

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**2.1.6.1. МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН В  
СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*(индекс и наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)*

по группе научных специальностей

5.1. Право

*(шифр и наименование группы научных специальностей)*

5.1.3. Частно-правовые (цивилистические) науки

*(шифр и наименование научной специальности)*

кандидат юридических наук

*(ученая степень)*

очная

*форма(ы) обучения*

Волгоград, 2023 г.

**Автор(ы)–составитель(и):**

<b>№ п/п</b>	<b>Фамилия Имя Отчество</b>	<b>Ученая степень, ученое звание,</b>	<b>Должность</b>	<b>Структурное подразделение</b>
1	Терелянская Ирина Васильевна	Кандидат психологических наук	Доцент кафедры социологии, общей и юридической психологии	Кафедра социологии, общей и юридической психологии

РАССМОТРЕНА И РЕКОМЕНДОВАНА для использования в учебном процессе на заседании Научно-методического совета. Протокол от 03 октября 2023 г. № 4

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цель и задачи дисциплины (модуля).....	4
2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).....	4
3. Место дисциплины (модуля) в структуре ПА.....	4
4. Объем дисциплины (модуля) .....	5
5. Содержание и структура дисциплины (модуля).....	5
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	6
7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) .....	9
8. Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю).....	12
9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля).....	27
9.1. Основная литература.....	27
9.2. Дополнительная литература.....	27
9.3. Нормативно-правовые документы .....	28
9.4. Интернет-ресурсы, справочные системы.....	28
10. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины (модуля).....	28

## 1. Цель и задачи дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины «Методика преподавания гуманитарных дисциплин в системе высшего и дополнительного образования» является получение обучающимися системных теоретических и прикладных знаний о сущности, методах, средствах, принципах преподавания социально-гуманитарных дисциплин, а также в подготовке обучающихся к реализации задач педагогической деятельности.

Задачи, решаемые в ходе освоения программы дисциплины: - сформировать систему знаний в сфере теоретических и методических основ преподавания социально-гуманитарных дисциплин; - развивать профессионально важные качества, значимые для педагогической деятельности в части преподавания социально-гуманитарных дисциплин; - актуализировать и углубить знания обучающихся по теоретико-методологическим и технологическим аспектам педагогической деятельности, об этических максимах педагогической деятельности; - развить умения, навыки, компетенции, необходимые в педагогической деятельности; - сформировать готовность и способность применять теоретико-методологические и методические знания в области преподавания социально-гуманитарных дисциплин в профессиональной сфере; – успешное прохождение текущего контроля и промежуточной аттестации, предусмотренных настоящей рабочей программой.

## 2. Планируемые результаты освоения дисциплины(модуля)

№ п/п	Планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)
1.	На уровне знаний: Социальная психология, педагогическая психология, основы теории коммуникации, психология общения
2.	На уровне умений: Анализировать полученные в своем исследовании результаты, выявлять степень достоверности полученной информации. Использовать результаты мониторинга безопасности и комфортности среды при разработке плана проведения занятий Использовать разные формы и методы психологического просвещения, классические формы обучения, а также активные методы обучения (игры, упражнения, тренинги)
3.	На уровне навыков: Способность подбирать, адаптировать и применять образовательные технологии с целью донесения информации в области психологии, в том числе с применением методов активного обучения, интерактивных методов

## 3. Место дисциплины (модуля) в структуре ПА

Учебная дисциплина 2.1.6.1 Методика преподавания гуманитарных дисциплин в системе высшего и дополнительного образования принадлежит к базовому циклу дисциплин, в его вариативной части, дисциплина выбора. Изучается на 2 курсе, заканчиваясь зачетом; общий объем – 72 часа – по очной форме.

Изучение данной учебной дисциплины тесно связано дисциплиной 2.1.5.1 Педагогика и психология высшей школы и осваивается параллельно.

Для изучения дисциплины необходимы общая информированность и эрудированность, рефлексивность, знание социологических, управленческих и психологических дисциплин.

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области психологии, а также на приобретенные ранее умения и навыки в сфере общепрофессиональных компетенций. Знания и навыки, получаемые аспирантами в результате изучения дисциплины, необходимы для работы в групповой, учебной, профессиональной деятельности, для работы с организационными структурами, персоналом.

#### 4. Объем дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины 2 зачетных единицы, количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) - 36 часов и на самостоятельную работу обучающихся – 36 часов.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет (Табл. 2). Зачет проводится в форме устного опроса и устной защиты группового проекта.

Таблица 2.

#### Объем дисциплины (модуля)

Вид учебных занятий и самостоятельная работа	Объем дисциплины (модуля), час.			
	Всего	курс		
		1	2	3
<i>Очная форма обучения</i>				
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:</b>	<b>36</b>		<b>36</b>	
лекционного типа (Л)	<b>18</b>		<b>18</b>	
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)				
практического (семинарского) типа (ПЗ)	<b>18</b>		<b>18</b>	
контролируемая самостоятельная работа обучающихся (КСР)				
<b>Самостоятельная работа обучающихся (СР)</b>	<b>36</b>		<b>36</b>	
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>форма</b>			<b>Зачет</b>
	<b>час.</b>			
<b>Общая трудоемкость (час. / з.е.)</b>	<b>72/2</b>		<b>72/2</b>	

#### 5. Содержание и структура дисциплины (модуля)

Таблица 3.

#### Содержание и структура дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости <sup>4</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
<i>Очная форма обучения</i>								
Тема 1	Современные педагогические технологии	10	2		2		6	<i>ДИ</i>
Тема 2	Техники групповой работы	10	4		2		4	<i>ДИ</i>
Тема 3	Работа в парах	8	2		2		4	<i>ДИ</i>
Тема 4	Анализ конкретных случаев	8	2		2		4	<i>ДИ</i>

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости <sup>4</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
<b>Очная форма обучения</b>								
Тема 5	Разработка бизнес-проекта. Маркетинговая часть	8	2		2		4	<i>ДИ</i>
Тема 6	Разработка бизнес-проекта. Экономическая часть	8	2		2		4	<i>ДИ</i>
Тема 7	Презентации результатов совместной работы	8	2		2		4	<i>ДИ</i>
Тема 8.	Педагогический контроль. Профессиональное становление личности специалиста. Научно-педагогическая деятельность преподавателя высшей школы. Педагогическое общение. Психология творчества преподавателя	12	2		4		6	<i>О, Т</i>
Промежуточная аттестация								зачёт
<b>Всего:</b>		<b>72</b>	<b>18</b>		<b>18</b>		<b>36</b>	<b>2 ЗЕ</b>

Примечание: 4 – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), тестирование (Т), контрольная работа (КР), коллоквиум (К), эссе (Э), реферат (Р), диспут (Д), деловая игра (ДИ), ролевая игра (РИ), беседа (Б, практическое задание (ПЗ),) и др.

## 6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

### Тема 1. Современные педагогические технологии

Закономерности обучения в совместной деятельности. Зона ближайшего развития. Проблемы воспитания и образования. Обучение взрослых. Приемы активного обучения. Соотношение тренинга и семинара.

