

УДК 378.147:658.8

І.Б. МАЛА

## РОЛЬ ІМІТАЦІЙНО-ІГРОВОЇ МОДЕЛІ ПРИ ВИКЛАДАННІ БІЗНЕС-ДИСЦИПЛІН

*Статтю присвячено ролі імітаційно-ігрової методики навчання; визначено переваги цієї методики при викладанні бізнес-дисциплін; наведено приклад проведення імітаційно-ігрової моделі реального підприємства при викладанні дисципліни “Маркетинг”.*

**Ключові слова:** методичні прийоми, освітні технології, імітаційно-ігрова методика навчання, процедура імітаційно-ігрової моделі.

У сучасних умовах розвитку української економіки виникла потреба пошуку ефективних шляхів удосконалення існуючої системи управління. Менеджмент як наукова система організації виробництва і одна з найважливіших умов ефективної та результативної роботи підприємств набув загального визнання в нашій державі. Проведені у цей складний період реформи потребують керівників нової формації, здатних до нестандартних, творчих рішень, які вміють вести за собою інших, бути дійсними лідерами виробничих колективів.

У Законі України про вищу освіту, Національній програмі “Освіта” особлива увага звертається на те, що головною метою ВНЗ стало забезпечення процесу переходу нашої економіки до ринкової молодими, енергійними, висококваліфікованими спеціалістами, які б допомогли побудувати цивілізовану, самостійну, розвинуту державу.

Соціальне замовлення на підготовку висококваліфікованих, мобільних менеджерів відповідно до сучасних вимог ринкового середовища можливо виконати лише за рахунок удосконалення змісту вищої освіти, впровадження інноваційних педагогічних технологій, дидактичних форм і методів навчання. Навчальний процес повинен враховувати тенденції соціально-економічного розвитку, особливості психології молоді, ефективність прикладних аспектів управління. Сучасні методи та форми навчання повинні реалізовувати на практиці: принципи ініціативи, індивідуалізації, самостійності, змагання, творчого підходу до одержання знань.

Кожне підприємство унікальне в тому розумінні, що має особливості, зумовлені існуючим складом кадрів, обладнанням, формальними й неформальними управлінськими зв'язками та багатьма іншими рисами. І саме тому розробка і здійснення заходів з удосконаленням управління має впливати з їхніх особливостей. Адже менеджмент як система не тільки певних знань, а і навичок, особливих професійних характеристик, передбачає пошук і реалізацію того чи іншого

управлінського рішення в умовах конкретної ситуації. Процес управління за своєю природою ситуативний, цілеспрямований і персоніфікований, що, у свою чергу, зумовлює особливі вимоги і підходи до підготовки професійних управлінців.

Розвиток менеджмент-освіти в Україні викликав появу не тільки численних факультетів менеджменту, шкіл бізнесу, навчальних центрів, а і передусім – необхідність опанування ефективних методик і технологій навчання. Сьогодні дуже важливо не тільки чого, але і як навчати.

Сучасний досвід зарубіжної і вітчизняної бізнес-освіти демонструє різноманіття використовуваних методичних прийомів і освітніх технологій, що зростає. Значне місце серед них посідають імітаційно-ігрові моделі. Запровадження до навчального процесу занять, змістом яких є опрацювання студентами конкретної управлінської ситуації, прийняття рішень на основі складної інформації, яку містить відповідна ігрова модель, дає змогу поєднати теоретичну і практичну складові менеджменту.

Дослідження доводять, що саме імітаційно-ігрова модель навчання найбільшою мірою відповідає завданням управлінської освіти:

- сприяє розвитку уміння вирішувати проблеми з урахуванням конкретних умов і за наявності фактичної інформації;
- розвиває такі кваліфікаційні ознаки, як проведення аналізу та діагностики проблем, уміння чітко формулювати і висловлювати свою позицію, спілкуватися, дискутувати, сприймати та оцінювати інформацію, яка надходить як словесно, так і письмово;
- певним чином сприяє формуванню таких особистісних рис, як відчуття впевненості у собі та подоланню зайвої боязливості або зайвої самовпевненості.

