

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.
Носова»

НАУЧНАЯ МЫСЛЬ: ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ

Сборник научных трудов

с международным участием

Выпуск 8

Магнитогорск 2019

УДК 002.37 ББК Ч30/49 Н34

Научная мысль: традиции и инновации: [Электронный ресурс] сборник научных трудов с международным участием. – Магнитогорск: МГТУ, 2019. Вып. 8. – 68 с.

В данном издании опубликованы научные статьи представителей следующих учебных заведений: Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, Российский государственный профессионально-педагогический университет (Екатеринбург), Кубанский Государственный Университет, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, вузы города Луганска, Луганский национальный университет имени Т. Шевченко.

Редколлегия благодарит за участие в издании руководителя представительства журнала «Вестник архивиста» в Европе, Франция; Киселева Михаила Юрьевича, кандидата исторических наук, руководителя Центра учета и обеспечения сохранности документов Архива Российской академии наук, Студеникину Викторию Петровну работника ГОУ ВПО «ЛУГАНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ТАРАСА ШЕВЧЕНКО»

Редакционная коллегия:

Зав. каф. ПОиД, канд. пед. наук, доц. С.С. Великанова,

доц. каф. ПОиД, канд. пед. наук, доц. И.В. Кашуба

© ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», 2019 з

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ПЕДАГОГИКА И ОБРАЗОВАНИЕ 5

Андиева Ю. Р

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПРОЕКТНОГО МЫШЛЕНИЯ У БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ ГЕОГРАФИИ СРЕДСТВАМИ КРАЕВЕДЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	5
---	----------

Ищук Е.В.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ СОВРЕМЕННОГО ВНЕШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОБЪЕКТ РУКОВОДСТВА.....	9
---	----------

Мирошник В.В.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МЕДИАКОМПЕТЕНЦИИ У СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ «ЖУРНАЛИСТИКА», «РЕКЛАМА И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬ».....	14
--	-----------

Сорокина Г.А., Ляшенко Н.А.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ БУДУЩЕГО ЛИНГВИСТА В НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ.....	19
---	-----------

Фишинч М.С., Кривуля И.А., Жура Е.А.

БИЗНЕС-КЕЙС КАК МЕТОД РАЗВИТИЯ НАВЫКОВ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ У УЧАЩИХСЯ СРЕДНИХ СПЕЦИАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ.....	24
--	-----------

РАЗДЕЛ 2. ДОКУМЕНТОВЕДЕНИЕ И АРХИВОВЕДЕНИЕ 29

Деткина Д.А., Королева В.В.

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АРХИВОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	29
---	-----------

Киселев М.Ю.

СОВЕТСКАЯ НАУКА И МАГНИТОГОРСК: ПО ФОНДАМ АРХИВА РАН.....	33
--	-----------

Медведева О.В., Шишкин И.С.

ОБРАЗ ДОКУМЕНТОВЕДА И АРХИВИСТА В ПРОИЗВЕДЕНИЯХ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСКУССТВА.....	37
--	-----------

Панченко А.Н., Тибилова В.Э.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЛОПРОИЗВОДСТВЕ И АРХИВАХ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ.....	40
--	-----------

Савченко А.П., Леготин И.А.

АРХИТЕКТУРА ЭЛЕКТРОННОГО АРХИВА.....	44
РАЗДЕЛ 3. ВОПРОСЫ ИСТОРИИ, ФИЛОСОФИИ И КУЛЬТУРЫ. 49	
<i>Ранжина Н.В., Архипова А.А.</i>	
СОЦИАЛЬНАЯ МИФОЛОГИЯ КАК ФЕНОМЕН КУЛЬТУРЫ.....	49 4