Анализ возможностей применения в обучении управленческим и управленческим и экономическим дисциплинам. Сущность метода обучения. Традиционные методы обучения в высшей школе. Активные методы обучения. Объяснительно-иллюстративный метод. Репродуктивный метод. Метод проблемного изложения материала. Частично-поисковый метод. Исследовательский метод. Алгоритмизация обучения. Инновационные технологии в обучении. Дистанционное обучение в системе профессиональной подготовки. Педагогические технологии и их проектирование. Обзор современных педагогических технологий:

- Информационные (компьютерные, мультимедиа, сетевые, дистанционные) технологии;
- Проектные и деятельностные технологии;
- Креативные технологии;
- Игровые технологии: имитационные; операционные; исполнение ролей;
- Технологии личностно-ориентированного образования;

- Этнопедагогические технологии;
- Коллективные и групповые способы обучения;
- Тренинги;
- Коучинг.

## **Тема 2. Техники групповой работы**

Правила ведения дискуссии. Роли в дискуссии. Регламентация дискуссии. Управление дискуссией. Приемы модерации. Отработка упражнений. Анализ возможностей применения в обучении управленческим и экономическим дисциплинам.

## **Тема 3. Работа в парах**

Виды упражнений в парах. Ролевая игра. Анализ возможностей применения в обучении управленческим и экономическим дисциплинам.

## **Тема 4. Анализ конкретных случаев**

Анализ возможностей применения кейсов в обучении управленческим и экономическим дисциплинам.

## **Тема 5. Разработка бизнес-проекта. Маркетинговая часть**

Групповая разработка маркетинговой части бизнес-проекта. Анализ возможностей применения в обучении управленческим и экономическим дисциплинам.

## **Тема 6. Разработка бизнес-проекта. Экономическая часть**

Групповая разработка экономической части бизнес-проекта. Анализ возможностей применения в обучении управленческим и экономическим дисциплинам.

## **Тема 7. Презентации результатов совместной работы**

Техники и приемы публичного выступления. Правила невербального и вербального поведения. Этапы презентации. Приемы визуализации. Анализ возможностей применения в обучении управленческим и экономическим дисциплинам.

## **Тема 8. Педагогический контроль. Профессиональное становление личности специалиста. Научно-педагогическая деятельность преподавателя высшей школы. Педагогическое общение. Психология творчества преподавателя**

Педагогический контроль в вузе. Значение и место педагогического контроля в профессиональной подготовке специалистов. Принципы контроля. Виды контроля в вузе. Формы педагогического контроля в вузе. Функции контроля. Проблема совершенствования педагогического контроля в вузе. Перспективы модульной технологии педагогического контроля. Текущий, этапный, итоговый контроль. Рейтинговая оценка в профессиональном образовании.

Профессиональное становление специалиста: понятие, характеристика, продолжительность. Этапы профессионального становления: допрофессиональный; этап профессиональной подготовки; послевузовский этап. Динамика личностных характеристик в процессе профессионального становления. Факторы, обуславливающие профессиональное становление специалиста: субъективные и объективные факторы. Адаптация молодых специалистов. Профессиональная и социально-психологическая адаптация специалиста. Факторы, определяющие процесс адаптации молодого специалиста. Управление процессом адаптации специалистов.

Научная деятельность преподавателя вуза: значение, содержание, структура. Мотивация научной деятельности. Гностический, конструктивный, коммуникативный, организаторский компоненты научной деятельности и умения. Характеристика умений у

преподавателей с различным стажем работы и научным опытом. Характеристика педагогической деятельности преподавателя вуза (теоретических и практических кафедр). Взаимовлияние научной и педагогической деятельности преподавателей вуза. Требования к личности ученого. Творческие способности.

Понятие общения. Сущность педагогического общения. Общение как компонент педагогической деятельности. Структура общения: интерактивный, перцептивный, коммуникативный компоненты общения. Приемы общения. Вербальное и невербальное общение. Коммуникативная компетентность – предпосылка эффективного общения. Барьеры общения. Взаимопонимание в общении. Этапы установления взаимопонимания. Стили педагогического общения.

Творчество как деятельность. Структура творческой деятельности: предпосылки, мотивация, мышление, результаты. Интеллектуальные способности и творчество. Внешняя и внутренняя мотивация творческой деятельности. Признаки творческой личности. Элементы интеллектуального творчества. Креативность. Стадии развития творческой личности. Результаты творческой деятельности преподавателей теоретических и практических кафедр.

На самостоятельную работу аспирантов по дисциплине 2.1.6.1 Методика преподавания гуманитарных дисциплин в системе высшего и дополнительного образования выносятся следующие темы:

№ п/п	Тема	Вопросы, выносимые на СРС	Очная форма
1	2	3	4
1	Современные педагогические технологии	Возможности применения изученных приемов в своей учебной и профессиональной деятельности	<i>ДИ</i>
2	Техники групповой работы	Возможности применения изученных приемов в своей учебной и профессиональной деятельности	<i>ДИ</i>
3	Работа в парах	Возможности применения изученных приемов в своей учебной и профессиональной деятельности	<i>ДИ</i>
4	Анализ конкретных случаев	Возможности применения изученных приемов в своей учебной и профессиональной деятельности	<i>ДИ</i>
5	Разработка бизнес-проекта. Маркетинговая часть	Возможности применения изученных приемов в своей учебной и профессиональной деятельности	<i>ДИ</i>
6	Разработка бизнес-проекта. Управленческая часть	Возможности применения изученных приемов в своей учебной и профессиональной деятельности	<i>ДИ</i>
7	Презентации результатов совместной работы	Возможности применения изученных приемов в своей учебной и профессиональной деятельности	<i>ДИ</i>
8	Педагогический контроль. Профессиональное становление личности специалиста. Научно-педагогическая деятельность преподавателя высшей школы. Педагогическое общение. Психология творчества преподавателя	Возможности применения изученных приемов в своей учебной и профессиональной деятельности	<i>Т, О</i>



## **7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Преподавание данного учебного предмета предполагает использование всех организационных форм обучения: лекций, семинаров и практических занятий. Обучение – групповое. Изучение данного курса предполагает использование интерактивных форм обучения (проектные формы работы, тренинговые и др.).

В работе по данной дисциплине и при подготовке к данному зачету приоритет отдается деятельному участию в групповой работе по разработке проекта. Преподаватель в течение всего учебного курса фиксирует степень и особенности вашего социального и учебного поведения, в том числе при разработке проекта.

### **Оцениваемые компетенции в процессе разработки проекта**

#### **Лидерство: способность организовать работу группы**

1. Не замыкается на одном участке работ.
2. Организует командную работу: ставит групповые цели, распределяет роли и задачи, определяет порядок действий.
3. Берет ответственность за окончательное решение.
4. Помогает другим разобраться в ситуации, поддерживает инициативу, развивает идеи других членов команды.

#### **Командная работа: способность к эффективной коллективной работе**

1. Работает на общий результат, не заикливаясь на собственной важности.
2. Устанавливает контакт с другими членами группы.
3. Четко и убедительно высказывает свое мнение.
4. Слушает и слышит других участников группы.

#### **Стремление к развитию: интенция осваивать новые формы и инструменты работы**

1. Демонстрирует мотивацию разобраться с проблемной ситуацией.
2. Воспринимает проектную работу как возможность для изменений собственных компетенций.
3. Адаптирует свои методы и способы работы к новым для себя условиям.

