

УДК 378.147.2:811.161.2

В.О. ТЮРИНА, Г.А. МАРИКІВСЬКА

**ВИКОРИСТАННЯ РОЛЬОВИХ І ДІЛОВИХ ІГОР НА ЗАНЯТТЯХ
З УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ З МЕТОЮ ФОРМУВАННЯ В МАЙБУТНІХ
ФАХІВЦІВ З АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ВМІННЯ ПЕРЕКОНУВАТИ СПІВРОЗМОВНИКА**

У статті розглянуто використання рольових і ділових ігор на заняттях з української мови у вищому навчальному закладі з метою формування в майбутніх фахівців з адміністративного менеджменту вміння переконувати співрозмовника. Це вміння є дуже важливим для адміністративних менеджерів, оскільки вони обіймають посади, на яких велике значення має вміння спілкуватися, тобто красиво розмовляти, переконувати, схилити людей до своєї думки, рекламувати себе й свої ідеї.

Ключові слова: рольова гра, ділова гра, вміння переконувати співрозмовника.

На сучасному етапі розбудови України роль української мови є значною. Знання рідної мови є необхідною складовою в арсеналі знань сучасного українця. Це висуває серйозні вимоги до мовної освіти й мовленнєвої підготовки майбутніх фахівців у вищих навчальних закладах.

Економіка є визначальним фактором реформування політики, державного устрою, культури. Отже, можна сказати, що від фахівців економічної галузі залежить наше майбутнє. Тому дуже важливими є питання, що пов'язані з мовленнєвою підготовкою майбутніх економістів, зокрема фахівців з адміністративного менеджменту.

Одним із основних завдань навчально-виховного процесу у ВНЗ є розкриття потенційних можливостей та здібностей кожного студента. Для організації ефективної навчально-виховної роботи викладачам потрібно використовувати на заняттях інтерактивні методи навчання.

На думку видатних педагогів, психологів, одним із шляхів підвищення ефективності навчання є впровадження гри в навчальний процес. Тому, на наш погляд, важливими є розробка й використання рольових і ділових ігор на заняттях з різних навчальних предметів у процесі допрофесійної підготовки.

Проблему використання ігор у навчальному процесі у ВНЗ відображено в багатьох працях, присвячених рольовим (П. Астадур'ян, Л. Грицюк, І. Коломієць та ін.) і діловим (А. Айламазьян, С. Борисова, А. Вербицький, Я. Гінзбург, Л. Загрекова, М. Крюков, А. Малащенко, В. Малащенко, Л. Нечепоренко, Д. Панішкевич та ін.) іграм. Однак питання, що пов'язані з використанням ділових і рольових ігор на заняттях з української мови у ВНЗ у процесі підготовки майбутніх фахівців з адміністративного менеджменту, не висвітлено в психолого-педагогічних працях.

Мета статті – показати процес формування вміння переконувати співрозмовників у майбутніх фахівців з адміністративного менеджменту в процесі використання рольових і ділових ігор на заняттях з української мови.

Постановка завдань: 1) довести необхідність формування вміння переконувати співрозмовників для професійної діяльності фахівців з адміністративного менеджменту; 2) довести можливість формування цього вміння на заняттях з української мови шляхом використання рольових і ділових ігор.

Однією зі складових ефективності навчального процесу є правильний вибір методів навчання, що впливає і на процес навчання, і на його результат.

Одним із методів навчання є використання дидактичних ігор. Багато науковців виступають за використання дидактичних ігор у вищих навчальних закладах освіти. Так, І. Куліш стверджує: “Ми переконані, що використання дидактичних ігор у підготовці фахівців різних спеціальностей сприяє формуванню інтересу до навчання, підвищенню ефективності цього процесу, підготовці студентів до використання теоретичних знань у практичних ситуаціях (особливо ділові ігри), зміні негативних стереотипів щодо навчання, впливає не тільки на навчально-пізнавальну діяльність, а й на особистість студентів. Цей неповний список ролей дидактичної гри свідчить на користь застосування дидактичних ігор у вищих навчальних закладах освіти” [5, с. 71]; М. Крюков визначив вагоме значення ділових ігор так: “...ділова гра є ефективним інструментом розвитку інтелекту спеціалістів, які беруть у ній участь, розвитку їх творчих можливостей при пошуку рішень завдань” [4, с. 177]; А. Капська зауважує: “Використання у професійній підготовці ділових і рольових ігор – це по суті своєрідна репетиція і перевірка того, як студенти вміють користуватися словом у заданій психолого-педагогічній ситуації. Обидва види ігор дозволяють програвати найрізноманітніші ситуації, в яких кожен студент, виступаючи то в одній, то в іншій ролі і володіючи виконавсько-мовленнєвим вмінням, має змогу довести доцільність своїх підходів до розв’язання тих чи інших педагогічних проблем” [3, с. 71].

Отже, використання дидактичних ігор є однією з умов ефективності навчання у вищому навчальному закладі освіти.

