

Е. С. Симоненко

**ОСВОЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ
ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДЕЛОВЫХ ИГР
И ПРОБЛЕМНЫХ ЛЕКЦИЙ**

Рассмотрены основные проблемы образовательного процесса в современных условиях на примере подготовки специалистов в области страхования. Особенностью данной статьи является предложение автора применять активные методы обучения (АМО). Содержится анализ таких методов, как деловые игры и проблемные лекции. Сделан вывод о целесообразности использования данных методов для развития профессиональных навыков будущих специалистов.

This article considers the basic problems of the educational process in the modern conditions in the cases training insurance specialists. The author suggests applying the active training methods in the educational process. The article offers an analysis of such methods as business games and problem-centered lectures. The author emphasises the need to use such methods in developing the professional skills of future specialists.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, активные методы обучения, страхование, проблемная лекция, деловая игра.

Key words: professional competences, active training methods, insurance, problem-centred lecture, business game.



В настоящее время страхование — это один из самых развивающихся видов экономической деятельности. Всё чаще в средствах массовой информации, в специализированных экономических изданиях и других источниках можно услышать о возрастающей роли страхования в нашей жизни. Ввиду существующей тенденции возникает необходимость подготовки специалистов в данной области. С одной стороны, нужно, чтобы росло число профессионалов страхового дела, а с другой — появляется и потребность в людях, которые могли бы грамотно и качественно обучить будущих квалифицированных работников. Такую задачу решает специальность «Профессиональное обучение» (по отраслям) специализации «Страховое дело». По ней готовят будущих преподавателей страховых дисциплин средних профессиональных образовательных учреждений.

135

Для достижения главной цели — подготовки высококвалифицированных кадров страхового дела — важно решить следующие задачи:

1. Развить у будущих специалистов осознанный интерес к профессии.
2. Поддерживать постоянную мыслительную активность на занятиях.
3. Формировать профессиональные компетенции в области как страхования, так и менеджмента, маркетинга и экономики, поскольку специалист страхового дела должен демонстрировать широкий круг знаний и умений.

Как будущие специалисты страхового дела студенты должны обладать нижеуказанными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности.

1. Реализация различных технологий продаж (агентских, брокерских, банковских, прямых офисных).
2. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).
3. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) [10].

Также любой специалист в страховании должен сочетать основные профессиональные компетенции менеджера, маркетолога и экономиста ввиду неразрывной связи этих областей деятельности со страховой.

Будущим студентам-управленцам следует овладеть специальными знаниями и способностью использовать их в повседневной работе по руководству предприятием. Можно выделить следующие требования к их компетенции:

1. Умение мыслить стратегически и управлять в реальном масштабе времени.
2. Знание должностных и функциональных обязанностей, способов и методов достижения целей и усиления эффективности работы.
3. Умение налаживать внешние связи с организациями-партнерами и органами управления (государственными, региональными и пр.).
4. Способность к самооценке, конструктивному анализу своих действий и непрерывному повышению квалификации.
5. Навык создания атмосферы доверия, партнерства, единства целей и действий [2].



Основные задачи сотрудника страховой компании – уметь общаться с клиентом, убеждать его в необходимости приобретения страхового продукта, а также продавать страховые услуги. Следовательно, в процессе обучения студент должен освоить и главные навыки маркетолога:

1. Разработка стратегий сбыта.
2. Выбор каналов распределения, организация системы товародвижения и продаж.
3. Проведение целенаправленной товарной политики.
4. Определение ценовой политики.
5. Создание системы маркетинговых коммуникаций по формированию спроса и стимулированию сбыта (продаж) [10].

136

Кроме того, специалист страхового дела обязан быть компетентен и в экономической сфере, так как страхование – особый вид экономических отношений. Значит, должны быть сформированы соответствующие компетенции и способности:

1. Собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.
2. Выполнять нужные для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы согласно принятым в организации стандартам.
3. Осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
4. Выбирать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы.
5. Осмысливать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать эти сведения для принятия управленческих решений.
6. Собирать необходимые данные, обращаясь к отечественным и зарубежным источникам информации, анализировать их и готовить информационный обзор и/или аналитический отчет.
7. Организовывать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта [11].