#### **Ориентация на результат: способность вне зависимости от развития ситуации оставаться включенным в работу**

1. На протяжении проектных работ включен в работу и демонстрирует желание получить результат.
2. Остается включенным в работу в стрессовой ситуации (не слушают коллеги, не принимают его точку зрения и т.д.)
3. Берется за решение сложных задач, в т.ч. за решение тех задач, от которых все отказались.
4. Берет на себя личную ответственность за свои решения и действия, направленные на достижение запланированного группой результата.

#### **Принятие решений: способность ориентироваться в ситуации и принимать адекватные управленческие решения**

1. Разбирается в массиве информации и может делать выводы, приводящие к выработке и принятию решений.
2. Корректирует свои действия (и действия проектной группы в целом), своевременно реагируя на изменение ситуации.

3. Для выработки решения в условиях избытка информации выделяет главное, формирует целостное представление о ситуации, принимая во внимание всю систему значимых факторов.
4. Адекватно оценивает риски и возможности принятия тех или иных решений, предлагает несколько вариантов решения задачи.

При необходимости также: для успешной сдачи зачета необходимо ознакомиться с основной литературой, изучить теоретическую часть по конспектам лекций, ответить на вопросы для самопроверки, проверить собственные знания с помощью тестовой системы.

Обеспечение высокой профессиональной подготовки во многом зависит от способности аспиранта работать самостоятельно. Самостоятельная работа формирует творческую активность аспирантов, представление о своих научных и социальных возможностях.

Самостоятельная работа предполагает знакомство с литературными источниками. Вашему вниманию предлагается список литературы к каждой теме, а также проверочные вопросы и задания.

При подготовке к зачету особое внимание следует обратить на следующие моменты:

- понимание сущности теоретических концепций, раскрывающих отдельные темы курса.

Для того чтобы избежать трудностей при ответах, рекомендуем внимательно проанализировать соответствующие разделы в учебниках и учебных пособиях (см. список литературы).

### **Рекомендации по планированию и организации времени, необходимого на изучение дисциплины**

#### **Структура времени, необходимого на изучение дисциплины**

Форма изучения дисциплины	Время, затрачиваемое на изучение дисциплины, %
Изучение литературы, рекомендованной в учебной программе	40
Решение задач, практических упражнений и ситуационных примеров	40
Изучение тем, выносимых на самостоятельное рассмотрение	20
Итого	100

### **Рекомендации по подготовке к практическому (семинарскому) занятию**

#### **Алгоритм обучения:**

Процесс обучения строится по следующему алгоритму:

1. Выполнение входного теста, направленного на оценку «знаниевого» компонента либо на самодиагностику аспиранта.
2. Знакомство с теоретической частью.
3. Выполнение контрольного теста.
4. Знакомство с поведенческими индикаторами эффективного и неэффективного поведения.
5. Выполнение упражнений индивидуальных и групповых упражнений, ролевых игр, анализ кейсов.
6. Предоставление обратной связи участникам упражнений.

## 7. Разработка личного плана развития и коррекции поведения.

### **Характеристика практических заданий.**

**Групповые** упражнения предполагают работу в группах по 3-8-15 человек, при этом каждый индивидуально или во взаимодействии выполняет полученное задание.

**Ролевые** игры предполагают, что есть непосредственные участники игры и наблюдатели.

**Участники** читают описание хода игры и своей роли. Чужие роли участник не читают, так как это снизит эффективность упражнения. В игре нужно следовать принципиальным моментам роли, но в остальном участники могут чувствовать себя свободно. По возможности действие нужно театрализовать и максимально вживаться в образ.

**Наблюдатели**, пока участники готовятся в игре, знакомятся с поведенческими индикаторами поведения в данной ситуации, думают над тем, как бы они действовали бы, если бы были участниками. В процессе игры они делают заметки, указывают примеры удачных и неудачных действий.

**Подведение итогов игры и упражнений.** После выполнения упражнения участники оценивают свои навыки, затем вся группа проводит совместное подведение итогов, анализируя сильные и слабые стороны продемонстрированного поведения. Процесс повторяется для каждого аспиранта. Аспиранты могут при необходимости создавать новые сценарии игры, направленные на отработку соответствующего навыка.

Также будут использоваться интеллектуальные и активные разминки,

**Метод Case-study** – анализ конкретных случаев. В подобных ситуациях отсутствует четко выраженный набор данных, которые необходимо использовать для получения единственно правильного решения. В структуре кейс-стади отсутствуют вопросы, на которые необходимо давать ответы. Вместо этого аспиранту надо целиком осмыслить ситуацию, изложенную в кейсе, самому выявить проблему и вопросы, требующие решения. Таким образом обеспечивается развитие самостоятельности и инициативности, умение ориентироваться в широком круге вопросов, связанных с различными аспектами управления.

### **Правила работы в рамках практического курса**

#### **Конфиденциальность.**

Все, что происходит во время работы группы, остается в пространстве группы, и не должно выноситься за ее пределы. Участники не могут обсуждать события тренинга с кем-либо, кроме участников группы во время занятия. С посторонними же могут обсуждаться содержание упражнений, собственные чувства и поведение в группе, но не мысли, чувства и поведение других участников.

#### **Искренность и открытость.**

Только через открытие своего подлинного «Я» другим людям, мы способны открыть свое «Я» для себя. Чем более искренним будет поведение участников в группе, тем более успешной будет работа группы в целом.

#### **Уважение другого.**

Не уважая другого, мы вызываем у него такое же отношение к себе. В тренинговой группе участники не перебивают друг друга, не относятся критически к поведению и высказываниям других. В тренингах запрещены оценки других («Ты не прав» или «Ты нехороший»), обратная связь всегда дается только из собственной позиции («Я не понимаю» или «Я чувствую себя так-то, когда ты делаешь то-то»).

#### **Принцип «Здесь и теперь».**

В тренинге работают с тем и говорят только о том, что происходит в данный момент в данном месте, а не вообще об участниках, других людях и каких-то событиях.

#### **Принцип активности.**

Каждый участник работает от начала и до конца работы группы и не опаздывает. Чем более активную позицию занимает участник, тем больше пользы он получает от занятия.

#### **Принцип исследовательской творческой позиции.**

В ходе тренинга участники группы получают возможность поэкспериментировать над своим поведением, попробовать новые формы действия, научиться более эффективным способам взаимодействия.

## **8. Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

### **Тема 1. Современные педагогические технологии**

#### **Подготовка презентации «Лучший туристический отель» (~ 1 час):**

Условия: На южном побережье (Крыма и т.п.) имеется два туристических отеля. Их владельцы нанимают команды маркетологов, для презентации своего бизнеса состоятельному европейскому инвестору.

Отель №1: Новое пятиэтажное здание на 50 номеров, расположенное в 500 м от пляжа. Пляж песчаный, имеется небольшой пирс. Рядом с отелем находится ночной клуб, где проводятся шумные дискотеки, а напротив расположено туристическое бюро. Строительство здания отеля было «не полностью» согласовано с местной администрацией.

Отель №2: Старое трёхэтажное здание на 30 номеров, расположенное в 100 м от пляжа. Пляж галечный, вход в воду оборудован удобными сходами. С одной стороны от отеля находится апельсиновая плантация, а с другой – живописный горный склон. Напротив находятся баня (хамам) и кофейня. Дорога на пляж проходит через кемпинг с местными «неуравновешенными» обитателями, которые не хотят, чтобы через кемпинг кто-то ходил.

