



УДК 378:147

## Деловая игра как активная форма обучения студентов

*Зорина Елена,*

доктор экономических наук, профессор,

*Дергоусова Алла,*

кандидат экономических наук, доцент,

Украинский государственный университет  
железнодорожного транспорта, Харьков

**И**гра — это неотъемлемая часть человеческой жизни. Знаменитый ученый Йохан Хейзинг даже написал книгу в 1938 г. «Homo ludens» («Человек играющий»), в которой он размышляет о роли игры в жизни отдельного человека и в жизни всей человеческой цивилизации. Существует огромное разнообразие игр — спортивные, интеллектуальные, компьютерные и др. [4].

Довольно активно в нашу жизнь вошли и деловые игры. Деловая игра имитирует реальную жизнь, реальную профессиональную деятельность. Это позволяет участникам игры экспериментировать, проверять разные способы поведения и даже совершать ошибки, которые в реальности нельзя себе позволить.

Сегодня преподаватели активно используют этот метод ведения занятий, что позволяет развивать профессиональные и творческие способности студентов — будущих специалистов.

В деловых играх на основе игрового замысла моделируются жизненные ситуации: игра представляет участнику возможность побывать в роли менеджера, руководителя предприятия, инженера, заместителя директора и т.п. Использование деловых игр значительно укрепляет связь (студент-преподаватель), раскрывает творческий потенциал каждого обу-

чаемого. Опыт проведения деловой игры показал, что в ее процессе происходит более интенсивный обмен идеями, информацией, она побуждает участников к творческому процессу.

Деловая игра — это средство развития профессионального творческого мышления, в ходе ее студент приобретает способность анализировать специфические ситуации и решать новые для себя профессиональные задачи.

**Д**еловая игра является одним из наилучших активных методов проведения занятий. Деловые игры в отличие от других традиционных методов обучения, позволяют более полно воспроизводить практическую деятельность, выявлять проблемы и причины их появления, разрабатывать варианты решения проблем, оценивать каждый из вариантов, принимать решение и определять механизм его реализации. Преимуществом деловых игр является то, что они позволяют: рассмотреть определенную проблему в условиях значительного сокращения времени; освоить навыки выявления, анализа и решения конкретных проблем; работать групповым методом при подготовке и принятии решений, ориентации в нестандартных ситуациях; концентрировать внимание участников на главных аспектах проблемы и устанавливать

причинно-следственные связи; развивать взаимопонимание между участниками игры [1].

**И**сходные формы современной деловой игры существовали уже в XVII и XVIII веках. Первоначально она использовалась как стратегическая игра в военных целях. В 1950-е годы с применением в промышленности и экономике (бизнес-тренинг, отработка навыков управления) она заметно изменила свой характер. Что касается образования, то здесь деловая игра вступила прежде всего в сферу политического образования через моделирование процессов принятия решений в политике и обществе. Как правило, деловая игра не исключает никакой предмет, будь то техника или история, она требует почти кооперации между различными предметами, поскольку в самой игре необходимо работать с методами из различных специальных областей. Кооперация между преподавателями различных специальных областей при этом имеет важное значение. Предпочтительнее всего применять деловую игру там, где нет никакой или существует лишь ограниченная возможность реального доступа к обстоятельствам дела, что предохраняет от риска или когда реальное обстоятельство дела/содержание слишком сложное. Деловые игры при этом могут иметь различное выражение. Начиная от общих игр, в которых участники принимают на себя какую-либо роль, а решение, связанное с этой ролью, в этом случае должны принимать все, включая негибкие игры с ограниченным выбором альтернатив для принятия решения, вплоть до интерактивных или открытых игр, в которых каждый участник может вступить в контакт с любым другим участником.

Для деловой игры характерно наличие следующего:

- имитационной модели профессиональной деятельности и производственных отношений;
- проблемной ситуации;
- ролей;

- ролевых целей и общей цели всего коллектива;

- взаимодействия участников, исполняющих те или иные роли;

- коллективной деятельности,

- цепочки решений.

Деловая игра разделена на семь этапов.

1. Введение в игру.

2. Информационная фаза и фаза чтения.

3. Формирование мнения и планирование стратегии.

4. Взаимодействие между группами.

5. Подготовка пленума.

6. Проведение пленума.

7. Оценивание игры.

Использование деловых игр при проведении занятий помогает приблизить учебный курс к реальной жизни. Но это возможно при условии, если эти игры моделируют реальные ситуации, а не схемы из учебников и пособий. Эффект обучения по методу деловых игр усиливается также за счет перевоплощения участников игры в конкретных действующих лиц.

