

У нас же пока отсутствует реальная политика по развитию дистанционного образования и его поддержки на правительственном уровне, а хочется, чтобы мы тоже шли в ногу со временем.

НОВІТНІ СПОСОБИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК СТУДЕНТІВ

Г. М. Спащенко, викладач

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Загальна проблема, з якою стикаються викладачі в процесі роботи зі студентами (особливо молодших курсів), — невміння правильно, грамотно та лаконічно донести власну думку до викладача та аудиторії, неспроможність підібрати та логічно вибудувати аргументи та захистити власну думку.

Така ситуація не залежить від спеціальності, на якій навчається студент, та майже не залежить від його віку і курсу навчання. Найбільш значущими причинами поширення такої проблеми серед сучасної молоді є:

– низька популярність читання, що зумовлює низький словниковий запас і загальний рівень грамотності, відсутність навичок у побудові фраз та речень;

– зростання популярності віртуального спілкування — засилля комп'ютерного спілкування (соціальні мережі, чат, «ай-сі-кью» тощо) спричиняє спрощення спілкування (як у граматики-лексичному, так і у загально-моральному сенсі) та відсутність навичок спілкування «віч-на-віч», спостереження за реакціями співбесідника і контролю власних станів та емоцій.

Напевно, кожен з викладачів стикався з проблемою — досить тільки запропонувати студентам питання не за конспектом чи підручником, а таке, яке містить формулювання «висловіть власну думку» — маємо повну тишу в аудиторії та «ліс рук» з бажаючих висловитись, і відповідь на запитання, яку необхідно витягати з кожного мало не силоміць — це наслідок дії двох зазначених факторів. Причому така ситуація відбувається і на першому курсі, і на п'ятому, і на захисті дипломної роботи, і під час роботи після навчання — наслідками в цьому разі є професійна неспроможність, незадоволеність роботою, професією, заробітком.

Але це далеко не єдиний наслідок — абсолютно аналогічно молодь поводить себе і в повсякденному житті, основа якого — спілкування з іншими. Тут наслідки є більш глобальними — неправильно прийняті рішення, не досить

аргументовані відповіді призводять до ранніх одружень та розлучень, вагітностей, покинутих дітей, нездорового способу життя тощо.

Таким чином, одним із основних завдань сучасних загальноосвітніх та вищих шкіл має бути формування у молоді комунікативних навичок.

Розвинути комунікативні навички можливо. Засобами їх розвитку є будь-які активні форми навчальних занять — робота в малих групах, виконання індивідуальних проектів та їх презентація, участь у тренінгах, семінарах та «круглих столах».

Крім того, існують спеціальні методи розвитку комунікативних навичок — «переговорні поєдинки», активні мовні та професійні тренінги тощо. Саме про «переговорні поєдинки» йтиметься нижче.

Сутність методу «переговорних поєдинків» досить проста — така собі гра у переговори — є два учасники, кожен з яких має право взяти собі секунданта (в процесі гри з ним можна порадитися, він допомагає обирати стратегію та тактику), троє суддів, ситуація для переговорів та десять хвилин часу.

Ситуація для переговорів формується у вигляді кейсу і містить професійну проблему, що є конфліктною і потребує обговорення та розв'язання. Учасники відіграють певну роль у цій ситуації та відстоюють кожен свої інтереси, як правило, завдання для кожного формулюється таким чином: «досягти мети X та завадити супернику досягнення мети Y». На початковій стадії впровадження цього методу роботи в навчальний процес студентам необхідно давати багато часу для підготовки, тобто доцільно надавати ситуацію для підготовки вдома.

Секунданти допомагають учасниками у підготовці виступів та аргументів, а також у процесі виступу.

Процес переговорів є жорстко регламентованим — на них відводиться десять хвилин. У процесі переговорів кожна зі сторін може взяти паузу для перемовин між собою, але не більш як тричі за переговори. Кожна пауза триває не більше хвилини. В процесі переговорів бере участь тільки учасник, секундант має мовчати, паузу можуть взяти і учасник, і секундант.

За процесом переговорів спостерігають троє суддів (двоє студентів та викладач). Оцінюються ступінь досягнення мети, повнота аргументів та етичність поведінки.

Таким чином, у процесі проведення таких переговорних поєдинків у навчальному процесі вирішуються одразу декілька важливих питань: студенти глибоко опрацьовують матеріал предмета, вчаться знаходити нетривіальні рішення, вибудовувати логічну схему розв'язання проблеми, добирати аргументи та відстоювати власну точку зору, слухати аргументи іншого, швидко реагувати на зміни у ситуації, тобто формувати власні комунікативні навички.