Овладение перечисленными компетенциями является достаточно сложной задачей для обучающихся и преподавателей. Студенты должны не только изучить и освоить материал, но и уметь эффективно пользоваться полученными знаниями и умениями, а также грамотно информировать окружающих.

Один из наиболее эффективных способов подготовки будущих специалистов – это применение активных методов обучения. В области страхования данная методика еще не имеет широкого распространения, однако уже довольно хорошо зарекомендовала себя в других учебных отраслях. Таким образом, актуальность статьи заключается в перенесении имеющегося в теории и практике образования опыта использования активных методов обучения в новую сферу деятельности,



получающую в России сегодня повсеместное распространение, – страхование.

Основное назначение данных методов – заставить студентов активно работать в течение всего занятия независимо от того, является ли оно практическим или лекционным. Многие исследователи изучали активные методы обучения (АМО) и давали свои определения этого понятия. В общем виде можно сказать, что АМО – методы, стимулирующие познавательную деятельность занимающихся. Они строятся в основном на диалоге, предполагающем свободный обмен мнениями о путях разрешения той или иной проблемы, характеризуются высоким уровнем активности учащихся. Возможности методов (в смысле активизации учебной и учебно-производственной деятельности) различны, они зависят от природы и содержания соответствующего метода, способов его использования, мастерства педагога. Активным каждый метод делает тот, кто его применяет [7].

В современной литературе существует большое количество разных классификаций активных методов обучения, одна из самых популярных – классификация, представленная Милой Новик (рис. 1). Дадим небольшую характеристику АМО.

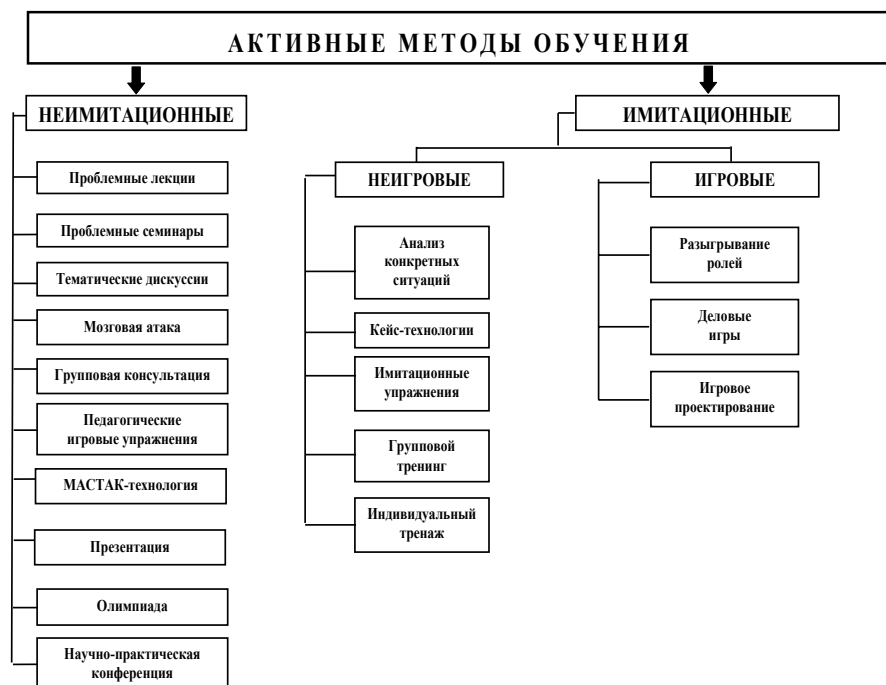


Рис. 1. Классификация активных методов обучения по Миле Новик [4]

Все АМО подразделяются на имитационные и неимитационные. Имитационные методы активного обучения – это такие формы проведения занятий, в которых учебно-познавательная деятельность построена на воспроизведении профессиональной деятельности [1]. Особенная черта имитационных занятий – наличие модели изучаемого



процесса (имитация индивидуальной или коллективной профессиональной деятельности) [4].

К неимитационным относятся традиционные виды занятий: семинары, лекции, практические работы и др. Характерной чертой неимитационных занятий (в отличие от имитационных) является отсутствие модели изучаемого процесса или деятельности. Активизация обучения осуществляется через прямые и обратные связи между обучающими (преподавателями) и обучаемыми (слушателями) [4].

