

УДК 378.147

ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК АКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ВУЗА

В. С. Остапенко, А. Ф. Самороковский, Л. М. Савушкин

*Центральный филиал Российского государственного университета правосудия
(г. Воронеж)*

Поступила в редакцию 23 декабря 2022 г.

Аннотация: в статье рассматриваются особенности организации и проведения деловой игры как активного метода обучения студентов вуза, методика оценки коэффициента эффективности деловой игры, признаки и ее структурная схема, основные методические приемы и способы активизации учебной деятельности при ее проведении.

Ключевые слова: деловая игра, активные методы обучения, коэффициент эффективности, структурная схема, студенты вуза.

Abstract: the article discusses the features of the organization and conduct of the business game as an active method of teaching university students, the methodology for evaluating the efficiency coefficient of the business game, the signs and its structural scheme, the main methodological techniques and ways to activate educational activities during its implementation.

Key words: business game, active teaching methods, efficiency coefficient, block diagram, university students.

В законе «Об образовании в Российской Федерации» подчеркивается, что в образовательных организациях необходимо «создавать условия для реализации инновационных образовательных проектов, программ и внедрения их результатов в практику» [1]. Можно считать, что активные формы и методы обучения, направленные на усвоение знаний, формирование умений и навыков студентов, способствуют повышению эффективности и качества образовательного процесса в вузах.

Характерными особенностями активных методов обучения являются: высокая продуктивность формирования практических навыков и умений; повышенная информированность обучающихся; уменьшение «заформализованности» образовательного процесса; высокий эмоциональный уровень; демонстративность, наглядность и др. Для применения активных методов обучения необходимо соблюдать следующие принципы: соответствие методов целям и задачам обучения, содержанию изучаемых тем, условиям и времени обучения, возможностям студентов и преподавателей, особенностям применения технических и вспомогательных средств обучения. Принято следующим образом классифицировать активные методы обучения: 1) имитационные и 2) не-

имитационные. Имитационные методы делятся, в свою очередь, на игровые и неигровые и предусматривают наличие имитации деятельности на основе построения ее модели. Это обеспечивает успешное решение педагогических задач. Неимитационные методы не требуют воспроизведения контекста профессиональной деятельности педагога и его взаимодействия со студентами [2; 3]. Характерным примером имитационных методов являются игровые методы (рис. 1).

Остановимся на деловой игре, поскольку ее использование в обучении студентов способствует росту их познавательной активности и укреплению учебной мотивации. Проведение деловой игры строится на основе использования имитационной модели для решения профессиональных задач с целью ускорения освоения изучаемой дисциплины благодаря активизации учебной деятельности обучающихся. Деловая игра может выступать механизмом производства и передачи определенного опыта поведения в различных учебных ситуациях, так как побуждает студентов проявлять активность, инициативу, самоорганизацию при решении ситуационных задач на профессиональные темы.

Для организации и проведения деловой игры определяются игровые и функциональные цели. Первые характеризуются конкретной игровой ситуацией с набором определенного количества баллов. Вторые обусловлены спецификой выпол-

© Остапенко В. С., Самороковский А. Ф., Савушкин Л. М., 2023



Рис. 1. Игровые методы обучения

нения конкретных функций участниками. Их действия имитируются в ходе игры.

Основным структурным элементом деловой игры является моделирование конкретных ситуаций. Построение модели осуществляется посредством принятия правил деловой игры, которые определяют ее сущность и соотношение всех ее компонентов. Правила игры разрабатываются на основе практического опыта и здравого смысла, исходя из реальной ситуации. Их условно можно разделить на три вида с учетом построения модели имитационных процессов: «жесткие», «свободные», «промежуточные». «Жесткие» правила вырабатываются на основе формальной модели этих процессов, «свободные» правила – с учетом главных направлений развития событий на основе заранее написанного сценария, а «промежуточные» правила содержат элементы «жестких» и «свободных» правил одновременно.

Обязательными признаками деловой игры являются: формулировка проблемы и общих целей; распределение ролей участников; учет фактора времени; наличие эмоционального напряжения и мотивации игроков; невозможность полной формализации сценария игры; динамичность изменения обстановки; обратная связь; многоальтернативность решений; документальное обеспечение деловой игры; оценка результатов игровой деятельности.

При подготовке к проведению деловой игры оформляется пакет документов, который включает в себя развернутый план и характеристику игры; порядок и правила ее проведения; инструкции участникам и ее руководителю; критерии оценок; сведения об информационной базе; использованную при подготовке литературу и приложения [4–6].

В зависимости от целей деловой игры структурная схема ее проведения может быть представлена по-разному. Авторская интерпретация схемы проведения деловой игры изображена на рис. 2.

