К. О. РОЖНОВА

Российский государственный
профессионально-педагогический университет
г. Екатеринбург

**Case-study как способ развития коммуникативной компетенции
у студентов-предпринимателей**

Одной из основных целей обучения в современном вузе является воспитание грамотного конкурентоспособного специалиста, умеющего правильно воспринимать и интерпретировать информацию, владеющего «технологиями устного и письменного общения на разных языках, а также компьютерными и телекоммуникационными технологиями, позволяющими интенсифицировать образовательную и профессиональную деятельность» [3, с. 361]. Поэтому вузовское экономическое образование должно быть построено так, чтобы студенты-предприниматели могли решать типовые задачи по всем видам профессиональной деятельности, находить нестандартное и эффективное решение проблемы, работать в команде, вести деловые переговоры, вступать в диалог с подчиненными. Решению данных задач способствует использование в обучении новых технологий, метода case-study в частности. Метод case-study был известен в нашей стране с 20-х годов XX века, в настоящее время этот метод чрезвычайно широко распространен при обучении экономике, управлению, а также в бизнес-образовании. Однако, несмотря на его быстрое распространение, возникают определенные трудности, связанные с внедрением рассматриваемого метода в учебный процесс.

Современными исследователями, представляющими зарубежную и отечественную педагогику (В. Донам, Р. Мерри, Ю. П. Сурмин,

Ю. Д. Красовский и др.), метод case-study определяется как неигровой имитационный активный метод обучения, предполагающий непосредственное обсуждение проблемных деловых ситуаций, их анализ, оценку, выбор оптимального варианта решения и составления плана его осуществления. При этом описание практической ситуации актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при решении данной проблемы.

В теории и практике сложилась определенная модель использования метода case-study, которая включает в себя следующие восемь этапов.

Подготовительный этап включает проведение педагогом строгого отбора учебного материала и представление его в виде лекции либо лекции-презентации. Организационный предполагает выдачу кейса, разделение учащихся на микрогруппы (по интересам учащихся или по выбору учителя) и распределение активных ролей, которые будут играть студенты в ходе презентации проблемы. На третьем этапе проводится самостоятельная работа студентов с кейсом, где они изучают, анализируют теоретический материал. «Максимальная польза из работы над кейсами будет извлечена в том случае, если студенты при предварительном знакомстве с ними будут придерживаться систематического подхода к их анализу» [2, с. 22]. Следовательно, в начале занятия педагогом выявляется уровень знаний по новому материалу как традиционными методами проверки (устный, фронтальный опрос, взаимопроверка и т. д.), так и нетрадиционными (тестирование, рейтинг и т. д.). После этого организуется работа учащихся в микрогруппах, в ходе которой проводится разбор ситуаций, анализ полученных результатов, спор между учащимися, определение единого решения. Далее студенты представляют конечный результат внутригрупповой дискуссии, а педагог выступает в роли эксперта, оценивающего выступление студентов. В заключение анализируется роль каждого учащегося в процессе демонстрации проблемной ситуации, подводятся итоги занятия.

Особое внимание в организации предлагаемой методики обучения уделяется сознательному усвоению материала при компетентностном подходе, сотрудничеству и взаимопомощи, формированию у студентов навыков анализа ситуации и выработки стратегии поведения.

Вышесказанное свидетельствует о том, что метод case-study помогает достичь ощутимых результатов в ходе выполнения как групповой, так и индивидуальной деятельности учащихся, способствует развитию и совершенствованию коммуникативной компетенции, которая является неотъемлемой частью готовности будущих предпринимателей к профессиональной деятельности. Именно поэтому необходимо продолжать попытки внедрения данного метода в учебный процесс студентов экономических специальностей.