Дидактичні ігри за способом організації можуть бути поділені на такі види: ситуативні, рольові та ділові. Розглянемо два останні види.

У рольових та ділових іграх є багато спільного й відмінного. Спільним є те, що вони є дидактичними, тобто завдяки їх використанню досягається певна навчальна мета, і важливим є сам процес проведення гри. Відмінність полягає в тому, що в рольовій грі є будь-який реальний сюжет із життя навколо нас або уявний, а в діловій грі ситуація стосується майбутньої професійної діяльності студентів [15].

І рольові, і ділові ігри можуть сприяти формуванню вміння переконувати співрозмовника.

Уміння переконувати співрозмовника вивчає наука – риторика. Ще давні греки трактували її як “мистецтво переконання”. Монологічне мовлення, на думку Платона, Арістотеля й інших філософів, має повернути у свою віру тих, хто слухає.

У найбільш загальному вигляді риторика є мистецтвом впливу. Впливаючи на слухачів, ритор намагається нав’язати їм думки, почуття, рішення, оволодіти їхнім розумом, серцем і волею.

Для фахівців у галузі адміністративного менеджменту важливо оволодіти мистецтвом переконувати співрозмовника. Відомо, що найбільш значних успіхів досягає людина, яка, крім професійних знань, має здатність красиво розмовляти, переконувати, схилити людей до своєї точки зору, рекламувати себе й свої ідеї.

Наведемо приклади рольових і ділових ігор, що застосовувалися на заняттях з української мови у ВНЗ при підготовці майбутніх фахівців з адміністративного менеджменту (розробка Е. Кристафера, Л. Сміта) [7].

Гра “Судоплавна лінія”

Необхідний час: приблизно 20 хвилин.

Мета: потренуватися в мистецтві переконувати.

Розмір групи: від 5 осіб.

Послідовність дій: групі пропонують завдання, яке учасники можуть розв’язувати будь-яким улюбленим способом.

Багато років тому щодня о 12.00 корабель тихоокеанської судоплавної лінії відходить з Гонолули до Сіднея. Зазвичай подорож тривала 7 днів. У ті самі роки щодня о 12.00 корабель тихоокеанської судоплавної лінії залишав Сідней і прямував до Гонолули. Маршрут був той самий, подорож тривала ті самі 7 днів, час в обох випадках визначався за Гринвічем. Одного разу я сів на один з цих кораблів до Гонолули, прямуючи до Сіднею. Скільки кораблів тихоокеанської лінії я побачив за час подорожі?

Аналіз: насправді неважливо, якою буде “правильна” відповідь на завдання. Ми помітили, що іноді корисно не знати відповіді на загадку. Хтось все одно дійде до рішення, у правильності якого зазвичай вдається переконати всіх.

Гра “Копіювальна машина”

Необхідний час: приблизно півгодини й більше (до години, якщо учасників більше).

Мета: потренуватися в здатності переконувати як у навичці, що є необхідною для адміністративних менеджерів.

Розмір групи: може брати участь необмежена кількість гравців.

Порядок дій:

1. Переконайтеся, що всім зручно сидіти, всі вас добре бачать і чують.
2. Повідомте сценарій: “Я хочу, щоб ви уявили, що сьогодні вранці у вашому офісі зламалася копіювальна машина, а полагодили його щойно. Зараз 16.30, а о 17.00 усі, як правило, йдуть додому. Але до завтрашнього ранку, до 8.30, у кожному зі 150 тек потрібно покласти по 20 аркушів матеріалів для конференції. Ваше завдання як менеджера офіса – переконати певного співробітника затриматися й підготувати копії. Справа ускладнюється тим, що ця людина, як вам відомо, купила квитки на єдиний джазовий концерт, який відома на весь світ група дає сьогодні ввечері. Цей співробітник усю ніч простояв у черзі, щоб дістати квитки, і декілька тижнів говорив про концерт, на який він має піти”.
3. Попросіть одного з учасників виконати роль менеджера, а іншого учасника – підлеглого.
4. Допоможіть їм увійти в роль, але не більше того, потім дайте обом можливість обговорити ігрову ситуацію.
5. Коли сцена істотним чином закінчується (неважливо як) чи коли один гравець повідомляє, що “з них досить”, попросіть ще двох осіб узяти на себе ці ролі й перевірити, наскільки далеко вони зможуть просунути у своїх перегово-

рах. Ви зможете захотіти розіграти сцену ще раз, з іншою парою, але ми зазвичай вважаємо, що трьох разів достатньо.

Аналіз: після кожного виступу запитуйте аудиторію: “Як ви вважаєте, виходячи з тільки що побаченого та почутого: чи будуть теки лежати вранці перед делегатами конференції?”

Завершення: запитайте учасників, що вони дізналися про мистецтво переконувати як якість, необхідну для адміністративних менеджерів.

Гра “Переконливий виступ”

Необхідний час: 30 хвилин.