Перед началом проведения деловой игры участники знакомятся с темой, целями, задачами, учебными вопросами, правилами проведения игры и критериями оценок. После этого учебная группа делится на несколько подгрупп для выполнения практических заданий, которые включают различные ситуационные задачи. Учебная аудитория делится на учебные зоны. В каждой зоне выполняется конкретная практическая задача и участники решают определенный набор ситуационных задач. При этом выбор участников для решения задач может производиться тремя способами. Первый способ – руководитель деловой игры сам назначает участников для решения ситуационных задач; второй – участников деловой игры для решения задач назначает руководитель подгруппы из числа студентов с учетом их подготовленности; третий способ – участники самостоятельно выбирают, какие ситуационные задачи будут решать. Решение таких задач может проводиться двумя способами. Возможно либо принятие решения в конкретной ситуации, либо выполнение практических действий в экстремальной ситуации.

После решения ситуационных задач производится оценивание действий игроков с учетом времени выполнения задач, их правильности. Для этой цели разрабатываются определенные критерии оценивания, которые учитывают указанные параметры. После решения ситуационных задач всеми участниками может происходить смена мест, и на каждом учебном месте, где они решаются, учебные подгруппы получают оценочные



Рис. 2. Вариант представления структурной схемы проведения деловой игры

баллы с учетом их выполнения каждым студентом. После сложения всех баллов, полученных каждой подгруппой, подсчитываются суммарные баллы, которые дают возможность определить, какое место заняла конкретная подгруппа. Кроме того, набор баллов отдельным участником позволяет понять, какое место он займет по итогам проведения игры, и получить персональную оценку. Предложенная методика проведения деловой игры способствует развитию новых компетенций студентов, стимулирует их познавательную активность, интенсифицирует образовательный процесс и, кроме того, развивает чувство коллективизма, ответственность, дисциплинированность обучающихся.

Для оценки эффективности деловой игры как активного метода обучения В. Н. Антонцом [4] была разработана методика оценки коэффициента ее эффективности $K_{эф.}$, который определяется по формуле:

$$K_{эф.} = K_{пр.} + K_{зн.} + K_{пол.},$$

где $K_{пр.}$ – коэффициент ее привлекательности;
 $K_{зн.}$ – коэффициент значимости;
 $K_{пол.}$ – коэффициент полезности.

Коэффициент привлекательности деловой игры определяется по формуле

$$K_{пр.} = \frac{3D_{И} + 2D_{Б} + 1D_{Н}}{100 \%},$$

где $D_{И}$ – процент студентов, которым понравилась игра и вызвала интерес;
 $D_{Б}$ – процент обучающихся, которые были безразличны к такому методу обучения;
 $D_{Н}$ – процент тех, которым деловая игра не понравилась.

Коэффициент привлекательности лежит в пределах $1 \leq K_{пр.} \leq 3$. Коэффициент значимости $K_{зн.}$ определяется по формуле

$$K_{зн.} = \frac{3D_{СВ} + 2D_{НВ} + 1D_{БВ}}{100 \%},$$

где $D_{СВ}$ – процент студентов, считающих, что деловая игра оказывает существенное влияние на изучение курса;
 $D_{НВ}$ – процент студентов, считающих, что деловая игра оказывает незначительное влияние на изучение курса;
 $D_{БВ}$ – процент тех, кто считает, что деловая игра не влияет на изучение дисциплины.

Коэффициент значимости $K_{зн.}$ лежит в пределах $1 \leq K_{зн.} \leq 3$.

Коэффициент полезности $K_{пол.}$ определяется по формуле

$$K_{пол.} = \frac{3D_{п.} + D_{г.}}{100\%},$$

где $D_{п.}$ – процент студентов, которые получили существенную помощь при изучении дисциплины;
 $D_{г.}$ – процент обучающихся, которые специально готовились к игре.

Коэффициент полезности $K_{пол.}$ лежит в пределах $0 \leq K_{пол.} \leq 4$. При этом коэффициент эффективности $K_{эф.}$ лежит в пределах $2 \leq K_{эф.} \leq 10$.

Мы считаем, что предложенная В. Н. Антонцом методика позволяет получить обобщенный коэффициент эффективности проведения деловой игры и, кроме того, дать рекомендации разработчикам игры по ее совершенствованию с целью повышения привлекательности, значимости и полезности игры. Так, авторы полагают, если коэффициент эффективности лежит в пределах $2 \leq K_{эф.} \leq 3,5$, то разработка деловой игры не рекомендуется к использованию; если коэффициент эффективности лежит в пределах $3,6 \leq K_{эф.} \leq 7,5$, то разработке требуется доработка; если коэффициент эффективности лежит в пределах $7,6 \leq K_{эф.} \leq 10$, то разработка рекомендуется к внедрению. Указанные параметры, на наш взгляд, являются условными и могут незначительно изменяться как по верхним, так и по нижним значениям.

