

**Вишпольська В.Ф.**

*аспірант*

*Тернопільського національного*

*педагогічного університету*

*ім. В. Гнатюка*

## **ІГРОВИЙ МЕТОД ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ЕКОНОМІСТА-МІЖНАРОДНИКА**

*У статті мова йде про ігрові методи навчання. Досліджено класифікацію ігрових методів та їхні характерні ознаки; проаналізовано переваги ділової гри над традиційними методами навчання; продемонстровано можливості впровадження ігор у навчальний процес під час професійної підготовки економістів-міжнародників.*

*The article deals with the classification of the gaming techniques and their characteristic features. The advantages of business games over traditional methods of teaching are analyzed. The possibilities of application of games in the educational process are illustrated.*

Реформування системи вищої освіти вимагає нового підходу до підготовки майбутніх фахівців з міжнародних економічних відносин.

Зараз стає очевидним, що вимоги соціального замовлення не можуть бути виконані без орієнтації на активне навчання. А це, в свою чергу, вимагає радикальних змін змісту та організаційних форм навчання відповідно до нових вимог. Усвідомлення необхідності інтенсифікації навчального процесу стало передумовою виникнення і поширення активних методів навчання.

В основу класифікації активних методів навчання у вітчизняній педагогічній та методичній літературі покладено дві ознаки: наявність у процесі навчання моделі професійної діяльності і наявність ролей. У відповідності з цими двома ознаками усі методи активного навчання поділяють на імітаційні та неімітаційні. У відповідності з другою ознакою

імітаційні методи поділяються на ігрові та неігрові. Ділову гру, інші види ігор відносять до імітаційних ігрових методів.

Ігровий метод сприяє формуванню адекватного уявлення про різноманітність та проблемність професійно-предметних та соціальних зв'язків у ситуаціях майбутньої трудової діяльності та забезпечують отримання студентами відповідного емоційно-ціннісного досвіду у процесі вирішення цих ситуацій.

Теорія гри була розроблена російськими психологами Л.С. Виготським, Д.Б. Ельконіним, А.Н. Леонтєвим, С.Л. Рубінштейном. Ними були сформульовані ознаки, структурні частини і визначена роль гри у психічному розвитку людини.

Розробкою теоретичних аспектів проблеми та впровадженням ігрових методів у навчальний процес займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці: М.М. Бірштейн, О.І. Близнюк, Л.С. Панова, М.І. Воронка, П.І. Підкасітий, В.Я. Платов, В.Р. Прауде, В.А. Трайнев, О.Г. Хоменко, П.М. Щербань та інші.

**Метою статті** є проаналізувати існуючі види ігрових методів, їхні характерні ознаки та розглянути можливості впровадження їх у навчальний процес під час професійної підготовки економістів-міжнародників.

Ігрові методи є ефективними і характеризуються наявністю ігрових моделей об'єкта, процесу або діяльності; активізацією мислення й поведінки студента; високим ступенем задіяності в навчальному процесі; обов'язковістю взаємодії студентів між собою та викладачем; емоційністю і творчим характером заняття; самостійністю студентів у прийнятті рішення; їхнім бажанням набути умінь і навичок за відносно короткий термін.

У педагогіці гру розглядають як самостійний вид діяльності дітей і підлітків, як засіб виховання та як засіб організації навчальної діяльності.

М.М. Фіцула [1, 185] називає такі функції ігрової діяльності: спонукальну (викликає інтерес у студентів); комунікабельну (засвоєння елементів культури спілкування майбутніх фахівців); самореалізації (кожен учасник гри реалізує свої можливості); розвивальну (розвиток уваги, волі та інших психічних якостей); розважальну (отримання задоволення); діагностичну (виявлення відхилень у знаннях, уміннях, навичках та поведінці); корекційну (внесення позитивних змін у структуру особистості майбутніх фахівців).

Застосування ігрових методів у викладанні англійської мови має свої

особливості, пов'язані з поетапністю засвоєння мовленнєвого матеріалу, з формуванням навичок та розвитком мовленнєвих вмінь. Тому доцільно спочатку використовувати простіші ігрові форми: рольові ігри, ігри-вправи, ігрові дискусії, а потім ділові ігри.

Існують різноманітні класифікації ігрових методів.

