

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный  
аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Спортивно-образовательный центр

**ТЕХНОЛОГИЯ ВОСПИТАНИЯ КУЛЬТУРЫ  
КОНКУРЕНТНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ  
У ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**Методические указания**  
для обучающихся в высших учебных заведениях

Краснодар  
КубГАУ  
2018

*Составители:* А. А. Клименко, С. А. Хазова, И. В. Лебедева,  
Э. Л. Мовсесян, А. А. Свирид

**Технология воспитания культуры конкурентных взаимодействий у обучающихся :** метод. указания / сост. А. А. Клименко, С. А. Хазова, И. В. Лебедева [и др.]. – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 38 с.

В методических указаниях отражены особенности технологии воспитания культуры конкурентных взаимодействий у студентов.

Предназначены для обучающихся в высших учебных заведениях.

Рассмотрено и одобрено центральной методической комиссией Кубанского госагроуниверситета, протокол № 08 от 25.04.2018.

Председатель центральной  
методической комиссии

А. В. Петух

© ФГБОУ ВО «Кубанский  
государственный аграрный  
университет имени  
И. Т. Трубилина», 2018

## **1 Классификация дидактических средств с точки зрения ориентации на формирование культуры конкурентных взаимодействий**

Технологичность образовательного процесса предусматривает не столько его строгую алгоритмизацию, сколько последовательное упорядочивание применяемых средств и методов обучения и воспитания в соответствии с образовательной целью. То есть, выделение последовательности этапов организации и осуществления образовательного процесса является важнейшим шагом в проектировании образовательной технологии, наряду с выбором и классификацией применяемых методов и форм обучения и воспитания, разработкой критериально-диагностического инструментария. В соответствии с выделенными этапами, с определенными для каждого этапа задачами, подчиненными конечной образовательной цели, дифференцируется и совокупность педагогических средств (информационное содержание, методы, приемы, организационные формы).

В случае, когда в качестве образовательной цели (цели, для достижения которой разрабатывается технология) выступает формирование (развитие, становление, воспитание) какого-либо свойства, характеристики, качества личности обучающихся, содержание и градация этапов образовательной деятельности непосредственно определяются, прежде всего, закономерностями и особенностями развития данного качества. Если формируемое качество является интегративным, то, соответственно, при определении содержания этапов его формирования необходимо опираться на закономерности и особенности становления структурных компонентов.

Технология воспитания культуры конкурентных взаимодействий включает следующие этапы: подготовительный, проектировочный, рефлексивный, коррекционный, поведенческий. Прежде чем охарактеризовать содержание указанных

этапов, классифицируем дидактические средства с точки зрения их ориентации на формирование компонентов ККВ:

1. Когнитивный компонент: методы проблемного обучения (проблемные лекции, проблемные семинары), приемы мнемической деятельности (выделение смысловых опор, переструктурирование материала, схематизация информации), метод проектов (подготовка информационных проектов в форме докладов, рефератов, сообщений с презентациями и пр.), дискуссии и профессиональные бои, методы междисциплинарной интеграции информации (разработка интегрированного учебного курса, подготовка интегрированных лекций, рассмотрение тематических вопросов в рамках разных учебных дисциплин).

2. Аксиологический компонент: методы и приемы ценностного наполнения содержания образования (этический рассказ, трансляция когнитивного содержания в эмоциональное и наоборот, этическая беседа и др.), метод положительного примера, встречи со специалистами, ситуации нравственного выбора, дискуссии, ситуации успеха, тренинги мотивации достижений.

3. Рефлексивный компонент: решение задач на анализ вариантов решений проблем с позиции правильности, культуросообразности, этичности и пр., на поиск ошибок (нравственных, экономических и пр.) в решении, ситуации коллективной рефлексии поступков и действий, заключенных в реальных или моделируемых (педагогических) ситуациях, рефлексивные тренинги.

4. Коммуникативный компонент: деловые и ролевые игры коммуникативного содержания, дискуссии и профессиональные бои, коммуникативные тренинги, ситуации учебного и реального коммуникативного взаимодействия.

5. Деятельностный компонент: решение задач по освоению алгоритма организации и осуществления конкурентных взаимодействий, деловые и ролевые игры (моделирование ситуаций конкурентного взаимодействия), ситуации успеха,

тренинги успешности и мотивации достижений, ситуации соревновательности (в учебной, общественной, практической деятельности), метод проектов, методы и приемы мотивации активности личности (деловые и ролевые игры, проблемные ситуации, ситуации соревновательности), методы и приемы развития творческих способностей (метод временных ограничений, метод внезапных запрещений, метод новых вариантов, метод информационной недостаточности, метод мозгового штурма).

## **2 Этапы воспитания культуры конкурентных взаимодействий**

1. Подготовительный, на котором решаются задачи:

– формирование системы знаний о сущности и содержании, целях и способах конкуренции, в том числе, конкуренции на рынке образовательных услуг и на рынке труда,

– формирование системы знаний в области культуры личности, культуры межличностных взаимодействий, общения, профессиональной коммуникации,

– формирование системы знаний в области гуманистических ценностей как ориентиров межличностного взаимодействия, ценностных ориентиров конкурентных взаимодействий,

– осознание сущности и содержания понятия «культура конкурентных взаимодействий специалиста».

На данном этапе преимущественное развитие получают когнитивный и аксиологический компоненты ККВ. Ведущими механизмами, актуализация которых будет способствовать решению указанных задач, выступают: конкурентное мышление, ценностная определенность личности в контексте культуры конкурентных взаимодействий, идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий.

Эффективными педагогическими средствами (приемами, методами, формами организации деятельности) на подготовительном этапе являются:

- проблемные лекции, лекции–пресс-конференции интегративного, ценностно-ориентированного содержания;
- дискуссии и профессиональные бои;
- проблемные семинары, связанные с решением теоретических задач: по творческому освоению знаний и проектированию ситуаций их применения; по освоению ценностного и поведенческого содержания различных социально-профессиональных ролей в условиях конкуренции;
- этические беседы;
- ситуации нравственного выбора;
- метод положительного примера.

2. Проектировочный этап, ориентированный на совершенствование когнитивного и *преимущественное* формирование деятельностного компонентов ККВ, и нацеленный на решение следующих задач:

- освоение способов целеопределения и целестроения конкурентных взаимодействий;
- освоение алгоритма подготовки и осуществления конкурентных взаимодействий;
- освоение способов и приемов разработки стратегий и тактик конкурентных взаимодействий.

Ведущими на данном этапе механизмами формирования ККВ выступают: конкурентное мышление, конкурентная активность личности, ценностная определенность личности в контексте культуры конкурентных взаимодействий, стремление к успеху.

Решение задач этапа осуществляется с применением следующих форм и методов обучения и воспитания:

- проблемные семинары, связанные с решением теоретических и учебно-практических задач по освоению алгоритма организации и осуществления конкурентных взаимодействий; по поиску множественных оригинальных решений учебно-

практических проблем в условиях информационной недостаточности и т. п.

- метод проектов;
- выполнение заданий, предполагающих состязательность, рейтинговую оценку качества решений и т.п.
- деловые и ролевые игры, в содержание которых заложены нравственные, ценностно-целевые и пр. противоречия.

