

ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ Познавательной АКТИВНОСТИ И СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ

*Исаева Наталия Васильевна**, кандидат филологических наук, доцент, nv.isaeva@mail.ru,

*Чирич Ирина Викторовна**, кандидат филологических наук, доцент, chirich@yandex.ru,

*ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет»,
Москва, Российская Федерация

В высшем образовании все чаще наряду с традиционными методами обучения применяются интерактивные методы. Использование интерактивных технологий способствует активному вовлечению учащихся в процесс обучения, содействует пробуждению их познавательной и творческой инициативы, формирует навыки командного взаимодействия, обеспечивает формирование критического мышления, навыков анализа и самоанализа, содействует развитию коммуникативных компетенций студентов, в том числе связанных с будущей профессиональной деятельностью. Проведение практических занятий в формате деловой/ ролевой игры способствует эффективному решению указанных задач. Игра — это особый вид взаимодействия, в ходе которого происходит моделирование определенного фрагмента реальной жизни с предоставлением последующей свободы деятельности участникам игры. Создание и проведение ролевой игры — сложный процесс, требующий подготовительного этапа, включающего написание сценария игры, четкого распределения ролей между участниками, непосредственного проведения самой игры и этапа рефлексии, анализа достигнутых результатов, взаимной и самооценки деятельности игроков. Авторы статьи делятся своим опытом проведения деловой игры в форме делового собеседования при приеме на работу на практических занятиях дисциплин «Этика делового общения», «Деловой русский язык», «Русский язык и культура речи». Описана технология подготовки и проведения деловой игры, даны подробные рекомендации по ее применению. Таким образом, авторы статьи собственным педагогическим опытом подтверждают тот факт, что деловая игра является востребованным методом интерактивного обучения, позволяющим активизировать познавательную деятельность студентов, способствующим формированию навыков делового общения и становлению личности будущего профессионала.

Ключевые слова: интерактивные методы обучения, имитация профессиональной ситуации, деловая игра

Для цитирования: Исаева Н.В., Чирич И.В. Деловая игра как средство активизации познавательной активности и способ формирования профессиональных компетенций студентов // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. Т. 11. 2017. № 3. С. 56–63.

Статья поступила в редакцию: 24.05.2017, принята к публикации: 3.07.2017.

BUSINESS GAME AS A MEANS OF STIMULATING COGNITIVE ACTIVITY AND A METHOD OF FORMING STUDENTS' PROFESSIONAL COMPETENCE

*Nataliya V. Isaeva**, Cand. Sci. (Philology), Associate Prof., nv.isaeva@mail.ru,

*Irina V. Chirich**, Cand. Sci. (Philology), Associate Prof., nv.isaeva@mail.ru,

*Moscow Polytech University, Moscow, Russian Federation

Today interactive methods are increasingly used along with traditional teaching methods in higher education. The use of interactive technologies contributes to the active involvement of students in the learning process, promotes the awakening of their cognitive and creative initiative, forms their teamwork skills, ensures the formation of critical thinking, analysis and self-analysis skills, and promotes the development of students' communicative competencies, including those related to future professional activities. Practical exercises in the format of business or role playing games contribute to the effective solution of these tasks. The game is a special kind of interaction, during which a certain fragment of real life is simulated, with the subsequent freedom of activity for the participants of the game. Creating and running a role-playing game is a complex process that requires a preparatory stage, including the writing of a game scenario, a clear distribution of roles between participants, the actual running of the game itself and the stage of reflection, analysis of the achieved results, and the mutual and self-evaluation of the players' activities. The authors share their experience of a business game in form of a job interview on the subjects on "Ethics in business communication", on "Business Russian language", and "Russian language and culture of speech." The article describes the technology for preparing and running a business game, and gives detailed recommendations on how to use it. Thus, the authors of the article with their own pedagogical experience confirm the fact that the business game is a demanded method of interactive learning, which allows activating cognitive activity of students, and contributes to the formation of business communication skills and the personality of a future specialist.