Наиболее распространенным среди неимитационных методов выступает проблемная лекция. Это лекционная форма, в которой познавательная деятельность студентов или учащихся приближается к поисковой, исследовательской. Успешность проблемной лекции обеспечивается совместными усилиями преподавателя и обучаемых. Основная задача лектора — не столько передать информацию, сколько приобщить слушателей к объективным противоречиям развития научного знания и способам их решения. В сотрудничестве с преподавателем учащиеся «открывают» для себя новые знания, постигают теоретические особенности своей профессии или отдельной науки [6].

На наш взгляд, проблемная лекция — это первая ступень приобщения учеников к рассуждению, развитию логического мышления. В высших учебных заведениях данный метод должен совершенствоваться и приобретать большее распространение. Умения логически и стратегически мыслить, систематизировать и оценивать имеющуюся информацию, конструктивно анализировать свои действия являются основополагающими в страховании, что мы можем видеть в перечне главных компетенций, какими должен обладать специалист.

Несмотря на то что страхование скорее точная наука, чем гуманитарная, все же и здесь проблемная лекция может применяться достаточно успешно. Если передавать студентам готовые знания (которые они бездумно конспектируют в свои тетради), то, вероятнее всего, они успешно освоят лишь малую часть передаваемой информации. Следовательно, им придется затем самостоятельно изучать материал, чтобы применить его на практике, а это зачастую бывает не совсем успешно. Если обучающийся не вник в суть излагаемого сообщения, не представил свою точку зрения по данному вопросу и не получил всех необходимых ответов, то при самостоятельном изучении он может прийти к неверным результатам, что, в свою очередь, приведет к бесполезности учебного процесса.

Проблемные лекции позволяют избежать недопонимания, донести информацию до студента и сформировать его профессиональные компетенции. Студент учится определять цели и задачи курса или занятия, выделять основную мысль, формулировать вопросы и грамотно отвечать на них, логически мыслить, выводя из причины следствия, а также правильно реагировать и вести себя в сложных, непредвиденных ситуациях (рис. 2).

