

Й. М. ГУШУЛЕЙ

ДІЛОВА ГРА ЯК МЕТОД ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ ДО ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ

Розглянуто теоретичні питання професійної підготовки майбутніх економістів до професійного спілкування. Основний акцент зроблено на з'ясуванні змісту поняття «ділова гра» та визначенні його основних етапів. Обґрунтовано ефективність застосування ділових ігор у процесі підготовки майбутніх фахівців економічного профілю до професійного спілкування.

Ключові слова: ділова гра, етапи ділової гри, підготовка до професійного спілкування.

И. Н. ГУШУЛЕЙ

ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК МЕТОД ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ОБЩЕНИЮ

Рассмотрены теоретические вопросы профессиональной подготовки будущих экономистов к профессиональному общению. Основной акцент сделан на выяснение содержания понятия «деловая игра» и определении ее основных этапов. Обоснованно эффективность применения деловых игр в процессе подготовки будущих специалистов экономического профиля к профессиональному общению.

Ключевые слова: деловая игра, этапы деловой игры, подготовка к профессиональному общению.

Y. M. GUSHULEY

BUSINESS GAME AS METHOD OF PREPARATION OF FUTURE ECONOMISTS TO PROFESSIONAL INTERCOURSE

The theoretical questions of professional preparation of future economists to professional intercourse are examined in the article. The attention is accented on finding out of essence of concept «business game» and determination of its basic stages. The efficiency of application of business games in the process of preparation of future specialists of economic type to professional intercourse is grounded.

Keywords: a business game, stages of business game, preparation to professional intercourse.

Підготовка майбутніх економістів до професійного спілкування є одним із перспективних векторів формування кадрового потенціалу інноваційної діяльності підприємства та країни загалом. На сучасному етапі недостатня увага приділяється активізації людського фактора як важливої умови економічного зростання. Наслідками такої ситуації є низький рівень економічних і соціальних показників держав, недостатній рівень входження у світові економічні процеси, повільний розвиток коопераційних зв'язків та співробітництва між суб'єктами господарювання.

Розкриття здібностей працівників підприємства та спрямування їх у розвиток організації – це важливий фактор формування ефективної інноваційної економіки. Інтернаціоналізація ділових стосунків та орієнтація на максимальне задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх споживачів зумовили необхідність обміну досвідом з метою імплементації європейських норм і стандартів у соціально-економічних процесах в Україні. В умовах господарської діяльності підприємства та постійного пошуку стратегії розвитку в конкурентному середовищі виникає потреба в фахівцях економічного профілю, здатних генерувати ідеї розвитку цього підприємства, виявляти можливі напрямки його розвитку, вести професійний діалог.

Професія економіста є престижною та перспективною, оскільки забезпечує можливість працевлаштування в тих економічних установах, які займаються не лише внутрішньодержавними та міжнародними комерційними операціями, а й дипломатичною діяльністю. Популярність цієї професії доводять результати соціологічних досліджень журналу «Консалтинг в Україні» в 2005 р. Відповіді учасників опитування – роботодавців державного і недержавного секторів економіки, професорсько-викладацького складу майже 380 вищих навчальних закладів (ВНЗ) України та молоді – свідчать, що в трійку найпопулярніших професій увійшли юрист, медичний працівник та економіст [1, с. 33]. Дані ділового видання практично співпадають з результатами дослідження, проведеного через рік соціологічною службою Центру Разумкова. Відповідаючи на запитання «Який характер освіти є сьогодні найбільш перспективним на ринку праці?», респонденти виділили відповідно юридичну, економічну та медичну освіту [2].

У сучасних умовах рівень прогресивності економіста визначається високим рівнем його професійних якостей, комунікативної компетентності та культури спілкування, оскільки діяльність фахівця економічного профілю характеризується системою суб'єкт-суб'єктних відносин та взаємодій, а її результативність значною мірою залежить від його знань особливостей професійного спілкування, мовленнєвого етикету та володіння нормами мовленнєвої поведінки. Тому важливим завданням економічного ВНЗ є створення позитивної мотивації на розвиток комунікативно-професійного потенціалу студента.