Цілі заняття:

- надати учням можливість самостійно шукати й знаходити засоби переконливого впливу, що підходять для певної аудиторії;
- виявляти гнучкість і винахідливість у ході виступів.

Умови: аудиторія.

Розмір групи: не менше ніж 10 осіб.

Ця гра передбачає виступ учасників і отримання ними зворотного зв'язку від групи. Параметри, за якими оцінюється той, хто виступає, повинні мати розгорнутий вигляд.

Підготовча частина: група обирає тему обговорення з актуального політичного чи економічного питання. Формування теми повинно бути зрозуміло кожному. Учасники обдумують и розробляють за нею свою позицію в майбутньому обговоренні. Сутність позиції кожен стисло викладає на аркушах паперу. Аркуші складаються на спільний стіл текстом донизу і перемішуються.

Процедура: учасники поза чергою беруть зі столу аркуш, де сформульована чийсь погляд на проблему, що обговорюється, і виступають перед групою з промовою, у якій усіма доступними їм способами намагаються переконати слухачів у справедливості тієї позиції, яка викладена на аркуші, що дістався. Процедура може бути організована так, що всі учасники одночасно розбирають аркуш, а потім члени групи проводять дискусію із цього питання, виступаючи перед аудиторією протягом декількох хвилин.

Варіант: викладач може роздавати аркуші таким чином, щоб кожний учасник був змушений відстоювати чужу позицію.

Час на підготовку виступу – 1–2 хвилини. Обговорювати різні погляди перед виступом не дозволяється.

Після кожного виступу слухачі повинні оцінити, як той, хто виступав, захищав позицію, з якою не був згодний до початку гри.

Після виступу останнього учня процедура повторюється. Учасники групи повинні вже захищати іншу (свою або чужу) позицію з обговорюваної теми.

Обговорення результатів: після закінчення гри можна поцікавитися, чи є серед учнів особи, які змінили думку щодо проблеми після дискусії, і необхідності поміркувати над протилежною позицією і відстоювати її.

Потім обговорюють виступи, за які члени групи отримали високі оцінки аудиторії та викладача.

Висновки. Отже, ми показали, як на заняттях з української мови у вищому навчальному закладі освіти можна формувати вміння переконувати співрозмовника. Воно є дуже важливим для фахівців у галузі адміністративного менеджменту, є складовою їх мовленнєвої компетентності. Перспективи подальшого до-

слідження вбачаємо в розробці ролевих і ділових ігор на заняттях з різних навчальних предметів, зокрема української мови, для підготовки майбутніх фахівців з адміністративного менеджменту.

Список використаної літератури

1. Державна національна програма “Освіта” (“Україна XXI століття”) // Освіта. – 1993. – № 44–46.
2. Закон України “Про вищу освіту” // Офіційний вісник України. – 2002. – № 8. – С. 1–43.
3. Капська А.Й. Гра як активний метод навчання студентів майстерності слова / А.Й. Капська // Рідна школа. – 1991. – № 10. – С. 71–73.
4. Крюков М.М. Деловая игра как способ развития интеллекта на основе преодоления образа / М.М. Крюков // Интеллектуальная культура специалиста. – Новосибирск. – 1988. – С. 177–194.
5. Куліш І.М. Дидактична гра як засіб активізації навчальної діяльності студентів університету : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.09 / Черкаський державний університет ім. Б. Хмельницького. – Черкаси, 2001. – 191 с.
6. Національна доктрина розвитку освіти України у XXI столітті. – К. : Шкільний світ, 2001. – 24 с.
7. Тренинг лидерства. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с. – (Серия “Эффективный тренинг”).

Стаття надійшла до редакції 17.01.2013.

Тюрина В.О., Марыкивская Г.А. Использование ролевых и деловых игр на занятиях по украинскому языку с целью формирования у будущих специалистов по административному менеджменту умения убеждать собеседника

В статье рассматривается использование ролевых и деловых игр на занятиях по украинскому языку в высшем учебном заведении с целью формирования у будущих специалистов по административному менеджменту умения убеждать собеседника. Это умение является очень важным для административных менеджеров, поскольку они занимают должности, на которых большое значение имеет умение общаться, то есть красиво разговаривать, убеждать, склонять людей к своей точке зрения, рекламировать себя и свои идеи.

Ключевые слова: ролевая игра, деловая игра, умение убеждать собеседника.

Tyurina V., Marykivs'ka G. Using role-playing and business games in the classroom with Ukrainian language to the formation of future professionals in administrative management skills to convince the interlocutor

In article use of role and business games on employment on the Ukrainian language in a higher educational institution for the purpose of formation at the future experts in administrative management of ability is considered to convince the interlocutor. This ability is very important for administrative managers as they occupy posts on which the great value has ability to communicate, that is it is beautiful to talk, convince, decline people to the point of view, to advertise itself and the ideas.

Key words: role playing game, role play, ability to convince the interlocutor.