

УДК 37

Довбня М.О.

викладач II категорії, викладач соціально-гуманітарних дисциплін

E-mail: marina.dovbnya913@gmail.com

Немирівський коледж будівництва та архітектури ВНАУ

м. Немирів

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСВОЄННЯ МАТЕРІАЛУ. ДІЛОВА ГРА НА ЗАНЯТТЯХ З УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ)

Dovbnya M.O.

teacher of the second category, teacher of social and human sciences

E-mail: marina.dovbnya913@gmail.com

Nemyriv College of Engineering and Architecture VNAU

Nemyriv

WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF LEARNING. THE BUSINESS GAME ON THE LESSONS OF THE UKRAINIAN LANGUAGE (FOR PROFESSIONAL PURPOSES)

Анотація

Вступ. Стаття є актуальною, оскільки на даний час важливим у формуванні особистості студента майбутнього фахівця є розвиток ділових та комунікативних якостей.

Методи. Логіко-змістовий, психологічний.

Результати. Формування особистості студента майбутнього фахівця як досконалого носія професійних знань та умінь. Стаття містить рекомендації щодо застосування способів підвищення засвоєння матеріалу на заняттях, зокрема під час вивчення дисципліни «Українська мова (за професійним спрямуванням)». Основну увагу звернено на метод ділової гри як спосіб активізації уваги студентів і формування комунікабельності та ділових навичок.

Перспективи. Відомості можуть застосовуватися викладачами на заняттях з дисципліни «Українська мова (за професійним спрямуванням)» з метою зацікавлення та підвищення продуктивності засвоєння матеріалу на практиці.

Ключові слова: ділова гра, комунікабельність, формування професійних навичок.

Abstract

Introduction. The study is relevant because of current validity of the business and communication skills for development of the student as a future professional.

Methods. The study is based on the logical-semantic and psychological methods.

Results. The formation of the student as a future professional with the proper professional knowledge and skills is studied. The paper outlines the guidelines for improving of the learning process in the course of studying Ukrainian (for professional purposes). The paper concentrates on the simulation games method as the way to enhance the students' attention, communication and business skills.

Discussion. The material in this article can be of interest to teachers of Ukrainian in increasing the interest and improving the learning in practice.

Keywords: Business game, communication, development of professional skills.

Анотація

Вступ. Стаття актуальна, поскільки в настоящее время важным в формировании личности студента будущего специалиста является развитие деловых и коммуникативных качеств.

Методы. Логико-содержательный, психологический.

Результаты. Формирование личности студента будущего специалиста как совершенного носителя профессиональных знаний и умений. Статья содержит рекомендации по применению способов повышения усвоения материала на занятиях, в частности при изучении дисциплины «Украинский язык (по профессиональному направлению)». Основное внимание обращено на метод деловой игры как способ активизации внимания студентов и формирования коммуникативности и деловых навыков.

Перспективы. Сведения могут применяться преподавателями на занятиях по дисциплине «Украинский язык (по профессиональному направлению)» с целью заинтересованности и повышение производительности усвоения материала на практике.

Ключевые слова: деловая игра, коммуникативность, формирование профессиональных навыков.

Вступ. Уже багато часу у сфері освіти постає питання підвищення продуктивності навчальної праці студента та пошуків засобів для вирішення цієї проблеми. З кожним роком це вдається все важче, оскільки ми живемо у час розвинутих інформаційних технологій, перенасичення інформацією, розмаїття способів її отримання. І, для того, щоб дійсно підвищити рівень засвоєння знань студентів, викладач повинен крокувати в ногу з швидкоплинним часом, модернізувати свій стиль викладання, застосовувати новітні методи для зацікавлення студентів.

Сучасне життя - це практично безперервний потік інформації, причому в більшості випадків невпорядкованої, хаотичної. Викладач має не лише навчити студента оптимально сприймати її, але й якнайпродуктивніше систематизувати.

Який би фах не обрав собі студент, найважливішим у майбутньому застосуванні своїх знань і вмінь на практиці завжди було, є і буде вміння спілкуватися у колективі, вирішувати виробничі проблеми, працювати з людьми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У психолого-педагогічних, методичних та наукових працях українських та зарубіжних дослідників Чмута Т.К., Чайки Г.Л. Шеломенцева В.М. Т.О. Паська, Корніяки О.М., психологів Берна Еріка, Дейла Карнегі, Малькольма Гладуелла, Брайяна Трейсі, розглядаються важливі питання здійснення міжособистісних ділових стосунків, проблеми побудови професійного діалогу, засоби та методи взаємодії при здійсненні майбутньому професійної діяльності, формування особистості студента майбутнього фахівця.