3. Рефлексивный этап, предполагающий, прежде всего, формирование рефлексивного компонента ККВ, а также совершенствование когнитивного и деятельностного компонентов. На данном этапе решаются следующие задачи:

- анализ собственных целей и ценностей конкурентных взаимодействий,
- анализ собственных стратегий и тактик конкурентных взаимодействий с точки зрения культурных ценностей, норм, образцов поведения и деятельности.

Решение данных задач требует актуализации таких механизмов, как: коммуникативный опыт, ценностная определенность личности в контексте культуры конкурентных взаимодействий, идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий, стремление к успеху.

Ведущими методами, средствами и формами организации образования выступают:

- проблемные семинары, связанные с индивидуальным и коллективным решением задач по анализу и оценке целей, методов, тактик и пр. конкурентных взаимодействий;
- беседы, направленные на культурно-ориентированную рефлексивную разработку студентами стратегий и тактик конкурентных взаимодействий, результатов решения соответствующих проблемных задач;
- интегративные лекции–разъяснения, лекции–обсуждения;
- этические беседы, встречи со специалистами;
- рефлексивные тренинги.

1. Коррекционный этап, нацеленный на формирование коммуникативного и дальнейшее совершенствование когнитивного, рефлексивного и деятельностного компонентов. Задачи этапа – да:

- коррекция (при необходимости) целей и ценностей участия в конкуренции, конкурентных взаимодействий,
- коррекция стратегий и тактик организации и участия в конкурентных взаимодействиях.

Ведущую роль на данном этапе играют следующие механизмы: конкурентное мышление, коммуникативный опыт, идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий.

Решение задач осуществляется с применением следующих средств и методов обучения и воспитания:

- проблемные семинары, предполагающие повторное решение творческих задач по моделированию стратегий и тактик конкурентных взаимодействий;
- деловые и ролевые игры, предполагающие разыгрывание коммуникативных ситуаций конкурентного взаимодействия в соответствии с разработанными стратегиями и тактиками;
- организация реального конкурентного взаимодействия студентов в рамках образовательной организации (общественная, творческая, культурно-массовая, научно-методическая работа и т. д.);
- дискуссии, профессиональные бои.

5. Поведенческий этап, направленный на совершенствование коммуникативного и деятельностного компонентов ККВ и интеграцию всех компонентов в системное образование. Его задачами являются:

- реализация сформированных знаний, ценностей, навыков конкурентных взаимодействий в ситуациях учебно-практической деятельности,



– реализация сформированных знаний, ценностей, навыков конкурентных взаимодействий в ситуациях реальной деятельности.

На данном этапе должна осуществляться актуализация следующих механизмов: коммуникативного опыта, идентификации себя как субъекта конкурентных взаимодействий, стремления к успеху, конкурентной активности личности.

Основными средствами и методами решения задач выступают:

- коммуникативные тренинги;
- тренинги мотивации достижений;
- тренинги успешности;
- создание ситуаций успеха в конкурентных взаимодействиях в учебной и практической деятельности;
- деловые и ролевые игры, моделирующие ситуации индивидуальной и коллективной конкуренции (конкуренции-сотрудничества и конкуренции-соперничества);
- организация реального конкурентного взаимодействия студентов в рамках производственной практики.

### **3 Уровни сформированности ККВ и методы диагностики**

Количественно-качественная градация уровней ККВ разработана на основе дифференцированного оценивания всех критериальных показателей:

- 0 баллов – показатель отсутствует, не проявляется,
- 1 балл – показатель выражен слабо, проявляется редко и случайным образом,
- 2 балла – показатель не устойчив, проявляется в ситуациях определенного контекста (целевого, операционального, ценностного и пр.),
- 3 балла – показатель устойчив, проявляется во всех случаях, ситуациях,

– 1 балл – проявляется (наблюдается, демонстрируется) качество, противоположное оцениваемому показателю.

На основе данной градации разработаны критерии оценок по всем показателям ККВ. Уровень ККВ по отдельным критериям определяется путем суммирования баллов, полученных при оценивании критериальных показателей с опорой на закон нормального распределения. Критериальные интервалы суммарных баллов, как и количественные характеристики уровней, таким образом, зависят от количества оцениваемых показателей по конкретному критерию. Выделены пять дифференцированных и интегрированных уровней ККВ (таблица 1).

Таблица 1 – Количественная характеристика уровней сформированности ККВ

Критерии	К-во показателей	Интервал баллов	Уровни				
			От	Нл	Нз	Ср	Вс
Ценностно-ориентацион	4	-4 - 12	[-4, 0)	[0]	(0-4)	(4-8)	(8-12]
Познават.-информац.	3	-3 - 9	[-3, 0)	[0]	(0-3)	(3-6)	(6-9]
Регулятивные	3	-3 - 9	[-3, 0)	[0]	(0-3)	(3-6)	(6-9]
Семиотические	4	-4 - 12	[-4, 0)	[0]	(0-4)	(4-8)	(8-12]
Креативные	5	-5 - 15	[-5, 0)	[0]	(0-5)	(5-10)	(10-15]
Итого для ККВ	19	-19 - 57	[-19, 0)	[0]	(0-19)	(19-38]	(38-57]
<p>Примечания:  От – отрицательный, Нл – нулевой, Нз – низкий, Ср – средний, Вс – высокий;  итоговые интервалы баллов для ККВ в целом обозначены только количественно, без соотнесения с конкретным вкладом в полученные суммы баллов по отдельным критериям).</p>							

Каждому уровню сформированности ККВ как интегративного личностного качества не только поставлены в соответствие суммы баллов по всем критериям, но и произведена их дифференциация по основанию степени выраженности отдельных критериев и критериальных показателей (С. М. Платонова) (таблица 2).

Таблица 2 – Качественно-количественная характеристика уровней сформированности ККВ

Интервал баллов	Уровень ККВ	Формы и типы культуры		
		Гармоничная	Диссонансная (дисгармоничная)	
[-19,0)	отрицательный	Антикультура		
		Как сумма отрицательных баллов по всем критериям (максимально негативный тип)	Как сумма отрицательных и положительных баллов по разным критериям (максимально дисгармоничный тип)	
[0]	нулевой	Культурный вакуум		
		Как сумма нулевых баллов по всем критериям	Как сумма отрицательных и положительных баллов по разным критериям	
Культура конкурентных взаимодействий				
(0-19]	низкий	Низкие уровни по всем критериям	Компонентный (критериальный) диссонанс – доминирование одного или нескольких компонентов при более низких значениях остальных компонентов	Концептуальный (контекстный) диссонанс – несоответствие, несогласованность нравственных, юридических и экономических составляющих ККВ с доминированием одного или двух векторов
(19-38]	средний	Средние уровни по всем критериям		
(38-57]	высокий	Высокие уровни по всем критериям		

Указанный способ определения типа ККВ позволяет выбирать индивидуально направления педагогической деятельности с тем, чтобы корректировать конкретное содержание структурных компонентов, делая упор на недостаточно выраженные показатели и используя в качестве индивидуально-ситуативных механизмов показатели, более сформированные.

Выбор методов диагностики ККВ определяется содержанием критериальных показателей:

1) Ценностно-ориентационные критерии: 1 и 2 показатели – тестирование; 3 и 4 показатели – экспертная оценка.

2) Познавательные-информационные критерии: 1 показатель – опрос, 2 показатель – анкетирование, 3 показатель – экспертная оценка.

3) Регулятивные критерии: 1 и 2 показатели – экспертная оценка; 3 показатель – тестирование и самооценка.

