольно и выход из игры возможен в любое время. Для ролевой игры пользуются игровые имена. Они ясно сигнализируют, когда начнется ролевая игра и когда она окончена.
7. Подведение итогов. После ролевой игры проводится совещание с целью оценки, касающейся основной темы. При этом обсуждение должно быть сосредоточено на цели ролевой игры (рабочий договор) и не использоваться для других целей.

Роль преподавателя при проведении деловой игры заключается в определении количества информации, что является важным аспектом успеха всех игровых методов обучения. «Не слишком мало, но и не слишком много» — принцип решения данной проблемы. Искусство преподавателя заключается в определении правильного направления работы групп, где предоставленный объём информации несёт задачу создания импульса к решению проблемы. Задача преподавателя состоит в том, чтобы самому оставаться в роли наблюдающего, который лишь время от времени вмешивается в процесс игры для того, чтобы скорректировать ее течение, если того требует достижение целей всего учебного процесса.

В рамках изучения со студентами 5 курса ФПУ дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» была проведена деловая игра «Разработка проекта бизнеса».

Распределение студентов на малые группы проводилось с помощью социометрии. Затем группам было выдано задание: «Разработать в группе идею бизнеса; обосновать его востребованность в настоящее время; сформулировать миссию предлагаемого проекта; предложить проект организационной структуры; распределить ключевые «портфели» между членами группы и обосновать это распределение исходя из профессионального опыта, личностных характеристик или других особенностей членов группы. Предлагаемый бизнес должен быть таким, чтобы в нем желали работать все члены группы. На выполнение этого задания дается 40 мин. Результаты необходимо оформить на больших листах и подготовить 5–7-минутную презентацию проекта». По истечении отведенного времени были заслушаны доклады в защиту каждого проекта. Студенты представили презентации идей, в которых были изложены название проекта, идея или сущность бизнеса, обоснование актуальности, миссия, проект организационной структуры, распределение ключевых должностей между членами группы, обоснование распределения.

Студентами были предложены самые разные идеи: создание кафе, пиццерии, салона красоты, центра отдыха с дельфинарием, туристического агентства, усадьбы агроэкотуризма, производство и продажа биодобавок для животных, производство по переработке отходов и многое другое. Своими идеями студенты высказали проблемы, существующие в обществе и волнующие их самих.

Участники других групп выполняли роль Совета инвесторов и оценивали предлагаемые проекты. Затем каждый участник выставил оценки проектам, и были подведены итоги.

Группы комментировали результаты, высказывая свое мнение. Занятие проходило в атмосфере доброжелательности и взаимной поддержки.

Ролевые игры проводят с целью повышения эффективности учебного процесса, уровня преподавания и совершенствования подготовки специалистов посредством объединения процесса передачи новых знаний с тренировкой управленческих навыков и развитием коммуникативных способностей; развития лидерских качеств; раскрытия творческого и организаторского потенциала студентов; закрепления теоретических знаний на практике; повышения самосознания студентов; выработки способности к коллективным решениям и социальной интеграции; развития способности к компромиссам.

Успешное применение интерактивных методов обучения зависит, прежде всего, от правильной постановки «спектакля». Преподавателю, как режиссеру, отведена невидимая, но главная роль — руководителя или модератора. Он создает понятные всем участникам условия, которые доводит им в форме ясных правил. Конкретное описание исходной ситуации определяет во многом дальнейшее проведение занятий. Постановка целей, определение ролей являются важнейшей задачей преподавателя.

ОРГАНИЗАЦИЯ АГРОХИМИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

М.Г. Швец, ст. преподаватель

Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)

Специфические особенности масштабы и значение агрохимического обслуживания обуславливают создание специализированной системы агрохимического обслуживания. Главная задача организаций, осуществляющих агрохимическое обслуживание, состоит в своевременном и качественном выполнении работ по доставке и применению удобрений, средств защиты растений в соответствии с договорными отношениями и технологией возделывания сельскохозяйственных культур. В этой связи представляет интерес зарубежный опыт обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В развитых странах внимание уделяется агрохимическому обслуживанию, ремонту техники и выполнению разнообразных услуг. Основным исполнителем агрохимических работ являются дилерские предприятия, осуществляющие продажу средств химизации и машин (в том числе подержанных) фермерам и иным потребителям. Они обслуживают и ремонтируют машины, поставляют запасные части, сдают машины в прокат и аренду, обучают фермеров эффективному и безопасному использованию их и др.

Отношения компаний, осуществляющих агрохимическое обслуживание, с дилерами строятся на основе договоров. Дилеры юридически и экономически самостоятельны. Взаимоотношения осуществляются при помощи контрактов (обычно бессрочных). Дилеры прогнозируют потребность в средствах химизации и в спецтехнике в зоне своей деятельности на два-три года, учитывая накопленный опыт реализации ее в данном районе, финансовое состояние ферм. Предварительные заявки на поставки подаются дилерам заблаговременно. Периодически (обычно 2 раза в год) каждая компания публикует прейскурант розничных цен на все виды выпускаемой продукции. Они служат ориентиром для дилера при реализации. Компания продает продукцию со скидкой, которая рассчитана на покрытие расходов дилера, связанных с транспортировкой, реализацией, послепродажным обслуживанием, гарантийным ремонтом, а также на получение прибыли.

В настоящее время в США имеется развернутая сеть предприятий по приготовлению готовых удобрительных смесей, которые при необходимости доставляют непосредственно на фермы. Эти предприятия могут также вносить удобрения и применять пестициды своими силами и техникой. Некоторые из них принадлежат непосредственно концернам, другие независимы. Фермеры при желании могут полностью освободиться от забот по составлению смесей, их доставке на склад или поле и внесению в почву. Это позволяет им вовремя выполнять неотложные работы на ферме с минимальными затратами труда. В то же время они могут вносить минеральные удобрения и пестициды самостоятельно, все необходимые для этого машины имеются в продаже.

В последние годы в США создают специализированные фирмы по аренде агротехники и подрядным сельскохозяйственным работам. Почти 40 % фермеров используют подрядные