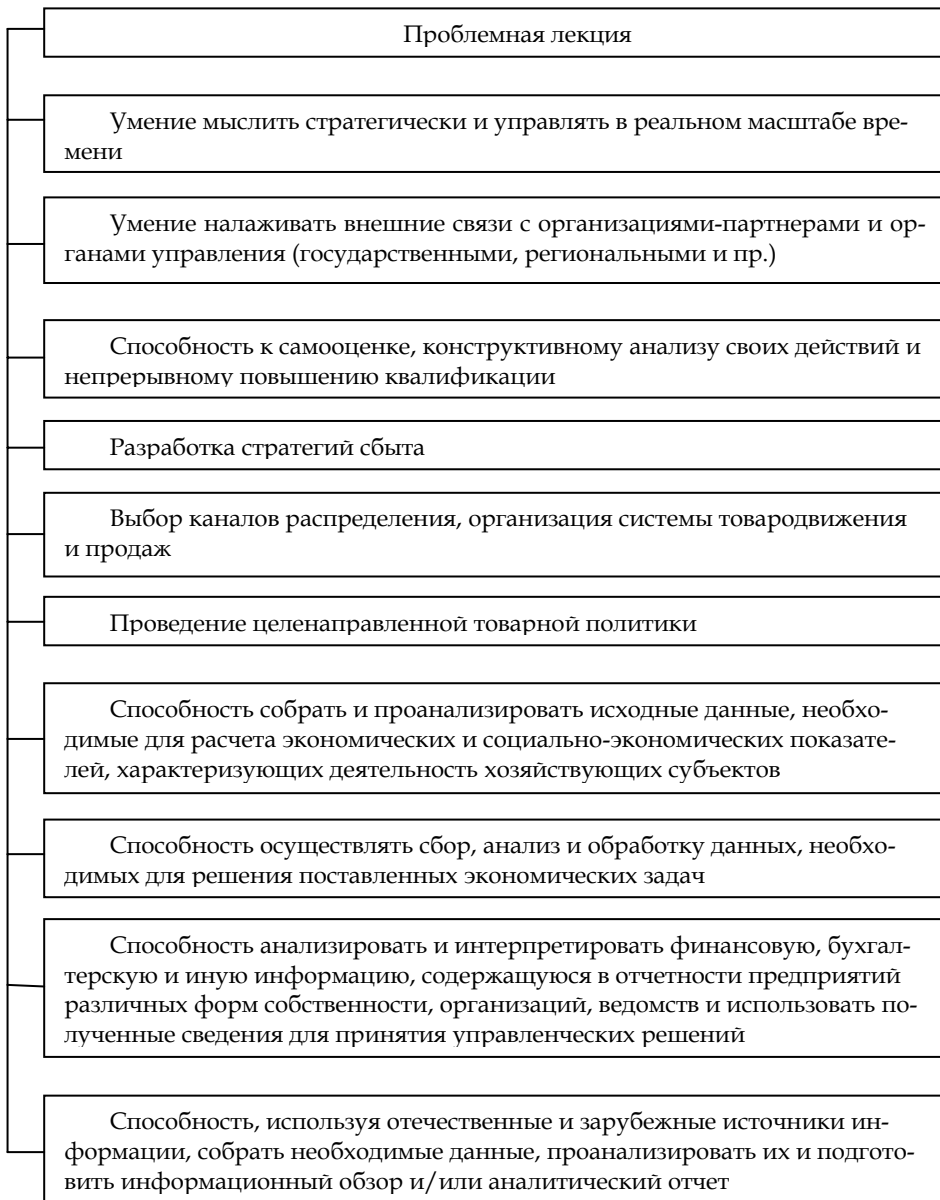


Рис. 2. Компетенции специалиста страхового дела, формируемые при помощи проблемных лекций

Можно рассмотреть конкретный практический пример. Одна из основных и достаточно доступных тем курсов по страхованию – «Страховые посредники». Главный посредник, известный практически каждому, – это страховой агент. Цель занятия – объяснить обучающимся, кто такие страховые агенты, рассмотреть их особенности и основную деятельность. Занятие начинается с простого и общего вопро-



са: «Кто такие агенты?» Если студенты не привыкли к активным методам обучения, то, скорее всего, ответы будут малочисленные и недостаточно уверенные, поэтому задача преподавателя — создать благоприятную атмосферу на занятии (нельзя отвергать ответы студентов, даже если они не совсем верны). При помощи дополнительных вопросов необходимо навести ученика на правильную мысль так, чтобы в итоге он сам ее сформулировал. Если при ответе на вопрос «Кто такой агент?» студенты начинают уходить от темы, надо сразу перевести обсуждение в нужное русло, задав, например, такие вопросы: «Все это правильно, а как агент может работать в страховании?», «На кого будет работать страховой агент?» или «А что же будет делать агент в страховой компании, каковы будут его функции?», «А как вы — генеральный директор страховой компании — будете оплачивать работу агента?».

После выяснения главных понятий и определений основным приемом станет создание проблемной ситуации. Обычно оно начинается с вопросов: «А что, если...» или «Представьте себе, что...». По данной теме можно применить такую ситуацию, способствующую активизации мышления: «Представьте себе, что вам необходимо привлечь в свою страховую компанию нового клиента, но ваш потенциальный клиент явно колеблется в принятии решения. Каковы будут ваши действия?». После некоторого обдумывания вопроса студентам нужно представить свое решение проблемы, причем в процессе ответа будут возникать новые вопросы и ситуации, требующие конкретных решений. В результате студент сможет сам назвать качества страхового агента. И так посредством постоянной постановки новых вопросов, вызывающих новую задачу или проблему, студенты начинают их решать, приходя к соответствующим выводам и формулируя ответы. Затем целесообразно сделать необходимые выводы, соответствующие теме занятия. В итоге, поскольку обучающийся сам был заинтересован в поиске ответа, информация, пройденная на занятии, лучше усваивается. Это можно проверить в ходе тестирования, контрольной работы или таких методов, как тематическая беседа, дискуссия, семинар. Также можно попрактиковаться в применении полученных знаний, используя еще один важный метод активного обучения — деловую игру.

М. Новик в своей статье «Современные технологии в образовании» дает следующее определение деловой игры: «Деловая игра — это имитационное моделирование процессов управления производством и профессиональной деятельностью людей в условных ситуациях с целью изучения и решения возникших проблем» [4, с. 18].