Все остальные условия произвольны, но реалистичны.

– Команда-докладчик стремится представить свой отель как максимально выгодный инвестиционный проект.

#### **Упражнение «Мои «Козыри»**

**Цель.** Быстро познакомить членов команды и наладить между ними отношения.

**Указания.** У каждого из нас есть «козыри», облегчающие выполнение поставленных задач. Эти козыри называют талантами, сильными сторонами, возможностями. При создании новых команд на первый план выходит, помимо остального, знакомство будущих коллег и выявление ими козырей друг друга – того, благодаря чему они смогут представлять ценность для команды.

Следующие шаги помогут вам выявить собственные козыри и представить их другим участникам. Это способствует формированию в коллективе благоприятного климата.

#### **Шаг 1 (15 минут)**

В индивидуальном порядке заполните таблицу. В правой колонке перечислите пять ваших достижений, которыми вы больше всего гордитесь. Затем в левой колонке перечислите свои таланты, способности и возможности, благодаря которым вы сумели достичь того, что перечислено в правой колонке.

#### **Шаг 2 (15 минут)**

Разделитесь на группы по 4–6 человек. Поделитесь друг с другом результатами своей работы – представьте свои достижения, таланты, сильные стороны и возможности.

#### **Шаг 3 (15 минут)**

1. Оставаясь в группах, обсудите перечисленные ниже вопросы.

2. Как благодаря этому упражнению изменились ваше отношение и чувства к другим членам группы?
  3. О чем говорит ваша реакция?
  4. Каковы сильные стороны у вашей группы в целом?
  5. В чем вашей группе необходимы усовершенствования?
- Общее время. 45 минут.*

#### **Темы рефератов:**

1. Закономерности обучения в совместной деятельности.
2. Зона ближайшего развития.
3. Проблемы воспитания и образования.
4. Обучение взрослых.
5. Приемы активного обучения.
6. Соотношение тренинга и семинара
7. Анализ возможностей применения активных методов в обучении управленческим и управленческим и экономическим дисциплинам.

#### **Тема 2. Техники групповой работы**

**1. Отработка алгоритма принятия решений.** Используя различные техники решения проблем, подгруппами, согласно предложенному алгоритму, принимаются решения по следующим вопросам, к примеру: «Как снизить преступность в стране», «Как решить демографическую проблему», «Разработать стратегию поведения государства по отношению к гражданским бракам» и т.п. Поведение участников оценивается по вышеприведенным критериям.

##### **2. Групповые решения.**

*Задание руководителю группы А.*

Группе А предлагается следующая ситуация: вы обнаружили, что в вашей команде есть алкоголик. Руководство потребовало от команды представить в письменном виде свои соображения по поводу решения этой проблемы. Вышестоящий менеджер хотел бы в своих дальнейших действиях руководствоваться предложениями команды.

Представить результаты работы.

*Задание руководителю группы Б.*

Группа Б: Ваш вышестоящий начальник хотел бы пригласить на ведущие должности женщин (в том числе вашей команды). Ваша задача: дать письменные рекомендации с вашими соображениями относительно личностных и профессиональных качества будущего руководителя команды (возраст, квалификация, проф. важные качества и т.п.).

Представить результаты работы.

*Задание руководителю группы В.*

Группа В: Ваша команда награждается премией за хорошую работу. Группа должна разработать принципы, согласно которым будут распределяться деньги.

Представить результаты работы.

#### **Темы рефератов:**

1. Правила ведения дискуссии.
2. Роли в дискуссии. Регламентация дискуссии.
3. Управление дискуссией.
4. Приемы модерации.
5. Анализ возможностей применения кейсов в обучении управленческим и экономическим дисциплинам.

### **Тема 3. Работа в парах**

#### **Упражнение «Мастер диалога»**

*Инструкция.* «Мастер диалога» поможет вам эффективнее общаться с другим человеком или группой: ясно высказывать свои мысли и чувства по какой-либо теме или ситуации, сохраняя дружественный настрой по отношению к собеседнику. Используя приведенную ниже последовательность вводных слов для высказывания, начните разговор по важной для вас теме. (Например, если вы раньше могли сказать «Почему вы не сказали мне прямо, что передали мой отчет за пределы нашего отдела?», теперь вы скажете «Я узнал, что вы передали мой отчет дальше. Мне кажется, что этим вы хотели доставить удовольствие Х» и т.д.). Партнер пусть слушает собеседника, не вмешиваясь. Говорите спокойно, рассудительно, и вы удивитесь тому, как много перспектив и новых точек зрения открывается благодаря такому способу установления контакта и обмена информацией.

1. Я узнал, что.....
2. Мне кажется, что.....
3. Я хочу узнать.....
4. Я предполагаю, что вы.....
5. Я думаю, что я.....
6. Мне мешает.....
7. Я смущен.....
8. Меня обижает, когда.....
9. Я сожалею, что.....
10. Я боюсь, что.....
11. Меня разочаровывает, когда.....
12. Я был бы рад, если.....
13. Мне хотелось бы.....
14. Я жду.....
15. Я ценю.....
16. Я надеюсь.....

#### **Темы рефератов:**

1. Виды упражнений в парах.
2. Ролевая игра. Анализ возможностей применения в обучении управленческим и экономическим дисциплинам.

### **Тема 4. Анализ конкретных случаев**

#### **Кейс для анализа и ролевой игры**

*Инструкция.* Изучите кейс «Апатия», придумайте способ пробуждения мотива к деятельности у апатичного коллеги и продемонстрируйте этот способ в инсценировках.

#### **Кейс «Апатия»**

В отделе маркетинга крупной фирмы введен курс «IT driving license» («Права управления компьютером») в связи с переходом всей организации на единую систему статистической обработки данных по программе Statistica.

Одна из сотрудниц не приходит на занятия, ссылаясь на усталость. Она остается в отделе и пьет чай с двумя бывшими сотрудниками, которые пришли поздравить отдел с наступающим Новым годом.

Ответственный за прохождение сотрудниками курса компьютерного обучения возвращается в комнату, где осталась сотрудница, и тихо напоминает ей о необходимости идти на занятия. Она отвечает: «Да я просто не в состоянии сейчас заниматься компьютером. В конце года нет никаких сил».

Ответственный не является начальником этой сотрудницы.

#### **Темы рефератов:**

1. Анализ возможностей применения кейсов в обучении управленческим дисциплинам.
2. Анализ возможностей применения кейсов в обучении экономическим дисциплинам.

**Тема 5. Разработка бизнес-проекта. Маркетинговая часть**

**Тема 6. Разработка бизнес-проекта. Управленческая часть**

**Тема 7. Презентации результатов совместной работы**

**Сквозная деловая игра по разработке инвестиционного бизнес-проекта «Оптимизация работы автотранспортной организации». Конкурсная презентация бизнес-проектов.**

### **1. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ:**

Две конкурирующие транспортные компании, осуществляют перевозку пассажиров на внутригородских и пригородных маршрутах. Руководство каждой из организаций стремится к расширению бизнеса. В качестве возможного источника финансирования рассматривается привлечение внешних заимствований (инвестиций). В целях минимизации рисков принимается решение о совместной разработке инвестиционного пакета документов. Для подготовки перспективного бизнес-проекта создаются две рабочие группы из специалистов компаний. Каждая группа работает над собственным проектом исходя из объективных возможностей компании, стремясь в спорных ситуациях находить компромиссы с конкурентом.