Исходя из изложенного, можно заключить, что деловая игра представляет собой сложную интерактивную обучающую технологию, которой присущи отдельные преимущества и недостатки. Можно выделить следующие преимущества деловой игры как активного метода обучения.

1. В рамках непродолжительного времени проведения деловой игры появляется возможность развить у обучающихся на основе имеющихся знаний, навыков, умений определенные компетенции, необходимые для дальнейшей продуктивной профессиональной деятельности.

2. Деловая игра позволяет эффективно освоить новую учебную информацию, получить необходимые профессиональные умения и навыки.

3. Достаточное количество методических разработок деловых игр позволяет преподавателям оптимально использовать их для реализации учебно-воспитательных целей при проведении занятий.

4. Умелая организация деловой игры позволяет интенсифицировать образовательный процесс и усилить его эмоциональную составляющую, что дает определенный педагогический эффект.

К недостаткам проведения деловой игры следует отнести следующие.

1. Имеются некоторые проблемы теоретического и методического аспектов разработки и проведения деловых игр, связанные с их качеством.

2. Уровень проведения деловой игры во многом зависит от владения обучающимися содержанием изученного материала, который не всегда бывает достаточным. Данное обстоятельство не способствует повышению качества обучения при проведении деловой игры.

3. В настоящее время отсутствует единая методика организации и проведения деловых игр, различается материальная база в образовательных организациях. Это приводит к определенным сложностям в использовании имеющихся игровых методик.

4. Преподаватели, которые осуществляют подготовку и проведение деловых игр, не всегда обладают необходимыми психолого-педагогическими компетенциями, требуемым уровнем управления игровым коллективом студентов, затрудняются эффективно и оперативно разрешать конфликтные ситуации, которые могут возникать в ходе ее проведения.

Итак, организация и проведение деловой игры как активного метода обучения предполагает подготовку к ней и самих обучающихся, и педагогов, а также требует наличия методических материалов, технических средств, что способствует повышению эффективности занятий, проводимых в игровой форме, и формированию профессиональных компетенций у студентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ. – URL: <http://base.garant.ru/70291362/3ac805f6d87af32d44de92b042d51285/> (дата обращения: 01.12.2022).
2. Зарукина Е. В. Активные методы обучения : рекомендации по разработке и применению : учеб.-метод. пособие / Е. В. Зарукина, Н. А. Логинова, М. М. Новик. – Санкт-Петербург : СПбГИЭУ, 2010. – 59 с.
3. Курьянов М. А. Активные методы обучения : метод. пособие / М. А. Курьянов, В. С. Половцев. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. – 80 с.
4. Деловые игры и игровые упражнения в учебном процессе : учеб.-метод. пособие / Н. В. Васина, О. А. Мищенко. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2016. – 253 с.
5. Клименко И. С. Деловые игры, имитационные упражнения, кейсы : учебник / И. С. Клименко. – Москва : «КДУ», «Добросвет», 2019. – 128 с.
6. Штроо В. А. Методы активного социально-психологического обучения : [для студентов вузов, обучающихся по гуманитарным направлениям и специальностям] / В. А. Штроо. – Москва : Юрайт, 2016. – 276 с.

Центральный филиал Российского государственного университета правосудия (г. Воронеж)

Остапенко В. С. – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин

E-mail: ostapenko-vl@yandex.ru

Тел.: 8 919 240-76-04

Самороковский А. Ф. – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин

E-mail: samorokovskij_an@mail.ru

Тел.: 8 905 656-16-34

Савушкин Л. М. – доктор исторических наук, профессор, профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин

E-mail: savushkin.leonid@mail.ru

Тел.: 8 951 560-32-91

Central Branch of the Russian State University of Justice (Voronezh)

Ostapenko V. S. – Dr. Habil. in Pedagogical Sciences, Professor, Professor of the Humanities and Socio-Economic Disciplines Department

E-mail: ostapenko-vl@yandex.ru

Tel.: 8 919 240-76-04

Samorokovsky A. F. – PhD in Technical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Humanities and Socio-Economic Disciplines Department

E-mail: samorokovskij_an@mail.ru

Tel.: 8 905 656-16-34

Savushkin L. M. – Dr. Habil. in Historical Sciences, Professor, Professor of the Humanitarian and Socio-Economic Disciplines Department

E-mail: savushkin.leonid@mail.ru

Tel.: 8 951 560-32-91