Так, М.М Фіцула [1] виокремлює такі види ігрових методів: ігри-вправи, ігрові дискусії, ігрові ситуації, рольові і ділові навчальні ігри. До ігор-вправ автор відносить кросворди, ребуси, вікторини тощо. Застосування цього методу сприяє активізації певних психічних процесів, закріпленню знань, перевірці їхньої якості, набуттю навичок. На наш погляд ігри-вправи доцільно застосовувати на початковому етапі вивчення кожної із тем переважно для закріплення нової лексики, зокрема професійної термінології та для кращого розуміння економічних понять, явищ та процесів.

Наприклад, для того, щоб перевірити знання та комунікативні навички студентів з міжнародного ділового спілкування, ми запропонували таку вікторину:

## QUIZ

In today's growing international business culture it pays to know as much as possible about standard business practices around the world. Good preparation for meetings and negotiations is not just studying the business issues, but should also involve finding out about the people you are going to be working with.

How well would you be prepared for the following situations?

1. You are in Rio de Janeiro in a preliminary meeting with a potentially important customer. You are fluent in both Spanish and English. Would you try to carry out the first meeting in Spanish or in English?

2. You are in the office of the CEO of a Mid-West American manufacturing company. You have been small talking for a few minutes. Should you change the subject to business at this point?

3. When dealing with a British supplier which of the following should you spend most time discussing?

Quality issues

Delivery capabilities

Price levels

4. Just when you think you have arrived at an agreement with your Finnish customer, she suddenly asks for a 6% discount. It's a large order with high future potential. Should you say «yes»? Should you say «no»? Or should you start discussing the other conditions you have agreed on such as delivery conditions and terms of payment?

5. Your Malaysian counterpart does not seem concerned about a written agreement for the small order he has placed with you. Should you insist on one?

6. In which of the following countries will you be expected to be punctual for meetings?

Mexico – Sweden – Tanzania – USA – China – Italy – Thailand – Oman.

Ігри-вправи проводять на заняттях, вони можуть бути елементами домашніх завдань.

Ігрова дискусія передбачає колективне обговорення спірного питання, обмін думками, ідеями між кількома учасниками. Основним призначенням цього методу є виявлення відмінностей у тлумаченні проблеми і встановлення істини в процесі товариської суперечки. Цей метод навчання дає змогу, проаналізувавши суть явища чи процесу, з існуючих варіантів рішень вибрати оптимальний. Досягнення пізнавальної мети зумовлює розвиток пізнання. Прикладами таких дискусій є «Газова залежність України», «Інвестиційний клімат в Україні» та ін. Під час таких дискусій групи студентів доводять правильність різних точок зору, обговорюють аргументи та контраргументи опонентів. Тема дискусії повідомляється заздалегідь, щоб студенти мали змогу опрацювати предмет дискусії та ретельно підготуватися до неї. Викладач може надати студентам необхідні матеріали. Деяким студентам може знадобитися консультація викладачів профільюючої кафедри стосовно теоретичної бази обговорюваного питання. Бажано, щоб викладач-мовник призначив одного-двох студентів спостерігачами дискусії, щоб разом з ними оцінити, хто був логічнішим, більш емоційно переконливим, хто зробив помилки, був некоректним у суперечці та ін.

Основою ігрової ситуації є проблемна ситуація. Зорієнтована ігрова ситуація на встановлення зв'язку теорії і практики з теми, що вивчалася чи вивчається: вміння аналізувати, робити висновки, приймати рішення у нестандартних ситуаціях. Цей метод спонукає студентів до діяльності на основі певної ситуації, яка ґрунтується на необхідній сукупності знань, умінь і навичок, якими повинні оволодіти студенти.

Рольова гра дає змогу відтворити будь-яку ситуацію в ролях. Вона

спонукає студентів до психологічної переорієнтації. Вони усвідомлюють, що вже не просто студенти, які відтворюють перед аудиторією зміст вивченого матеріалу, а особи, які мають певні права і обов'язки та несуть відповідальність за прийняте рішення. Такий метод інтенсифікує розумову працю, сприяє швидкому і глибокому засвоєнню навчального матеріалу.

Характерними ознаками рольових ігор В.Я. Платов [2] вважає такі:

1. Наявність моделі управляючої системи, яка входить до конкретної соціально-економічної системи. Такою моделлю у рольовій грі є ігровий комплекс.

2. Наявність ролей.

3. Відмінність рольових цілей учасників гри, які виконують різні ролі.

4. Взаємодія ролей.

5. Наявність спільної мети у всього ігрового колективу.

6. Багатоальтернативність рішень.

7. Наявність системи групового чи індивідуального оцінювання.