РАЗДЕЛ 4. ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ.....	.54
<i>Гареев С.Г., Титова М.А.</i>	
ЭЛЕМЕНТЫ КРУГОВОЙ ТРЕНИРОВКИ КАК СРЕДСТВО ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ИНТЕНСИВНОСТИ УРОКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ.....	54
<i>Гареев С. Г., Кружилина Е.П.</i>	
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАЗВИТИИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ.....	57
<i>Полупан В.И.</i>	
ПРИМЕНЕНИЕ АФОРИЗМОВ О СПОРТЕ КАК МОТИВАЦИЯ К ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ.....	60
РАЗДЕЛ 5. ЭКОНОМИКА64
<i>Деткина Д.А.</i>	
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ЗА РУБЕЖОМ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА.....64
<i>Ермакова В.А.</i>	
МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ.....	68
<i>Мирошниченко М.А., Бондаренко А.А.</i>	
ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ РИСКОВ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	71
<i>Мирошниченко М.А., Кузнецова К.А.</i>	
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»: РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ «УМНЫЙ ГОРОД» И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	76

*Фишич М.С.,
студент магистратуры кафедры профессионального мастерства,
дизайна моды и стиля,
институт культуры и искусств*

*Кривуля И.А.,
старший преподаватель кафедры профессионального мастерства,
дизайна моды и стиля,
институт культуры и искусств*

*Жура Е.А.,
Преподаватель, психолог ГБОУ СПО ЛНР «Первомайский колледж»
ЛНР*

БИЗНЕС-КЕЙС КАК МЕТОД РАЗВИТИЯ НАВЫКОВ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ У УЧАЩИХСЯ СРЕДНИХ СПЕЦИАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Бурное развитие сервисной индустрии красоты к которой относятся и парикмахерские услуги формирует спрос на высококвалифицированных специалистов. Наряду с овладением профессиональными навыками будущие специалисты должны обладать и коммуникативной компетентностью [2].

Не является секретом тот факт, что не все выпускники средних специальных учебных заведений после приобретения специальности работают по профессии. Только 35% выпускников последних пяти лет ГБОУ СПО ЛНР «Первомайский колледж», обучающихся по программе подготовки «Парикмахер», остались в профессии. Методом интервьюирования выяснено, что причины, по которым выпускники не работают по специальности, можно сгруппировать вокруг нескольких мотивов. К ним относятся: экономические мотивы, личностные мотивы, причины, не зависящие от выпускника. 25

Трудности общения в коллективе и с клиентами послужили причиной отказа от работы по специальности в 20% случаев. «Я бы работала дальше, но не могу работать с людьми. Они меня раздражают», - типичный ответ на задаваемые вопросы в том случае, если уход из профессии связан с коммуникативной некомпетентностью. При анализе сложившейся ситуации становится ясно, что в программе теоретической подготовки специалистов не уделяется должное внимание вопросам развития навыков коммуникации. Традиционные методы обучения, в которых ведущая роль отдается преподавателю как абсолютному авторитету и носителю истины, в данном случае нам кажутся нерезультативными. Действительно, разработаны массы методических пособий по вопросам, как нужно себя вести с клиентами и в коллективе, что нужно говорить, а каких тем касаться не стоит. При практическом применении выработанных рекомендаций учащиеся сталкиваются с трудностями. В основе их лежит осознание того, что общение это, прежде всего, межличностное взаимодействие. Обучение навыкам общения может быть результативным только в случае постоянной практики. На это указывает И. В. Воробьева, когда говорит о том, что профессиональная культура специалиста формируется в процессе теоретического обучения и практико-ориентированной подготовки [2]. Для приобретения коммуникативной компетентности она предлагает тренинги, деловые игры, практики, стажировки [2]. В тоже время, не все из вышеперечисленных методов обучения специалистов могут найти применение в программе подготовки учащихся средних специальных заведений, обучающихся по программе специалиста сферы услуг. Таким образом, проблема поиска результативного метода развития навыков делового общения в процессе обучения специалистов приобретает особую актуальность.

Проанализировав ряд методов, наш выбор остановился на методе бизнес-кейсов. Этот метод органично может быть включен в программу подготовки специалистов, обладая при этом рядом преимуществ перед методами традиционного обучения [3]. Он занимает достойное место в практике высшей школы. Однако опыт применения метода бизнес-кейсов в практике подготовки специалистов сферы бытового обслуживания в средних специальных учебных заведениях в доступной нам литературе освещен недостаточно.

