

татья система гибких мер, моральных и материальных стимулов. Необходимо обеспечить условия для того, чтобы выявить, взрастить талантливую личность.

Abstract

The paper deals with the problems of continuous education in the field of economics. Special aspects of post-graduate training are discussed.

УМЕНИЕ СЛУШАТЬ — ИСКУССТВО ОКУПАЕМОЕ

А.И. Адинцова

*Белорусский государственный
экономический университет*

Искусство общения чрезвычайно важно для руководителя любого ранга, т.к. каждое из звеньев управления — планирование, организация, подбор и расстановка кадров, стимулирование деятельности персонала, контроль, координация действий — немыслимо без надлежащего общения.

Тема общения (communication)* занимает значительное место при изучении различных аспектов на иностранном языке на факультете международных экономических отношений (ФМЭО) БГЭУ. Каждый из аспектов, предусмотренных "Программой обучения иностранному языку" на факультете, в той или иной степени затрагивает эту тему. Различные стороны процесса общения наиболее полно рассматриваются в рамках аспекта Business English, International Business Topics, Time Manager, Academic and Business Writing и др.

Однако при всей многогранности подхода к изучению данной темы нередко забывается, как мне кажется, что одна из важнейших составляющих успеха в процессе общения — умение слушать**. К тому же это умение зачастую очень

* Здесь и далее под общением подразумевается не процесс говорения на иностранном языке, а умение общаться, в том числе и посредством иностранного языка, в контексте деловых отношений.

** Здесь и далее речь идет об одном из компонентов общения как социально-психологической деятельности

сложно реализовать в процессе общения. Нередко это происходит как в силу объективных причин (у руководителя может быть недостаточно времени, чтобы выслушать подчиненного), так и субъективных (отсутствие или недостаточная сформированность навыка выслушивать других людей). В связи с этим хотелось бы привести следующие положения, следование которым поможет руководителю (преподавателю и представителям других профессий, для которых общение является неотъемлемой частью их профессиональной деятельности) добиться наиболее эффективных результатов в процессе общения.

1. Предоставьте возможность собеседнику высказать свои мысли, суждения и т.д. Не ставьте собеседника в положение только слушающей стороны.

2. Сделайте так, чтобы в вашем присутствии собеседник не испытывал чувства неловкости, скованности, неуверенности в себе.

3. Проявляйте неподдельный интерес к вопросам, проблемам, с которыми обращается к вам собеседник.

4. Формулируйте вопросы (проблемы) так, чтобы они были абсолютно ясны и понятны и вам, и вашему собеседнику.

5. Старайтесь не прерывать вашего собеседника, т.к. это может привести к затруднению процесса общения.

6. Не увлекайтесь критическими замечаниями и не представляйте их в резкой форме, даже если они хорошо аргументированы. Это может лишить вашего собеседника равновесия или даже вывести его из себя, т.е. привести к всплеску отрицательных эмоций, что неблагоприятно скажется на дальнейшем процессе общения.

7. Используйте вербальные и невербальные средства общения для поощрения собеседника.

8. Если нет возможности избежать критики в адрес собеседника, обязательно начинайте с положительных замечаний.

9. Не следует прекращать разговор, беседу неожиданно или в резкой, обидной для собеседника манере.

В своей практической деятельности (на занятиях, в ходе индивидуальной работы со студентами) я не только сама ру-

ководствуюсь этими важнейшими положениями, но и вырабатываю у студентов необходимость придерживаться их.

Прежде всего, проявляя настоящий интерес к студенту, его интересам, проблемам, к тому, как он знает предмет, стараюсь создать на занятиях атмосферу взаимопонимания, взаимодействия; стремлюсь к созданию условий для самореализации студентов, развития их творческой и познавательной активности. Насколько это позволяют обстоятельства, избегаю использования модели организации учебного процесса Т→СІ (Преподаватель→Аудитория), при которой главенствующее место в процессе обучения отводится преподавателю, а внимание студента традиционно направлено преимущественно на то, что говорит и делает преподаватель. Активно привлекаю студентов к подготовке сообщений, выступлений, докладов; формирую группы (команды) студентов для презентации тем по Business English; использую ролевые игры; привлекаю студентов к планированию и проведению части занятия. Такие ситуации разнообразно меняют позицию студента по отношению к другим студентам, что, как показывает практика, позволяет сформировать у студентов умение слушать не только преподавателя.

Чрезвычайно полезным в этом плане представляется заполнение студентами так называемых Performance Questionnaires (опросников по результатам выполнения того или иного задания, связанного, как правило, с устной речевой деятельностью). Среди вопросов, на которые студентам предстоит ответить после выступления их товарища, презентации темы, дискуссии по теме, есть и такие: "How well did you understand what was said by the others?", "How successful was the speaker in convincing the others with his (her) arguments?", "Did you change your mind in the face of convincing arguments?", "Did the discussion go the way you expected?". Ответы на эти и подобные им вопросы позволяют преподавателю определить уровень сформированности у студентов навыка слушать.

Вышеупомянутые формы работы, равно как и другие, используемые мною на занятиях, способствуют выработке у студентов столь необходимого им в их будущей профессиональной деятельности умения — умения слушать.

Abstract

One of the hardest things to do for many people, business managers and others, often critically short of time, is to listen patiently to others. However, for any manager it is an important and useful ability. In my report I do not only touch upon some of the basic principles of good listening, but also speak about some methods and techniques I use at my lessons in order to teach students this very essential ability.

УЧЕТ РЕАЛЬНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ СТУДЕНТОВ-ИНОСТРАНЦЕВ МЕДИЦИНСКОГО ПРОФИЛЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ РУССКОМУ ЯЗЫКУ

Г.Н. Аксенова

*Белорусский государственный
медицинский университет*

Овладение коммуникативной компетенцией является важнейшей целью обучения русскому языку как иностранному на современном этапе развития методики РКИ. В силу этого учебный процесс по русскому языку предполагает решение реальных или правдоподобно имитированных задач обучения в сферах речевой деятельности, отвечающих профессиональным интересам студентов-медиков.

Из множества диад профессионального общения, по нашему мнению, наиболее существенными для студентов медицинских вузов являются следующие: врач–больной, врач–врач, врач–родственники больного.

Abstract

Account of foreign students' real communicative necessities in a process of learning Russian language Mastering the communicative competence is the most important object in learning