8. Наявність керованої емоційної напруги.

Ділова навчальна гра – це навчально-практичне заняття, яке передбачає моделювання діяльності фахівців і керівників виробництва щодо розв'язання складної проблеми, прийняття певного рішення, пов'язаного з управлінням виробничим процесом [1, 186]. Ділова навчальна гра поєднує в собі ознаки навчальної і майбутньої професійної діяльності і є діяльністю колективною. Як зазначає М.М. Фіцула, вона дає змогу студентові збагнути і подолати суперечності між абстрактним характером предмета навчально-пізнавальної діяльності (знання, знакові системи) і реальним предметом майбутньої професійної діяльності, індивідуальним способом навчання студента і колективним характером професійної діяльності, опорою у навчанні переважно на інтелект студента і залучення у процес особистості фахівця.

В.Я. Платов [2, 44] сформулював характерні ознаки ділової гри:

1. Моделювання процесу праці (діяльності) керівників та фахівців підприємств і організацій з вироблення управлінських рішень.

2. Розподіл ролей між учасниками гри.

3. Відмінність рольових цілей при виробленні рішень.

4. Взаємодія учасників, які виконують певні ролі.

5. Наявність спільної мети у всього ігрового колективу.

6. Багатоальтернативність рішень.

7. Наявність розгалуженої системи групового чи індивідуального оцінювання діяльності учасників гри.

8. Наявність керованої емоційної напруги.

9. Колективне вироблення рішень учасниками гри.

10. Реалізація у процесі «ланцюжка рішень».

Окрім рольових і ділових ігор, В.Я. Платов [3] вирізняє також імітаційні ігри та організаційно-діяльнісні ігри. Автор формулює характерні ознаки для кожного з цих методів.

Для імітаційних ігор не притаманні деякі з перерахованих характерних ознак рольових ігор. Головне, що відрізняє зміст імітаційних ігор від рольових, це те, що в них виключена модель соціально-економічного середовища, не моделюється діяльність конкретних керівників і фахівців. Залишається лише модель середовища. У цих іграх імітуються деякі господарчі, правові, соціально-психологічні принципи (механізми), які визначають поведінку людей та їх взаємодію. Для імітаційних ігор характерним є те, що вони можуть бути реалізовані практично з тією ж ігровою процедурою на інших об'єктах, причому різних за структурою, цільовим призначенням, економічним і фізичним станом.

До імітаційних ігор відносяться також ігри, в яких можуть бути відсутні й інші ознаки, притаманні рольовим і діловим іграм, наприклад, в них може бути відсутня альтернатива.

Організаційно-діяльнісні ігри – новий напрямок в ігровому моделюванні, який існує з 1979 року. Започаткував його Г.П. Щедровицький. Організаційно-діяльнісні ігри мають більш глобальний характер. У центрі уваги тут знаходиться не оперативне управління, не часткова задача, а розробка програми управління. Вирішення цієї проблеми потребує зусиль фахівців різних напрямків. Наслідки прийнятих рішень у грі не відслідковуються, гра обмежується лише виробленням рішення. Гра, за задумом її творців, відрізняється значною тривалістю (до 2–3 тижнів) та великою кількістю учасників (50–70). У центрі уваги знаходяться складні, комплексні проблеми.

Перед застосуванням власне ділових ігор ми використовували імітаційну гру з міжнародної торгівлі, розроблену Third World development charity Action Aid та дещо змінену Дж. Сломаном.

Студенти розподіляються на кілька команд, кожна з яких діє як окрема «країна». У грі є 5–6 країн. Тому брати участь у грі може від 10 до 60 студентів. Країни змагаються одна з одною, «виробляючи» паперові фігури (кола, трикутники, ін.) та продаючи їх маклеру на міжнародній товарній біржі по заявленим цінам, які змінюються в залежності від попиту та пропозиції. Ціль кожної країни – заробити якомога більше грошей.

У грі беруть участь три типи країн: дві багаті промислові країни, одна-дві країни з середнім доходом і дві з низьким доходом. Студенти дізнаються про це, коли починають грати (кожний тип країн забезпечується різною кількістю ресурсів). Один студент призначається маклером на товарній біржі. Викладач може також призначити спостерігачем одного чи двох студентів в залежності від величини групи. Гра триває 45–90 хвилин. Далі підбиваються підсумки: підраховуються бали, заслуховуються звіти студентів, ухвалюється рішення викладачем. Заключна процедура триває 20–40 хвилин. До початку гри її керівник попередньо не пояснює, що потрібно робити під час гри, які економічні явища ця гра ілюструє. Студенти самі повинні це з'ясувати. Їм доведеться торгувати, закуповувати сировину, обладнання, вести переговори щодо створення мультинаціональних компаній, торгуватися на аукціонах та ін.

