

*Мельников Вадим Анатольевич,
преподаватель,
Кемеровский кооперативный техникум,
Россия, г. Кемерово
e-mail: v.melnikov@coopteh.ru*

*Михо Екатерина Евгеньевна
заведующая заочным отделением,
Кемеровский кооперативный техникум
Россия, г. Кемерово*

*Сабанцева Светлана Александровна
преподаватель,
Кемеровский кооперативный техникум,
Россия, г. Кемерово*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ
ПОДГОТОВКЕ ОБУЧАЮЩИХСЯ К ЧЕМПИОНАТУ ПО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МАСТЕРСТВУ «ПРОФЕССИОНАЛЫ»**

Аннотация. В статье представлены результаты применения различных игровых интерактивных технологий при подготовке обучающихся к региональному чемпионату «Профессионалы». Проанализированы и адаптированы традиционные и современные методики генерирования бизнес-идей при создании собственного бизнеса.

Ключевые слова: интерактивные технологии, интерактивное обучение, бизнес-план, генерирование идей, WorldSkills Russia, профессионалы, предпринимательство.

*Melnikov Vadim Anatolyevich,
teacher,
Kemerovo Cooperative College
Russia, Kemerovo*

*Miho Ekaterina Evgenievna
head of the Correspondence Department,
Kemerovo Cooperative College
Kemerovo, Russia*

*Sabantseva Svetlana Alexandrovna
teacher,
Kemerovo Cooperative College,*

THE USE OF GAMING TECHNOLOGIES IN THE PREPARATION OF STUDENTS FOR THE PROFESSIONAL SKILLS CHAMPIONSHIP «PROFESSIONALS»

***Abstract.** The article presents the results of using various gaming interactive technologies in preparing students for the professionals regional championship. Analyzed and adapted traditional and modern methods of generating business ideas when creating your own business.*

Key words: interactive technologies, interactive learning, business plan, idea generation, WorldSkills Russia, professionals.

Основным условием к подготовке специалистов среднего звена, является использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения учебных занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий) в сочетании с обязательной внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Интерактивное обучение – одна из форм организации диалогового обучения. Основной целью интерактивного обучения в рамках подготовки к региональному чемпионату «Молодые профессионалы» является взаимодействие обучающихся и преподавателя для успешной разработки бизнес-плана по компетенции «Предпринимательство». В ходе применения игровых интерактивных технологий, обучающиеся генерируют собственные оригинальные бизнес идеи, которые могут иметь место на региональном рынке.

Для обеспечения эффективности применения игровых технологий обучения необходимо соблюдать основные принципы, способствующие достижению поставленной цели и задач:

1. Организация комфортного игрового пространства, в котором обучающиеся смогут раскрыть свой потенциал, обсудить существующие проблемы и определить направления развития, не отвлекаясь на внешние раздражители;

2. Обязательное участие всех обучающихся, распределение ролей, смена ролей между студентами;
3. Использование различных методов генерирования бизнес-идей;
4. Обязательное соблюдение правил групповой дискуссии;
5. Нормирование времени на обсуждение;
6. Использование инновационных подходов к генерированию бизнес-идей.

Основной функцией игровой интерактивной технологии будет являться вовлечение обучающихся в процесс создания бизнеса. Обучающиеся на себя проецируют различные должностные роли руководителя, маркетолога, поставщика продукции, потребителя. В ходе процесса интерактивной игры обучающиеся принимают самостоятельные решения, которые позволяют адаптироваться им к будущей профессиональной деятельности [4, с. 108].

В ходе применения различных методик генерирования бизнес-идей используются, как традиционные методики, так и современные.

Основной традиционной методикой генерирования бизнес-идей является «мозговой штурм». Он позволяет за небольшой отрезок времени сгенерировать большое количество идей, которые в будущем могут рассматриваться как варианты бизнес-планов [3, с. 44].

При проведении мозгового штурма участники самостоятельно определяют проблему, занимаются поиском информации и выбирают ведущего. Обучающиеся записывают как можно больше бизнес-идей, опираясь на следующие правила:

- принимаются все, даже нереалистичные идеи, которые в дальнейшем не подвергаются критике;
- идеи можно комбинировать между собой, улучшать и дополнять;
- далее происходит оценка идей и их критика, самые реалистичные остаются в работе, остальные – отклоняются.

Следующая традиционная методика «Шесть шляп мышления»

Шесть шляп мышления является более инновационной версией классического мозгового штурма.

Это методика позволяет достичь максимальную концентрацию внутрикомандного взаимодействия.

Каждый обучавшийся примеряет одну из воображаемых «шляп» на себе, тем самым он решает одну из шести задач:

«Синяя шляпа» – примеряется модератором. Им обозначается цель, а также в последующим осуществляется контроль за правильностью использованием шляп участниками. Модератор подводит итоги. «Белая шляпа» – участник с белой шляпой подбирает существующие факты и ищет недостающую информацию. «Красная шляпа» – участник высказывает свое эмоциональное отношение к проблеме как со стороны потребителя, так и со стороны продавца. «Черная шляпа» – участник критикует данный вид бизнеса, определяет его негативные стороны и все возможные последствия. «Желтая шляпа» – участник определяет все положительные стороны и возможности бизнеса. «Зеленая шляпа» – участник генерирует идеи и осуществляет поиск инновационных методов решения поставленной задачи [2, с. 32].