Целью работы является определение бизнес-кейса как результативного метода развития навыков делового общения у учащихся средних специальных учебных заведений, обучающихся по программе специалиста бытового обслуживания.

Метод бизнес-кейсов – имитационный активный метод, заключающийся в проблемно-ситуационном анализе. Он основан на обучении путём рассмотрения конкретных задач – ситуаций [5]. Суть кейс-технологии состоит в том, чтобы сделать учителя активным агентом процесса получения нового знания. При этом особый акцент делается не на передачу готовых знаний, а на их выработку в процессе сотворчества учителя и ученика [3].

Главной задачей при реализации кейс метода, как метода постклассического обучения, 26

исследователи видят в формировании личности учащегося, развитии творческого мышления, привитии навыков нахождения выхода из проблемной ситуации, умение работать с информацией (детальями) [3]. Существуют два подхода в методологии метода бизнес-кейсов. Один из них разрабатывался в рамках Гарвардской (американской) школы. Согласно концепции этой школы в процессе реализации метода бизнес-кейсов обучают нахождению единственно правильного решения. Бизнес-кейсы, составленные по правилам этой школы обычно обширные и состоят из 15-20 страниц машинописного текста [4]. Этот подход хорошо себя зарекомендовал при решении легко формализуемых задач из сферы экономики или бизнеса [4]. В то же время, социально-психологические задачи, с которыми приходится иметь дело специалисту сферы бытового обслуживания, относятся к классу слабоструктурированных и тяжело формализуемых [5]. В них, зачастую, невозможно предложить один вариант решения. С другой стороны, целью преподавателя, работающего с учениками, обучающимися по программе специалиста бытового обслуживания, является привитие навыков коммуникации. С этих позиций нам интересен становится не только результат, но и способ его достижения.

Манчестерская (европейская) школа предлагает многовариантность решения проблемы. В её методологию положено понимание того, что достижение приемлемого результата возможно несколькими путями [4]. Правила этой школы допускают небольшие кейсы и мини ситуации [4]. Нам кажется, что этот подход ближе к решению проблемных задач связанных с коммуникацией в сфере бытового обслуживания. Поэтому в своей практике мы пользовались методическим подходом европейской школы.

Метод кейсов первоначально разрабатывался для работы в группе [5].

Преимущества такой работы в возможности взаимодействия между обучающимися, в обмене знаниями и информацией. Такой подход совершенствует навыки коллективной работы, выявляет лидеров группы. Однако, специалист в сфере услуг поставлен в такие условия, что решения он должен принимать сам быстро и безошибочно. Поэтому мы отдали предпочтение работе в малых группах. Это были группы, состоящие из 2 - 3 человек, подобранных по принципу психологической совместимости. Последняя выступала в качестве комплексной оценки, которая учитывала общий уровень образованности, сходные типы темпераментов (по Айзенку и Белову).

Таким образом, в своей работе при разработке кейсов мы опирались на методический подход европейской школы метода бизнес-кейсов и ориентировались на работу в специально подобранных малых группах. Немаловажной деталью для процесса обучения является факт работы по реализации кейс метода в полевых или кабинетных условиях. Полевые условия или работа на рабочем месте парикмахера открывают широкие перспективы для привития навыков делового общения, однако в своей работе мы затрагиваем программу теоретической подготовки специалистов. Беря это

во внимание, мы разрабатывали кабинетные бизнес-кейсы. Они представляли собой ряд ситуационных задач, которые являлись моделями конкретных 27

