

УДК 378. 37.02

ДІЛОВІ ІГРИ, БІЗНЕС-ТРЕНІНГИ ТА МАЙСТЕР-КЛАСИ В ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ

Черненко О.В., старший викладач

*Кіровоградський інститут розвитку людини «Україна»,
аспірант Кіровоградської Льотної академії Київського національного авіаційного
університету*

У статті проаналізована необхідність ділових ігор, бізнес-тренінгів та майстер-класів як педагогічного засобу і активної форми навчання, яка посилює навчальну діяльність. У даному дослідженні ми розробили методичні рекомендації для викладачів інститутів, які будуть застосовувати ділові ігри, бізнес-тренінги та майстер-класи на практичних та семінарських заняттях. Результати дослідження дозволять пристосувати ділові ігри, бізнес-тренінги та майстер-класи до загальної методики навчання студентів-менеджерів.

Ключові слова: ділова гра, бізнес-тренінг, майстер-клас, професійна підготовка.

ЧЕРНЕНКО А.В. ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ, БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ И МАСТЕР-КЛАССЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ / Кировоградский институт развития человека «Украина», аспирант Кировоградской Летной академии Киевского национального авиационного университета.

В статье проанализирована необходимость деловых игр, бизнес-тренингов и мастер-классов как педагогического способа и активной формы обучения, которая усиливает учебную деятельность. В данном исследовании мы разработали методические рекомендации для преподавателей институтов, которые будут применять деловые игры, бизнес-тренинги и мастер-классы на практических и семинарских занятиях. Результаты исследования позволят приспособить деловые игры, бизнес-тренинги и мастер-классы к общей методике обучения студентов-менеджеров.

Ключевые слова: деловая игра, бизнес-тренинг, мастер-класс, профессиональная подготовка.

SHERNENKO A.V. BUSINESS GAMES, BUSINESS-TRAINING and MASTER-CLASSES in PROFESSIONAL PREPARATION of FUTURE MANAGERS / Kirovograd Institute of human development «Ukraine», Kirovograd Flight Academy of Kyiv National Aviation University.

In this article the necessity of the role games as a pedagogical tool and an active way of studying that increases the leaving activity have been shown. In this research we developed methodical recommendations for the teachers of institutes which will apply business games, trainings of businesses and classes of masters on practical and seminar employments. Research results will allow to adjust business games, trainings of businesses and classes of masters to the general method of studies of students-managers.

Key words: business game, business-training, master-class, professional preparation.

Постановка проблеми в загальному вигляді. За 20 років незалежності сучасна система освіти України, хоч і зазнала суттєвих реформ і трансформацій, однак на сучасному рівні вона ще не забезпечує потрібної якості. Багато випускників інститутів, університетів і коледжів, які мають економічну спеціальність, не демонструють належного рівня конкурентоспроможності на ринку праці.

Удосконаленням фахової підготовки майбутніх спеціалістів з менеджменту є озброєння їх потрібними знаннями і практичними навичками шляхом впровадження активних форм і методів навчання.

У педагогічній практиці все частіше застосовують інноваційні методи навчання, зокрема такі: ділова гра, бізнес-тренінг і майстер-клас. Однак, як показує досвід, такі методи навчання використовують в основному експерти або професіонали з бізнес-навчання. Викладачі ВНЗ, як правило, не мають практичного досвіду і підготовки до впровадження таких методів навчання.

Слід зауважити, що бізнес-тренери, які працюють на замовлення корпорацій, навчають лише працівників компанії. При навчанні студентів бізнес-тренери стикаються із труднощами,

оскільки вони мають справу з ще не підготовленими молодими спеціалістами. Бізнес-тренери не мають педагогічних навичок роботи зі студентами, а методи навчання у ВНЗ значно відрізняються від тих, які вони звикли застосовувати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні, в умовах європейської інтеграції України в міжнародний освітній процес, з'являється багато наукових публікацій, присвячених діловим іграм, інтерактивним методам навчання. На особливу увагу заслуговують такі праці:

- наукові статті С. Сараєвої, Г. Шумської, Л. Бакаєва, І. Бакаєвої, М. Цюрупи, О. Перчук, І. Мельничук, І. Белкіної, Т. Баюл, Л. Степаненкової, Л. Рибалко, К. Чернової;

- посібники: В. Музиченко, Ж. Завьялової, О. Фарби, К. Каденільяс-Нечаєвої, М. Авдюніної, Н. Прокоф'євої.