Мета. Розкрити суть методу ділової гри та особливості його застосування на заняттях з дисципліни «Українська мова (за професійним спрямуванням)», як способу зацікавлення студентів, розвитку високої комунікабельності у студентів, формування особистості студента майбутнього фахівця.

Методологія. У вік високих інформаційних технологій сучасного студента здивувати важко, а, отже, необхідно підбирати все новіші та ефективніші методи активізації уваги майбутніх фахівців. Сучасний фахівець не лише повинен досконало знати особливості своєї професії, а й досконало володіти мовою свого фаху та бути активним учасником спілкування.

Викладач має формувати комунікативно грамотного студента, майбутнього фахівця у своїй галузі.

Таким чином викладач має окреслити найважливіші умови для повноцінного мовного розвитку студентів, а саме:

- формування самосвідомості особи як носія української мови;
- культура мови та мовлення;
- психологічна свобода у спілкуванні;
- формування у студентів активної позиції щодо власної мови та мови оточуючих.

Якщо говорити про формування комунікативної особистості студента майбутнього фахівця, то, зокрема, можна виділити особливості вивчення розділу «Усне ділове мовлення» дисципліни «Українська мова (за професійним спілкуванням)». Щоб якнайчіткіше окреслити проблему, можна звернути увагу, наприклад, на такий вид усного ділового мовлення, як ділова бесіда, оскільки на ній базується здійснення професійної діяльності. Насамперед, охарактеризуємо прийоми початку ділової бесіди, бо саме від цього структурного елемента залежить кінцевий успіх службової бесіди як такої:

- жарт або тактовний комплімент допомагає зняти початкову напругу і налаштувати сторони на дружню бесіду.

- метод зачіпки - ви розповідаєте жарт, курйоз і зразу переходите до короткого викладу суті проблеми

- метод стимулювання гри уяви - одна із сторін одразу ставить багато запитань з багатьох проблем, які вважає за необхідне обговорити.

- метод прямого підходу - коротко викласти мету зустрічі і перейти до суті справи. Застосовується у короткій і не дуже важливій зустрічі [11, с.201].

Результати. Найоптимальнішим способом активізації уваги студентів на заняттях з дисципліни «Українська мова (за професійним спілкуванням)» є метод ділової гри. Ділова гра допомагає змодельовати реальну дійсність у штучно створеній проблемній ситуації. Це чудовий засіб і метод підготовки та адаптації до застосування в майбутньому знань, умінь і навичок студентами в процесі трудової діяльності, це метод активного навчання, завдяки якому студенти успішно досягають вирішення конкретних завдань, визначають структуру системи ділових стосунків, самі конструюють модель тих чи інших ситуацій та пошуків вирішення поставлених проблем. Завдяки діловій грі можна здійснювати проектування реальності, визначати конфліктність ситуації, спостерігати активність учасників, визначати та аналізувати відповідний психологічний клімат, міжособистісне та міжгрупове спілкування, розв'язання сформульованих на початку гри проблем [7].

Як правило, ділова гра складається з таких етапів: ознайомлення учасників гри з метою, завданнями та умовами гри; інструктаж щодо правил проведення гри; утворення учасниками гри робочих груп; аналіз, оцінка та висновки результатів гри.

На першому етапі - підготовчому - обґрунтовують вибір гри, визначають ігрові цілі та завдання, формують проблемну ситуацію, розробляють сценарій гри, готують інформаційний і методичний матеріал.

На другому етапі розглядають правила проведення гри та функції гравців.

Третій етап залежить від змісту та форми конкретної гри і полягає в обговоренні учасниками гри поставлених проблем, прийнятті узагальнених рішень, їхньому аналізу [6].

Щоб зрозуміти механізм ділової гри, необхідно визначити її структурну систему. Ділова гра – це завжди спілкування, побудова діалогу, спрямованого на вирішення певної проблеми. Поняття про спілкування – „як багатоплановий процес розвитку контактів між людьми, який породжується потребами спільної діяльності” [9, с.60].

Етапи спілкування:

- * початкова думка (потреба вимовити);
- * початкове словесне виявлення;
- * розуміння з боку слухача;

* зворотний зв'язок: комунікатор – надсилає інформацію, реципієнт – слухає і приймає повідомлення;

* усвідомлення непорозуміння;

* прояснення початкового словесного вираження;

* правильне розуміння.