4) Семиотические критерии: 1–4 показатели – экспертная оценка.

5) Креативные критерии: 1–5 показатели – экспертная оценка.

Параметрами экспертной оценки, проводимой по результатам контент-анализа проективной, целеполагательной, ценностноориентационной, рефлексивной, практической деятельности студентов, служат сами критериальные показатели:

1) Ценностно-ориентационные критерии – (а) польза для развития профессиональной сферы, общества, государства, потребителей (3-й критериальный показатель), (б) пользы для собственного творчески-профессионального развития, самореализации, приобретения конкурентных преимуществ (4-й критериальный показатель);

2) Познавательные-информационные критерии – опора на системные знания в области ценностей, культурных основ, коммуникативных и маркетинговых приемов и т.д. при обосновании целей, средств, методов организации и участия в конкурентных взаимодействиях (3-й критериальный показатель);

3) Регулятивные критерии – (а) систематический анализ (с позиций моральной приемлемости, юридической нормативности и экономической целесообразности) процесса и результатов целеполагания, выбора средств и методов конкурентных взаимодействий (1-й критериальный показатель), (б) систематическая коррекция целей, средств и методов конкуренции

для повышения их этичности, нормативности, целесообразности (2-й критериальный показатель);

4) Семиотические критерии – (а) достижение целей конкурентных взаимодействий посредством организации сотрудничества между субъектами конкуренции (1-й критериальный показатель), (б) достижение целей конкурентных взаимодействий посредством организации коммуникации между субъектами конкуренции (2-й критериальный показатель), (в) вежливость, выдержка, способность к компромиссу (с коллегами, конкурентами, потребителями) в условиях конкуренции (3-й критериальный показатель), (г) грамотная речь, обоснованность аргументов, убедительность при организации конкурентных взаимодействий (4-й критериальный показатель);

5) Креативные критерии – (а) моральная и юридическая нормативность и экономическая целесообразность поведения и деятельности в условиях конкуренции (1-й критериальный показатель), (б) достижение целей конкурентных взаимодействий (2-й критериальный показатель), (в) эффективная самопрезентация в условиях конкуренции (3-й критериальный показатель), (г) опора на самостоятельно найденную, полноценную маркетинговую информацию (4-й критериальный показатель), (д) систематическое самостоятельное приращение знаний и обогащение умений (5-й критериальный показатель).

Оценивание осуществляется в деятельности, соответствующей задачам и содержанию этапов формирования ККВ: соответственно, когнитивной, проектировочной, рефлексивной, коррекционной, практической.

Методом опроса оценивается первый познавательный-информационный критериальный показатель. Опрос включает вопросы в области нравственных, культурных, правовых, экономических, маркетинговых, коммуникативных, информационных основ конкуренции. Глубина и прочность знаний оценивается посредством дифференцированных опросов на соответствующих учебных дисциплинах:

0 баллов – верные, обоснованные, развернутые ответы получены менее, чем на 25 % вопросов, однако сделаны попытки ответить и на остальные вопросы,

1 балл – верные, обоснованные, развернутые ответы получены на 25–50 % вопросов,

2 балла – верные, обоснованные, развернутые ответы получены на 50–75 % вопросов,

3 балла – получены верные, обоснованные, развернутые ответы на 75 % и более вопросов,

– 1 балл – ответы на вопросы не получены, полное отсутствие знаний в данной области.

Интегрированность знаний оценивается посредством анализа выполнения студентами теоретических заданий типа: «Участвуя в конкуренции на рынке труда, специалист выбрал неценовые методы конкуренции. Охарактеризуйте данные методы, определите соответствующие конкурентные преимущества, обоснуйте этические, экономические, правовые, маркетинговые, информационные основы эффективной организации данного типа конкурентных взаимодействий». Критерии оценки:

0 баллов – знания разрозненны, при выполнении заданий наблюдается ориентация на 1–2 научную область, качество выполнения заданий недостаточное, не зависимо от контекста задач,

1 балл – относительно правильно (с использованием научных знаний из 3–4 научных областей) выполняются отдельные (2–3) задания, причем для решения выбираются задания ограниченного контекста (целевого, операционального, ценностного и пр.),

2 балла – правильно (с использованием интегрированных знаний всех научных областей) выполняются не все задания, а задания определенного контекста (целевого, операционального, ценностного и пр.),

3 балла – все задания выполняются правильно, с учетом научных знаний из всех блоков дисциплин,

– 1 балл – при выполнении всех теоретических заданий проявляется неспособность вникнуть в его суть, задания остаются не выполненными.

Сумма баллов по критериальному показателю выводится как среднее арифметическое оценок, полученных по отдельным тематическим опросам и задания на проверку интегрированности знаний.

Тестовое задание для оценки 2-го познавательного–информационного критериального показателя заключается в необходимости ответа на вопрос: «Согласны ли Вы с тем, что при определении целей, средств, стратегий конкуренции следует ориентироваться не только на экономические интересы, но и на нравственные нормы, определять критерии эффективности деятельности не только с учетом собственной выгоды, но и пользы для коллег, потребителей, профессиональной сферы? Обоснуйте свой ответ». Критерии оценки:

0 баллов – затрудняется с ответом как относительно необходимости соотносить нравственные нормы и экономические интересы, так и относительно причин этой необходимости во всех ситуациях конкурентных взаимодействий, отсутствуют знания о критериях оптимизации нравственных норм и экономических интересов в конкурентном взаимодействии,

1 балл – демонстрируется частичное согласие с утверждением, возникают серьезные трудности с обоснованием причин указанной необходимости, знания о критериях оптимизации нравственных норм и экономических интересов в конкурентном взаимодействии фрагментарны либо отсутствуют,

2 балла – демонстрируется полное согласие с утверждением, однако возникают затруднения с обоснованием причин указанной необходимости, недостаточная осведомленность о критериях оптимизации нравственных норм и экономических интересов в конкурентном взаимодействии,

3 балла – демонстрируется полное согласие с необходимостью соотносить нравственные нормы и экономические интересы, знания в области критериев их оптимизации в ситуациях конкурентных взаимодействий, объясняются причины этой необходимости,

– 1 балл – полностью отрицается необходимость соотносить нравственные нормы и экономические интересы, опираться на критерии их оптимизации в любых ситуациях конкурентных взаимодействий.

Для оценки сформированности ККВ по 1-му и 2-му ценностно-ориентационным критериальным показателям используется тест, разработанный на основе теста «Мотивы профессиональной деятельности», и включающий два задания в соответствии с содержанием критериальных показателей.

Часть 1: Из предложенных 20-ти позиций выберите десять идей, принципов, установок, рассуждений и т.п., на которые Вы будете ориентироваться при определении целей, выборе средств, построении стратегий и тактик конкурентного взаимодействия:

1. Обеспечение свободы самопрезентации всех участников конкуренции (+).

2. Препятствовать позитивному самопроявлению конкурентов (-).

3. Важно обеспечить равные позиции в доступе к рыночной информации всем субъектам конкуренции (+).

4. Важно предусмотреть способы информационной блокады конкурентов (-).

5. Важно проявлять уважение ко всем участникам конкурентных взаимодействий (+).

6. Следует дискредитировать конкурентов (-).

7. При проектировании стратегий и тактик конкуренции стоит учитывать все многообразие мнений коллег (+).

8. Проектирование методов ведения конкурентной борьбы буду только на основе собственного мнения (-).