Однак праці і наукові публікації з методики проведення ділових ігор, бізнес-тренінгів та майстер-класів у ВНЗ практично відсутні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У нашому дослідженні ми спробуємо розробити методичні рекомендації для викладачів ВНЗ, які будуть застосовувати ділові ігри, бізнес-тренінги та майстер-класи на практичних та семінарських заняттях. Результати дослідження дозволять пристосувати ділові ігри, бізнес-тренінги та майстер-класи до загальної методики викладання у ВНЗ.

Метою статті є розробка методичних рекомендацій для застосування ділових ігор, бізнес-тренінгів, майстер-класів при проведенні практичних занять для студентів-менеджерів.

Завдання дослідження:

1. Розкриття змісту понять: ділова гра, бізнес-тренінг, майстер-клас.
2. Розробка методичних рекомендацій для викладачів ВНЗ щодо проведення активних методів навчання студентів-менеджерів.

Виклад основного матеріалу. Для початку варто з'ясувати, що таке професійна підготовка.

Професійна підготовка - здобуття кваліфікації за відповідним напрямом підготовки або спеціальністю [7].

Доречним буде навести і визначення поняття менеджмент.

Менеджмент – (від англ. management – управління) – це самостійний вид професійної діяльності, яка направлена на досягнення високих результатів господарської діяльності підприємства і працює в ринкових умовах господарювання, шляхом раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів із застосуванням принципів, функцій і методів управління [8].

Таким чином, професійна підготовка менеджера – це формування професіонала з управління, який уміє використовувати всі наявні ресурси підприємства в умовах ринкової економіки з метою одержання прибутку або соціального ефекту.

На сьогодні в Європейських ВНЗ (а також в Україні) застосовують інноваційні підходи та методи навчання. Зупинимось на тих методах навчання, які формують професійні навички. Розглянемо детальніше такі методи навчання: ділова гра, бізнес-тренінг і майстер-клас та проаналізуємо особливості їх застосування для навчання студентів спеціальності менеджмент.

Ділова гра – це метод навчання професійної діяльності шляхом її моделювання, наближеного до реальних умов з обов'язковим динамічним розвитком ситуації, завдання чи проблеми, яку слід розв'язати відповідно до характеру рішень та дій її учасників [1].

Для досягнення цілей навчання майбутніх менеджерів активно-формуючими формами передбачено реалізацію в діловій грі певних принципів їх проведення, а саме:

- моделювання управлінської ситуації;
- проблемності змісту;
- рольової взаємодії в спільній діяльності;
- діалогічного спілкування;
- багатоплановості ігрової навчальної діяльності.

Коротко проаналізуємо названі принципи.

Принцип імітаційного моделювання передбачає розробку імітаційної моделі майбутньої діяльності у сфері менеджменту та ігрової моделі професійної діяльності.

Принцип проблемності змісту гри передбачає, що в предметний матеріал гри закладаються навчальні проблеми, побудовані у вигляді системи ігрових завдань комунікативного характеру, у яких міститься певний тип суперечностей, які необхідно розв'язати в ході гри.

Принцип сумісної діяльності базується на імітації фахових функцій менеджера через їх рольову взаємодію. Гра передбачає спілкування на суб'єкт-суб'єктній основі, при якій розвиваються психічні процеси, що характеризують мислення спеціалістів, які працюють у команді.

