

Федоров Владимир Анатольевич

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»

г. Москва

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР ПРИ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ-ЭКОНОМИСТОВ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы и перспективы использования деловых игр при подготовке студентов экономического профиля высшей школы.

Ключевые слова: активные методы обучения, деловая игра, устойчивость внимания.

Современный рынок труда требует высокого уровня подготовки специалистов, способных практически сразу или после непродолжительного периода адаптации, профессионально решать, поставленные перед ними задачи с полной ответственностью за результат. Однако глубокие знания специалиста еще не гарантируют его успешной профессиональной деятельности. Для того чтобы выпускники могли конкурировать на рынке труда они должны уметь применять полученные знания на практике, иметь навык их использования. В связи с этим общей чертой всех современных педагогических технологий является изменение роли учащегося, который становится активным участником образовательного процесса. При таком подходе процесс обучения превращается в поиск, решение проблемных ситуаций, требующих применения новых знаний, что способствует появлению мотивации к обучению.

Эффективными формами учебной работы по внедрению в образовательный процесс инновационных процессов и формированию ключевых профессиональных компетенций будущих специалистов является применение различных актив-

ных форм и методов обучения: создание проектов, подготовка публичных выступлений, дискуссионное обсуждение профессионально важных проблем, создание проблемных ситуаций, подготовка профессионально направленных видеофильмов и презентаций. В общем виде активные методы обучения представлены на рисунке 1.