**Мета статті** – показати роль і перспективи імітаційно-ігрової моделі при викладанні бізнес дисциплін.

У ПВНЗ “Інституті ділового адміністрування” викладачами кафедри менеджменту реалізується ідея використання інноваційних, дидактичних, всесвітньо відомих ігрових форм у навчальному процесі як окремий елемент навчально-творчої діяльності студентів при проведенні практичних і семінарських занять з дисциплін управлінського циклу.

Важливе завдання практикуму полягає у тому, щоб навчити студентів як майбутніх управлінців ефективно працювати та приймати оптимальні рішення в складних мінливих умовах. Тому в навчальному процесі особлива увага приділяється висвітленню питань прийняття управлінських рішень і раціонального вибору методів управління на основі використання ситуаційного підходу в менеджменті. Саме навчальний процес, побудований на основі ігрових дидактичних форм, допомагає значно активізувати пізнавальну діяльність студентів, реалізувати творчі компоненти розвитку особистості.

Отже, дидактична гра – це спосіб взаємодії педагога й студентів, зумовлений ігровою ситуацією, що приводить до реалізації завдань і цілей навчання.

Мета дидактичних ігор – активізувати процес пізнання студентської аудиторії, заглибитися у зміст дисципліни, що вивчається; розвинути навички колективної взаємодії, набути досвід творчої діяльності, а також визначити рівень підготовки майбутніх керівників і фахівців до професійної управлінської діяльності.

Структура розгорнутої ігрової діяльності включає такі компоненти:

- спонукальний (потреби, мотиви, інтереси, прагнення, які визначають бажання брати участь у грі);
- орієнтувальний (вибір засобів і способів ігрової діяльності);
- виконавчий (дії, операції, які надають можливості реалізувати ігрову навчальну мету);
- контрольньо-оцінний (коригування та стимулювання активності в ігровій діяльності).

Отже, підготовка фахівців у галузі управління вимагає широкого використання активних та інтерактивних методів і форм навчання, що наближають навчальні заходи до управлінсько-виробничих ситуацій. До них належать ділові та організаційно-рольові ігри, “круглі столи”, управлінські ситуації, “мозковий штурм” та ін.

В основу професійної діяльності менеджера покладено процес пошуку і реалізації того чи іншого управлінського рішення в умовах конкретної ситуації, яка характеризується специфічним сполученням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Умова якісного рішення – багатоваріантність альтернатив, можливість вибору.

Імітаційно-ігрова модель навчання побудована таким чином, що, як і в житті, важлива інформація часто недоступна або неповна. Той менеджер, який вміє віднайти проблему та вирішити її, – розумний менеджер. Але мудрим є той, хто, передбачивши можливість виникнення проблеми, зможе цьому запобігти. Саме розвитку такого вміння сприяє імітаційна методика навчання як навчальний засіб. Потрібно прийняти дуже багато різноманітних рішень, щоб навчитися робити це правильно. Імітаційно-ігрова методика навчання надає таку можливість, а також вчить бути об’єктивними. Часто первісне сприйняття проблеми буває дуже суб’єктивним. Аналізуючи факти та події досліджуваних ситуацій, з’ясовуючи їх з іншими, студенти мимоволі починають сприймати їх об’єктивніше. Бути максимально об’єктивним – це важлива управлінська здатність.

Системна робота над імітаційно-ігровими вправами сприяє набуттю уміння бути передбачливим. Працюючи над проблемою, потрібно вчитися виявляти труднощі та перешкоди на шляху її вирішення. Студенти починають розуміти те, що проблеми, з якими на практиці стикаються менеджери, не є винятковими для однієї організації, і, узагальнюючи, розвивають у собі професійний підхід до управління.

Важливим у застосуванні імітаційно-ігрової методики навчання є те, що студенти вчаться, як ставити правильні запитання. Спеціалісти

вважають, що 90% успіху керівників залежить від уміння ставити запитання, у тому числі безпосередньо собі.

Імітаційно-ігрові вправи пов'язують навчання і реальність, ознайомлюють з дійсними проблемами і питаннями, а не з абстрактними теоретичними узагальненнями.