Принцип діалогічного спілкування і взаємодій партнерів є необхідною умовою розв'язання проблемної ситуації. Система розміркувань кожного із учасників гри обумовлює їх взаємний рух до рішення проблеми та безпосередньо сприяє підвищенню комунікативної компетентності майбутніх спеціалістів. У діалозі народжується і розвивається процес мислення.

Принцип двоплановості ігрової навчальної діяльності дає можливість проявити творчу ініціативу та зобов'язує викладача закласти в гру такі ситуації, при яких її учасники могли б діяти активно [4].

Ці принципи є свого роду рекомендаціями викладачеві для успішного проведення ділової гри.

Отже, ділові ігри можна застосовувати на усіх курсах навчання незалежно від рівня професійної підготовки студентів-менеджерів. Такі ігри будуть активізувати участь студентів на семінарах.

Бізнес-тренінг – це інтерактивна форма навчання, де тренуються вміння застосовувати на практиці випробувані методи й підходи [2].

Бізнес-тренінг (англ. business training) — один із видів навчання, який на відміну від психологічного тренінгу має на меті передусім формування ділових навиків і умінь співробітника та/або групи співробітників фірми.

Найпоширеніші такі види бізнес-тренінгу:

- тренінг продаж;
- тренінг телефонних продажів;
- тренінг керування;
- тренінг командоутворення;
- тренінг комунікацій;

- тренінг презентацій;
- бізнес-симуляція;
- тренінг ухвалення ефективних рішень тощо [5].

Кінцеве завдання бізнес-тренінгу - це внесок у зростання прибутку компанії, підвищення її ефективності, підтримка та підвищення результативності організації шляхом підвищення ефективності роботи персоналу.

Дослідження, проведені серед 3200 американських компаній, показали, що збільшення на 10 % видатків на проведення тренінгів для персоналу дає приріст продуктивності праці на 8,5%. Водночас аналогічне збільшення капіталовкладень (на ті ж самі 10 %) дає приріст продуктивності праці лише на 3, 8 %.[3]

Проведене дослідження показало, що методика навчання, яку використовують фахівці з бізнес-тренінгу, більше підходить для курсів підвищення кваліфікації. Тому необхідно розробити таку методику проведення бізнес-тренінгу, яка була б ефективною для студентів ВНЗ на практичних або семінарських заняттях, що значно розширило б сферу застосування бізнес-тренінгів.

Метою ділової гри є формування уяви майбутніх фахівців про професійну діяльність і її динаміку, а завданнями – підвищення інтересу студентів до майбутньої професії, стимулювання їх до якісного оволодіння професійними знаннями і вміннями, розвиток професійної і соціальної компетентності.

До обов'язкових елементів ділової гри С. Мухіна і А. Соловйова відносять модель гри, імітацію, двоплановість (реальність і умовність), поставлену мету, сценарій, правила, ролі, критерії оцінки, ігрову взаємодію, спілкування, аналіз і спроби вирішення конкретних ситуацій, у тому числі й конфліктних шляхом вироблення професійних умінь і навичок, атмосфера невизначеності й неповної інформації.[9]

Можна використати такі методичні рекомендації, які описані нижче.

Підготовка ділової гри починається з розробки сценарію – умовного відображення ситуації й об'єкта.

У зміст сценарію входять: мета і завдання, що спрямовані на формування позитивного ставлення майбутніх фахівців до обраної професії, уточнення проблеми, яка відображає особливості професійної діяльності, план ділової гри, загальний опис гри, набір професійних ситуацій, які будуть розіграні в процесі проведення ділової гри, кількість учасників (від 20 до 30 чол.), ролі, які виконуватимуть учасники ділової гри, критерії оцінювання, тривалість гри (4 академічні години і більше години), зміст інструктажу, матеріальне забезпечення [9].

Однією з найефективніших форм навчання і отримання нових знань на сьогоднішній день є майстер-класи. Висока ефективність такого підходу неодноразово підтверджена науковими дослідженнями.