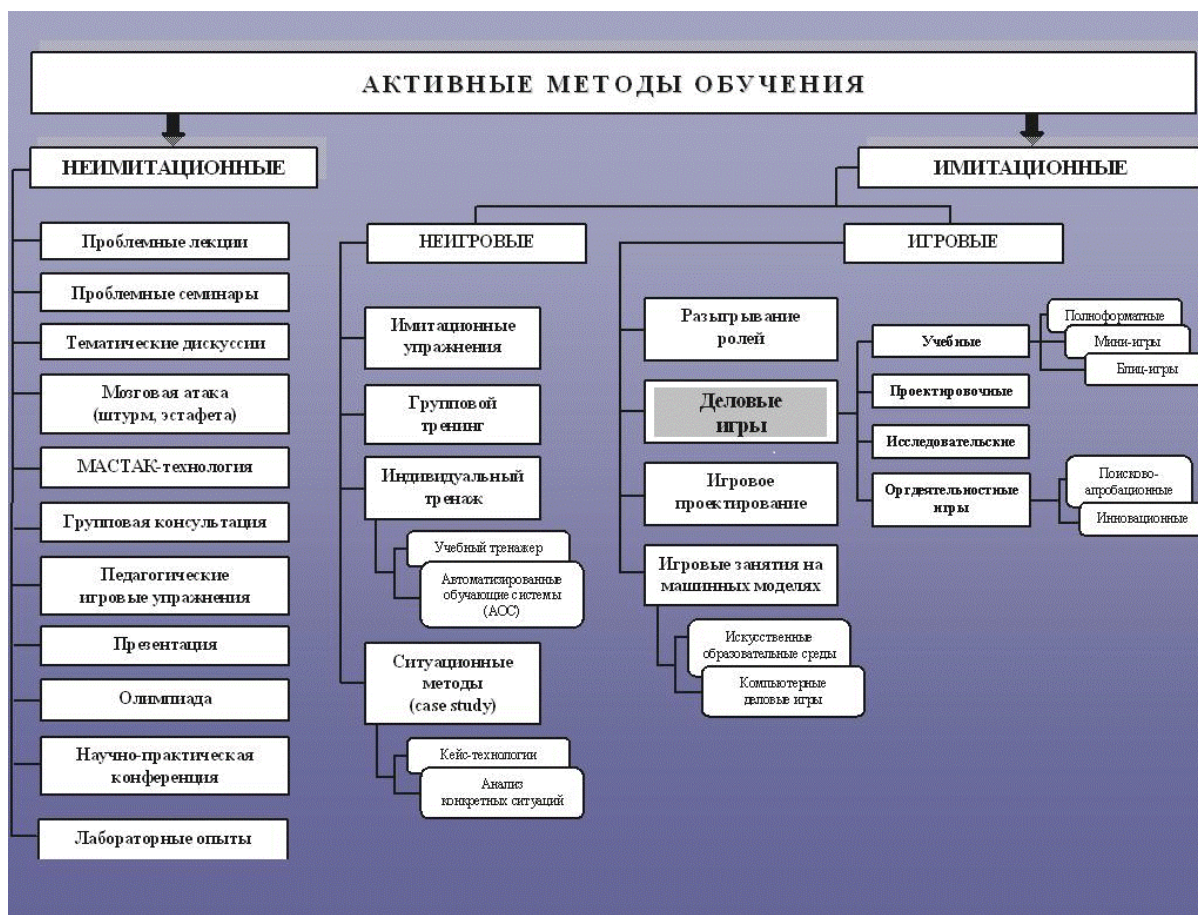


Рис. 1. Активные методы обучения

В общем случае имитационное моделирование представляет собой метод исследования, при котором изучаемая система заменяется моделью, описывающей реальную систему, с которой проводятся эксперименты для получения информации об этой системе. Имитационное моделирование в учебном процессе может осуществляться по двум направлениям: игровое имитационное моделирование и имитационное моделирование как частный случай математического моделирования.

Игровое имитационное моделирование использует в педагогической практике игры:

- деловые;
- организационно-деятельностные;
- инновационные.

Попытки осмысления значения игры уходят в глубокую древность, в частности в Древнюю Грецию, Индию, Китай. Среди определений разных времен и философских осмыслений игры можно перечислить:

- игра – это возможность дать выход жизненной энергии;
- игра – это врожденный инстинкт подражания;
- игра – это прекрасный отдых и разрядка;
- игра – это предварительная тренировка перед серьезным делом;
- игра – это демонстрация потребности лидировать и выигрывать;
- игра – это способ поддержания гармонии всестороннего развития личности, т. е. то, что человек не может достичь в жизни, он реализует в игре.

Каждое из данных предположений имеет свой смысл. Игры присущи человеку изначально в силу его животной природы. Игра инстинктивна. Играют молодые животные, чтобы приобрести и закрепить навыки индивидуальной и совместной охоты, заложенных в генах. В игровой форме выясняются отношения лидерства, партнерства, доверия, взаимовыручки. Игры можно было наблюдать и в человеческой первобытной общине еще до начала цивилизации.

Метод деловых игр известен с 17–18 века и история его возникновения описана в литературе. Деловая игра этого времени определяется как «военная или предпринимательская». Первое упоминание деловой игры значилось как «военные шахматы», потом как «маневры на карте». Интересно, что в 19 веке «военные игры должны были служить для того, чтобы разбудить внимание молодых военнослужащих и уменьшить трудности при обучении» [1].

Впервые применение игр в хозяйственной сфере было осуществлено в СССР в 1932 году на Лиговском заводе пишущих машин для обучения персонала в условиях освоения новой продукции. Деловая игра, направленная на решение

производственных проблем, была проведена в 1932 году Марией Мироновной Бирнштейн и называлась «Перестройка производства в связи с резким изменением производственной программы». Ее участниками стали студенты вузов и руководители предприятий, играли в выходные дни на территории фабрики «Красный ткач» [1].

Инструментальный аспект игры предполагает то, что игра формирует желаемое поведение человека, давая ему возможность получения опыта, знаний, совершения ошибок в игровой реальности, которые обойдутся дешевле реальных промахов. Поэтому ниже мы будем говорить об игровом моделировании поведения. Прежде чем говорить о нем, дадим определение понятия «поведение» и рассмотрим примерную схему его формирования. Поведение человека представляет собой совокупность поступков и определяющих эти поступки причин. Формирование человеческого поведения на редкость сложный механизм. Первые попытки уставить причинно-следственную связь также уходят в глубину веков. Сегодня в менеджменте рассматривается не менее десятка теорий мотивации, так или иначе объясняющих причинность человеческих поступков.