9. Важно предусмотреть и обосновать пользу от моей победы для потенциальных потребителей (+).

10. Единственная цель победы в конкуренции – решить собственные экономические задачи (–).

11. Буду стараться, чтобы мои победы, моя деятельность приносила пользу обществу, соседям, землякам (+).

12. Я, а не общество, должен в первую очередь наслаждаться плодами победы в конкурентной борьбе (–).

13. Любые цели и средства конкуренции необходимо соотносить с нравственными нормами и правилами (+).

14. Мои экономические интересы – главная цель конкуренции, которая оправдывает выбираемые средства (–).

15. Существуют высшие интересы, ради которых личной победе следует предпочесть коллективный выигрыш (+).

16. Моя победа в конкуренции важнее любых коллективных интересов (–).

17. Иногда целесообразно не соперничать с конкурентами, а искать точки соприкосновения интересов (+).

18. В конкурентной борьбе нет места косенсусам с соперниками (–).

19. Моя деятельность должна способствовать совершенствованию профессии, ради этого я готов конкурировать с соперниками (+).

20. Практики производят конкретные товары и услуги, ради их сбыта конкурируют между собой, а теоретики – придумывают способы развития общества, профессии и пр. (–).

21. Польза для потребителей – важнейший критерий деятельности любых специалистов (+).

22. Ради победы я готов лукавить относительно качества, назначения и пр. моих товаров/услуг (–).

23. В конкурентных взаимодействиях у меня должна быть возможность проявить собственную профессиональную индивидуальность, творчество, ради этого стоит рискнуть победой – в конечном счете, окупится (+).

24. Действовать в конкуренции нужно максимально точно, если не уверен в новшествах, используйте привычные средства и методы, иначе не победишь (-).

*Примечание.* В общем списке гуманистических ценностей (+) – 12 элементов, ценностей, противоположных гуманистическим (-) – 12 элементов.

*Обработка результатов.* За выбранные гуманистические ценности начисляется: 1-4 позиции – 1 балл, 5-8 позиций – 2 балла, 9-12 позиций – 3 балла. Аналогично, за выбранные противоположные ценности начисляется: 1-4 позиции – -1 балл, 5-8 позиций – -2 балла, 9-12 позиций – -3 балла. Полученные баллы суммируются. Любой отрицательный суммарный результат приравнивается к -1 баллу.

Часть 2. Отметьте одну из позиций, характеризующую Ваше отношение к утверждению: «Готовясь к конкурентным взаимодействиям, следует, зачастую, ориентироваться не на соперничество и собственные индивидуальные интересы, а на сотрудничество и коллективные интересы».

– никогда об этом не задумывался, затрудняюсь сказать (0 баллов),

– ни в коем случае, абсолютно не согласен, в конкуренции всегда приоритетны собственные интересы (-1 балл),

– возможно, если сам не справлюсь с задачами, на отдельных этапах можно и посотрудничать (1 балл),

– отчасти верно: иногда коллективными усилиями можно эффективней достичь и собственных целей, удовлетворить индивидуальные интересы (2 балла),

– абсолютно согласен: во-первых, если мы – команда, то являемся коллективными участниками конкуренции, во-вторых, иногда, для пользы дела, обеспечения его этичности, необходимо не конкурировать с соперниками, а сотрудничать с ними (3 балла).

Оценивание третьего регулятивного критериального показателя осуществляется по результатам тестирования по ме-

тодике «Самооценка» Л.Д.Столяренко и выполнения задания «Мой профиль конкурентоспособности».

Методика «Самооценка» Л.Д.Столяренко позволяет определить уровень самооценки личности в пределах от неадекватно низкого до неадекватно высоко. Оптимальным или адекватным признается средний и выше– и ниже среднего уровни самооценки. Высокий и низкий уровни выступают как переходные от неадекватного к адекватному уровням самооценки.

Тестовое задание заключается в заполнении рефлексивно-целепостановочной таблицы–бланка.

Конкурентные преимущества	Конкурентные недостатки	Необходимость конкурентного самосовершенствования				Цели конкурентного самосовершенствования	Формы, методы, средства конкурентного самосовершенствования
		Да	Скорее, да	Скорее, нет	Нет		

Критериальная оценка выводится в соответствии со следующей содержательной градацией баллов:

– 1 балл – максимально завышенная или заниженная самооценка, искаженное восприятие конкурентных преимуществ как недостатков и/или наоборот, отрицание необходимости в конкурентном самосовершенствовании (причиной этого отрицания при неадекватно высокой самооценке является мнение респондента об отсутствии необходимости в самосовершенствовании, при неадекватно низкой – уверенность в неспособности к самосовершенствованию),

– 0 баллов – несколько завышенная или заниженная самооценка, неспособность четко назвать свои конкурентные преимущества и недостатки (замена их просто положительными и отрицательными чертами характера), отрицательное сомнение в необходимости конкурентного самосовершенствования, не-

способность сформулировать цели, определить средства и методы конкурентного самосовершенствования,

1 балл – относительно адекватная самооценка, ограниченный перечень конкурентных преимуществ и недостатков, нередко включающий и ценовые параметры, положительное сомнение в необходимости конкурентного самосовершенствования, затруднения в постановке целей и выборе средств самосовершенствования,

2 балла – адекватная самооценка, оптимальный перечень конкурентных преимуществ и недостатков, признание необходимости в саморазвитии, грамотное целеполагание конкурентного самосовершенствования, но затруднения в выборе соответствующих средств и методов,

3 балла – адекватная самооценка, полноценный перечень конкурентных преимуществ и недостатков, признание необходимости в конкурентном самосовершенствовании, грамотное целеполагание и выбор адекватных форм, средств и методов конкурентного самосовершенствования.

На каждом этапе формирования ККВ преимущественное развитие получают разные структурные компоненты. Поэтому в рамках применения разработанной технологии предполагается диагностика и оценка целостного качества перед началом эксперимента (констатирующее исследование) и по его окончании (итоговое исследование). В процессе формирующей деятельности на каждом из этапов оцениваются отраженные в задачах структурные компоненты.

Для практической реализации технологии формирования ККВ у студентов можно использовать специально разработанную сквозную модульную систему элективных и факультативных курсов под общим названием «Человек в конкурентном мире». Входящие в систему отдельные дисциплины позволяют последовательно осваивать необходимые знания, формировать умения и навыки, осознавать и интериоризировать ценности культуры конкурентных взаимодействий. Содержание элективных курсов, по возможности, базируется на

содержании обязательных дисциплин учебного плана, дополняя его контекстной информацией.

Отдельные модули системы и их последовательность разрабатывались и структурировалась в соответствии с задачами экспериментального образовательного процесса, отраженными в этапах формирования ККВ. В связи с этим в начале элективные дисциплины носят, преимущественно, теоретический характер, а далее строятся в виде практикумов и тренингов (таблица 3).

Таблица 3 – Модульная система элективных и факультативных дисциплин «Человек в конкурентном мире» – учебная база реализации технологии формирования ККВ у студентов

Этап	Семестр	Модуль	Название дисциплин
I	1	1	1.Конкурентный мир: государство, общество, личность (М1Д1).
			2.Личность в условиях конкуренции: культура поведения и общения (М1Д2).
	2	2	1.Экономико-правовые основы конкуренции (М2Д1).
			2.Конкуренция: самоменеджмент и самомаркетинг (М2Д2).
II	3	3	1.Жизненное и профессиональное целеполагание в условиях конкуренции (М3Д1).
			2.Практикум проектирования конкурентных взаимодействий (М3Д2).
III	4	4	1.Самореализация личности в конкурентном мире (М4Д1).
			2.Практикум самоанализа и самодиагностики стратегий и тактик конкурентных взаимодействий (М4Д2).
IV	5	5	1.Практикум «Работа над ошибками» (М5Д1).
V	6	6	1.Тренинг организации конкурентных взаимодействий (М6Д1).