Keywords: *interactive methods of teaching, simulation of professional situation, business game*

For citations: *Isaeva N.V., Chirich I.V., Business game as a means of stimulating cognitive activity and a method of forming students' professional competence. Vestnik Assotsiatsii vuzov turizma i servisa, 2017, vol. 11, no. 3, pp. 56–63 (In Russ).*

Развитие высшего образования во все времена являлось одним из важнейших показателей развития общества и государства в целом. Стремительный рост научных исследований в различных областях знания, технические достижения, формирование информационного общества, процессы глобализации и многие другие факторы ставят перед образованием вполне конкретные задачи, сформулированные, в том числе в Федеральной целевой программе развития образования на 2016–2020 гг.: «Необходимо продолжить уже начатые преобразования, призванные обеспечить переход от системы массового образования, характерной для индустриальной экономики, к необходимому для создания инновационной, социально ориентированной экономики непрерывному индивидуализированному образованию для всех, развитию образования, связанному с мировой и отечественной фундаментальной наукой, ориентированному на формирование творческой социально ответственной личности». В ходе реализации поставленных перед образованием современными условиями развития общества задач важным становится не только изменение программ содержания изучаемых дисциплин, но и форм и методов организации учебного процесса, внедрение личностно ориентированных

технологий, основанных на активном участии студентов в процессе обучения.

В связи с этим в учебных программах дисциплин, изучаемых в высшей школе, наряду с традиционными формами обучения все большую роль начинают играть инновационные, в том числе интерактивные, методы обучения, применение которых в полной мере отвечает задачам формирования творческой, активной, профессионально ориентированной личности [9, с. 224]. Преподавателям недостаточно быть компетентными только в области своей специальности и преподаваемой дисциплины, им необходимо уметь организовывать лекционные и практические занятия таким образом, чтобы они максимально способствовали раскрытию познавательного потенциала учащихся, стимулировали развитие творческой и коммуникативной компетенций будущих профессионалов своего дела. И хотя новые взгляды на обучение, смена стиля и методов преподавания не всегда с энтузиазмом воспринимаются работниками высшей школы, нельзя игнорировать изменившиеся потребности современной экономики, развития мирового сообщества в целом, а также данные исследований, подтверждающих, что использование активных подходов в обучении является наиболее эффективным путем, способствующим

всестороннему развитию и обучению студентов (см., например, работы С.В. Базилевич и др. [1], Н.Н. Двумичанской [7], О.М. Замятиной [8], О.А. Змазевой, Н.В. Исаевой [9], М.Л. Ивлевой, Н.Р. Саенко [10], М.М. Крюкова, Л.И. Крюковой [11], М.Н. Черкасова [13] и мн. др.).

В переводе с англ. – interactive < inter – «взаимный», act – «действовать» – основанный на взаимодействии. Соответственно, интерактивное обучение – это такая форма организации познавательной деятельности, в ходе которой учащиеся и преподаватель активно взаимодействуют друг с другом, учащиеся совместно решают учебные проблемы, моделируют ситуации, оценивают действия других и свое собственное поведение, погружаются в реальную атмосферу сотрудничества, учатся сообща находить правильные решения поставленных задач.

Следовательно, основными задачами интерактивного обучения являются:

- пробуждение у учащихся интереса к изучаемым дисциплинам;
- организация взаимодействия между членами коллектива, группы;
- обучение работе в команде, основанное на терпимости и уважении к любой точке зрения;
- формирование ценностно-ориентационного единства группы, понимание роли лидера и его ответственности за принятие решений;
- развитие навыков анализа и самоанализа в процессе групповой рефлексии;
- формирование мотивационной готовности к межличностному взаимодействию не только в учебных, но и в профессиональных ситуациях;
- развитие осознанных коммуникативных компетенций студентов.