Сложность понятия «деловая игра» привела к несогласованности в многочисленных попытках его определения. В настоящее время деловую игру можно рассматривать и как область деятельности и научно-технического знания, и как имитационный эксперимент, и как метод обучения, исследования, решение практических задач. Однако все это многообразие недостаточно представлено в существующих определениях деловой игры.

Мы придерживаемся определения, что деловая игра (ДИ) – это имитационное моделирование процессов управления социально-экономическими системами и профессиональной деятельностью людей в условных ситуациях с целью изучения и решения возникших проблем. Область применения ДИ в настоящее время достаточно широка: от учебной деятельности до экспериментальной апробации управленческих решений в реальной деятельности.

Прагматическую сторону дефиниции ДИ подчеркивал И.М. Сыроежин. Он считал, что главное в деловых играх – это эффективное формирование способности к управленческой деятельности, навыков социального взаимодействия и разделения производственных функций, руководства и подчинения, принятия коллективных и индивидуальных решений в постоянно меняющихся условиях конкретного производства. И действительно, в процессе игры сталкиваются разные интересы участников, оперирующих совокупностью сырьевых, материальных, финансовых и трудовых ресурсов, вырабатывается некий критерий оптимальности решения. По сути, это воспроизводство процесса управления, проработка опыта принятия индивидуальных и совместных решений на основе обратной связи с партнером по деловой игре [2].

ДИ можно признать одним из самых результативных, но и самых сложных в разработке и применении методом обучения. Исследователи установили, что при лекционной подаче материала усваивается 20% информационного материала, в то время как в деловой игре 90% (по данным профессора В.И. Рыбальского). Введение и широкое применение ДИ в вузах позволяет уменьшить время, отводимое на изучение некоторых дисциплин на 30–50% при большем эффекте усвоения материала. Этот фактор является очень существенным для более частого применения ДИ в условиях обучения при постоянном временном дефиците [3].

Деловая игра включает в себя:

1. Характеристику игровой модели и информационной базы;
2. Правила игры;
3. Порядок проведения игры;
4. Критерии оценки участников;
5. Инструкции участникам деловой игры;
6. Инструкции руководителю игры.

И состоит из следующих этапов:

1. Подготовительный.
2. Проблемно-аналитический.

3. Проектный.

4. Экспертный.

В некоторых источниках делается оценка, что в настоящее время в мире используется более 2000 деловых игр. Экспериментальное игровое моделирование стало интенсивно развиваться с середины 50х годов. В нашей стране в 1966 году была создана первая крупномасштабная игра «Реформа», в 1968 году деловая игра «Астра» (Ленинградский финансово-экономический институт, профессор И.М. Сыроежкин). Были созданы несколько научных центров по разработке теории и практики деловых игр (Москва, Санкт-Петербург, Киев, Новосибирск, Челябинск и др.), постоянно проводятся семинары по активным методам обучения [4].

В постановке учебных целей данных игр можно выделить несколько уровней:

1. Общее знакомство с предметом. В области экономики этим занимается множество имитационных развивающих игр, которые частично выпускаются как настольные: «Менеджер», «Акционер» или «Биржа», «Монополия», «Олигополия» и т. д., которые создают представление вообще о том, что такое экономика, акции, почему стоит покупать недвижимость. Сюда же относятся игры с познавательными целями: викторины, конкурсы, когда самой важной задачей игры ставится передача информации о каких-либо объектах и предметах (игроку, неверно ответившему на вопрос, в любом случае скажут правильный ответ).