На первом этапе целенаправленная учебная деятельность осуществляется в рамках элективных и факультативных курсов и дополняется воспитательной работой на кураторских часах (таблица 4)

Таблица 4

Этап I – Подготовительный			
	Название дисциплины/тематика кураторских часов	Содержание	Информационная база
Модуль 1, сем.1	1.Конкурентный мир: государство, общество, личность (М1Д1).	Общее представление о конкуренции как атрибуте человеческой жизни, требованиях к личности, нравственных основах конкуренции, личностной и общественной культуры.	1.Философия
	2.Личность в условиях конкуренции: культура поведения и общения (М1Д2).	Представление о культуре общения, конкурентного взаимодействия, культуре поведения в условиях конкуренции, культуре профессиональной коммуникации	2.Психология общения
	3. Кураторские часы «Всегда ли цель определяет средства?» (КЧ-М1)	Обсуждение вопросов и проблем общечеловеческих внеисторических ценностей и нравственных основ жизни человека	
Модуль 2, сем.2	1.Экономико-правовые основы конкуренции (М2Д1).	Представление о конкуренции на рынке труда, в профессиональной деятельности; об экономических критериях конкурентоспособности; о правовых основах конкуренции, о законодательстве в области предпринимательской деятельности, трудовом законодательстве	1.Право, Информационные технологии
	2.Конкуренция: самоменеджмент и самомаркетинг (М2Д2).	Представление об управленческих и маркетинговых основах конкуренции на рынке труда, в сфере услуг; об основах самопрезентации; о формах, методах и средствах конкуренции, ценовых и неценовых критериях ее успешности	2.Психология, Психология общения
	3.Кураторские часы «Соперничество и сотрудничество: хочу и надо» (КЧ-М2)	Обсуждение вопросов целесообразности ориентации на индивидуальные и коллективные интересы, на собственные потребности и интересы дела и т.п.	

Решение когнитивных и аксиологических задач первого этапа обеспечивается актуализацией таких механизмов, как конкурентное мышление, ценностная определенность лично-

сти в контексте культуры конкурентных взаимодействий, идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий. В соответствии с поставленными задачами и, соответственно, формируемыми компонентами и актуализируемыми механизмами ККВ, выбираются и применяются средства, методы и формы организации учебно-воспитательной деятельности (таблица 5)

Таблица 5 – Дидактический инструментарий первого этапа воспитания ККВ

Компонент ККВ / механизм ККВ	Методы и приемы, формы организации работы	Место в учебном процессе
Когнитивный / Конкурентное мышление	Проблемные лекции	<p>М1Д1 – «Биологические корни социальной конкуренции», «Культура конкуренции: рынок или базар».</p> <p>М1Д2 – «Культура общения: принципы, правила, приемы», «Общие и специфические законы профессиональной коммуникации».</p> <p>М2Д1 – «Рынок труда и законы конкуренции: справедливость и целесообразность», «Конкуренция, закон, демократия».</p> <p>М2Д2 – «Управление конкурентоспособностью личности, предприятия, общества, государства», «Виды и формы, средства и методы конкуренции: плюсы и минусы».</p>
	Лекции–пресс-конференции	<p>М1Д2 – «Культура конкурентных взаимодействий: мнение теории и практики».</p> <p>М2Д1 – «Экономические критерии конкурентоспособности: общее и особенное в сферах производства и социально-культурных услуг».</p> <p>М2Д2 – «Самопрезентация в условиях конкуренции: позиции студента, соискателя, коллеги».</p>
	Проблемные семинары	<p>М1Д1 – задачи на разрешение противоречий: между множеством целей конкурентных взаимодействий и необходимостью выбрать из них одну, наиболее соответствующую нравственным основам конкуренции; между требованиями к личности со стороны конкурентного мира и гуманистических ценностей (Д); задачи на поиск информации о биологической и социальной природе конкуренции, ее культурологический анализ; на анализ и оценку совокупности требований к личности со стороны конкурентного рынка труда, профессиональной деятельности, общественной культуры (К).</p>

	Профессиональные бои	<p>М1Д1 – «Нравственность как основа конкурентных взаимодействий: за и против».</p> <p>М1Д2 – «Цели конкурентных взаимодействий: приоритет индивидуальных или коллективных интересов».</p> <p>М2Д2 – «Ценовая и неценовая конкуренция: что выбрать».</p>
Когнитивный / Идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий	Интегрированные лекции	<p>М1Д1+М2Д1+М2Д2 – «Требования к конкурентоспособной личности: ценностные, экономические, маркетинговые».</p> <p>М1Д1+М1Д2 – «Личностная культура в мире конкуренции: самопознание, общение, взаимодействие».</p>
	Дискуссии	<p>М1Д1 – «Конкурентоспособность и «нравственный закон внутри нас», «Является ли конкуренция неперенным атрибутом человеческого бытия».</p> <p>М2Д1 – «Закон и конкуренция: теория и практика, неизбежность или необходимость».</p>
	Метод положительного примера	КЧ-М1 – «Место нравственных ценностей в современной жизни» (обсуждение примеров проявления нравственных приоритетов в ущерб меркантильным интересам), «Выйти в лидеры, не толкаясь» (обсуждение примеров достижения успеха исключительно за счет личностных и профессиональных достоинств)
	Проблемные семинары	М1Д2 – задачи на разрешение противоречий: между имеющимися знаниями в области культурно-нравственных основ жизни, поведения, общения и необходимостью соответствовать требованиям конкурентного мира; между имеющимися знаниями и умениями в области коммуникации и новизной условий (конкурентное взаимодействие в профессиональной среде) их применения (Д); задачи, связанные: с анализом и оценкой ситуаций конкуренции, нравственного поведения в условиях конкуренции; с выбором культуросообразных коммуникативных действий в условиях конкуренции (К).
Аксиологический / Ценностная определенность	Этическая беседа	КЧ-М2 – «Когда сотрудничество выгоднее соперничества» (обсуждение жизненных примеров из опыта родителей, друзей, педагогов и пр.).
	Интегрированные лекции	<p>М1Д1-2+М2Д1-2 – «О конкуренции и условиях ее эффективности: философия и психология, экономика и менеджмент».</p> <p>М1Д2+М2Д2 – «Психологические и маркетинговые средства и методы конкуренции».</p> <p>М1Д1+М2Д2 – «Конкурентоспособность: закон и нравственность».</p>