Основне завдання викладача – мотивувати зацікавлення студентів предметом обговорення, а саме, створити таке середовище в аудиторії, яке заохочує студентів власними ідеями, знаннями та досвідом і брати участь в імітації управлінської ситуації.

Імітуючи конкретну ігрову ситуацію, студенти мають зайняти активну позицію. Вони не тільки генерують ідеї, а і фактично створюють процес навчання. При цьому студенти активно взаємодіють один з одним, що імітує реальні комунікативні залежності, які виникають між людьми у процесі їх спільної діяльності. Навчальний процес набуває форми творчого пошуку.

Елементами змістовності програмування управлінських ситуацій студентів є такі:

1. Імітація конкретної ситуації, що відображає спроби серйозного попереднього аналізу (слухність пропозицій, підготовленість, аргументованість).

2. Звернення уваги на певне коло питань, які потребують ґрунтовного обговорення.

3. Володіння категоріальним апаратом.

4. Демонстрація вміння логічно мислити, коли точки зору, висловлені раніше, підсумовуються та зумовлюють логічні висновки.

5. Пропозиція альтернатив, які раніше залишалися поза увагою.

6. Пропозиція певного плану дій або плану втілення рішення.

7. Визначення суттєвих елементів, які повинні враховуватися під час аналізу конкретної ситуації.

8. Помітна участь в обробці кількісних даних.

9. Підбиття підсумків обговорення.

Унікальність та універсальність імітаційно-ігрової методики навчання полягає в тому, що вона припускає вибір і застосування практично необмеженої кількості різноманітних форм проведення аудиторного обговорення сюжету і самостійної роботи студентів у їх комбінації. Різні форми опрацювання імітаційно-ігрових вправ сприяють формуванню широкого спектра професійно значущих умінь і здатностей.

Ефективне обговорення імітаційних вправ стимулює розвиток комунікативних здібностей, адже менеджерам важливо вміти активно слухати один одного і точно висловлювати свої думки; навчає логічно, послідовно, чітко й аргументовано думати і говорити; розвиває відчуття безумовного та відносного, загального й особливого, властивого окремим ситуаціям. Аналізуючи конкретні управлінські ситуації, можна навчитися передбачати можливий розвиток подій і на основі більш-менш докладної інформації формулювати аргументований план дій; подавати результати

свого аналізу таким чином, щоб переконати аудиторію у правильності власних ідей.

Ситуаційні вправи пропонують розмаїття поглядів. Хоча вони традиційно формулюються з точки зору головного героя, кожна така ігрова імітація має різних персонажів з певними ролями. Тому слід також аналізувати ситуацію з погляду цих персонажів, їхніх проблем, труднощів і можливостей; практикувати поділ ролей між учасниками.

Використання елементів рольової гри забезпечує готовність розглядати проблеми з точки зору свого підлеглого, колеги, керівника (“згори”, “збоку”, “знизу”); допомагає навчитися краще розуміти аргументи опонента, уявляючи себе на місці людини, чиї інтереси до цього часу здавалися далекими та несуттєвими; шліфує вміння знаходити причини і джерела критичних ситуацій.

З метою підвищення ефективності навчання може провадитися ротація ролей між учасниками. Моделюючи ті чи інші ролі, учасники опановують певні навички й уміння, зразки відповідної поведінки з виконання цих ролей у реальному житті.

У рамках вивчення професійно орієнтованих дисциплін управлінського циклу студент повинен розвинути необхідні йому згодом навички, які неможливо отримати, тільки прочитавши підручник. Ці навички народжуються у співпраці з іншими членами групи.

Організація спільної діяльності формує важливе для ділового життя вміння цінувати і продуктивно використовувати свій робочий час і час інших.

Перевага ситуаційної методики навчання – принцип “безпосередньої участі”. Досвід можна набути тільки в умовах активної дії. Самого споглядання або прослуховування недостатньо. Студенти, беручи участь в імітації ігрової ситуації, у дискусії, під час виступів стають учасниками і подій ситуації, і навчального процесу.