#### Примечание:

Информационное сотрудничество специалистов компаний не отменяет конкуренции и имеет целью избегание «подводных камней» при реализации утверждённого проекта.

### **2. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ:**

Участники делятся на две численно равные команды и последовательно выполняют этапы подготовки проекта согласно условиям игры. Каждый этап завершается подготовкой презентации, которую участники представляют своим коллегам из другой команды. При обсуждении презентаций участники разных команд оппонируют друг другу. После завершения всех этапов игры проводится презентация бизнес-проекта, после чего члены независимого жюри определяют победившую команду. По итогам бизнес-игры проводится «круглый стол», на котором участники команд обмениваются впечатлениями о проделанной работе.

### **3. УСЛОВИЯ ИГРЫ:**

Население города равно 1 миллион человек проживает в 8 (восьми) муниципальных районах. Численность населения районов примерно равная. Взаимное расположение районов в целом линейное за исключением центральной части города. Имеется две промышленные зоны, находящиеся двух противоположных районах города, каждая из которых территориально ограничена двумя районами. В центре города сосредоточены административные учреждения и органы управления, а также высшие образовательные учреждения. Медицинские учреждения (поликлиники) и средние школы расположены в границах административного района проживания граждан. Прочие данные принимаются соответствующими г. Волгограду.

Районы города связывают две «продольные» и три «поперечные» магистрали. Перевозка пассажиров осуществляется с помощью, автобусов, троллейбусов, наземного и «скоростного» трамвая, пригородного электропоезда. Утренний пик интенсивности

спроса на транспорт с 7 до 9 часов, а вечерний с 16 до 19 часов. В учебных целях принимается, что количество пассажиров является неограниченным. Характер маршрутов и работа транспорта соответствуют его организации в г. Волгограде.

Население города, в зависимости от локализации наиболее посещаемых мест и сложившихся маршрутов движения, можно условно разделить на следующие группы:

1. Инженерно-технический персонал и производственные рабочие.
2. Жители, занятые в сфере услуг и иных непромышленных сферах.
3. Федеральные и муниципальные служащие.
4. Студенты, учащиеся и преподаватели.
5. Родители с малолетними детьми.
6. Пенсионеры и временно неработающие граждане.

Передвижение жителей по выбранному маршруту имеет своей целью осуществление следующих основных видов деятельности:

1. Работа в общественном производстве.
2. Покупки и бытовое обслуживание.
3. Культурно-массовые мероприятия и общение.
4. Уход за детьми.
5. Учёба и самообразование.
6. Спорт и активный отдых.
7. Физиологические потребности.

Имеются две транспортные компании по перевозке пассажиров:

1. **Компания «Маршрутка плюс»** имеет автопарк, состоящий из 25 микроавтобусов ГАЗ-3221 «Газель» (или его аналог) вместимостью 13 пассажиров. Собственники автобусов частные лица, работающие по договору. Административный аппарат компании 4 человека. Для осуществления регламентного обслуживания и ремонтных работ компания заключила договор с Сервисным Центром «Болты и Гайки». Средняя скорость движения микроавтобуса на внутригородских маршрутах 40 км/ч. Временной интервал движения от 5 до 10 мин.

2. **Компания «На линии»** имеет автопарк, состоящий из 12 автобусов большой вместимости «Волжанин»-5270 (или его аналог) на 100 пассажиров. Автобусы принадлежат компании, водители автобусов являются её сотрудниками. Административно-технический аппарат компании 8 человек. В каждом автобусе работает штатный кондуктор («билетёр-контролёр»). Для осуществления регламентного обслуживания и ремонтных работ в компании имеется ремонтный цех. Средняя скорость движения автобуса на внутригородских маршрутах 30 км/ч. Временной интервал движения от 15 до 20 мин.

Примечания:

- Названия компаний условные и могут быть изменены при работе над проектом.
- Дополнительные технико-экономические данные могут быть получены из открытых источников.

## **1. ЗАДАНИЕ:**

1. Разработать инвестиционный бизнес-проект наиболее полно использующий особенности организационной структуры и материально-технического обеспечения компании.

2. В целях обоюдной выгоды установить партнёрские отношения с конкурирующей компанией.

3. Подготовить механизм корпоративной координации действий, в целях оптимизации оперативного управления подвижным составом.



## **2. ЭТАПЫ ИГРЫ:**

### **Этап 1. Бизнес-идея**

На этом этапе необходимо сформулировать:

- Миссию – зачем и с какой целью Вы создали предприятие.
- Предпринимательскую идею – как и путем, каких Ваших конкретных действий, потребность потенциального Пассажира может быть удовлетворена.
- Стратегическую концепцию – в какой сфере пассажирских перевозок, и на какой маршрутной системе будет работать Ваше предприятие.
- Стратегию – каким образом предприятие добивается успеха (возможности, угрозы, сильные и слабые стороны).

*Необходимо определить ключевые цели и ценности предприятия, а также основные стратегические принципы их достижения. Следует особо оговорить, по какой причине именно сейчас следует реализовывать проект, и почему именно Вы добьетесь успеха.*

### **Этап 2. Цель проекта**

На этом этапе необходимо подготовить:

- описание транспортных услуг, которые Вы хотите предложить Вашему потенциальному Пассажиру, и ради реализации которых создаётся проект;
- примерные тарифные планы на пассажирские перевозки;
- оценку затрат, которые потребует осуществление деятельности предприятия;
- примерную величину прибыли, которую будет приносить каждый условный Пассажир.
- организацию регламентного обслуживания и ремонта подвижного состава.
- перечень возможных дополнительных услуг (внутренняя реклама и т.д.)

*При подготовке презентации подробно описывается предлагаемая Пассажиру транспортная услуга. Необходимо указать трассу маршрутов, график движения транспортных средств, а также их количество на линии. Следует продумать отличительные черты транспортной услуги, оценить её конкурентоспособность, безопасность, экологичность, а также сформировать концепцию ценообразования.*

### **Этап 3. Анализ и оценка рынка оказания услуг**

На этом этапе необходимо подготовить:

- потребность в пассажирских перевозках и сопутствующих услугах;
- размер рынка услуг и возможные тенденции его развития;
- описание основных групп Пассажиров и видов их деятельности;
- всесторонняя оценка конкурентов (в т.ч. и потенциальных);
- оценку собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.

*Изучение конкурентов — сложный и кропотливый этап. Необходимо внимательно изучить и оценить все нюансы работы ваших конкурентов. Понять специфику работы в данной сфере и реализовать в своем бизнесе все лучшее, что почерпнули у конкурентов.*

### **Этап 4. План маркетинга**

На этом этапе необходимо указать:

- как вы собираетесь привлекать Пассажиров к использованию именно ваших транспортных средств.
- как будет рационализироваться парк подвижного состава и маршрутная система;
- как вы будете определять тарифы на транспортные услуги;

- какой уровень прибыльности на вложенные средства собираетесь реализовать;
- как вы будете добиваться повышения прибыльности бизнеса – за счет оптимизации существующих технологических процессов, или за счет поиска новых форм привлечения Пассажиров;
- как вы будете организовывать регламентное обслуживание и ремонт подвижного состава, и сколько на это Вам потребуется средств;
- как вы будете организовывать рекламу и сколько собираетесь на это выделить;
- как вы будете добиваться хорошей репутации своих услуг и самого предприятия в глазах общественности.