	Ситуации нравственного выбора	КЧ-М1 – «А как бы поступили вы?» (обсуждение реальных ситуаций и литературных примеров поиска консенсуса между нравственными ценностями и целями конкуренции).
Аксиологический / Идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий	Метод положительного примера	КЧ – М2 – «Мой опыт конкуренции» (обсуждение примеров участия студентов в конкурентных взаимодействиях).
	Проблемные семинары	М1Д1 – задачи, направленные на разрешение противоречий: между экономическими правилами, юридическими законами в области осуществления конкурентных взаимодействий и нравственной неоправданностью выбора соответствующих средств и способов деятельности (Д); задачи на поиск и анализ информации об экономических, правовых, нравственных основах организации конкурентных взаимодействий (К). М2Д2 – задачи на разрешение противоречий: между многообразием маркетинговых средств организации конкурентных взаимодействий и необходимостью выбрать из них ограниченное количество в соответствии с поставленной целью; между многообразием коммуникативных средств и приемов конкурентного взаимодействия и необходимостью выбрать из них нравственно обоснованные и экономически целесообразные (Д); задачи, связанные с выбором способов действий, необходимых для проектирования самопрезентации в условиях конкуренции (К).
<p>Примечания (1) на первом и дальнейшем этапах формирования ККВ студентов формулирование ситуационно-проблемных задач, предназначенных для решения на проблемных семинарах, осуществлялось на основе общей характеристики конкурентных взаимодействий специалистов (таблица 1). В соответствии с ее содержанием в условиях задач задавались варианты субъектов и объектов, предметов конкуренции, типов участников и стратегий конкурентного взаимодействия, общие характеристики методов конкуренции и конкурентных преимуществ.</p> <p>(2) на первом и дальнейшем этапах формирования ККВ студентов в таблицах символом «Д» обозначены задачи, формулируемые в соответствие с типами заложенных в проблемных ситуациях противоречий по В.В.Давыдову; символом «К» – в соответствии с группами задач на развитие способов умственных действий по А.Х.Курашиновой.</p>		

Задачи проектировочного этапа формирования ККВ ориентированы на совершенствование и закрепление системы знаний в области культуры конкурентных взаимодействий, становление интеллектуальных умений по применению этих знаний в процессе проектирования целей конкурентных взаимодействий, теоретического моделирования стратегий и тактик конкурентных взаимодействий, на освоение алгоритма подготовки и осуществления конкурентных взаимодействий. Ведущее тематическое содержание учебно-воспитательной деятельности приведено в таблице 6.

Таблица 6 – Этап II – Проектировочный

	Название дисциплины/тематика кураторских часов	Содержание	Информационная база
Модуль 3, сем.3	1.Жизненное и профессиональное целеполагание в условиях конкуренции (МЗД1).	Представление о нравственных ориентирах и экономических интересах как основе жизненного и профессионального целеполагания, о важности, критериях и возможностях их гармонизации	1.Психология
	2.Практикум проектирования конкурентных взаимодействий (МЗД2).	Представление о коммуникативных основах конкурентных взаимодействий, о способах и средствах коммуникации, о тактиках и стратегиях взаимодействия в условиях конкуренции	2.Психология
	3.Кураторские часы «Жизненные цели, жизненные смыслы, жизненные пути» (КЧ-МЗ)	Обсуждение вопросов жизненных и профессиональных целей и ценностей, их взаимосвязи, выбора нравственных путей и способов их достижения	

Формирующая направленность задач данного этапа (когнитивно-деятельностная), соответствующие ей механизмы формирования ККВ определяют выбор следующего дидактического инструментария (таблица 7).

Таблица 7 – Дидактический инструментарий второго этапа воспитания  
ККВ

Формируемый компонент ККВ / механизм ККВ	Педагогические методы, приемы, формы	Место в учебном процессе
Когнитивный / Конкурентное мышление	Проблемные семинары	МЗД1 – задачи на разрешение противоречий между многообразием жизненных и профессиональных планов и необходимостью соотнести их между собой (Д); задачи на поиск и анализ информации о критериях эффективности конкурентного поведения (К).
Когнитивный / Идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий	Интегрированные лекции	МЗД1+М1Д1+М2Д1 – «Нравственные ориентиры и экономические интересы в жизненном и профессиональном целеполагании». МЗД2+М1Д2+М2Д2 – «Выбор средств взаимодействия: теория психология и маркетинга, практика жизни».
	Проблемные семинары	МЗД2 – задачи на разрешение противоречий между множеством экономических и нравственных критериев эффективности конкурентного взаимодействия и необходимостью гармонизировать и систематизировать их (Д); задачи, связанные с анализом жизненного и профессионального целеполагания (К).
Деятельностный / Конкурентное мышление	Проблемные семинары	МЗД1 – задачи, связанные: с выбором и проектированием системы критериев эффективности конкурентного взаимодействия; с анализом (экономическим, правовым, нравственным) системы критериев эффективности конкурентного взаимодействия (К). МЗД2 – задачи на разрешение противоречий между многообразием стратегий и тактик конкуренции, вариативностью способов их реализации и необходимостью выстроить единую стратегию в соответствии с заданной ситуацией конкурентного взаимодействия (Д); задачи на выбор способов и средств организации конкурентного взаимодействия в соответствии: с целями конкуренции, с системой гуманистических ценностей (К).
Деятельностный / Конкурентная активность	Метод проектов	МЗД1 – Исследовательский проект «Критерии эффективности конкуренции глазами российских и зарубежных ученых и практиков», Литературный проект «Древо целей в аксиологических и экономических терминах».

		М3Д2 – Творческий проект «цель конкурентного взаимодействия и коммуникативная стратегия». КЧ-М3 – Творческий проект «Строим жизненный путь».
	Игровые методы	М3Д1 – Деловая игра «Экономические интересы и нравственные ориентиры конкуренции: единство и борьба противоположностей?» (профессиональный бой). М3Д2 – Деловая игра «Чья стратегия успешнее» (презентация разных стратегий конкурентных взаимодействий). КЧ-М3 – Деловая игра «Цели профессии – цели жизни» (самопрезентация при трудоустройстве / профессиональной адаптации)
Деятельностный / Стремление к успеху	Соревновательные методы	М3Д2 – игровые упражнения-соревнования «Кто успешней убедит» (использование разных тактик конкурентных взаимодействий в одной ситуации конкуренции), «Чьи средства эффективнее» (проектирование разных систем средств конкурентного взаимодействия для достижения одной цели конкуренции), «Обольстить клиента» (выбор и реализация наиболее эффективных коммуникативных техник для убеждения одного и того же потребителя).

На рефлексивном этапе педагогическая деятельность направлена на обеспечение освоения студентами рефлексивных знаний и умений, способов их применения, формирование установок на систематичность анализа и самоанализа поведения и деятельности, собственных целей и ценностей, и, благодаря этому, на совершенствование когнитивного и деятельностного компонентов ККВ. Для решения указанных задач определено соответствующее содержание элективных и факультативных курсов, кураторских часов (таблица 8).

