

### Список литературы

1. *О долгосрочной государственной экономической политике* [Электронный ресурс]: указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/05/09/gos-politika-dok.html>.

2. *Портер М.* Конкуренция / М. Портер. Москва: Вильямс, 2005. 610 с.

3. *Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.rsvpu.ru/filedirectory/5346/Met\\_rek\\_itog\\_attest.pdf](http://www.rsvpu.ru/filedirectory/5346/Met_rek_itog_attest.pdf).

УДК 37.012

**Е. В. Евплова**

**E. V. Evplova**

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный педагогический университет», Челябинск  
*Chelyabinsk State Pedagogical University, Chelyabinsk*

## НАВЫКОВЫЙ ТРЕНИНГ ПО РАЗВИТИЮ КОММУНИКАбельНОСТИ

### TRAINING ON COMMUNICATION

***Аннотация.** Представлено подробное описание навыкового тренинга по развитию коммуникабельности «Белые апельсины». Данной информации достаточно, чтобы провести тренинг, не обращаясь к дополнительной литературе.*

***Abstract.** The article provides a detailed description of navykovogo training on communication – «White oranges». Placed in the article is sufficient information to conduct training without resorting to additional literature.*

***Ключевые слова:** коммуникабельность, тренинг, навыки, ведение переговоров, игра, командное взаимодействие.*

***Keywords:** communication, training, skills, negotiation, play, teamwork.*

«Коммуникабельность» – это слово мы слышим все чаще и чаще... Наличие коммуникабельности требуют при приеме на работу, о коммуникабельности говорят с экрана телевизора и много пишут в Интернете.

По развитию коммуникативной компетентности написан не один десяток кандидатских и докторских диссертаций. По данной проблеме разработано большее количество теоретического материала. Однако практический аспект настоящей темы зачастую остается забытым...

Не вдаваясь в теоретические дебри, поговорим о весьма эффективном в плане развития коммуникабельности навыковом тренинге «Белые апельсины».

Данный тренинг способствует диагностике склонности к лидерству, отработке командного взаимодействия и навыков ведения переговоров, развитию способности слышать и слушать собеседника и многому другому.

Правила тренинга таковы. Участники делятся на пять или шесть команд – команду «плантаторов», «врачей», «исследователей», «наркодельцов», «торговцев оружием» и «псевдоплантаторов» (последнюю команду можно не вводить в тренинг). В зависимости от количества участников одна команда может состоять из 1–4 человек.

После распределения участников по командам тренер раздает письменные инструкции и озвучивает правила тренинга, которые весьма просты. После раздачи инструкций дается 10 мин на первоначальные переговоры внутри команд, на выработку стратегии и тактики ведения переговоров. Игра состоит из пяти раундов по 10 мин и перерывов между ними длительностью в 5 мин. Каждый раунд – это день переговоров. Каждый перерыв – это ночное время, которым участники могут распоряжаться по своему усмотрению, например, выходить из аудитории, совещаться в командах, вызывать кого-то из другой команды на переговоры и т. д. Команды могут самостоятельно решать, присутствовать им на переговорах или нет, какую позицию занимать, что говорить и что делать во время тренинга.

Главное правило, которое необходимо озвучить ведущему, таково: все, что не запрещено, то разрешено. При этом запрета всего два: команды не могут показывать свои инструкции участникам других команд или зачитывать их содержание, и не могут брать деньги в кредит, продавать свое имущество, брать ссуду/отсрочку и тому подобное.

Ведущий тренинга может вмешиваться в ход игры и в перерывах вызывать участников команд на разговор для разъяснения правил взаимодействия или корректировки их поведения в интересах тренинга.

Далее размещены инструкции для команд. Каждая команда получает одну из нижепредставленных инструкций.