*Задачей маркетинга является определение потребительских качеств услуги (товара) и поиск наилучшего способа его реализации клиентам. Представленная информация должна подтверждать существование потенциального рынка сбыта для предмета планирования и его текущей благоприятной конъюнктуры.*

### **Этап 5. План производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия**

На этом этапе необходимо выделить основные технологии организации и обеспечения перевозок, после чего рассмотреть работу структурных подразделений обеспечивающих их выполнение, а именно:

- службы эксплуатации;
- производственно-технической службы;
- планово-экономической службы;
- административно-хозяйственной службы;
- кадровой службы.

*Необходимо рассмотреть вопросы реагирования на сезонные и другие изменения пассажиропотока, с учётом сохранения рентабельности предприятия.*

### **Этап 6. Организационный план**

На этом этапе должны быть отражены:

- организационно-правовая форма собственности предприятия;
- организационная структура предприятия;
- распределение обязанностей;
- сведения о партнерах;
- описание внешней среды бизнеса;
- трудовые ресурсы фирмы;
- сведения о членах руководящего состава.

*Следует рассмотреть все организационные связи с партнерами, учредителями, а также обосновать технологию организации перевозок и иных видов деятельности.*

### **Этап 7. Финансовый план**

Этот этап должен включать в себя разработку:

- плана доходов и расходов (финансовый результат);
- плана денежных поступлений и выплат;
- баланса активов и пассивов предприятия;
- графика достижения безубыточности;
- стратегии финансирования (источники поступления средств и их использование);
- оценок риска и системы страхования.

*Необходимо обобщить материалы предыдущих этапов и представить их в стоимостном выражении. Задача финансового плана - доказать эффективность проекта на всем периоде реализации. При этом необходимо четко отметить точку «возврата» — начало отдачи вложенных средств и планируемый срок полного возврата инвестиций.*

### **Этап 8. Резюме (презентация)**

Этот этап является заключительным в деловой игре, при его выполнении необходимо:

- кратко изложить основные идеи и параметры бизнес-проекта;
- оформить материал наглядно, доходчиво, информативно и максимально просто;
- системно изложить и хорошо структурировать данные;
- использовать таблицы, рисунки, схемы;
- указать на благоприятные финансовые перспективы предприятия;
- отметить реалистичность реализации бизнес-проекта.

*Чтобы сконцентрировать внимание потенциального инвестора, постарайтесь уделить подготовке резюме особое значение. Оно должно быть достаточно коротким и максимально информативным. Материал необходимо излагать ярко, броско, в красочных выражениях. Отдельно следует остановиться на выгодах, получаемых при финансировании Вашего предприятия.*

### **3. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ:**

После завершения последнего этапа бизнес-игры проводится «круглый стол»:

- Члены команд рассаживаются в круг в произвольном порядке;
- Участники поочередно выступают, делятся эмоциями и впечатлениями;
- Ведущие интересуются тем, какие задания особенно понравились и почему;
- Обсуждаются вопросы бизнес-планирования и предпринимательской деятельности;
- Ведущие называют команду-победителя и благодарят участников.

### **Тема 7. Презентации результатов совместной работы**

Презентация результатов проектной работы.

### **Тема 8.**

#### **Тестовый материал:**

1. Для организации совместной деятельности важно устанавливать отношения доверия со всеми заинтересованными в решении проблемы сотрудниками:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

2. Для организации совместной деятельности важно провести тщательный анализ источников проблем и их вероятных последствий:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

3. Для организации совместной деятельности важно определить все возможные варианты решений:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

4. Для организации совместной деятельности важно отслеживать полученные результаты и при необходимости вносит коррективы в план:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

5. Для организации совместной деятельности важно стимулировать креативность подчиненных, привлекая их к командному методу принятия решений:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

6. Руководитель дискуссии:

- а) Стремится выделить основную мысль в высказываниях участников
- б) Умеет использовать вносимые предложения, идеи, доказательства и замечания для решения проблемы
- в) Выясняет мнения, сам говорит мало, но по существу
- г) Все ответы верны

7. Руководитель дискуссии умеет внимательно, не прерывая преждевременно, слушать:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

8. Участнику дискуссии каждое высказывание нужно сопровождать доказательствами:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

9. Руководитель дискуссии активизирует пассивных участников:

- а) Да
- б) Нет
- а) Иногда
- г) Все ответы не верны.

10. Руководитель дискуссии:

- а) Умеет разрешать недоразумения, возникающие между участниками
- б) Отмечает вклад каждого в решение проблемы, вовлекает всех участников в обсуждение
- в) Устанавливает регламент работы.

г) Все ответы верны.

11. Чтобы досконально разобраться в проблеме, следует рассмотреть ее с разных точек зрения:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

12. Последний шаг в решении проблемы – это принятие решения о том, как следует действовать в сложившейся ситуации:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

13. Чтобы люди, участвующие в решении проблемы, проявляли активность, они должны чувствовать, что их понимают и принимают:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

14. Если проблема четко не определена, любая попытка ее решения окажется неудачной:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

15. Люди могут скрывать свои проблемы, даже желая их разрешить:

- а) Да
- б) Нет
- в) Иногда
- г) Все ответы не верны.

16. Метод Case-study – это:

- а) Анализ конкретных случаев
- б) Метод анализа статистических данных
- в) Форма представления результатов работы
- г) Все ответы верны

17. В методе Case-study:

- а) Отсутствует четко выраженный набор данных, которые необходимо использовать для получения единственно правильного решения
- б) Есть четко выраженный набор данных, которые необходимо использовать для получения единственно правильного решения
- в) Представлена исключительно цифровая информация
- г) Все ответы неправильные

18. В структуре конкретного случая:

- а) Отсутствуют вопросы, на которые необходимо давать ответы
- б) Есть задача по анализу большой базы данных

- в) Все ответы неправильные
- г) Все ответы верны

19. Студенту необходимо:

- а) Целиком осмыслить ситуацию, изложенную в кейсе, самому выявить проблему и вопросы, требующие решения
- б) Выделить позицию, с которой студент идентифицируется, и анализировать ситуацию только с этой позиции
- в) Все ответы не верны
- г) Все ответы верны.

20. Метод анализа конкретных случаев:

- а) обеспечивает развитие самостоятельности и инициативности, умение ориентироваться в широком круге вопросов, связанных с различными аспектами управления.
- б) метод ограничивает поведение человека нормами и правилами, изложенными в кейсе.
- в) Все ответы не верны.
- г) Все ответы верны.