Исследовательница выделяет ряд обязательных признаков деловой игры:

- постановка проблемы управления социально-экономической или социально-психологической системой;
- общие цели всего игрового коллектива;
- наличие нескольких ролей и в соответствии с ними различие интересов (конфликт) участников, назначенных выполнять эти роли. Различие интересов может иметь место из-за неодинакового положения тех или иных участников в системе (разные системные интересы). Но в то же время возможен вариант деловой игры, в которой коллектив



обучающихся разбивается на однотипные группы с идентичными ролями внутри них. Каждая группа решает одну и ту же проблему в одинаковых условиях. Таким образом, конфликт между группами носит соревновательный характер, а игра называется соревновательной [4].

Деловая игра отличается от других методов обучения тем, что дает возможность участникам «прожить» некоторое время в изучаемой производственной ситуации, приобрести опыт профессиональной деятельности в новых условиях [5]. Основная цель проведения деловых игр — дать обучающимся практику принятия решений в условиях, приближенных к реальным [4]. В страховании данная практика необходима, поскольку спецификой этой деятельности является постоянное решение проблемных ситуаций, опирающееся на умение налаживать внешние связи, проведение товарной и ценовой политики, создание системы маркетинговых коммуникаций, а также способность анализировать экономические показатели, выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей (что мы также можем увидеть в списке требуемых профессиональных компетенций страховщика).

В деловых играх специально создается напряженная конфликтная ситуация, вынуждающая учащихся принимать решения для достижения конкретной цели в условиях неполноты предоставляемой им информации, ограниченности материальных и временных ресурсов, нередко противодействия со стороны руководства и других участников. Несомненное достоинство деловых игр — это то, что они соединяют теорию и практику, способствуя формированию и профессиональных знаний, и практических умений. Игры повышают интерес к изучаемому предмету, так как они сопровождаются положительными эмоциями [8].

В своей педагогической практике мы часто используем деловые игры для закрепления пройденного материала, развития аналитических и критических способностей студентов, а также выработки навыков ведения дискуссии и умения отстаивать свою точку зрения. На занятиях по дисциплинам «Страхование», «Агитационная деятельность в страховании и представление различных видов страхования» и других данный метод можно применять достаточно успешно. Довольно часто встречаются ситуации, требующие дополнительной проработки материала, представления новых идей, решения конфликтных обстоятельств. На наш взгляд, деловая игра — это наиболее удачный способ привлечения студентов к активной деятельности по решению поставленных задач, несмотря на весьма большой выбор методов обучения в современной педагогической практике.

Для проверки данной гипотезы при изучении дисциплины «Агитационная деятельность в страховании и представление различных видов страхования» в группе, занимающейся по специальности «Профессиональное обучение» (специализации «Страховое дело»), был проведен ряд деловых игр на основе пройденного материала и исследовательской деятельности студентов. Учащиеся показали достаточно хорошие результаты работы в команде при решении конкретных задач. Были выдвинуты креативные идеи, использована полученная ранее информация, активно применялась страховая терминология.



По результатам проведения деловых игр студентам предлагалось проанализировать свое отношение к данному методу, приобретенные знания и навыки, эмоциональное состояние во время работы. Итоги анонимного опроса позволяют выделить следующие моменты.

Прежде всего 100 % опрошенных студентов отметили своё положительное отношение к деловым играм. Также они сказали, что игры помогают им усвоить материал; студенты надеются, что в дальнейшей учебной деятельности деловые игры будут применяться как можно чаще.

На вопрос, какие характеристики респондентов улучшаются и улучшаются ли вообще, были даны различные ответы:

- 40 % опрошенных обнаружили, что деловые игры в первую очередь развивают их умение грамотно строить свою речь;
- 40 % — заметили, что деловые игры стимулируют мышление и способствуют продолжительной мозговой активности;
- 28 % — сказали, что благодаря данному методу у них появилась уверенность в себе;
- 22 % — отметили, что деловые игры способствуют сплочению коллектива, работе в команде и развитию коммуникативных навыков;
- 17 % — перестали стесняться выступать на публике.