Большинство исследователей и практиков интерактивного обучения выделяют в качестве основных имитационных и неимитационных методов обучения следующие: тематические дискуссии (круглый стол, дебаты, диспут, пресс-конференция); работа в малых группах, в том числе так называемое спарринг-партнерство; тренинги делового/ профессионального общения; кейс-стади (анализ конкретных профессиональных ситуаций общения); проектно-ориентированные задания; интерактивные лекции; игровое /ролевое моделирование.

Не претендуя на всесторонний анализ всех методов интерактивного обучения студентов высшей школы, авторы статьи хотели бы поделиться накопленным положительным опытом проведения практических занятий по

дисциплинам «Этика делового общения», «Деловой русский язык», «Русский язык и культура речи» с использованием игровых, имитационных методов обучения. Основным и дополнительным предметом изучения указанных дисциплин является рассмотрение деловых отношений через призму этических категорий и норм поведения; выделение элементов профессионального взаимодействия на фоне общего коммуникативного поведения. Сюда относятся этические аспекты деловой беседы, ведение переговоров с партнерами, деловой переписки и телефонных переговоров, вопросы профессиональной конкуренции и выстраивания партнерских отношений. Важным разделом дисциплин является изучение показателей морально-нравственных ценностей характера делового человека, таких как профессиональная честь, достоинство, справедливость, уважение к людям, обязательность, доброжелательность, толерантность и т.д. Изучение учебных дисциплин должно помочь студентам освоить теорию современной деловой этики и практики деловой коммуникации, а также сформировать умение применять полученные теоретические знания в практической деятельности при осуществлении профессиональной деятельности и делового общения.

Одним из таких методов, позволяющим эффективно решить указанные задачи, является учебная деловая игра. Деловая/ ролевая игра – это особый вид человеческого взаимодействия, ставящий своей целью моделирование заданной реальности, с предоставлением последующих свобод действий ее участникам в рамках этой реальности. Ролевые игры способствуют развитию интереса студентов к процессу обучения по дисциплине, формируют и совершенствуют профессиональные речевые умения, способствуют быстрому овладению языком специальности. В обстановке игры учащиеся получают возможность имитировать свои будущие профессиональные обязанности, представляя себя в определенной роли; получают шанс обдумать и осмыслить свое поведение в той или иной ситуации делового общения, тем самым подготовиться к возможным ситуациям, в том числе стрессовым, в процессе профессиональной деятельности.

Известный психолог Л.С. Выготский объяснял игру как «царство произвольности, свободы и воображения», где за счет оперирования чистыми значениями и смыслами создаются мнимые ситуации и происходит «иллюзорная

реализация нереализуемых желаний» [5, с. 203]. Таким образом, учебная игра может выступать как метод, с помощью которого педагог ускоряет, оживляет и уплотняет процесс практического усвоения навыков обучаемых.

В группах Московского политехнического университета промежуточный и итоговый контроль по дисциплинам «Этика делового общения», «Деловой русский язык» проходил в форме деловой игры, подготовка к которой шла в течение всего семестра. Прежде чем использовать такую форму контроля, преподавателю необходимо было донести до учащихся определенные теоретические знания: сведения о законах общения, о типах собеседований, их преимуществах и недостатках, о разных типах вопросов, о способах контроля речевой агрессии, об имидже делового человека и его составляющих и мн. др. Кроме теоретических знаний, студенты много практиковались на семинарских занятиях: отработывали способы конструктивной критики в смоделированных ситуациях, смотрели и анализировали видеоматериалы по проведению собеседований, анализировали и составляли презентации по этике деловых отношений, учились проведению самопрезентации.

Полезными, по нашему мнению, были предварительные задания с использованием видеокейса, поскольку у учащихся практически отсутствует опыт делового общения, им было предложено посмотреть видеоролики в интернете, демонстрирующие реальные профессиональные ситуации, например, цикл передач «Кадры решают» на бизнес-телеканале «Успех», с последующим разбором кейсов на семинарском занятии.