Таблица 8 – Этап III – Рефлексивный

Модуль 4, сем.4	Название дисциплины/тематика кураторских часов	Решаемые задачи	Информационная база
	1.Самореализация личности в конкурентном мире (М4Д1).	Представление о нравственных нормах, ценностных ориентирах, экономической рациональности поведения	1.М1Д1, М2Д1, М2Д2, М1Д2,

	<p>2. Практикум самоанализа и самодиагностики стратегий и тактик конкурентных взаимодействий (М4Д2).</p> <p>3. Кураторские часы «Познай самого себя» (КЧ-М4)</p>	<p>и деятельности личности в условиях конкуренции; о способах и критериях профессиональной и личностной самореализации</p> <p>Представление о способах диагностики и самодиагностики конкурентного поведения, целеполагания конкуренции, средств и методов конкуренции, анализа результатов конкурентных взаимодействий</p> <p>Обсуждение вопросов важности самоанализа и самооценки, выбора критериев самооценки, примеров для подражания</p>	<p>2.М2Д2, М3Д1, М3Д2</p>
--	--	--	---------------------------

Средства, методы, формы организации образования на данном этапе представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Дидактический инструментарий третьего этапа воспитания ККВ

Формируемый компонент ККВ/механизм ККВ	Педагогические методы и приемы, формы организации работы	Место в учебном процессе
Рефлексивный / Коммуникативный опыт	Проблемные семинары	<p>М4Д1 – задачи на разрешение противоречий: между жизненными и профессиональными целями и необходимостью их гармонизации; между сложившимися представлениями о жизненных и профессиональных целях и необходимостью их соотнесения с целями самореализации (Д); задачи на; ценностный анализ целей и содержания конкурентных взаимодействий; экономический анализ рациональности поведения и деятельности в условиях конкуренции (К).</p> <p>М4Д2 – задачи на разрешение противоречий: между множеством индивидуальных целей и ценностей, мнений и знаний и необходимостью выработать коллективную стратегию конкурентного взаимодействия; между индивидуальными ценностями и установками и необходимостью провести оценку существующих стратегий конкурентных взаимодействий с позиции единых критериев (Д); задачи, связанные с анализом: результатов целеполагания конкурентного взаимодействия, стратегий конкурентного взаимодействия, ценностных основ конкурентного взаимодействия (К).</p>

	Тренинги	Рефлексивно-коммуникативные тренинги: М4Д1 – «Общение в самопрезентации» (составление коммуникационных сообщений, работа над ошибками), М4Д2 – «Цель-средство-результат» (проектирование коммуникативного акта конкурентного взаимодействия, его реализация, анализ и самоанализ).
	Проблемные лекции	М4Д1 – «Проблемы самореализации личности в условиях конкуренции», «Сферы общественной жизни, профессиональной деятельности, быта – общее и особенное в конкурентном поведении». М4Д2 – «Критерии и методы диагностики конкурентоспособности личности», «Самоанализ целей и средств конкурентных взаимодействий».
Рефлексивный / Ценностная определенность личности в контексте культуры конкурентных взаимодействий	Этические беседы	КЧ-М4 – «Самореализация как жизненная ценность» (обсуждение вопросов важности самопонимания и реализации своих способностей, талантов и пр.)
	Встречи со специалистами	КЧ-М4 – «Как реализовать себя в конкурентном мире?» (обсуждение жизненного пути реальных специалистов)
Рефлексивный / Стремление к успеху	Интегративные лекции	М4Д1-2 – «Самопознание–самореализация–конкуренция: анализ, проектирование, рефлексия»
	Беседы и тренинги	КЧ-М4 – беседы «Что есть успех и способен ли я к его достижению», «Моя стратегия конкуренции: нравственно-экономический анализ». КЧ-М4 – тренинг успешности
Когнитивный / Идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий	Интегративные лекции	М4Д1+М4Д2 – «Цели конкуренции, критерии успешности и способы достижения успеха», «Самодиагностика ценностных ориентиров и нравственных основ конкурентоспособности».
	Метод примера - встречи со специалистами	КЧ-М4 – «Что ценится в себе и людях», «Путеводные звезды из мира людей»
Деятельностный / Коммуникативный опыт	Тренинги	М4Д1 – коммуникативный тренинг «Заявление о себе» (организация общения в разных ситуациях конкурентного взаимодействия).
Деятельностный / Стремление к успеху	Проблемные семинары-тренинги	М4Д2 – коммуникативный тренинг «Обоснование целей и средств конкурентного взаимодействия», тренинг успешности.

Коррекционный этап посвящен освоению умений и навыков коррекции высказываний, поведения и деятельности, целей и средств и пр. в процессе коммуникативного конкурентного взаимодействия, а также на совершенствование базовых в данном контексте когнитивного, рефлексивного и деятельностного компонентов ККВ. Учебно-воспитательная работа на данном этапе имеет следующее общее содержание (таблица 10).

Таблица 10 – Этап IV – Коррекционный

	Название дисциплины/тематика кураторских часов	Решаемые задачи	Информационная база
Модуль 5, сем.5	1.Практикум «Работа над ошибками» (М5Д1).  2.Кураторские часы «Принимайте меня таким, какой я есть?» (КЧ – М5).	Представление о способах и средствах коррекции конкурентного поведения, критериях коррекции целеполагания конкурентных взаимодействий, о перестройке стратегий и тактик конкурентных взаимодействий  Обсуждение вопросов о важности умений видеть и признавать свои ошибки, о критериях необходимости коррекции своего поведения, установок, целей и ценностей и т.п.	1.М3Д2, М4Д1, М4Д2

Учитывая задачи коммуникативного, рефлексивного и деятельностного характера, сущность обеспечивающих их механизмов формирования ККВ, используется следующий дидактический инструментарий (таблица 11).

Таблица 11 – Дидактический инструментарий четвертого этапа воспитания ККВ

Формируемый компонент ККВ / механизм ККВ	Педагогические методы и приемы, формы	Место в учебном процессе
Коммуникативный / коммуникативный опыт	Проблемные семинары	М5Д1 – задачи на разрешение противоречий: между сложившимися способами и стратегиями коммуникации в условиях конкуренции и необходимостью

		изменять их сообразно заданной ситуации конкурентного взаимодействия; между сформированными целями конкурентного взаимодействия и необходимостью изменять их в соответствии с заданной ситуацией конкурентного взаимодействия (Д); задачи: на анализ результатов коммуникативных актов в условиях конкурентного взаимодействия; на теоретическую коррекцию поведения и деятельности в заданной ситуации конкурентного взаимодействия (К).
	Игровые методы	М5Д1 – Ролевая игра «Вхождение в новый коллектив», Деловая игра «Борьба за клиента» (перестройка стратегий и тактик коммуникации в процессе взаимодействия)
Когнитивный / идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий	Дискуссии	М5Д1 – «Коррекция конкурентного поведения – всегда ли это необходимо?», «Меняем цель – меняем средства».
Когнитивный / конкурентное мышление	Профессиональные бои	КЧ-М5 – «Чья стратегия конкурентного взаимодействия эффективнее», «Чья стратегия конкурентного взаимодействия культурнее». М5Д1 – «Даешь мои критерии».
Рефлексивный / идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий	Практическая деятельность	М5Д1 – конкурс анализа проектов, игрового поведения и пр. «Найди ошибки партнера». КЧ-М5 – конкурс на рефлексии собственных разработок «Недостатки и достоинства моих проектов».
	Игровые методы	М5Д1 – Ролевая игра «Договоримся о совместных целях».
	Беседы	КЧ-М5 – «Зачем меняться к лучшему, если и так все неплохо», «Всегда ли нужно плясать под дудку общественного мнения?».
Деятельностный / коммуникативный опыт	Практическая деятельность	М1-5Д1-2 – Конкурс интегрированных исследовательских проектов «Конкуренция в мире: вчера, сегодня, завтра», конкурс интегрированных творческих проектов «Культура в мире конкуренции: костыли или опора?». КЧ-М5 – отбор для участия в конкурсах «Алло, мы ищем таланты», «Лучший в профессии», «Сам себе бизнесмен».



