

УДК 37.022:005.935.33

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕСТОВ КАК МЕТОДА АКТИВИЗАЦИИ
ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

В. В. БЫКОВ

Учреждение образования

«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ
АКАДЕМИЯ»

Горки, Беларусь

В учебном плане подготовки специалистов «Коммерческая деятельность» и «Мировая экономика» предусмотрено изучение дисциплины «Организация и техника ведения переговоров». Половина часов отводится для проведения практических занятий. Занятия направлены на приобретение практических знаний и умений при ведении переговоров. В структуре тематики практических занятий отрабатывается тема «Формирование делегации» для ведения виртуальных переговоров.

Умение вести переговоры, их успех зачастую зависит от качественного состава делегации.

Работа в составе делегации – это работа в команде, где от вклада и ответственности каждого зависит общий успех дела. Команда может быть неоднородной, но переговорщики должны дополнять друг друга. Одни члены делегации хорошо формулируют предложения, другие – выдвигают идеи. Главное – все члены делегации должны работать вместе и выступать как единое целое. Поэтому при формировании состава делегации важно учитывать как профессиональные качества (высокий уровень профессионализма), так и личностные особенности членов делегации.

Немаловажное значение в успешном проведении переговоров имеет налаживание межличностных отношений. Межличностные отношения способствуют проявлению деловых и личных качеств, но могут и ухудшать их реализацию. Если участнику переговоров не нравятся личные качества партнера и он, не обращая внимания на суть обсуждаемых вопросов, будет сконцентрирован на этом аспекте, дело от этого только проиграет. И, напротив, при позитивном отношении друг к другу участники переговоров оказываются в большей степени нацеленными на поиск взаимовыгодных решений.

Для формирования команды переговорщиков в учебной группе авторами использовались специально подобранные тесты. С их помощью изучались варианты приверженности студентов к различным стилям ведения деловых бесед: стиль переговоров – уступчивость, цель – соглашение; стиль переговоров – жесткость, давление, цель – только победа, причем односторонняя; стиль переговоров – сотрудничество, цель – взаимовыгодные решения. При формировании состава «делегации» для ведения переговоров предпочтение отдавалось третьему варианту.

Изучалось и такое свойство, как агрессивность. Это свойство личности, по сути есть не что иное, как сознательное стремление нанести определенный ущерб, сделать неприятность партнеру, собеседнику. Эта черта характера присуща, к сожалению, многим и проявляется она в различных ситуациях, в том числе и при проведении переговоров, в деловых беседах. Тесты помогают установить в определенной мере степень выраженности агрессивности. В нашем примере склонность к агрессивным импульсам среди студентов в отношении к окружающим и потере контроля над собой проявляется у 68 % студентов. Для этой части студентов свойственны высказывания, а также их формы и элементы, им сопутствующие, характерные агрессивному поведению. Агрессивность эта может выражаться в негативной оценке знакомых, близких, повышением голоса, использовании чрезмерно острых аргументов при оспаривании собственной точки зрения. Доброжелательные отношения проявляются у 32 % студентов.

Применялся также специальный тест для изучения коммуникативности студентов, умению слушать партнера, собеседника. Как показал опрос, большинство студентов относится к хорошим собеседникам (68 %), однако, 32 % респондентам присущи отдельные недостатки, им не хватает некоторых достоинств хорошего собеседника.

При отборе состава «делегации» определялись также коммуникативно-лидерские качества, роль которых чрезвычайно важна в переговорном процессе.

Подбирая состав делегации на переговоры, следует включать в ее состав людей коммуникативных, умеющих налаживать деловые отношения между партнерами по переговорам, настроенных на взаимопонимание и сотрудничество.

По итогам занятий на эту тему на каждого студента на основе материалов тестирования составляются письменные характеристики, которые представляются вместе с данными тестирования в группу экспертов из числа студентов, назначенных преподавателем. Эксперты анализируют характеристики и данные само тестирования по соответствующей методике и проводят отбор в состав «делегации» на переговорах в количестве 4-5 человек. Кроме метода тестирования, при проведении практических занятий активно используется метод кейсов (анализ ситуационных задач на примере конкретных случаев). Суть его заключается в осмыслении, критическом анализе и решении конкретных ситуаций, которые обсуждаются на занятиях и служат важнейшим средством активизации познавательного процесса студентов. Метод кейсов является тем инструментом, с помощью которого значительно облегчается и качественно улучшается обмен идеями в группе обучаемых. Занятия, основанные на методе кейсов, помогают освоить правила ведения деловых переговоров, дискуссий.

Считаем, что подобные методы обучения, стимулирующие познавательную деятельность студентов, необходимо использовать при проведении практических занятий по другим дисциплинам и прежде всего дисциплинам управленческого цикла.