Проведение деловой игры включает ряд обязательных этапов. Первый этап – подготовительный: знакомство с целью и задачами игры, распределение ролей между участниками. Роли распределяются игроками самостоятельно или преподаватель рекомендует некоторых студентов на определенные должности (причем, если студент не был в течение всего семестра активен, то ему предлагают в игре более активную и ответственную роль, чтобы он смог ощутить суть этой работы и попробовать себя в новой роли, что будет полезно в будущем). Поскольку иногда прямое назначение на роль может вызвать несогласие или даже протест учащихся, преподаватель со студентами принимает коллегиальное решение. Если не получается задействовать всех учащихся, то неиграющим может быть предложено выполнить аналитический анализ

увиденного, что является не самой простой задачей, с которой справиться под силу не каждому. Наблюдающим за процессом игры, назовем их аналитиками, нужно очень внимательно отслеживать события игры, а затем описать их, подвести итоги проделанной работы, чтобы каждый участник мог услышать мнение о себе со стороны, обратить внимание на сильные и слабые стороны игроков. Аналитику нужно правильно подобрать критические замечания в адрес игроков, чтобы не вызвать недовольство играющих, не нарушить этику делового общения.

После распределения ролей обязательно следует инструктирование играющих. Инструкция о ходе игры должна быть четкой, наглядной, лаконичной, т.к. студенты должны будут проделать масштабную работу. При подготовке к игре предполагается большая самостоятельная работа ее участников, связанная с поиском, переработкой и интерпретацией необходимой информации по теме игры.

Следующий этап – проведение игры. В ходе этого этапа участники активно взаимодействуют друг с другом в рамках заданной деловой ситуации в соответствии с указанными ролью целями: для соискателей – это выгодное представление себя, получение искомой вакансии; для работодателей – взвешенная оценка профессиональных и моральных качеств претендентов на вакансии, отбор квалифицированных кадров.

Завершающий этап – обсуждение, иногда этот этап можно назвать «дибрифинг», или «рефлексия». На данном этапе участникам необходимо выйти из своих ролей, обсудить ситуацию, ход игры и сделать выводы.

Обсуждение обычно включает следующие этапы.

1. Описание поведенческих реакций участников, которые имели место в игре.
2. Анализ причин того или иного поведения игроков.
3. Планирование последующих действий (выяснение того, как полученный в игре опыт может быть воплощен в жизнь).

Студенты в качестве итоговой или промежуточной аттестации (по выбору преподавателя) должны были провести деловую игру «Собеседование при приеме на работу», практическая цель которой – выработать устойчивые навыки владения профессиональной речью в условиях, приближенных к реальным. Деловые игры, как правило, носят конкретный характер, связаны с определенной ситуацией делового общения, а

процедура собеседования при приеме на работу является самой первой ступенькой на пути к будущей профессиональной деятельности. От того, как соискатель проявит себя на, возможно, первом в своей жизни интервью, во многом может зависеть его будущая профессиональная деятельность. Общение во время проведения игры должно опираться на факты, расчеты, реалии, связанные с будущей специальностью учащихся, а также должен учитываться жизненный опыт играющих, иначе игра будет малопродуктивной, а может и вообще не получиться. Учащимся примерно за три недели до зачета (проведения игры) были даны следующие задания:

- придумать название организации-работодателя (новая фирма, филиал или просто расширение штата) и направление ее деятельности, профессионально связанное с будущей специальностью студентов;

- определить должности, на которые будут претендовать соискатели (хорошо, если будут должности как руководящего, так и рядового состава);

- подготовить презентацию фирмы (с учетом аудитории, перед которой она будет проведена);

- определить, кто будет работодателями, а кто соискателями вакансий;

- экспертам-аналитикам продумать критерии, по которым будет оцениваться игра;

- соискателям составить резюме, соответствующее той должности, на которую они будут претендовать, а также требованиям, предъявляемым к составлению личных бумаг делового стиля.