Для ефективності спілкування необхідно пройти усі виокремленні етапи.

Структура спілкування:

* комунікація як обмін інформацією;

* інтеракція як обмін діями, взаємодія;

* перцепція як сприйняття і розуміння людьми одне одного [7].

Спілкування як комунікація. Умови ефективної комунікації:

Об'єктивні умови: спільна мова (єдина система кодифікацій) спільний словниковий запас. *Суб'єктивні умови:* ступінь довіри реципієнта – надійність комунікатора; віра у добрі наміри співрозмовника викликає почуття близькості; вміння переконливо викладати інформацію. *Зрозумілість повідомлення:* повторення сказаного; відповідність між вербальними і невербальними способами вираження. *Наявність зворотних зв'язків:* у центрі уваги особливості поведінки, а не особистість (засуджуємо вчинки, а не людину); акцент на власних спостереженнях, а не на власних умовиводах; уникання оцінювання, не засуджувати; уникання широких узагальнень; оперування усією необхідною інформацією; не нав'язування допомоги, а пропозиція; оптимальна кількість інформації для викладу.

Взаємодія як організація спільної діяльності може виступати у трьох формах: спільно-індивідуальна діяльність, де кожен учасник виконує свою частину роботи незалежно від інших; спільно-послідовна діяльність, коли спільне завдання виконується послідовно кожним учасником; спільно-взаємодіюча – одночасне виконання завдання усіма учасниками.

Найактивніше метод ділової гри можна застосовувати під час вивчення тем з розділу «Усне ділове мовлення». Студентам пропонується створити проблемну ситуацію, самостійно продумати сценарій, поставити певні питання та знайти їх вирішення. Це може бути завдання, наприклад, змодельовати ситуацію, при якій відбулася ділова телефонна розмова, службова кадрова чи дисциплінарна бесіда, дискусії під час наради. Під час моделювання ділової телефонної розмови студенти набувають навиків усного ділового спілкування, навчаються правильно будувати діалог, дотримуючись структури ділової телефонної розмови; набувають вміння виділяти головне у інформації, чітко, стисло, коректно та логічно висловлюватися, дотримуватися елементарних правил етикету, швидко та оптимально вирішувати проблему, яка виникла. Для вивчення та опрацювання теми «Службова бесіда» студенти набувають необхідних навиків вести подібні бесіди у форматі «керівник-підлеглий», та «колега-колега», вчать правильно розрізняти види службових бесід, дотримуватися загальноприйнятих правил, правильно моделювати ситуацію [2, с. 331].

Ділова гра цікава тим, що необхідно створити певний сценарій дій, що дозволяє студента розвивати логічне мислення. В ньому дається характеристика об'єкта ділової гри, встановлюються та при необхідності аргументуються ролі, які характеризуються правилами гри; ігрова обстановка відображає принципові рішення по формах взаємодії гравців в процесі гри (за допомогою ігрових предметів, з використанням документів, усно, через застосування комп'ютерної техніки тощо). Для кожної гри встановлюється регламент (розклад), в якому вказуються порядок програшу частин гри, характер часу проведення гри (наприклад, кварталний цикл робіт може відтворюватись за 2-3 год., час може бути стиснено в кілька разів, так що 1 год. "зміни" проходить, наприклад за 12 хв. тощо).

Для проведення гри, як правило, призначається адміністратор, який очолює групу організаторів ігри. В наказі або іншому розпорядчому документі про проектуванні та проведенні ділової гри вказується структура групи організаторів гри, розподіл обов'язків між ними, правила їх взаємодії в процесі гри, функції адміністратора, його права та обов'язки, зведений перелік дій в ході гри і т. ін.

Найширше застосування методу ділової гри досягається під час практичного засвоєння теми «Дискусія під час наради» [2, с. 333]. Ця тема захоплює одночасно найбільше учасників, дозволяє якнайширше змодельовати ситуацію, найоптимальніше застосувати знання на практиці. Зокрема студенти набувають навиків вести дискусію, досягати компромісу, якнайшвидше вирішувати поставлену проблему, визначати найголовніше, знаходити оптимальні рушення [8, с.200]. Під час застосування методу ділової гри найбільше простежуються міжпредметні зв'язки, студенти застосовують знання із спеціальних предметів, моделюючи різноманітні проблемні ситуації, адже професійне спілкування невідривно пов'язане із основним професійним напрямом, який здійснює вищий навчальний заклад

Висновки. Отже, застосовуючи метод ділової гри, студенти вчаться будувати професійний діалог, що є чи не найважливішим у формуванні особистості студента майбутнього фахівця; ділова гра належить до активних методів навчання, які забезпечують активну творчу діяльність студента, створюють умови для підвищеної мотивації та емоційності, розвивають критичне мислення.