*Инструкция для команды «плантаторов».* Только в одном месте в мире растут белые апельсины. Это уникальный фрукт, обладающий набором волшебных свойств. Вы – монополисты на рынке выращивания и продажи белых апельсинов. Цена за ваш товар – 300 млн долларов за урожай. Ваша цель – продать весь товар по как можно более высокой цене на полезные и добросовестные нужды. В процессе торгов вы можете снижать цену в диапазоне от 300 до 200 млн долларов в ответ на аргументы, которые показались вам наиболее убедительными. Помните, что срок хранения сорванных апельсинов – пять суток. Если вы не продадите апельсины за пять суток, то они испортятся и вы потеряете годовой доход. Кроме того, у вас есть подтвержденная информация, что никаких денежных средств, кроме имеющихся, ваши партнеры по переговорам получить не смогут.

*Инструкция для команды «врачей».* Только в одном месте в мире растут белые апельсины. Это уникальный фрукт, обладающий набором волшебных свойств. Вы – команда врачей, создающих вакцину от птичьего гриппа, который угрожает всему населению планеты, особенно жителям вашего региона. Вы узнаете, что кожура белых апельсинов содержит вещества, из которых возможно получить эту вакцину. Вы узнаете, где они растут, получаете деньги от государства в размере 150 млн долларов и едете в эту отдаленную страну за партией урожая. Приехав, вы узнаете, что к плантатору, владельцу рощи белых апельсинов, отправилась банда наркодельцов, которые собираются закупить урожай белых апельсинов для производства добавки к наркотикам. Ваша задача – уговорить плантатора продать апельсины именно вам.

*Инструкция для команды «исследователей».* Только в одном месте в мире растут белые апельсины. Это уникальный фрукт, обладающий набором волшебных свойств. Вы – команда исследователей, которая создает препарат, способный увеличить продолжительность жизни человека в три раза. Вы узнаете, что мякоть белых апельсинов содержит вещества, из которых можно создать этот препарат. Вы узнаете, где они растут, получаете деньги от своего института в размере 50 млн долларов и едете за партией урожая. Приехав, вы узнаете от местных жителей,

что к плантатору, владельцу рощи белых апельсинов, отправилась банда торговцев оружием, которые собираются закупить урожай белых апельсинов для производства нового вида взрывчатки. Ваша задача – уговорить плантатора продать апельсины именно вам.

*Инструкция для команды «наркодельцов».* Вы – команда наркодельцов, выдающих себя за врачей, создающих вакцину от птичьего гриппа. Вам необходимо произвести дорогой и сильнодействующий наркотик из кожуры белых апельсинов. В вашем распоряжении 150 млн долларов. Ваша задача – уговорить плантатора продать апельсины именно вам.

*Инструкция для команды «торговцев оружием».* Вы – команда торговцев оружием, выдающих себя за исследователей, которые создают препарат, способный увеличить продолжительность жизни человека в три раза. Вам необходимо произвести дорогое и эффективное средство для улучшения работы оружия из мякоти белых апельсинов. В вашем распоряжении 60 млн долларов. Ваша задача – уговорить плантатора продать апельсины именно вам.

*Инструкция для команды «псевдоплантаторов».* Вы – команда псевдоплантаторов, которые хотят произвести незаконную сделку по продаже белых апельсинов, используя поддельные документы. Назначенная вами цена за урожай – 200 млн долларов. В процессе торгов вы можете снижать цену в диапазоне от 200 до 150 млн долларов. Ваша цель – продать несуществующий товар по максимально высокой цене.

Отметим, что данный тренинг считается завершенным, если состоялась сделка купли-продажи белых апельсинов. Сделка считается состоявшейся, если команды подпишут импровизированный коллективный договор и скрепят факт подписания договора дружеским рукопожатием. При этом победителями считаются те группы, которые достигли поставленной перед ними цели. Еще раз перечислим цели команд и акцентируем внимание на некоторых особенностях.

Цель команды «плантаторов» – продать весь товар по как можно более высокой цене на полезные и добросовестные нужды. Для этого команде «плантаторов» необходимо вычислить псевдоврачей и псевдоисследователей и продать свой урожай «настоящим» «врачам» и «ис-

следователям» на добросовестные цели. Отметим, что «плантаторам» важно реализовать всю партию группе «врачей» или «исследователей» или обеим этим группам по частям.