Также студенты указали на свое положительное эмоциональное состояние во при решении поставленной проблемы; было отмечено, что они испытывают интерес к данной работе, хорошо чувствуют себя в команде. Таким образом, можно сделать определенные выводы в рамках анализа осуществленного эксперимента.

Во-первых, наблюдается 100%-ная учебная активность на занятиях, снятие психологической напряженности во время деятельности, энергичное привлечение студентов в творческий процесс.

Во-вторых, при проведении деловых игр закрепляется пройденный материал, студенты используют полученные знания на практике, решая конкретные задачи.

В-третьих, совершенствуются коммуникативные способности студентов, они учатся работать в команде, генерировать различные идеи и принимать совместные решения.

В-четвертых, можно отметить, что деловые игры стимулируют логическое мышление, поскольку для принятия конкретного решения необходимо продумать множество вариантов развития событий, выбрать наилучший метод достижения поставленной цели, а также отстоять и доказать свою точку зрения.

В-пятых, на таких занятиях развиваются ораторские способности студентов, они учатся выступать на публике, грамотно строить свою речь.

В-шестых, самым главным моментом является то, что эти занятия способствуют росту профессиональных компетенций будущих специалистов страхового дела, которые выдвигаются сегодня работодателями на рынке труда (рис. 3).

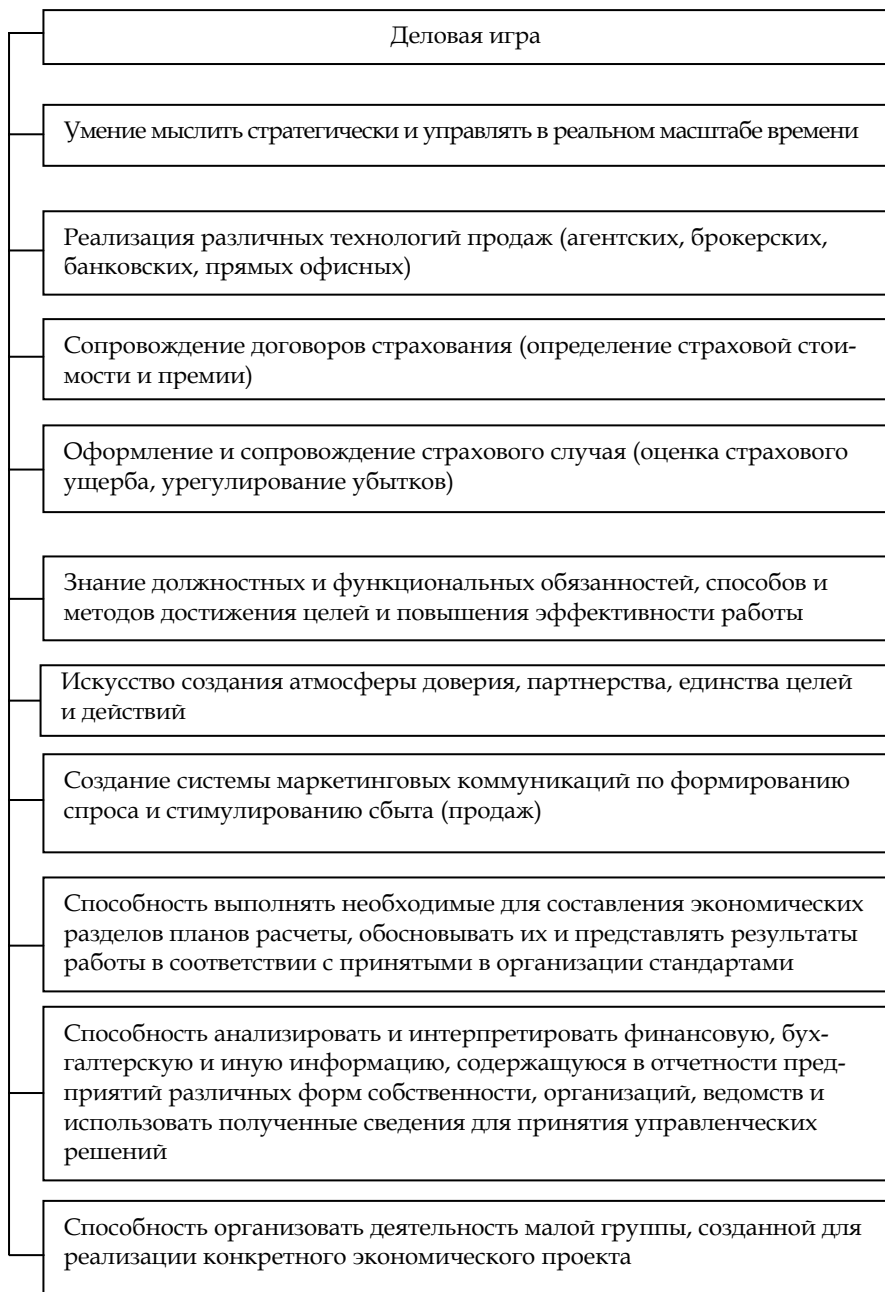


Рис. 3. Компетенции специалиста страхового дела, формируемые при помощи деловых игр

Особенно хотелось бы отметить, что после проведения деловых игр не было высказано ни одного отрицательного отзыва. В очередной раз подтвердилось то, что данный метод является активным способом достижения учебных целей, в том числе и на занятиях по дисциплинам страхования.



В современном мире, с его высоким темпом жизни и постоянно меняющимися условиями, знания, полученные на занятиях традиционного типа, быстро устаревают. Поэтому сейчас большее внимание уделяется развитию навыков и компетенций будущих специалистов, способностей анализировать ситуацию, выделять главные аспекты, решать нестандартные задачи, уметь вести себя в сложных ситуациях. Ввиду современных тенденций традиционные методы обучения уходят на второй план, уступая место новым способам. Следовательно, необходимо особое внимание к процессу преподавания, в том числе и негуманитарных дисциплин, таких, например, как страхование. Работодатели предъявляют сегодня к своим работникам все больше требований, причем сфера деятельности расширяется. Специалисты в области страхования должны не только знать основные понятия страхового бизнеса, но также быть достаточно компетентными и в сфере маркетинга, экономики и менеджмента. Такую комплексную задачу подготовки специалиста могут решить только методы активного обучения, способствующие активации мышления студентов на занятиях и поддержке интереса к будущей профессии, что, несомненно, помогает сформировать необходимые профессиональные навыки.