2. Уяснение конкретных положений, необходимых для принятия решения в изучаемых областях знаний. Сюда включаются более реалистично сконструированные ролевые и деловые игры, например, игра-конкурс по регистрации акционерного общества, по организации собственного проекта, получению кредита, составлению бизнес-плана, инсценировка инвентаризации. Главная задача таких игр – отработать навыки принятия решения в условиях полной и достаточной информации, сформировать оптимальную модель поведения для предпринимателя, желающего создать компанию, получить кредит.

3. Умение применять полученные знания и навыки в условиях неопределенности или в условиях недостаточной информации. Такие цели могут быть поставлены в экспериментальных деловых играх, проблемных играх, в методе конкретных ситуаций (прил.), ситуационных задачах.

Единых правил по проведению игр нет, но есть некоторые выработанные рекомендации. Обычно опытные ведущие сами вырабатывают свои критерии и нормы, соблюдение которых обеспечивает качественный игровой процесс. Некоторые особенности проведения уже становятся ясны при определении шаблона игры по характеристическим признакам. Так в имитационных играх акцент будет ставиться на контроль по соблюдению правил, в организационно-деятельностных играх – на постоянный разбор решений.

Первые работы по теории игр, естественно, отличались упрощенностью предположений и высокой степенью абстракции, что делало их малоприменимыми для практического использования.

Однако, уже в 80-х годах М. Портер ввел в обиход некоторые ключевые понятия теории, в частности такие, как «стратегический ход» и «игрок». Чтобы описать игру, необходимо сначала выявить ее участников. Это условие легко выполнимо, когда речь идет об обычных играх типа шахмат, нарды и других подобных. Иначе обстоит дело с «рыночными играми». Здесь не всегда просто распознать всех игроков, то есть действующих или потенциальных конкурентов, и не все заранее договариваются с вами поиграть. Практика показывает, что не обязательно идентифицировать всех игроков, надо обнаружить наиболее важных, хотя современная вычислительная техника сильно расширяет возможности учета любого игрока. Игры охватывают, как правило, несколько периодов, в течение которых игроки предпринимают последовательные или одновременные действия.

Выбранные на каждом этапе ходы, в конечном счете, определяют «платежи» (выигрыш или убыток) каждого игрока (или команды), которые могут выражаться в материальных ценностях или деньгах.

Еще одним основным понятием данной теории является стратегия игрока. Под ней понимаются возможные действия, позволяющие игроку на каждом этапе игры выбирать из определенного количества альтернативных вариантов такой ход, который представляется ему «лучшим ответом» на действия других игроков.

Относительно концепции стратегии следует заметить, что игрок (команда) определяет свои действия не только для этапов, которых фактически достигла конкретная игра, но и для всех ситуаций, включая и те, которые могут и не возникнуть в ходе данной игры.

Так, например, два предприятия, производящие однородную продукцию, стоят перед выбором. В одном случае они могут победить конкурента на рынке благодаря установлению высокой цены, которая обеспечит им средний доход. При вступлении в жесткую конкурентную борьбу оба получают доход. Если один из конкурентов устанавливает высокую цену, а второй – низкую, то последний реализует монопольный доход, другой же получает доход меньше.

Подобная ситуация может, возникнуть и когда обе фирмы договорились о своих ценах. При отсутствии жестких условий, обоим предприятиям выгодно назначить низкую цену. Стратегия «низкой цены» является доминирующей для любой фирмы: вне зависимости от того, какую цену выбирает конкурирующая фирма, самой всегда предпочтительней устанавливать низкую цену. Но в таком случае перед фирмами возникает дилемма, так как очевидно, что доход будет не высоким, что имеет смысл только при торговле высокооборотчиваемыми товарами.

Если предприятие имеет возможность пересмотреть свои стратегические переменные (в данном случае цену), то может быть найдено кооперативное решение проблемы даже без официального договора между игроками, если ситуация устраивает всех, то так оно и будет. Практика подсказывает, что при многократных контактах игроков появляются возможности добиться приемлемой «компенсации».