Важно, чтобы группы «врачей» и «исследователей» догадались, что им необходимы разные части белого апельсина («врачам» – кожура, «исследователям» – мякоть). Однако акцентировать на этом внимание ведущему тренинга заранее не стоит. Интереснее, если команды самостоятельно догадаются и найдут выход из сложившейся ситуации. Однако, если к завершению 3–4-го раунда ведущий понимает, что команды не догадались о данном нюансе, то стоит поочередно вызвать членов команд для разъяснения.

Цель команды «врачей» и «исследователей» – приобрести партию апельсинов у «плантаторов» за имеющуюся в их распоряжении сумму.

Командам «наркодельцов» и «торговцев оружием» также необходимо приобрести партию апельсинов у «плантаторов» по стоимости в пределах имеющейся в их распоряжении суммы. Однако, ко всему прочему, им необходимо выдавать себя за «реальных» «врачей» или «исследователей» и доказывать свою правдивость.

Команде «псевдоплантаторов» необходимо продать несуществующий товар по как можно более высокой цене. При этом интерес вызывает тот факт, что «псевдоплантаторы», в отличие от «реальных» «плантаторов», могут продать свой несуществующий товар любой из групп, вне зависимости от направления их деятельности и добросовестности или недобросовестности цели.

Отметим, что данный тренинг можно проводить неоднократно в одной и той же группе, поскольку даже у знакомых с особенностями тренинга вызывают интерес участие в другой команде и разоблачение.

Наш опыт проведения данного тренинга показал, что он всегда проходит активно и интересно. Участники получают хорошие навыки коммуникативной деятельности и выявляют сильные и слабые стороны своих коммуникаций.

Эффективность тренинга будет выше, если после его проведения осуществить коллективную рефлексию с высказыванием мнений, обсуждением проблем и т. д.

УДК 378.146

Н. В. Золотых, Д. И. Нестеренко,  
Г. А. Любимова

N. V. Zolotykh, D. I. Nesterenko,  
G. A. Lyubimova

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный  
университет», Волгоград  
Volgograd State Agrarian University, Volgograd

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ В ОЦЕНКЕ УЧЕБНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ

### THE BASIC PRINCIPLES OF PEDAGOGICAL DIAGNOSTICS IN AN ASSESSMENT OF THE EDUCATIONAL ACHIEVEMENTS OF LEARNERS

***Аннотация.** Рассматривается проблема педагогической диагностики, которая остается актуальной и в современной педагогической науке и практике. Показано, что модульно-рейтинговая технология оценки учебных достижений студентов способствует повышению качества образования в вузе, так как в образовательном процессе осуществляется своевременная диагностика, оперативная и объективная, способствующая своевременному внесению изменений в учебный процесс, правильной постановке педагогических целей и корректному отбору педагогических средств.*

***Abstract.** The problem of pedagogical diagnostics which remains actual in modern pedagogical science and practice is considered in the article. Considering a state, properties and characteristics of learners, conditions in which the process of education and training is carried out, and also features of activity and professional and personal qualities of the teacher, the basic principles of pedagogical control at an assessment of educational achievements of students are defined in this scientific research. Module-rating assessment of educational achievements of students contributes to the quality of education in the University, because the educational process is carried out timely diagnosis, timely and objective, facilitating the timely introduction of changes in the educational process, the correct statement of teaching goals and the correct selection of pedagogical tools..*

***Ключевые слова:** диагностика, педагогическая диагностика, контроль, принцип, методы, методика, качество образования, рейтинг, модуль, тесты.*

***Keywords:** diagnosis, pedagogical diagnostics, control, principle, methods, methodology, the quality of education, the rating, module, tests.*

Проблема педагогической диагностики является одной из наиболее актуальных в современной педагогической науке. Без диагностики и контроля невозможно представить осознанную и целенаправ-