Список литературы

1. *Васильев А.А.* Применение методов активного обучения в учебном процессе. URL: <http://vasilieva.narod.ru/mu/ucheb/StMU2.htm> (дата обращения: 16.09.2013).
2. *Викторова Т.С.* Требования к профессиональной компетенции менеджеров. URL: <http://www.viktorova-ts.ru/page299/page317/index.html> (дата обращения: 16.09.2013).
3. *Колокольников З.У., Митросенко С.В., Петрова Т.И.* Технология активных методов обучения в профессиональном образовании : учеб. пособие. Красноярск, 2007.
4. *Новик М.* Современные технологии в образовании // Новые знания. 1999. № 3.
5. *Панина Т.С., Вавилова Л.Н.* Современные способы активизации обучения : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. 2-е изд., стер. М., 2006.
6. *Педагогические технологии : учеб. пособие для студентов педагогических специальностей / под общ. ред. В.С. Кукушина. М. ; Ростов н/Д, 2004.*
7. *Российское образование : глоссарий.* URL: http://www.edu.ru/index.php?page_id=50&op=word&wid (дата обращения: 16.09.2013).
8. *Ситаров В.А.* Дидактика : учеб. пособие / под ред. В.А. Сластёнина. М., 2002.
9. *Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 051001 Профессиональное обучение (по отраслям) : утв. приказом Министерства образования и науки Рос. Федерации от 10 нояб. 2009 г. № 574* [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
10. *Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 080118 Страхование дело (по отраслям) : утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 24 июня 2010 г. № 709* [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
11. *Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования специальности 060015 Маркетинг квалификация: маркетолог. М., 2000.*



12. *Федеральный* государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 Экономика (квалификация (степень) «бакалавр») : утв. приказом Министерства образования и науки Рос. Федерации от 21 дек. 2009 г. №747) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

Об авторе

Елена Сергеевна Симоненко – асп., Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина.

E-mail: simona52@rambler.ru

About the author

Elena Simonenko, PhD student, K. Minin State Pedagogical University, Nizhny Novgorod.

E-mail: simona52@rambler.ru