В качестве примера приводим сценарий занятия с использованием метода case-study, проведенный при обучении студентов экономического факультета (будущие предприниматели, экономисты) Российского государственного профессионально-педагогического университета. Студенты получили информационный комплекс (кейс), в котором рассматривалась ситуация проведения деловых переговоров между предпринимателями о покупке прав собственности. Предлагаемый кейс направлен на формирование у студентов готовности к практическому анализу ситуаций, отработку навыков публичной речи, аргументации, ведения дискуссии, полемики, переговоров, развитие профессионально важных и значимых качеств личности специалиста экономического профиля, умения работать в команде. Перед тем как студенты приступят к коллективному решению проблемы, педагог выдает методические рекомендации по работе с кейсом. Во-первых, определите цель переговоров, или, в переводе на язык конфликтологии, уровень притязаний. Во-вторых, постарайтесь получить подробную информацию об участниках конфликта, причем не только прямых, но и косвенных, то есть всех тех, кого данный конфликт может потенциально

затрагивать. В-третьих, проанализируйте финансовые, внутри- и внешне-политические и экономические ресурсы, которыми обладают участники. В-четвертых, договоритесь с оппонирующей стороной о месте проведения переговоров. Это должно быть спокойное, комфортабельное и нейтральное пространство. В-пятых, составьте план-регламент, включающий перечень сторон, привлекаемых к переговорам; число участников с каждой стороны; возможность привлечения дополнительных («запасных») членов команды; время и место встречи; временные рамки переговоров; форма итогового соглашения; отношение к гласности процесса; правила поведения на переговорах; порядок обсуждения вопросов; разрешение разногласий в случае обвинений в нарушении процедурных соглашений. Наконец, составьте краткий обзор существующих на данный момент в обществе юридических и моральных норм, которые могут помешать или, напротив, помочь реализации вашей цели.

Для определения последующей тактики действий необходимо определить необходимость организации переговоров (появление вопросов, которые вызвали неудовлетворенность сторон), нуждающиеся в усилении позиции подготовленные к переговорам конкретные предложения, интересы обеих сторон (реальные потребности, которые необходимо удовлетворить для справедливого разрешения конфликта), стратегию поведения (оборонительная или наступательная, жесткая или мягкая).

На достижение разумного решения влияет упор не на позиционном торге, а на примирении интересов, потому что «за противоположными позициями скрывается гораздо больше интересов по сравнению с теми, которые вошли в противоречие; и среди них обязательно должны найтись интересы разделяемые» [4, с. 32–39].

За время работы в микрогруппе студентам необходимо проанализировать и обсудить ситуацию переговоров между конфликтующими сторонами, распределить роли участников, определить цели, проблемы, позиции

и интересы сторон, найти решение проблемы, смоделировать ситуацию переговоров, презентовать и аргументировать решение проблемы. В функции педагога входит организационная, консультирующая и корректирующая деятельность. В результате практического занятия, проведенного методом case-study, студенты знакомятся с принципами отбора информации, приобретают навыки устного публичного выступления перед аудиторией, учатся принципам эффективной коммуникации, т. е. способам установления контакта с аудиторией, познают структуру коммуникации (начало, основная часть, заключение), знакомятся со способами аргументации, а также приобретают навыки саморефлексии и анализа. Кроме того, обладая определенными риторическими знаниями и опытом, студенты быстрее смогут ориентироваться в реальной речевой ситуации. Поэтому можно сделать вывод о том, что внедрение метода case-study в процесс обучения – новый путь развития коммуникативной компетенции будущих предпринимателей.

Литература

1. *Варданын М. Р.* Практическая педагогика : учебно-методическое пособие на основе метода case-study / М. Р. Варданын [и др.]. – Тобольск : ТГСПА им. Д. И. Менделеева, 2009.

2. *Долгоруков А.* Case-study как способ (стратегия) понимания // Практическое руководство для тьютора системы Открытого образования на основе дистанционных технологий / под ред. А. Долгорукова. – Москва : Центр интенсивных технологий образования, 2002. С. 22–24

3. *Шабанов О. А.* Полифункциональная кейс-программа формирования межкультурной компетенции в системе высшего педагогического образования / О. А. Шабанов, М. А. Бодоньи // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. – 2010. – № 3 – С. 361–365.

4. *Чумиков А. Н.* Переговорный процесс: междисциплинарные подходы и процедуры / А. Н. Чумиков // Ведение переговоров: междисциплинарный подход : коллективная монография. – Москва : Универс. лицей. Янус-К Москва, 1998. – С. 31–43.