21. На этапе бизнес-идеи необходимо сформулировать:

- а) Миссию – зачем и с какой целью Вы создаёте предприятие
- б) Предпринимательскую идею – как и путем, каких Ваших конкретных действий, потребность потенциального Покупателя может быть удовлетворена
- в) все ответы не верны
- г) все ответы верны

22. На этапе бизнес-идеи необходимо сформулировать:

- а) Стратегическую концепцию – в какой сфере, и на какой территории будет работать Ваше предприятие
- б) Стратегию – каким образом предприятие добивается успеха (возможности, угрозы, сильные и слабые стороны)
- в) все ответы не верны
- г) все ответы верны

23. На втором этапе «Цель проекта» необходимо подготовить:

- а) Описание тех товаров и/или услуг, которые Вы хотите предложить Вашему потенциальному Покупателю, и ради реализации которых создаётся проект
- б) Примерные рамки цены, по которой должен будет продаваться Ваш товар
- в) Все ответы не верны
- г) Все ответы верны

24. На втором этапе «Цель проекта» необходимо подготовить:

- а) Оценку затрат, которые потребует производство и/или закупка товара
- б) Примерную величину прибыли, которую будет приносить каждая единица товара
- в) Все ответы не верны
- г) Все ответы верны

25. На втором этапе «Цель проекта» необходимо подготовить:

- а) Организацию сервиса Вашего товара, если это техническое изделие
- б) Организация сервиса не имеет смысла, даже если это техническое изделие

- в) Можно отложить этот этап
- г) Все ответы не верны

26. Изучение конкурентов:

- а) Сложный и кропотливый этап
- б) Необходимо внимательно изучить и оценить все нюансы работы ваших конкурентов
- в) Понять специфику работы в данной сфере и реализовать в своем бизнесе все лучшее, что почерпнули у конкурентов
- г) Все ответы верны

27. Организационный этап предполагает определение:

- а) организационно-правовой формы собственности фирмы
- б) организационной структуры фирмы
- в) распределения обязанностей
- г) все ответы верны

28. Организационный этап предполагает определение:

- а) сведений о партнерах
- б) описания внешней среды бизнеса
- в) трудовых ресурсов фирмы; сведений о членах руководящего состава
- г) все ответы верны

29. На организационном этапе важно определить:

- а) все организационные связи с партнерами
- б) все организационные связи с учредителями
- в) обосновать организацию производственной или торгово-закупочной деятельности
- г) все ответы верны

30. Финансовый план включает в себя разработку:

- а) плана доходов и расходов (финансовый результат)
- б) плана денежных поступлений и выплат
- в) баланса активов и пассивов предприятия
- г) все ответы верны

31. Финансовый план включает в себя разработку:

- а) графика достижения безубыточности
- б) стратегии финансирования (источники поступления средств и их использование)
- в) оценок риска и системы страхования
- г) все ответы верны

32. К характеристикам понятности речи относятся:

- а). простота, краткость,
- б) четкость.
- в) стимулирующая информация и систематическая информация.
- г) все ответы верны

33. Непонятная информация:

- а) скучная, расплывчатая,
- б) необозримая,
- в) сложная,

г) все ответы верны

34. Факторы, обеспечивающие понятность информации:

- а) проиллюстрировать обстоятельства дела на примерах
- б) наглядность
- в) использование понятных слов, объяснение специальных слов
- г) все ответы верны

35. Факторы, обеспечивающие систематичность информации

- а) излагать информацию в нужном порядке
- б) строить отдельные высказывания на логической связи друг с другом
- в) структурирующее объяснение, выделение ключевых слов
- г) все ответы верны

36. Факторы, обеспечивающие краткость \ ясность

- а) не перепрыгивать от темы к теме
- б) оставаться в рамках темы
- в) избегать многословных объяснений
- г) все ответы верны

**Ответы на вопросы теста:** 1а; 2а; 3а; 4а; 5а; 6г; 7а; 8а; 9а; 10г; 11а; 12а; 13а; 14а; 15а; 16а; 17а; 18а; 19а; 20г; 21г; 22г; 23г; 24г; 25а; 26г; 27г; 28г; 29г; 30г; 31г; 32г; 33г; 34г; 35г; 36г.

**Тема 8. Педагогический контроль. Профессиональное становление личности специалиста. Научно-педагогическая деятельность преподавателя высшей школы. Педагогическое общение. Психология творчества преподавателя.**

#### **Материалы устного вопроса.**

Педагогический контроль в вузе. Значение и место педагогического контроля в профессиональной подготовке специалистов. Принципы контроля. Виды контроля в вузе. Формы педагогического контроля в вузе. Функции контроля. Проблема совершенствования педагогического контроля в вузе. Перспективы модульной технологии педагогического контроля. Текущий, этапный, итоговый контроль. Рейтинговая оценка в профессиональном образовании.

Профессиональное становление специалиста: понятие, характеристика, продолжительность. Этапы профессионального становления: допрофессиональный; этап профессиональной подготовки; послевузовский этап. Динамика личностных характеристик в процессе профессионального становления. Факторы, обуславливающие профессиональное становление специалиста: субъективные и объективные факторы. Адаптация молодых специалистов. Профессиональная и социально-психологическая адаптация специалиста. Факторы, определяющие процесс адаптации молодого специалиста. Управление процессом адаптации специалистов.

Научная деятельность преподавателя вуза: значение, содержание, структура. Мотивация научной деятельности. Гностический, конструктивный, коммуникативный, организаторский компоненты научной деятельности и умения. Характеристика умений у преподавателей с различным стажем работы и научным опытом. Характеристика педагогической деятельности преподавателя вуза (теоретических и практических кафедр). Взаимовлияние научной и педагогической деятельности преподавателей вуза. Требования к личности ученого. Творческие способности.

Понятие общения. Сущность педагогического общения. Общение как компонент педагогической деятельности. Структура общения: интерактивный, перцептивный, коммуникативный компоненты общения. Приемы общения. Вербальное и невербальное общение. Коммуникативная компетентность – предпосылка эффективного общения. Барьеры общения. Взаимопонимание в общении. Этапы установления взаимопонимания. Стили педагогического общения.



Творчество как деятельность. Структура творческой деятельности: предпосылки, мотивация, мышление, результаты. Интеллектуальные способности и творчество. Внешняя и внутренняя мотивация творческой деятельности. Признаки творческой личности. Элементы интеллектуального творчества. Креативность. Стадии развития творческой личности. Результаты творческой деятельности преподавателей теоретических и практических кафедр.

## Шкала оценивания

### Деловые игры и практические задания

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при проведении деловых игр и выполнении практических заданий во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критериями оценивания при проведении устного опроса является демонстрация основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умение применять полученные знания на практике, овладение навыками анализа и систематизации в области совместной организованной деятельности.

При оценивании результатов деловых игр используется следующая шкала оценок:

#### Оценочная шкала

100% - 90%	Демонстрация знаний основных теоретических положений в полном объеме. Умение применять знания на практике в полной мере. Свободное владение навыками анализа и систематизации в выбранной сфере.
89% - 75%	Демонстрация большей части знаний основных теоретических положений. Умение применять знания на практике, допуская при этом незначительные неточности. Владение основными навыками анализа и систематизации в выбранной сфере.
74% - 60%	Демонстрация достаточных знаний основных теоретических положений. Умение применять знания на практике, допуская при этом ошибки. Владение отдельными навыками анализа и систематизации в выбранной сфере.
менее 60%	Демонстрация отсутствия знаний основных теоретических положений. Не умеет применять знания на практике. Не владеет навыками анализа и систематизации в выбранной сфере.