Майстер-клас – це практичний семінар, який проводить провідний фахівець певної галузі народного господарства та розповідає і показує, як застосовувати на практиці знання, практичні навички, нову технологію або метод.

Основні переваги майстер-класу - це унікальне поєднання індивідуальної роботи, здобуття і закріплення практичних знань і навиків, а також гнучкість у часі.

Майстер-класи схожі на курси підвищення кваліфікації для тих, хто вже відбувся як фахівець, але хотів би дізнатися більше. Майстер-клас для професіоналів - це можливість познайомитися з новою технологією, новими методиками і авторськими напрацюваннями. А це дає крок вперед у своїй професії. Основний принцип майстер-класа: «Я знаю, як це

робити і я навчу цьому вас». Безперервний контакт, індивідуальний підхід до кожного слухача - ось те, що відрізняє майстер-класи від решти всіх форм і методів навчання. Успішне освоєння теми майстер-класа відбувається на основі продуктивної діяльності всіх учасників [6].

Часто ведучий майстер-класу, хоч і є провідним фахівцем певної галузі і має великий багаж практичних знань, на жаль, не має відповідних педагогічних навиків до роботи зі студентами.

У результаті проведеного дослідження було встановлено, чому ефективність майстер-класів нижча, якщо їх проводити для студентів:

- Експерт навчає, в першу чергу, спеціалістів-практиків, які вже працюють у даній галузі і обіймають ту чи іншу управлінську посаду.
- Його учні цілком дорослі люди, вік яких складає 30-55 років, які мають відповідний досвід роботи за фахом і усталені погляди на життя, рівень культури тощо.
- Навчальна програма підготовки бакалаврів з менеджменту, яка розроблена для студентів, в першу чергу направлена на навчання, а вже потім на здобуття практичних навичок. Тоді як майстер-класи направлені на здобуття практичних навиків спеціалістів-практиків, які прагнуть покращити результати своєї роботи.
- Різна методика викладання «традиційних» лекцій і семінарів та майстер-класів.
- Різне психологічне сприйняття поданого матеріалу: для студента - це цікавий практичний семінар, а для спеціаліста-практика - це можливість поспілкуватися з експертом, побачити в своїй роботі «що я роблю не так» і «як я можу підвищити результати своєї праці» та подумати про перспективи свого кар'єрного зростання.

Таким чином, нами було встановлено, що майстер-клас одночасно не можна проводити для цілком різних аудиторій.

Розглянемо типовий алгоритм проведення майстер-класу.

1-й крок. Знайомство і презентація професійного досвіду бізнес-тренера:

- стисла характеристика учнів, обґрунтування результатів діагностики, прогноз розвитку учнів;
- стисле обґрунтування основних ідей майстер-класу;
- опис досягнень бізнес-тренера, досвід;
- доказ ефективності запропонованих заходів, методів навчання;
- визначення проблем і перспектив впровадження результатів досягнень.

2-й крок. Представлення системи уроків:

- короткий опис змісту системи уроків в режимі пропонованого досвіду;
- визначення основних прийомів роботи, які вчитель-майстер демонструватиме слухачам;
- пояснення цілей майстер-класу.

3-й крок. Лекційна частина:

- повторення вже відомих теорій, термінів, визначень, основних положень попереднього досвіду;
- вивчення нового матеріалу і досвіду;
- порівняння теорії і практики.

4-й крок. Імітаційна гра:

- підготовка до проведення ділових ігор;

- організаційна частина (надання роздаткового матеріалу, пояснення правил гри, тощо);
- проведення уроку з учасниками з демонстрацією прийомів ефективної роботи;
- аналіз і обговорення отриманих результатів.

6-й крок. Моделювання:

- самостійна робота слухачів по розробці власної моделі уроку в режимі технології автора, при цьому вчитель-майстер виконує роль консультанта, організовуючи їх самостійну діяльність і управляючи нею;
- обговорення авторських моделей уроку.