Существует несколько принципов организации деловой игры:

- имитационное моделирование конкретных условий. Моделирование реальных условий деятельности человека во всем многообразии служебных, социальных и личностных связей является основой методов активного обучения;

- игровое моделирование содержания и форм профессиональной деятельности. Реализация этого принципа является необходимым условием учебной игры, поскольку несет в себе обучающие функции;

- совместная деятельность. В деловой игре этот принцип требует реализации посредством вовлечения в познавательную деятельность нескольких участников. Он требует от разработчика выбора и характеристики ролей, определения их полномочий, интересов и средств деятельности. При этом выявляются и моделируются наиболее характерные виды профессионального взаимодействия лиц;

— диалогическое общение. В этом принципе заложено необходимое условие достижения учебных целей. Только диалог, дискуссия с максимальным участием всех играющих способна породить поистине творческую работу. Всестороннее коллективное обсуждение учебного материала обучающимися позволяет добиться комплексного представления ими профессионально значимых процессов и деятельности;

— двуплановость. Принцип двуплановости отражает процесс развития реальных личностных характеристик специалиста в «мнимых», игровых условиях. Разработчик ставит перед обучающимся двоякого рода цели, отражающие реальный и игровой контексты в учебной деятельности.

— проблемность содержания имитационной модели и процесса её развертывания в игровой деятельности [4].

Деловая игра как форма деятельности в условных ситуациях, помимо всего прочего, направлена на воссоздание и усвоение общественного и социального опыта, она позволяет осваивать социально-значимые способности личности.

К социально-значимым (социально-коммуникативным) способностям относятся:

— способность сотрудничества и взаимодействия;

— психологическая совместимость как способность адаптации к различным темпераментам и характерам;

— умение работать в составе малой группы;

— умение пользоваться различными средствами коммуникации, компьютером;

— способность эффективно разрешать конфликты;

— способность устанавливать долговременные горизонтальные и вертикальные связи;

— умение эффективно обучать в своей профессиональной области и т.д.

Использование деловой игры в ходе проведения занятий со студентами позволяет:

— преодолевать традиционные подходы в преподавании дисциплин;

— овладеть социально-коммуникативными способностями;

— формировать чувства коллективной ответственности за подготовку и уровень знаний каждого студента;

— освоить определенные умения, навыки, качества, которые не могут быть отработаны иными методами обучения [2];

Деловую игру следует выбирать для реализации следующих педагогических задач:

— приобретение будущими специалистами как предметно-профессионального, так и социального опыта, в том числе принятия индивидуальных и совместных решений;

— развитие профессионального, теоретического и практического мышления;

— создание познавательной мотивации как условия появления профессиональной мотивации [3].

*Почему необходимы деловые игры?*  
Игра оживляет повседневность учебного процесса, усиливает интерес студентов к изучаемой дисциплине, повышает степень усвоения ими материала.

*Для чего необходимы деловые игры?*  
Игра порождает мощное игровое психологическое поле, которое вовлекает в действие всех участников, вызывая большой эмоциональный подъем. Игра предоставляет возможность каждому ее участнику проявить творческие и профессиональные способности, что является удовлетворением потребности в самореализации; дает возможность посоревноваться, подтвердить или изменить статус в группе.

**И**гра — идеальный инструмент для развития продуктивного мышления и человеческих качеств вообще. Недаром игра всегда была и есть основным времяпрепровождением любого ребенка. Именно ранняя подсознательная память толкает взрослого человека к такому методу личностного развития, которое доставляет большую радость и эмоциональный подъем. Кроме того, игра позволяет на определенное время побыть

в чужой роли, творить другую линию поведения и одновременно отдыхать от самого себя.

*Что в итоге можно получить в результате проведения игры?*

Понимание и усвоение материала любой степени сложности.

Развитие умений и навыков работы в команде, наблюдения и принятия решения, способностей контактировать и слушать других, риторических способностей, лидерских качеств.

Развитие продуктивного мышления, наблюдательности, памяти, творческих способностей, настойчивости, упорства, умения доказывать и отстаивать свою точку зрения, организаторских способностей.

**Т**аким образом, деловые игры позволяют за короткий срок в несколько приемов добиться целей, на достижение которых при традиционном обучении уходят без особой эффективности многие часы и огромные усилия преподавателя.

*Главная задача этого метода — развить умение анализировать поставленные задачи, вырабатывать решения самостоятельно.*

---

## Литература

1. Айламазьян, А.М. Актуальные методы воспитания и обучения: деловая игра. — М. : Владос-пресс, 2000.
2. Абрамова, Г.С., Степанович, В.А. Деловые игры: теория и организация. — Екатеринбург : Деловая книга, 1999.
3. Кочеткова, А.И. Сборник методических разработок по проведению семинара «Деловая игра». — М.: Профиздат, 2000.
4. Деловая игра. Режим доступа: <http://psyfactor.org/personal5.htm>

19.05.2015