#### Тестирование

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критерием оценивания при проведении тестирования, является количество верных ответов, которые дал аспирант на вопросы теста. При расчете количества баллов, полученных аспирантом по итогам тестирования, используется следующая формула:

$$B = \frac{B}{O} \times 100\%,$$

где B – количество баллов, полученных аспирантом по итогам тестирования;  
 B – количество верных ответов, данных аспирантом на вопросы теста;  
 O – общее количество вопросов в тесте.

**При оценивании результатов устного опроса (устной защиты группового проекта) используется следующая шкала оценок:**

100% - 90%	Демонстрация знаний основных теоретических положений в полном объеме. Умение применять знания на практике в полной мере. Свободное владение навыками анализа и систематизации в выбранной сфере.
89% - 75%	Демонстрация большей части знаний основных теоретических положений. Умение применять знания на практике, допуская при этом незначительные неточности. Владение основными навыками анализа и систематизации в выбранной сфере.
74% - 60%	Демонстрация достаточных знаний основных теоретических положений. Умение применять знания на практике, допуская при этом ошибки. Владение отдельными навыками анализа и систематизации в выбранной сфере.
менее 60%	Демонстрация отсутствия знаний основных теоретических положений. Не умеет применять знания на практике. Не владеет навыками анализа и систематизации в выбранной сфере.

### Итоговая шкала оценивания

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при ответе во время промежуточной аттестации определяется оценками «зачтено» или «незачтено». Критериями оценивания на зачете является демонстрация основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умение применять полученные знания на практике, овладение навыками анализа и систематизации в области организованной совместной деятельности.

Интегральный критерий оценивания – сумма баллов за результаты работы в семестре, тесты и ответы на вопросы на зачете.

Максимальное количество баллов -100.

Оценочный критерий:

Меньше 60 баллов – не зачтено.

От 60 до 100 баллов – зачтено.

№	Оцениваемый компонент программы	Максимальные баллы
1	Работа в семестре	30
2	Опрос тестовый	15
3	Презентация проекта	15
4	Тестирование зачетное	20
5	Зачет в форме устного опроса	20

### Установлены следующие критерии оценок:

100% - 90%	Учащийся демонстрирует совершенное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять полученные знания на практике, владеет навыками анализа и систематизации информации в области организованной совместной учебной деятельности.
89% - 75%	Учащийся демонстрирует знание большей части основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять полученные знания на практике в отдельных сферах профессиональной деятельности, владеет основными навыками анализа и систематизации

	информации в области организованной совместной учебной деятельности.
74% - 60%	Учащийся демонстрирует достаточное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет использовать полученные знания для решения основных практических задач в отдельных сферах профессиональной деятельности, частично владеет основными навыками анализа и систематизации информации в области организованной совместной учебной деятельности.
менее 60%	Учащийся демонстрирует отсутствие знания основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, не умеет применять полученные знания на практике, не владеет навыками анализа и систематизации финансовой информации в области организованной совместной учебной деятельности.

## 9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

### 9.1. Основная литература

1. Берджес Д.- Обучение как приключение: Как сделать уроки интересными и увлекательными; пер. с англ. - М., 237, [1] с.-Альпина Паблишер-2015-2-
2. Психологическое сопровождение профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: хрестоматия.— 800 с. -М.: Евразийский открытый институт-2012- -Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14646>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Самойлов В.Д.- Педагогика и психология высшей школы. Андрогогическая парадигма [Электронный ресурс]: учебник для аспирантов вузов.- М., 2015.- 207 с.-ЮНИТИ-ДАНА-2015- -Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52630>

### 9.2. Дополнительная литература

1. Крутова В. В. Сценарии деловых игр: учеб.-метод. пособ. / ФГБОУ ВПО Рос. акад. народ. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Волгогр. фил. - Волгоград: Изд-во ВФ РАНХиГС, 2014. - 75 с. Библиотека ВФ РАНХиГС
2. Марасанов Г.И. Социально-психологический тренинг [Электронный ресурс]/ Марасанов Г.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Когито-Центр, 2001.— 251 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15646>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Яремчук С.В. Методы активного социально-психологического обучения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Яремчук С.В.— Электрон. текстовые данные.— Комсомольск-на-Амуре: Амурский гуманитарно-педагогический государственный университет, 2009.— 121 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22288>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
4. Фопель К. Технология ведения тренинга [Электронный ресурс]: теория и практика/ Фопель К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Генезис, 2013.— 272 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/19363>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
5. Маллаев Д.М. Теория и практика психотехнических игр [Электронный ресурс]/ Маллаев Д.М., Гасанова Д.И.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 268 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20419>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

### 9.3. Нормативные правовые документы

1. Положение об образовательных программах высшего образования – программах бакалавриата, программах специалитета, программах магистратуры федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (далее – Положение) разработано в

соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 декабря 2013 г. № 1367, уставом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (далее – Академия).

2. Конвенция ООН о правах инвалидов – основные положения, касающиеся обеспечения доступности для инвалидов объектов социальной инфраструктуры и услуг
3. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»
4. СП 59.13330.2012. «Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения. Актуализированная редакция СНиП 35-01-2001», утвержденный Приказом Минрегиона России от 27 декабря 2011 г. № 605
5. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»
6. Правила организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 22.12.2012 N 1376
7. Методические рекомендации об особенностях обеспечения информационной доступности в сфере теле-, радиовещания, электронных и информационно-коммуникационных технологий, утвержденные Приказом Минкомсвязи России от 25.04.2014 N 108

#### **9.4. Интернет-ресурсы, справочные системы**

1. ЭБС IPRbooks <http://lib.ranepa.ru/base/abs-iprbooks.html>
2. ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>
3. ЭБС Лань <http://lib.ranepa.ru/base/abs-izdatelstva--lan-.html#>
4. Видеохостинг «УниверТВ. Образовательный портал».

### **10. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины (модуля)**

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- лекционные аудитории, оборудованные видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном;
- помещения для проведения семинарских и практических занятий, оборудованные учебной мебелью и техническими средствами обучения (видеопроектор, экран/телевизор, компьютер с комплектом лицензионного ПО, доступ к сети «Интернет»);
- помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации;
- библиотеку, имеющую рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет, базам РИНЦ, Scopus, Web of Science

Дисциплина поддержана соответствующими лицензионными программными продуктами: Microsoft Windows 7 Prof, Microsoft Office 2010, Kaspersky 8.2, СПС Гарант, СПС Консультант.

Программные средства обеспечения учебного процесса включают:

- программы презентационной графики (MS PowerPoint – для подготовки слайдов и презентаций);

- текстовые редакторы (MS WORD), MS EXCEL – для таблиц, диаграмм.

Вуз обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин, обеспечивает выход в сеть Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся включают следующую оснащенность: столы аудиторные, стулья, доски аудиторные, компьютеры с подключением к локальной сети института (включая правовые системы) и Интернет.

Для изучения учебной дисциплины используются автоматизированная библиотечная информационная система и электронные библиотечные системы: «Университетская библиотека ONLINE», «Электронно-библиотечная система издательства ЛАНЬ», «Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт», «Электронно-библиотечная система IPRbooks», «Научная электронная библиотека eLIBRARY» и др.