На сучасному етапі володіння комунікативними вміннями та навичками розглядається як необхідний атрибут та умова успішної діяльності економіста, оскільки він повинен не лише досконало володіти професійними знаннями, а й вільно спілкуватися з представниками бізнес-середовища. У цьому контексті особливого значення у діяльності сучасного економіста набула міжособистісна комунікативна взаємодія як метод впливу чи стимулювання переконань співрозмовника в процесі обміну необхідною інформацією.

Підготовка студентів до професійного спілкування є важливим етапом формування його майбутньої професійності, конкурентоспроможності та мобільності. Під час навчання у ВНЗ майбутній фахівець економічного профілю отримує широкі можливості для розвитку своїх професійно-комунікативних умінь та навичок під час практичних і семінарських занять, проходження виробничої практики, стажування в Україні та за її межами тощо.

Основоположними засадами вивчення сутності професійного спілкування та особливостей його формування в умовах певної діяльності стали праці Г. Андрєєвої [3], Г. Бороздіної [4], О. Злобіної [5] та ін. Певні аспекти ролі професійного спілкування у становленні особистості фахівця вивчали О. Бодальов [6], М. Каган [7], О. Леонтьєв [8], Б. Паригін [9] тощо.

Відсутність перспективної концепції формування готовності майбутніх фахівців економічного профілю до ведення професійного діалогу та суперечність між вимогами професійної діяльності економіста і наявним рівнем сформованості умінь професійної комунікації зумовили необхідність дослідження проблеми підготовки майбутніх економістів до професійного спілкування.

Отже, *метою* наукового пошуку є обґрунтування застосування ділових ігор як ефективного методу підготовки майбутніх економістів до професійного спілкування. Досягнення поставленої мети зумовлює виконання важливого завдання, яке передбачає з'ясування змісту ділова гра та визначенні її основних етапів.

Необхідність підготовки майбутніх економістів до професійного спілкування засобами ділових ігор зумовлена ефективністю формування комунікативної компетентності студентів в умовах змодельованої професійної ситуації. Ділова гра як одна з результативних форм навчання дає змогу підвищити якість навчально-виховного процесу шляхом наближення студентської аудиторії до реальних подій їх майбутньої професійної діяльності та можливість безпосередньої участі у вирішенні комплексних завдань.

Метою ділової гри як ефективного методу підготовки майбутніх економістів до професійного спілкування є накопичення певного обсягу мовного матеріалу та засвоєння різних способів комунікативної поведінки за допомогою імітаційного моделювання. Важливе завдання ділової гри – створення наближеного до реальних ситуацій комунікативно-професійного середовища, в умовах якого студенти засвоюють уміння та навички професійного

спілкування. В процесі участі в діловій грі, що розкриває значні можливості формування творчої особистості студента, забезпечує професійне спрямування сприйняття та мислення, кмітливість і рішучість у вирішенні запропонованих завдань, кожен учасник має можливість активізувати та виявити власні здібності під час аналізу та розв'язання певної проблемної ситуації.

На думку К. Ушинського, гра має важливе значення для ефективності процесі педагогічної діяльності, оскільки «у грі формуються всі сторони дитячої душі, розум дитини, її серце та воля, і якщо говорять, що дитячі ігри підказують майбутній характер і долю дитини, то це правильно: гра має великий вплив на розвиток дитячих здібностей» [10, с. 620]. Л. Байкова, наголошуючи на двоплановості гри, зазначає, що поєднання, з одного боку, реальних дій, а з іншого – умовності ситуацій, що моделюються, забезпечує ефект розвитку студентів, знімає психологічну напругу, збагачує їх життєвим досвідом і готує до самостійної праці [11, с. 7].

Ділова гра є особливим видом діяльності, що активізує дію механізмів мотивації, підвищує ефективність підготовки до професійного спілкування, розкриває можливості вирішення економічних завдань. У навчальному процесі ділові ігри використовуються з метою закріплення отриманих під час лекційних чи самостійних занять знань, що дає змогу наблизити навчальний матеріал до специфіки сучасного підприємства, на якому в майбутньому працюватиме випускник ВНЗ економічного профілю.