Роль спостерігачів полягає у тому, щоб звітувати перед керівником гри про те, що відбувається, як учасники гри ведуть переговори щодо цін на матеріали та обладнання, чи створюють картелі, чи використовують протизаконні дії. Викладач вирішує чи карати команди за обман і протиправні дії.

Роль маклера ринку товарів – оцінювати якість виробленого товару і відмовлятися від товару, який не відповідає вимогам або пропонувати меншу ціну за товари, якість яких є прийнятною. Якщо у правилах визначено, що він може давати позики, то маклер повинен вирішувати яку процентну ставку встановлювати і вести облік наданих позик та процентів за користування ними.

Роль викладача як керівника гри полягає в тому, щоб підтримувати постійний контакт з маклером. Дізнавшись, які паперові фігури виготовляються у більшій кількості, викладач оголошує про зміну цін, так як діє закон попиту і пропозиції.

У гру можна ввести й інші аспекти, такі як імітація появи нової технології, нової сировини чи нового обладнання.

Після гри викладач звертає увагу студентів на різні результати груп, задає питання студентам та дізнається, які емоції, почуття виникали у них під час гри. Далі студенти вказують аспекти, у яких гра імітує реальний світ. На останньому етапі студенти порівнюють проаналізовані аспекти з поглядами, що розвинулися на основі економічних ідей та даними, зібраними економістами.

Ця гра розвиває навички колективної співпраці, вміння ведення переговорів, сприяє кращому розумінню економічних явищ та процесів. Така гра має великий потенціал у тому аспекті, що за допомогою неї можна проілюструвати багато економічних тем. Серед них: розподіл праці, альтернативні витрати, важливість ринкової влади у міжнародній торгівлі, картелі та олігополістичні угоди та ін.

Навчання англійській мові майбутніх фахівців орієнтоване на набуття навичок та вмінь професійного спілкування. Ділова гра, як метод навчання, відповідає у більшій мірі поставленим задачам.

Перші ділові ігри виникли у колишньому Радянському Союзі у 30-і роки. М.М. Бірштейн провела у 1932 році у Ленінграді першу ділову гру з організаційно-виробничих випробувань (Платов В.Я. Деловая игра как метод активного обучения профсоюзных кадров: Учеб. пособие / Авторы-сост. Платов В.Я., Подиновский В.В. – М.: ВШПД, 1987. – 122 с.). Надалі метод ділових ігор почав розвиватися у багатьох країнах: США, Канаді, Франції, Японії, Польщі та ін. З розвитком електронно-обчислювальної техніки виникли машинні ділові ігри на відміну від «ручних», які проводилися без ЕОМ. Перша ділова гра із застосуванням ЕОМ була розроблена у США 1955 році.

Ділова гра – категорія більш складна і включає в себе всі інші види ігор – імітаційні, рольові, організаційно-діяльнісні та ін.

В.А. Трайнеєв, І.В. Трайнеєв [4], А.О. Вербицький [5] зауважують, що ділова гра вирішує такі педагогічні задачі: формування у студентів цілісного уявлення про професійну діяльність та її динаміку; набуття проблемно-професійного і соціального досвіду, здатності приймати індивідуальні та колективні рішення; розвиток теоретичного і практичного мислення у професійній сфері; формування пізнавальної мотивації, забезпечення умов появи професійної мотивації.



Перевагами ділових ігор перед традиційними методами навчання є такі [6, 13]:

1. Цілі гри в більшій мірі узгоджуються з практичними потребами суб'єктів навчання. Така форма організації навчального процесу знімає протиріччя між абстрактним характером навчального предмета і реальним характером професійної діяльності, системним характером знань, які використовуються та їхній приналежності різним дисциплінам.

2. Метод дозволяє поєднати широке коло проблем і глибину їхнього осмислення.

3. Ігрова форма відповідає логіці діяльності, включає момент соціальної взаємодії, готує до професійного спілкування.

4. Ігровий компонент сприяє більшому залученню суб'єктів навчання.

5. Ділова гра насичена зворотнім зв'язком, до того ж змістовнішим у порівнянні з тим, що застосовується у традиційних методах.