З власного досвіду наведемо приклад проведення імітаційно-ігрової моделі реального підприємства при викладанні дисципліни “Маркетинг”:

1. Викладач ставить перед групою студентів завдання: “Розроблення нового молочного продукту для молокозаводу”.

2. Студенти обирають віце-президента з маркетингу.

3. Віце-президент з маркетингу разом з викладачем розглядають варіанти інтегрованих маркетингових структур і обирають потрібну. Визначається кількість і назви підрозділів.

4. Віце-президент представляє студентам організаційну структуру, назви відділів і обов’язки відділів.

5. Студентам пропонується обрати відділ з урахуванням їхніх уподобань і здібностей.

6. Кількість студентів у відділах коригується віце-президентом і викладачем.

7. Згідно із засвоєним теоретичним матеріалом, розпочинається діяльність відділів:

а) відділ маркетингових досліджень вивчає ринок, визначає платоспроможний попит, виявляє прихований попит, досліджує конкурентів, аналізує посередників та постачальників;

б) за результатами роботи відділу маркетингових досліджень відділ науково-дослідницьких розробок генерує та відбирає ідеї;

в) плановий відділ розробляє та перевіряє концепцію товару, представленого відділом науково-дослідницьких розробок;

г) відділ матеріально-технічного забезпечення проводить пошук постачальників;

д) фінансовий відділ складає калькуляцію товару. Презентація спільної роботи студентів проходить у формі ділової гри на відкритому семінарському занятті.

Оцінювання роботи проводиться за такою схемою:

1. Студенти – керівники підрозділів оцінюють роботу своїх підлеглих, де враховують їх теоретичну підготовку, активність у роботі відділу та загальний внесок у результат роботи відділу.

2. Студенти – керівники підрозділів оцінюють роботу тих підрозділів, які забезпечували матеріалами роботу їх підрозділів.

Отже, якщо студент-керівник оцінив роботу підлеглих свого підрозділу на “відмінно”, а отримав оцінку від відділу, який залежить від результатів його діяльності “задовільно”, то віце-президент має встановити причину розбіжності оцінок. Остаточні оцінки за результатами роботи окремих відділів і, взагалі, за результатами роботи групи визначаються викладачем.

Пропонуємо використовувати наведену імітаційну-ігрову модель як підсумкове семінарське заняття після декількох пройдених змістовних модулів або як підсумкове семінарське заняття з курсу “Маркетинг”.

**Висновки.** Отже, головна перевага імітаційно-ігрової методики навчання – її вплив на розвиток у майбутніх менеджерів здатності до самонавчання та самовдосконалення. Саме розгляд конкретних управлінських ситуацій допомагає майбутньому фахівцю стати володарем ситуації, зменшує можливість виникнення одного з найбільш некерованих і небажаних явищ – “влади обставин”.

### ***Список використаної літератури***

1. Закон України “Про вищу освіту” зі змінами від 19.01.2010 р. № 2984-III.

2. Катеруша О. Ділові ігри як засіб активізації пізнавальної діяльності студентів / О. Катеруша // Вища школа. – 2009. – № 12. – С. 53–60.

3. Пачковський Ю.Ф. Психологія підприємництва : навч. посіб. / Ю.Ф. Пачковський. – К. : Каравела, 2006.

**Малая И.Б. Роль имитационно-игровой модели при преподавании бизнес-дисциплин**

*Статья посвящена роли имитационно-игровой методики обучения; определены достоинства этой методики при преподавании бизнес-дисциплин; наведены примеры проведения имитационно-игровой модели реального предприятия при преподавании дисциплины “Маркетинг”.*

**Ключевые слова:** методические приемы, образовательные технологии, имитационно-игровая методика обучения, процедура имитационно-игровой модели.

**Mala I. The role of simulation-game model for the teaching of business disciplines**

*The research is devoted to the role of imitative playing methodic of studying. The advantages of this methodic are determined during teaching of business disciplines in the article. The imitative playing models example of the real enterprise is proposed in the process of teaching discipline “Marketing”.*

**Key words:** methodical ways, educational technologies, imitative playing methodic of studying, procedure of imitative playing model.