Ділові ігри можна класифікувати за такими ознаками:

- за часом проведення (ігри без обмеження часу, з обмеженням часу, такі, що відбуваються у реальному часі);
- за оцінкою діяльності (гра кожного з учасників отримує або не отримує позитивну оцінку);
- за кінцевим результатом (ігри, що відбуваються згідно з встановленими правилами, та відкриті ігри);
- за кінцевою метою (навчальні, пошукові, констатуючі);
- за методологією проведення (рольові, групові, імітаційні, організаційно-діяльнісні, інноваційні, ансамблеві ігри);
- за сферою використання (промислові, дослідницькі, навчальні, кваліфікаційні) [12].

В процесі організації ділової гри на заняттях у ВНЗ економічного профілю основна увага повинна приділятися необхідності оволодіння визначеним обсягом термінологіки, закріпленню набутих комунікативних знань, засвоєнню нового матеріалу і перетворенню його на практичні уміння та навички. Підготовка майбутніх економістів до професійного спілкування складається із чотирьох основних етапів, з-поміж яких підбір, структурування і введення навчального матеріалу; осмислення і розуміння навчального матеріалу; систематизація та узагальнення навчального матеріалу; активізація навчального матеріалу.

Ділова гра, що є своєрідною формою взаємодії викладача-студента, студента-студента, студента-студентів, характеризується своєю поліфункціональністю та може застосовуватись під час навчання на всіх курсах. Ділова гра дає змогу майбутньому економісту зрозуміти напрямки розвитку та вдосконалення фінансового механізму підприємства чи організації і знайти вихід з поставленого завдання з позиції керівника, підлеглого тощо, спробувавши при цьому обґрунтувати власну позицію, пропозицію, критичні зауваження. Таким чином, в процесі ділової гри студент ВНЗ економічного профілю має змогу зайняти певну активну позицію у змодельованій ситуації, відпрацювати тактику поведінки, формувати уміння та навички професійного спілкування.

Результативність ділової гри забезпечується її поетапністю, що дає змогу студентам усвідомити завдання, виробити альтернативні рішення та реалізувати свої професійно-комунікативні та творчі можливості. З-поміж основних етапів ділової гри з метою формування готовності майбутніх економістів до професійного спілкування виділимо підготовчий (постановка мети, обґрунтування завдання, планування гри), ігровий (розігрування власне сценарію гри відповідно до обраних ролей, що передбачає виступ груп чи окремих осіб) та завершальний (підведення підсумків та аналіз результатів ігрової діяльності).

Прикладом ділових ігор, метою яких є формування готовності майбутнього економіста до професійного спілкування, є «Претендент», «Ділова гра Уолта Діснея», «Додатковий виграш» тощо. Ділова гра «Претендент» відбувається у діалогічній формі, де один з учасників повинен

зіграти роль претендента на посаду в будівельну фірму, а інший – менеджера з персоналу цієї установи [13, с. 143–150]. Студент, який виконує другу роль, в процесі гри має поставити низку запитань потенційному працівнику та спробувати зрозуміти серйозність намірів та відповідність посаді того, хто влаштовується на роботу.

У «діловій грі Уолта Діснея» кількість учасників є необмеженою [14, с. 80]. В різних варіантах цієї гри можна відпрацьовувати взаємодію між підрозділами, вирішувати організаційні та міжособистісні конфлікти. Гра поділяється на чотири етапи:

– на першому етапі учасники виконують роль «мрійників», тобто група пропонує якомога більше варіантів вирішення проблеми (I етап триває до тих пір, поки не буде запропоновано 15–20 варіантів вирішення проблеми);

– на другому етапі учасники виконують роль «практиків», обираючи можливості реалізації раніше запропонованих варіантів;

– на третьому етапі учасники виконують роль «критиків», тобто обговорюють недоліки кожного з варіантів;

– на четвертому етапі недоліки запропонованих варіантів як окремі проблеми знову спрямовуються до «мрійників», а гра триває до тих пір, поки не буде створено кілька практично дієвих проєктів.