6. У грі формуються установки професійної діяльності, легше долаються стереотипи, корегується самооцінка.

7. Традиційні методи передбачають домінування інтелектуальної сфери, у грі ж проявляється вся особистість.

8. Ділова гра провокує включення рефлексивних процесів, надає можливість інтерпретувати, осмислювати отримані результати.

Досвід, отриманий у грі, може виявитися навіть продуктивнішим у порівнянні з набутих у професійній діяльності. Це відбувається з кількох причин. Ділові ігри дозволяють збільшити масштаб охоплення дійсності, наочно показують наслідки ухвалених рішень, дають можливість перевірити різні підходи та альтернативи. Інформація, якою користується людина у реальності, як правило, неповна і неточна. У грі їй надається хоча й неповна, але точна інформація, що підвищує довіру до отриманих результатів і стимулює готовність нести відповідальність за прийняті рішення. Всі ці переваги і визначили успішність ігрового методу у навчальному процесі.

Гра – це лише частина навчальної програми, ігри можна ефективно поєднувати з більш традиційними методами навчання, і ці два процеси можуть взаємно підсилювати один одного.

А.О. Вербицький разом із Н.В. Борисовою розробив структуру ділової гри (рис. 1). Основою цієї розробки є створення імітаційної та ігрової моделей,

які повинні органічно накладатися одна на одну [5].

Методичне забезпечення	Ігрова модель				Технічне забезпечення
	Цілі ігрові	Комплект ролей і функцій гравців	Сценарій гри	Правила гри	
	Цілі педагогічні	Предмет гри	Графічна модель взаємодії учасників гри	Система оцінювання	
Імітаційна модель					

*Рис. 1. Структурна схема ділової гри*

Імітаційна модель втілюється у таких структурних компонентах ДГ: цілі, предмет, графічна модель взаємодії учасників, система оцінювання. Ігрова модель втілюється в таких компонентах: цілі, комплект ролей і функцій гравців, сценарій, правила гри.

М.А. Доможирова [7] вважає, що, окрім зазначених вище структурних компонентів гри, з мовленнєвої точки зору потрібно при розробці гри також враховувати рівень володіння іноземною мовою, на який розрахована ділова гра, мовленнєві інтенції і мовленнєвий матеріал, який забезпечує реалізацію цих інтенцій та визначення мовних особливостей гри (лексичні сполучення, граматичні структури, фонетичні особливості іншомовних запозичень).

Можна з впевненістю констатувати, що застосування ігрових методів під час навчання майбутніх фахівців з міжнародних економічних відносин дало змогу: активізувати навчально-пізнавальну діяльність студентів; підвищити рівень мотивації; розвинути вміння самостійно і творчо мислити та застосовувати отримані знання у практичній діяльності; поживити мовленнєву активність студентів; забезпечити міцність набутих знань та вмінь.

Поряд з ігровими методами, значний потенціал щодо формування професійної компетентності майбутніх економістів-міжнародників, активізації їхньої навчально-пізнавальної діяльності мають і такі методи як кейс-метод та проблемний метод. Тому надалі ми досліджуватимемо саме ці методи

навчання та впроваджуватимемо їх у навчальний процес.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Фіцула М.М. Педагогіка вищої школи: Навч. посіб. – К.: «Академвидав», 2006. – 352 с.
2. Платов В.Я. Деловые игры: разработка, организация, проведение: Ученик. – М.: Профиздат, 1991. – 191 с.
3. Платов В.Я. Деловая игра как метод активного обучения профсоюзных кадров: Учеб. пособие / Авторы-сост. Платов В.Я., Подиновский В.В. – М.: ВШПД, 1987. – 122 с.
4. Трайнев В.А., Трайнев И.В. Интенсивные педагогические игровые технологии в гуманитарном образовании (методология и практика) / Под общ. ред. засл. деят. науки и техники РФ, проф. В.А. Трайнева. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2008. – 282 с.
5. Вербицкий А.А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход: Метод. пособие. – М.: Высшая школа, 1991. – 207 с.
6. Плешакова М.В. Деловые игры в экономике: методология и практика: Учебное пособие / М.В. Плешакова, Н.В. Чигиринская, Л.С. Шаховская. – М.: КНОРУС, 2008. – 240 с.
7. Доможирова М.А. Деловая игра в обучении профессионально-ориентированому общению на иностранном языке студентов неязыковых вузов: Дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08. – СПб, 2002. – 212 с.