Деятельностный / конкурентное мышление	Проблемные семинары	М5Д1 – задачи на разрешение противоречий: между сформированной коммуникативной стратегией конкурентного взаимодействия и необходимостью импровизировать по мере разворачивания ситуации конкурентного взаимодействия; между неизменностью условий (ситуаций) конкуренции и необходимостью варьировать средства и способы конкурентного взаимодействия (Д); задачи: на коррекцию информационных сообщений в процессе конкурентных взаимодействий; на анализ результатов конкурентных взаимодействий и выбор новых способов поведения и деятельности (К).
--	---------------------	---

На последнем этапе формирования ККВ решаются задачи освоения студентами способов, формирования умений и навыков организации реального конкурентного взаимодействия, эффективного участия в нем, ориентируясь как на экономические интересы, так и на нравственные ценности. Содержание учебно-воспитательной деятельности носит практико-рефлексивный, интегрирующий характер (таблица 12).

Таблица 12 – Этап V – Поведенческий

	Название дисциплины/тематика кураторских часов	Решаемые задачи	Информационная база
Модуль 6, сем.6	1.Тренинг организации конкурентных взаимодействий (М6Д1).  2.Кураторские часы «Как выплыть в море конкуренции» (КЧ – М6).	Представление о способах практической реализации стратегий и тактик конкурентных взаимодействий  Обсуждение вопросов индивидуальных конкурентных достижений, индивидуальных мнений о целях и средствах, способах и приемах конкурентных взаимодействий	1.М1-4

Практическая и интегрирующая направленность содержания данного этапа формирования ККВ студентов реализуется посредством следующих педагогических средств и методов, форм организации образовательного процесса (таблица 13).

Таблица 13 – Дидактический инструментарий пятого этапа воспитания ККВ

Формируемый компонент ККВ / механизмы ККВ	Педагогические методы и приемы, формы	Место в учебном процессе
Коммуникативный / коммуникативный опыт	Тренинги	М6Д1 – коммуникативный тренинг «Начнем взаимодействовать» (самопрезентация в разных ситуациях конкуренции с целью организовать сотрудничество или соперническое взаимодействие)
Коммуникативный / конкурентная активность	Проекты	М6Д1 – игровой или литературный проект «Обращение к властям» (проект открытия частного детского сада).
Деятельностный / коммуникативный опыт	Игровые методы	М6Д1 – Ролевые игры «Собеседование в вузе», «Самопрезентация при трудоустройстве», Деловые игры «Откроем свое дело», «Поговори с клиентом».
Деятельностный / стремление к успеху	Тренинги	КЧ-М6 – Тренинг мотивации достижений, тренинг успешности
Интеграция компонентов / Идентификация себя как субъекта конкурентных взаимодействий	Игровые методы	М6Д1 – деловая игра «Станции конкуренции».
	Интегрированные проекты	КЧ-М6 – проекты всех типов (по выбору) «Моя жизнь в мире конкуренции»
Интеграция компонентов / Конкурентная активность	Практическая деятельность	1. Осуществление поиска работы, участие в конкурсных отборах на рабочее место, посещение собеседований. 2. Участие в конкурсе на лучшего студента текущего выпуска, на лучшую академическую группу. 3. Собеседование в вузе (поступление на базе СПО).
	Беседа	КЧ-М6 – подведение итогов формирования ККВ, обсуждение личных достижений студентов, определение оставшихся проблем, проектирование способов их решения.

## Список литературы

1. Беспалько, В.П. Слагаемые педагогической технологии / В.П. Беспалько. – М.: Педагогика, 1989. – 192 с.
2. Деркач, А.А., Кузьмина, Н.В. Акмеология: пути достижения вершин профессионализма / А.А.Деркач, Н.В.Кузьмина. – М., 1993.
3. Зимняя, И.А. Педагогическая психология: учебник для вузов / И.А. Зимняя. – Изд-во 2-е, доп., испр. и перераб. - М.: Университетская книга, Логос, 2007. - 384 с.
4. Ильясов, И.И. Система эвристических приемов решения задач / И.И.Ильясов. – М., 1992.
5. Калошина, И.П. Психология творческой деятельности: Учеб.пособие для вузов / И.П.Калошина. – ЮНИТИ-ДАНА, 2003.– 431с.
6. Лаврентьев, Г.В., Лаврентьева, Н.Б. Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке специалистов [Электронный ресурс] / Г.В.Лаврентьев, Н.Б.Лаврентьева. – [http://www.asu.ru/cppkp/index.files/ucheb.files/innov/Part1/chapter1/1\\_4.html](http://www.asu.ru/cppkp/index.files/ucheb.files/innov/Part1/chapter1/1_4.html)
7. Лернер, И.Я. Дидактические основы методов обучения / И.Я.Лернер. – М., 1981.
8. Махмутов, М.И. Организация проблемного обучения в школе / М.И.Махмутов. – М., 1977.
9. Неверкович, С.Д. Игровые методы подготовки кадров: Учеб.пособ./ С.Д.Неверкович // Под ред.В.В.Двыдова. – М.: Высш.шк., 1995.
10. Педагогика: учеб. пособие / под ред. П.И. Пидкасистого. – М.: Педагогическое общество России, 2005. – 608 с.
11. Пидкасистый, П. И. Психология и педагогика: учебник для вузов / П.И Пидкасистый. – М.: Юрайт, 2010. - 714 с.
12. Рожков, М.И., Байбородова, Л.В. Организация воспитательного процесса в школе: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / М.И.Рожков, Л.В.Байбородова. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000.

13. Ситников, А.П. Акмеологический тренинг. Теория. Методика. Психотехнологии / А.П. Ситников. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1996. – 428 с.

14. Сластенин, В.А. Педагогика: учебник для студентов высш. учеб. заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, Е.Н. Шиянов; под ред. В.А. Сластенина. Изд. 9-е, стер. – М.: Академия, 2008. – 576 с.

15. Столяренко, А.М. Психология и педагогика: учеб. пособие для вузов / А.М. Столяренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 431 с.

16. Тренинг развития жизненных целей / М.А. Алиева, Т.Г. Гришанович, Л.В. Лобанова [и др.]; под ред. Е.Г. Трошихиной. – СПб.: Речь, 2006. – 216 с.

17. Хазова, С.А. Конкурентоспособная личность: становление и развитие в системе образования / С.А.Хазова. – Германия: изд-во Lambert, 2012.

18. Чернилевский, Д.В. Дидактические технологии в высшей школе: Учеб.пособие для вузов / Д.В.Чернилевский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

19. Ястребцева, Е.Н. Как рождается проект: из опыта внедрения методических и организационно-педагогических нововведений / Е.Н Ястребова. – М., 1995.

## Оглавление

1 Классификация дидактических средств с точки зрения ориентации на формирование культуры конкурентных взаимодействий.....	3
2 Этапы воспитания культуры конкурентных взаимодействий.....	5
3 Уровни сформированности ККВ и методы диагностики .....	9
Список литературы.....	35

# **ТЕХНОЛОГИЯ ВОСПИТАНИЯ КУЛЬТУРЫ КОНКУРЕНТНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ У СТУДЕНТОВ**

*Методические указания*

*Составители:* **Клименко** Андрей Александрович,  
**Хазова** Снежана Александровна,  
**Лебедева** Ирина Владимировна и др.

Подписано в печать 25.04.2018. Формат 60 × 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Усл. печ. л. – 2,2 . Уч.-изд. л. – 1,7 .

Тираж 100 экз. Заказ № .

Типография Кубанского государственного аграрного университета.  
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13