жизненных ситуаций. При их разработке мы пользовались материалами А.Г. Бошура с соавторами, представленными в книге «Психология косметолога. Путеводитель для практикующего косметолога» [1]. В ходе занятий прививались навыки соблюдения дистанции с клиентом, внимательности, умение создать позитивный настрой в общении. Целью занятий с использованием метода бизнес-кейсов было усвоение знаний по теме «Основы общения с клиентом». Особое внимание уделялось вопросам, касающимся тем, которые можно затрагивать в общении с клиентом, а каких стоит избегать. При анализе результатов решения бизнес-кейсов, которые проводил мастер производственного обучения совместно с учащимися незадействованными в решении бизнес-кейса, особое внимание уделялось избранному пути выхода из проблемной ситуации. Преподаватель предлагал альтернативные пути решения, давая представления о возможных психологических типах клиентов. Оценка в конце урока не ставилась. В контрольной группе учащихся материал по развитию делового общения преподавался традиционными методами. Он подавался учащимся в виде брошюр, памяток и вербальной информации, в которой мастер производственного обучения объяснял основные правила построения делового общения. Было проведено по три урока в обеих группах учащихся. Контроль усвоения знаний проводили методом тестирования. В обеих группах предложены были тесты из 60 вопросов по теме проведенных занятий. В обеих группах тесты были одинаковой сложности и содержали по одному правильному ответу на каждый вопрос. Статистическая обработка результатов тестирования проводилась по методике описанной В.И. Тесленко в статье «Методика анализа и оценка результатов тестирования» [6]. Оценка результатов тестирования проводилась согласно критериально-ориентированному подходу, который позволяет оценивать, в какой степени учащиеся овладели необходимым учебным материалом [6].

В результате оценки результатов тестирования выяснилось что среднее достижение в группе, в которой была применена методика бизнес-кейса для освоения изучаемой темы, выше, чем в контрольной группе. Проведенный дисперсионный анализ позволил доказать статистически значимую разницу полученных результатов. Это дало все основания сделать выводы о результативности обучения по методике бизнес-кейса.

На наш взгляд полученные результаты были достигнуты благодаря тому, что применяя метод бизнес-кейса нам удалось добиться высокой активности учащихся при усвоении нового материала. Преподаваемые теоретические знания несли выраженную эмоциональную окраску со стороны аудитории. К обсуждению результатов решения бизнес-кейса привлекались не только учащиеся, принимавшие участие в их решении, но и оставшиеся учащиеся всего класса. Это позволило поддерживать высокий уровень внимания к рассматриваемому материалу на протяжении всего урока. Немаловажную роль сыграл факт создания атмосферы позитивной мотивации к обучению, который был основан на интересе к проблеме, обыгрываемой в бизнес-кейсе, с одной стороны и на работе не на оценку, с другой. 28

Таким образом, методика бизнес-кейса является результативным методом развития навыков делового общения у учащихся средних специальных учебных заведений, обучающихся по программе специалиста бытового обслуживания. Наиболее целесообразный при разработке бизнес-кейсов методический подход европейской школы ориентированный на работу в специально подобранных малых группах.

Список использованной литературы

1. Бошура А.Г. Психология косметолога: Путеводитель для практикующих косметологов. /А.Г. Бошура, Л.В. Пляка – Х.: Основа, 2013. – 64 с.
2. Воробьева И.В. Актуальные вопросы этики работников сферы туризма и гостеприимства. [Электронный ресурс] /И.В. Воробьева - Режим доступа: <https://elib.bsu.by>
3. Гладких И.В. Разработка учебных кейсов: методические рекомендации для преподавателей бизнесдисциплин. /И.В. Гладких С-Петерб. гос.ун-т Высшая школа менеджмента, - 5-е издание испр. и доп. – СПб.: Изд-во Высш. шк. менеджмента. 2010. – 96 с.
4. Павелева Н. Кейс-метод в профессиональном образовании. //Компания № 43. 2008. С. 33-43
5. Ситуационный анализ, или Анатомия Кейсметода. /Под ред. Ю.П. Сурмина – К.: Центр инноваций и развития. 2002. – 286с.
6. Тесленко В. И. Методика анализа и оценка результатов тестирования. [Электронный ресурс] /В.И. Тесленко// Вестник КГПУ им. В.П. Астафьева, - 2006. -№1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-analiza-i-otsenka-rezultatov-testirovaniya>