Как правило, группа делится на три подгруппы:

1) эксперты: разрабатывают критерии оценивания поведения соискателей и работодателей. Чаще всего состав этой подгруппы определяет преподаватель, т.к. студенты-эксперты должны уметь, с одной стороны, детализировать, а с другой – обобщать и систематизировать информацию;

2) работодатели: озвучивают презентацию фирмы, компании, готовят разного типа вопросы для соискателей, продумывают тип собеседования (один на один, групповое), форму отказа тем соискателям, которые не пройдут собеседование и т.д.;

3) соискатели: составляют резюме, готовят свои вопросы к работодателям, но основные навыки они демонстрируют непосредственно на самой игре в отличие от других участников.

Например, студентам, обучающимся по программе «Иноватика», необходимо было открыть фирму, связанную с их будущим профилем работы. Они придумали компанию New Life, в которую набирали дизайнеров, веб-маркетологов, IT-специалистов. Ребята разделились на группы и работали сплоченно и слаженно, были очень заинтересованы, что проявлялось в большом количестве вопросов, которые они задавали в процессе подготовки игры. Работодатели подготовили разнообразные вопросы, среди которых были открытые, закрытые, переломные, направляющие, провокационные (например, «Что вас раздражает в людях и как вы с этим справляетесь?») и др. Соискатели заранее самостоятельно готовили резюме в соответствии с последними требованиями, которые предъявляются к этой бумаге официально-делового стиля, в котором указывали реальные сведения о себе. В ходе собеседования претенденты на вакансии старались быстро адаптироваться к стрессовым ситуациям, тем самым четко давая понять работодателям, что они готовы к разным условиям, возникающим в ходе рабочего процесса. Каждый из участников собеседования должен был представить себя как квалифицированного работника на рынке труда, продемонстрировав, в том числе навыки проведения самопрезентации в формате Elevator Speech.

Эксперты с учетом разработанных ими критериев оценивали умения и навыки ведения беседы работодателями и соискателями. Особое внимание уделялось следующим вопросам:

- конгруэнтность во время проведения собеседования;

- соблюдение временных рамок;

- внешний вид участников игры с учетом требований, предъявляемых к деловому имиджу;

- соблюдение законов общения;

- использование невербальных средств общения;

- грамотность речи и т. д.

На роль генерального директора был выбран наделенный лидерскими задатками, коммуникативно раскрепощенный студент. Кроме директора, на собеседовании присутствовали менеджер по персоналу, руководители отделов, в которые набирались сотрудники, психолог, оценивавший психологическое состояние желающих устроиться на работу.

Открыли собеседование представители фирмы небольшой презентационной речью, в которой дали общую информацию: название фирмы,



Рис. 1. Первые соискатели
Fig. 1. The first applicants



Рис. 2. Лидерские качества в игре может проявить каждый
Fig. 2. Everybody can show leadership qualities in the game



Рис. 3. Принятие решения – дело нелегкое
Fig. 3. Making the decision is a difficult matter

направление деятельности, перспективы развития, кадровая политика и т.д. После этого началась сама деловая беседа. После заслушивания всех претендентов комиссия приняла решение о приеме на работу из числа тех, кто участвовал в собеседовании. Эйчары объявили список принятых на работу и не прошедших собеседование соискателей, комментируя, чем был мотивирован выбор. Таким образом, деловая игра помогла систематизировать теоретические знания, полученные на занятиях, а также дала возможность попробовать учащимся свои силы на практике. Исходя из опыта проведения практических занятий в форме деловой /ролевой игры, а в методической копилке авторов статьи есть и другие разработанные и реализованные игры, например, «Деловые переговоры», «Производственное совещание», полагаем, что:

1) деловая игра является эффективным методом проведения практических занятий, позволяющим реализовать теоретические знания на практике;

2) деловая игра стимулирует познавательную и творческую активность студентов, способствует пробуждению интереса к изучаемой дисциплине;

3) в ходе подготовки и проведения занятий в игровой форме приобретаются навыки самостоятельного поиска необходимого учебного и практического материала, работы с учебной и иной литературой, интернет-ресурсами, развивается критическое мышление;

4) в процессе игровой деятельности учащиеся получают возможность работать в команде, учиться устанавливать эффективную коммуникацию в процессе совместной деятельности;

5) деловая игра всемерно способствует формированию профессиональных компетенций, дает реальную возможность проявить себя в той или иной ситуации делового общения;

6) включение деловой игры в процесс обучения предполагает тщательную подготовительную работу (написание сценария, правил игры, формулирование заданий, распределение ролей и т.п.), продуманное и логичное встраивание игрового действия в систему занятий и не может быть самоцелью. Только тогда деловая игра будет гармоничным и эффективным методом, реализующим задачи современного образования.

Литература:

1. *Базилевич С.В., Брылова Т.Б., Глухих В.Р., Левкин Г.Г.* Использование инновационных и интерактивных методов обучения при проведении лекционных и семинарских занятий // Наука Красноярья. 2012. № 4 (04). С. 103–112.
2. *Бургат В.В.* Деловая игра как метод активного обучения // Сибирский торгово-промышленный журнал. 2014. № 1(14). С. 48–50.
3. *Васильева Т.С.* Деловая игра как метод активного обучения студентов // Вестник МГУ. 2013. № 1. С. 153–156.
4. *Вербицкий А.А.* Деловая игра как форма контекстного обучения и квазипрофессиональной деятельности студентов // Педагогика и психология образования. 2009. № 4. С. 73–84.
5. *Выготский Л.С.* Игра и ее роль в психическом развитии ребенка. СПб.: Каро, 2001. 327 с.
6. *Дворковая М.В., Куренкова Е.А.* Образовательная игра как современное направление развития активного обучения // Историческая и социально-образовательная мысль. Краснодар. Т. 8. 2016. № 1–2. С. 191–195.
7. *Двуличанская Н.Н.* Интерактивные методы обучения как средство формирования ключевых компетенций // Электронное научно-техническое издание «Наука и образование». 2011. № 4. [Электронный ресурс]. <http://technomag.edu.ru/doc/172651.html> (дата обращения: 15.03.2017).
8. *Замятина О.М. и др.* Технология проектно-ориентированного обучения в инженерном образовании / О.М. Замятина, П.И. Мозгалева, М.А. Соловьев, Л.А. Боков, А.Ф. Поздеева // Высшее образование сегодня. 2013. № 12. С. 68–74.
9. *Змазнева О.А., Исаева Н.В.* Опыт внедрения принципов проектно-ориентированного обучения в образовательные программы общегуманитарного модуля (на примере программы дисциплины «Русский язык и культура речи») // Тамбов на карте генеральной: социально-экономический, социокультурный, образовательный, духовно-нравственный аспекты развития региона: Матер. Всерос. научн. конф. Мичуринск: МГАУ, 2016. С. 223–226.

10. *Ивлева М.Л., Саенко Н.Р.* Особенности применения кейс-метода в курсе «Педагогика и психология высшей школы» // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. Т. 9. 2016. № 2. С. 59–67.
11. *Крюков М.М., Крюкова Л.И.* Принципы отражения экономической действительности в деловых играх. М.: Наука, 1988. 205 с.
12. *Оринчук В.А., Туватова В.Е.* Практика применения инновационных образовательных технологий в высшей школе // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2014. № 4 (16). С. 137–140.
13. *Черкасов М.Н.* Инновационные методы обучения студентов // XIV Межд. заочн. научно-практическая конф. «Инновации в науке». Новосибирск, 2012. С. 124–128.
14. *Черновол М.П., Чирич И.В., Штукарева Е.Б.* Проектные технологии как способ формирования коммуникативной компетенции учащихся многонациональных классов // Вестник Южно-Уральского государственного университета, сер. «Образование. Педагогические науки» Т. 6, № 2, 2014. С. 33–40.