7-й крок. Рефлексія:

- дискусія за наслідками спільної діяльності вчителя-майстра і слухачів;
- побажання, зауваження;
- підбиття підсумків та результатів майстер-класу.

Професійні бізнес-тренери проводять майстер-клас протягом 3-5 і навіть 10-20 днів. Звичайно, така тривалість майстер-класу у ВНЗ є неприйнятною, оскільки кількість аудиторних годин на роботу зі студентами обмежена. Найкраще проводити майстер-класи в кілька етапів, які можна умовно поділити на 2-3 пари практичних занять. Основне правило - не намагатися зробити все і одразу. Майстер клас має проводитися в зручний для студентів час, можна після пар, тривалість одного заняття не повинна перевищувати півтори-дві години. Кожне заняття повинне логічно продовжувати попереднє.

Перед підготовкою до майстер-класу тренеру необхідно знайти адекватні форми і способи представлення свого досвіду для студентів: письмові теоретико-методичні розробки, з якими учасники майстер-класу можуть познайомитися заздалегідь, різноманітні ілюстрації у вигляді схем, таблиць, графіків, діючих моделей. Доречним буде застосування відеоматеріалів, які містять принципово важливі фрагменти досвіду.

Отже, майстер-класи та бізнес-тренінги краще застосовувати на старших курсах, коли в майбутніх менеджерів вже сформуються елементарні, більш-менш ґрунтовні фахові знання, перші професійні навички, одержані на практиці.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розроблені нами методичні рекомендації для викладачів ВНЗ, які будуть застосовувати ділові ігри, бізнес-тренінги та майстер-класи на практичних та семінарських заняттях, дозволять більш ефективно навчати студентів-менеджерів.

Інноваційні методи навчання дадуть змогу вводити майбутніх фахівців з менеджменту в процес оволодіння необхідними знаннями, практичними вміннями й навичками в умовах, наближених до їхньої майбутньої професійної діяльності.

Практичні заняття і семінари стануть більш продуктивними та цікавими для студентів.

Однак застосування педагогами інноваційних методів навчання потребує високої професійної компетентності, здатності до інноваційної діяльності, що може бути об'єктом подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Белкін І. Педагогічні умови виникнення ділових ігор у вищих навчальних закладах / Ігор Белкін // Гуманітарний вісник. – 2011. – № 22. – С. 3 – 5.
2. Бізнес-тренінги [Електронний ресурс] : за даними рекламного агенства «Метастудія» – Режим доступу : http://www.metastudio.com.ua/ua/uslugi/marketing_i_reklama/biznes-treningi/

3. Романчук Ю. Бізнес-тренінги [Електронний ресурс] / Ю. Романчук : за даними Психологічної студії «АМ-Верітас». – Режим доступу : <http://am-veritas.ucoz.ua/index/0-7>.
4. Бакаєв Л.О. Зміна парадигм проведення ділових ігор в галузі менеджменту / Л.О. Бакаєв, І.Г. Бакаєва, М.В. Цюрупа // Інноваційна економіка. – 2011. – № 26. – С. 44 – 48.
5. Бізнес-тренінг [Електронний ресурс] : вільна енциклопедія «Вікіпедія». – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Бізнес-тренінг>.
6. Музыченко В.В. Мастер-клас по управленню персоналом / В.В. Музыченко – М.: Изд. «ГроссМедиа», «РОСБУХ», 2009. – 322 с.
7. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : закон України від 17 січня 2002 р. № 2984-III. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=298414&p=1309945403> 311809.
8. Полукаров В.Л. Основы менеджмента : учеб. пособ. / В.Л. Полукаров. – [2-е изд., перераб.] – М. : КНОРУС, 2008. – 240 с.
9. Рибалко Л. С. Методи активного навчання студентів у вищій школі [Електронний ресурс] // Л. С. Рибалко. – Режим доступу до статті : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpkhnpu_ped/2009_35/4.html