Список використаних джерел

1. БрайанТрейси, Достижениемаксимума[Текст]/ Б.Трейси. – К., 2000.
2. Глушик,С.В.,Дияк, О.В., Шевчук, С.О. Сучасні ділові папери: Навчальний посібник [Текст] / С.В. Глушик,О.В.Дияк,С.О.Шевчук.Вид. 6-те, доп. і переробл. – К.: Арій, 2009. - 512 с.
3. Карнегі Д. Як виробити впевненість у собі та своїм проводитьи людей, виступаючи публічно [Текст]/ Пер. з анг. – Рибінськ: ВАТ «Рибинский Будинок друку», 2007. – 205 с.
4. Корніяка, О.М. Чи вміємо ми себе поводити[Текст]/О.М.Корніяка. –К., 1995.
5. Методичні вказівки щодо проведення ділової гри[Текст]/ УкладачТ.О. Пасько. – Суми: УАБС, 2004. - 24 ст.
6. Педагогіка вищої школи. Ділові ігри[електронний ресурс]– режим доступу http://pidruchniki.com/16850303/pedagogika/dilovi_igri
7. Теоретичний аспект професійного спілкування[електронний ресурс] – режимдоступуhttp://studopedia.su/17_22653_dodatok-a-teoretichniy-aspekt-problemi-profesijnogo-spilkuvannya.html;
8. Трайнев,В.А. Деловые игры в учебном процессе: методология, разработки и практика проведения [Текст]/ В.А.Трайнев– М: Издательский Дом «Дашков и К», МАН ИПТ, 2002. – 360 ст.
9. Чмутов, Т.К., Чайка, Г.Л. Етика спілкування[Текст]/ Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка. – К., 2002.
10. Шеломенцев, В.М. Етикет і сучасна культура спілкування [Текст]/ В.М.Шеломенцев.– К., 2003.
11. Шевчук С. В. Українське ділове мовлення[Текст]: Навч. посібник / С.В.Шевчук.- К.: Літера, 2000. - 480 с.

References

1. Brian,Tracy.(2000). *Dostyazhenye maksimuma [Achieving peak]*. Kiev [in Russian].
2. Gluschik, S.V., Diyak,O.V., Shevchuk, S.O. (2009). *Suchasni dilovi Papero: The Teaching posibnik [Modern business documents: Tutorial]*. Kiev [in Ukrainian].
3. Karnegi, D. (2007). *Yak virobityi vpevnenist v sobi i svoimprovoditi liudej vistupayuchi publichno [How to develop self-confidence and their spending people, speaking in public]*. Trans. z ang. Ribinsk: Ribinsky Budinok Druk [in Ukrainian].
4. Korniyaka, O.M. (1995). *Chi mi vmiemo currently povoditi [Do we know how to behave]*. Kyiv [in Ukrainian].
5. Pasko, T.S. (2004). *Metodichni Price not specified schodo Venue of dilovoї Gris [Guidance on*

the business game]. Sumi: UABC [in Ukrainian].

6. Pedagogy vischoi school. Dilovi igri [Higher School of Pedagogy. Business games]. Retrieved from http://pidruchniki.com/16850303/pedagogika/dilovi_igri [in Ukrainian].

7. Teoretychnyy aspekt profesijnogo spilkuvannya [The theoretical aspect of professional communication] Retrieved from http://studopedia.su/17_22653_dodatok-a-teoretichny-aspekt-problemi-profesiynogo-spilkuvannya.html [in Ukrainian].

8. Traynev, V.A. (2002). *Delovye yhry v uchebnomprotseste: metodolohyia, razrobotky y praktyka provedeniya* [Business games in the educational process: methodology, design and practice of conducting]. Moscow: Publishing House "Dashkov and K", IAS IPT [in Russian].

9. Chmutov, T.K., Seagull, G.L. (2002). *Etika spilkuvannya* [Ethics of communication]. Kiev [in Ukrainian].

10. Shelomentsev, V.M. (2003). *Etiketi Suchasna spilkuvannya cultura* [Etiquette and Modern Culture Communication]. Kiev[inUkrainian].

11. Shevchuk, S.V. (2000). *Ukraïnske dilove movlennya: Navch. Posibnik* [Ukrainian business language]. Kiev: Litera [in Ukrainian].