References:

1. *Bazilevich S.V., Brylov T.B., Glukhikh V.R., Levkin G.G.*, Use of innovative and interactive teaching methods in conducting lectures and seminars. *Nauka Krasnoyarsk*, no. 4(04), 2012, pp. 103-112. (In Russ).
2. *Burgat V.V.*, Business game as a method of active learning. *Sibirskii torgovo-promyshlennii zhurnal*, no. 1(14), 2014, pp. 48-50. (In Russ).
3. *Vasil'eva T.S.*, Business game as a method of active student learning. *Vestnik MGU*, no. 1, 2013, pp. 153-156. (In Russ).
4. *Verbitskii A.A.*, Business game as a form of contextual learning and quasi-professional activity of students. *Pedagogika i psikhologiya obrazovaniya*, no. 4, 2009, pp. 73-84. (In Russ).
5. *Vygotskii L.S.*, The game and its role in the child's mental development. St. Petersburg: Karo, 2001, 327 p. (In Russ).
6. *Dvorkova M.V., Kurenkova E.A.*, Educational game as the modern direction of development of active learning. *Istoricheskaya i sotsial'no-obrazovatel'naya mysl'*, vol. 8, no. 1-2, 2016, pp. 191-195. (In Russ).
7. *Dvulichanskaya N.N.*, Interactive methods of teaching as a means of forming key competencies. *Elektronnoe nauchno tekhnicheskoe izdanie «Nauka i obrazovanie»*, no. 4 2011, 10 p. [Electronic resource]. (In Russ.) Available at: <http://technomag.edu.ru/doc/172651.html> (Accessed on March 15, 2017).
8. *Zamyatin O.M., Mozgaleva P.I., Soloviev M.A., Bokov L.A., Pozdeeva A.F.*, The technology of project-oriented learning in engineering education. *Vyshee obrazovanie segodnya*, no. 12, 2013, pp. 68-74. (In Russ).
9. *Zmazneva O.A., Isaeva N.V.*, Experience in implementing the principles of project-oriented learning in the educational programs of the humanitarian module (on the example of the program of the discipline "Russian Language and Culture of Speech"). Tambov on the general map: social and economic, social and cultural, educational, spiritual and moral aspects of the region: Proceedings of Russian Scientific Conference. Michurinsk: MGAU, 2016, pp. 223-226. (In Russ).
10. *Ivleva M.L., Sayenko N.R.*, Features of the application of the case method in the course "Pedagogy and psychology of higher education" for PhD students. *Vestnik Assotsiatsii vuzov turizma i servisa*, vol. 9, no. 2, 2016, pp. 59-67. (In Russ).
11. *Kryukov M.M., Kryukova L.I.*, Principles of reflection of economic reality in business games. Moscow: Nauka, 1988, 205 p. (In Russ).
12. *Orinchuk V.A., Tuvatova V.E.*, Practice of application of innovative educational technologies at the higher school. *Professional'noe obrazovanie v Rossii i za rubezhom*, no. 4(16), 2014, pp. 137-140. (In Russ).
13. *Cherkasov M.N.*, Innovative methods of teaching students. XIV International Extramural Scientific and Practical Conference "Innovations in science". Novosibirsk, 2012, pp. 124-128. (In Russ).
14. *Chernovol M. P., Chirich, I. V., Shtukareva E. B.*, Project technologies as a way of developing communicative competence in a multicultural classroom. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta*, ser. «Образование. Педагогические науки», vol. 6, no. 2, 2014, pp. 33-40. (In Russ).