К традиционной методике также относится методика «ментальных карт».

Ментальные карты – представляет собой метод, направленный на визуализацию и активизацию ассоциативного мышления обучающегося.

Для реализации данного метода необходимо нарисовать образ проблемы по центру. На ответвлениях необходимо записать идеи, включая ассоциативное мышление обучающегося, постепенно разворачивая ветви на более мелкие – для того чтобы оценить и дополнить каждую новую идею. Для наглядности необходимо использовать рисунки и различные цветовые решения.

Одним из современных методов генерирования бизнес идей является методика «SCAMPER». Особенностью данной методики является отсутствие свободного мышления. SCAMPER представляет собой 60 вопросов и 200 ассоциативных слов в расширенном виде. В нее входит аббревиатура, состоящая из семи ключевых слов, стимулирующих мышление обучающихся.

Substitute (Замещать)– необходимо разбить проблему на отдельные части и придумать решение для каждой из компонентов. Combine (Комбинировать)–

объединение частей проблемы для создания новых решений. Adapt (Адаптировать) – адаптация существующих ресурсов для решения текущих проблем. Modify/Magnify (Модифицировать/Увеличивать)– изменение и улучшение существующих идей или процессов, изменение их значимости на бизнес. Put to other uses (Найти другое применение)–адаптация существующей идеи под различные цели бизнеса. Eliminate (Устранить) –разделение проблемы на мелкие части и их устранение. Rearrange (Переставлять, изменять порядок) – смена ключевых блоков бизнес-плана между собой с целью подбора наилучшего варианта развития бизнеса.

Ключевым из современных методов генерирования бизнес идей является методика «Уолта Диснея». Уолт Дисней является одним из самых узнаваемых имен в мире шоу-бизнеса. И кто как не он разбирался в творчестве. В этом методе также необходимо примерять на себя разные роли, чтобы выйти за рамки уже существующих идей бизнеса.

Метод включает в себя три точки зрения.

«Мечтатель» – придумывает самые сюрреалистические идеи и не ограничивает себя. «Реалист» – решает проблему как воплотить идею бизнеса в реальном мире, ищет возможности реализации бизнес-идей. «Критик» – ищет слабые места бизнеса и существующие ошибки.

Самый современный метод генерирования бизнес идей называется «Автобус, кровать, ванна».

Это самый оригинальный метод по сравнению с выше описанными. Зачастую самые лучшие идеи приходят в самый неожиданный момент перед сном, или во время поездки на учебу.

Для начало необходимо определить проблему, погрузиться в нее и проработать любым из вышеприведённых методов.

В последующем необходимо сменить обстановку к примеру, погулять по улице, послушать музыку, посмотреть кино, лечь поспать. Нужно дождаться пока идея придёт к вам сама. Если идея не приходит к обучающемуся ему необходимо сменить привычный распорядок дня. Например, поучаствовать в

олимпиаде, марафоне, прочесть новую книгу что бы посмотреть на проблему свежим взглядом [1, с. 110].

С помощью применения данных методик обучающимся и преподавателями ЧОУ ПО «ККТ» был разработан бизнес-план. В целях закрепления методик один из обучающихся был зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя. Данный бизнес экспертами был признан как реалистичный, прошел отборочные соревнования WorldSkills Russia и был допущен к региональному чемпионату.

По результатам регионального чемпионата и апробирования вышеназванных методик в процессе подготовки к чемпионату преподавателями ЧОУ ПО «ККТ» была разработана квазипрофессиональная методика пяти столпов. Суть данной методики заключается в чётком распределении должностных ролей между обучающимися и преподавателем.

Первая роль – руководитель, который устанавливает рамки развития бизнеса, цели и задачи, а также перечень видов деятельности будущей организации. Руководитель старается минимизировать издержки производства и контролирует взаимодействие других участников.

Вторая роль - потребитель, который стремится приобрести максимально качественную продукцию по самой низкой цене. Потребитель сравнивает продукцию с продукцией конкурентов по различным параметрам.

Третья роль - менеджер по продажам, который определяет пути сбыта продукции, целевую аудиторию. Менеджер должен убедить потребителя приобрести продукцию именно их организации.

Четвертая роль – маркетолог, который определяет перечень маркетинговых инструментов, позволяющих сбыть продукцию в максимально сжатые сроки большому количеству потребителей.

Пятая роль – юрист, который оценивает идеи участников с правовой точки зрения. Юрист – должен консультировать руководителя по вопросам приобретения необходимых разрешительных документов, регистрации организации и правовых последствий при реализации идей бизнеса.

Список литературы:

1. Блэнд Дэвид Тестирование бизнес-идей. М.: Издательский центр «Альпина Паблишер», 2020. 354 с.
2. Борискова Л.А. Управление разработкой и внедрением нового продукта. М.: Издательский центр «Инфра-М», 2018. 272 с.
3. Воган Эванс Ключевые стратегические инструменты. 88 инструментов, которые должен знать каждый менеджер. М.: Издательский центр «Лаборатория знаний», 2020. 459 с.
4. Панфилова А.П. Инновационные педагогические технологии. М.: Издательский центр «Академия», 2009. 192 с.