Ділова гра «Додатковий виграш» відбувається у формі діалогу [13, с. 151]. Студентам необхідно уявити, що на підприємство приїхали представники бізнес-школи для написання бізнес-плану. Завдання майбутніх економістів – проведення переговорів з представником бізнес-школи з метою включення двох працівників установи в робочу групу, переслідуючи таким чином певну приховану мету, яка полягає в наступному: працівники мали б можливість навчитися складати бізнес-плани та передати ці знання іншим співробітникам того ж підприємства. В разі успіху проєкту підприємство заощадило би гроші на навчання власних працівників та оплаті праці фахівців із бізнес-школи. Проте необхідно дотримуватись двох правил:

– керівник установи повинен за будь-яку ціну переконати представника бізнес-школи включити двох своїх працівників у його групу, що складатиме бізнес-план;

– представник бізнес-школи повинен вимагати у керівника установи чіткої мотивації такого рішення.

Таким чином, в основу ділової гри як моделі системи відносин покладено предметний і соціальний зміст професійної діяльності економіста, що сприяє набуттю майбутніми фахівцями професійного досвіду, уміння приймати самостійні рішення, навичок ведення професійного діалогу тощо.

Головним завданням усіх ділових ігор є формування та розвиток набутих у процесі здобування університетської освіти знань, умінь і навичок у проблемних ситуаціях, які відображають зміст професійної діяльності економіста. Система професійно-комунікативної підготовки у ВНЗ економічного профілю передбачає вирішення типових для професійної діяльності фахівця завдань-ситуацій, що стимулюють ініціативність, самостійність, комунікативну компетентність, уміння обирати тактики взаємодії зі співрозмовником та контролювати власні комунікативні вчинки.

Ефективність ділових ігор у підготовці майбутніх економістів до професійного спілкування визначається ситуаціями, максимально наближеними до реальних, в процесі яких студенти залучені до активної комунікативно-ігрової діяльності професійного спрямування. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці педагогічної технології оволодіння студентами економічного профілю стратегіями спілкування у ситуаціях професійного спрямування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Остапчук А. Який вищий навчальний заклад обрати сьогодні і досягти успіху завтра [Текст] / А. Остапчук // Консалтинг в Україні. – 2005. – № 11–12 (16–17). – С. 33–35.
2. Соціологічне опитування [Електронний ресурс] / Центр Разумкова. – Режим доступу: <http://www.uceps.org/>
3. Андреева Г. М. Общение и межличностные отношения [Текст] / Г. М. Андреева // Хрестоматия по психологии / сост. Л. Я. Аверьянов ; под ред. Л. Я. Аверьянова. – М.: Аспект Пресс, 2003. – Гл. 3. – С. 75–109.
4. Бороздина Г. В. Психология делового общения [Текст] / Г. В. Бороздина. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2008. – 294 с.

5. Злобина Е. Г. Общение как фактор развития личности [Текст] / Е. Г. Злобина. – К.: Наук. думка, 1981. – 115 с.
6. Бодалёв А. А. Личность и общение: избранные труды [Текст] / А. А. Бодалёв. – М.: Педагогика, 1983. – 272 с.
7. Каган М. С. Мир общения [Текст] / М. С. Каган. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1998. – 216 с.
8. Леонтьев А. А. Психология общения [Текст]: пособие для дополнительного образования / А. А. Леонтьев. – М.: Смысл, 1997. – 365 с.
9. Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории [Текст] / Б. Д. Парыгин. – СПб.: ИГУП, 1999. – 592 с.
10. Ушинский К.Д. Собр. соч. – Т.2. [Текст] / К. Д. Ушинский. – М.-Л.: Изд-во АПН РСФСР, 1954. – 734 с.
11. Технология игровой деятельности [Текст]: учебное пособие / Сост. Л. А. Байкова, Л. К. Гребенкина, О. В. Еремкина. – Рязань: Изд-во РГПИ, 1994. – 195 с.
12. Петрова І. В. Проектування в соціально-культурній сфері [Електронний ресурс]: навч. посібник / І. В. Петрова. – К.: 2007. – 372 с. – Режим доступу: http://www.culturalstudies.in.ua/2008_petrova_43.php.
13. Сидоренко Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии [Текст] / Е. В. Сидоренко. – СПб.: Речь, 2007. – 208 с.: ил.
14. Мілютіна К. Л. Теорія та практика психологічного тренінгу [Текст]: навч. посібник / К. Л. Мілютіна. – К.: МАУП, 2004. – 192 с.: іл. – Бібліогр.: с. 180–184.