Несмотря на очевидное преимущество применения ДИ в процессе обучения, в процессе практики главной проблемой с которой сталкивается преподаватель является проблема внимания студентов в ее практическом плане. Внимание состоит в том, что известное представление или ощущение занимает господствующее место в сознании, вытесняя другие. Устойчивость внимания – его временная характеристика – это длительность удержания внимания к одному и тому же предмету или деятельности. Показателем устойчивости внимания является высокая продуктивность деятельности в течение относительного длительного времени. Устойчивость внимания характеризуется его длительностью и степенью концентрации. Если внимание неустойчиво, то качество работы резко снижается. Устойчивость тесно связана с динамическими характеристиками внимания, например, с его колебаниями. Динамика внимания проявляется в сдвигах устойчивости в течение длительного периода работы, который подразделяется на следующие стадии сосредоточения:

- первоначальное вхождение в работу;
- достижение сосредоточения внимания, затем его колебания, преодолеваемые путем волевых усилий;
- снижение сосредоточенности и работоспособности при усилении усталости.

Выводы:

1. На основании анализа научной, методической и психолого-педагогической литературы и накопленного педагогического опыта обоснована целесообразность использования активных методов обучения и выявлена их роль как эффективного педагогического средства профессиональной подготовки выпускников экономических вузов. Использование активных технологий обучения способствует развитию у студентов качественно нового стиля мышления, направленного на решение реальных практических задач и позволяет формировать у них уровень знаний, который закладывает основу высокого уровня успеваемости и активности в обучении и дальнейшее успешное овладение специальностью.

2. Применение в ДИ моделей реальных социально-экономических систем позволяет максимально приблизить процесс обучения к практической деятельности.

3. Одним из основных источников эффективности ДИ является экономия времени, получаемая в сравнении результатов ДИ с традиционными методами обучения за сравнительно небольшой отрезок времени у участников ДИ вырабатываются навыки и качества, которые не могут отрабатываться иными методами обучения.

4. Принятие управленческих решений в ДИ осуществляется ее участниками, которые выполняют определенные роли, а поскольку интересы разных ролей не совпадают, то решение приходится принимать в условиях конфликтных ситуаций.

5. Проведение ДИ является коллективным методом обучения, в результате игры формируется коллективное мнение при защите мнения своей группы игроков и критики других групп.

6. В ДИ специальными средствами создается определенный эмоциональный настрой игроков, помогающий активному включению обучаемых в решение изучаемой проблемы.

7. Эффективность обучения проявляется в заинтересованном отношении участников к учебной ДИ. Этот психологический фактор активизирует обучаемых, что способствует более интенсивному усвоению и запоминанию необходимой учебной информации, связанной с профессиональной подготовкой специалистов экономического профиля.

8. ДИ позволяет проводить контроль знаний участников игровых групп непосредственно в процессе игры, что позволяет сократить время на проведение специального текущего контроля знаний. Анализ успеваемости обучаемых позволяет сделать вывод, что введение ДИ в учебный процесс значительно повышает уровень успеваемости и профессиональной подготовленности.

9. Методические указания по проведению деловых игр должны быть ориентированы на современные условия хозяйствования, действующие нормативные

документы, передовые технологии, на последние достижения науки, техники и практики, на современные представления о тех или иных явлениях, изучаемой действительности.

Список литературы

1. Бирштейн М.М. Производственные игры. Первые шаги // ЭКО. – 1978. – №6.
2. Сыроежин И.М. Проблема обучения хозяйственного руководителя // Современная высшая школа. – 1978. – №2. – С. 55.
3. Базилевич С.В. Использование инновационных и интерактивных методов обучения при проведении лекционных и семинарских занятий / С.В. Базилевич [и др.] // Наука Красноярья. – 2012. – №4. – С. 103–113.
4. Жуков Р.Ф. Самоподготовка преподавателей системы экономического образования // ЭКО. – 1980. – №2. – С. 148–157.