

информация поступает в своей особого рода смысловой форме – учебной. Учебная информация требует адекватного ее понимания, четко определенного объема, достаточного для усвоения, применения рациональных форм выражения содержания с достаточным научным и дидактическим основанием.

Существенным признаком учебной, научной информации является ее обобщенный понятийный смысл, соответствующий уровню научного познания, на основе которого учебная информация выступает в той степени абстрагирования, которая необходима для формирования и обобщения знаний. В состав такого базиса входят: понимание закономерностей изучаемого явления, достаточный запас инструментальных знаний, знание направляющих идей изучаемого предмета, определенный кругозор, овладение необходимой степенью научного обобщения.

Для превращения учебной информации в знания важно установление логической связи с имеющимися у обучаемых запасами знаний. Базисные знания, информация – прямая и косвенная – объединяются в результате сознательного и активного процесса мышления, происходящего не только путем простого их сложения, но и путем сложного трансформируемого синтезирования многих слагаемых познания, как планируемых, так и случайных.

Подводя итог, следует отметить, что информация превращается в знания там и тогда, где и когда начинается акт суждения как результат сознательного отбора исходных данных информации. Акт этот всегда совершается на основе определенной мыслительной деятельности обучаемых: дедукции, индукции, алгоритмов, эвристик, доказательных средств и методов, мысленного моделирования, всегда присутствующих в учебном процессе. Существенно важным для такой организации мыслительной деятельности является ее направление преподавателем с акцентированием внимания обучаемых на развитие определенного познавательного действия.

Литература:

1. Габай Т.В. Учебная деятельность и ее средства. М.: Изд-во МГУ, 1988.
2. Гершунский Б.С. Педагогическая прогностика. Киев: Высшая школа, 1986.

ЛЕКТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕГО ПРОФЕССИОНАЛИЗМА

Хмара Т.А., Белялова М.А.

*МАОУ ВО «Краснодарский муниципальный
медицинский институт высшего
сестринского образования»
Краснодар, Россия.*

Актуальность исследования. Умение изложить свое мнение по какому-либо вопросу необходимо каждому.

Пока не почувствуешь присутствия людей с их нуждами, тревогами, не добьешься настоящего, живого слова. Чувство общения связывает людей, поддерживает их взаимное внимание.

Искренность и стремление к общению, однако, не могут заменить умения выступать. Умение можно приобрести в результате систематических занятий по искусству речи. Подобные занятия развивают и характер. Выдающиеся лекторы обычно отличались огромной жизненной силой и энергией, были людьми внутренней дисциплины, большого мужества и глубоких симпатий к людям.

Великий оратор древности Цицерон заметил, что каждый, кто решается на публичные выступления, должен научить слушателя, доставить ему наслаждение и повести за собой. Успех выступления зависит не только от лектора, но и от слушателей, их состояния, готовности слушать.

Мы имеем представление о том, каким должен быть преподаватель-лектор, но не всегда соответствуем этому представлению об идеале, более того, не утруждаем себя серьезной работой по развитию лекторского мастерства, но желаем быть не только услышанными, но и беспрекословно принятыми - и в этом противоречие, который автор творческой работы попытался решить, определив теоретические аспекты лекторского мастерства преподавателя как показателя его профессионализма.

Неотъемлемые качества хороших лекторов: непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон [12].

Заметность - визитная карточка успеха. Эффективные выступления, утверждает Л. Арредондо, лучшее средство заявить о своих потенциальных возможностях как лектора [1].

По мнению Н.В. Кузьминой, в профессиональной деятельности заметность состоит в том, чтобы быть увиденным, услышанным, признанным [11].

Презентация - испытанное средство привлечь внимание. Как для отдельных людей, так и для организации успешная презентация - это профессиональный инструмент, помогающий добиваться желаемого [12].

Быть эффективным - значит добиваться желаемого результата, создавать преднамеренное впечатление. Ключевыми словами, по утверждению Е.Е. Корниловой, здесь являются «желаемый» и «преднамеренный». Все презентации создают какое-либо впечатление и приводят к какому-либо результату [10].

Пять признаков эффективности; высказанных Л. Арредондо:

- увлекательности (эффективная презентация увлекает аудиторию с самого начала и легко удерживает ее внимание до логического завершения);

- содержательности (эффективная презентация содержит нечто значительное для лиц, которым она адресована);

- запоминаемости (презентация эффективна, когда действует и после ее завершения, а публика продолжает размышлять о предмете презентационного события);

- активизации (презентация эффективна, когда она побуждает людей к действию в направлении, желательном для презентатора);

- сбалансированности (чтобы стать эффективной, презентация должна быть сбалансированной. Это означает, что соблюдено равновесие всех элементов, гармония которых обеспечивает желательный отклик) [1].

В исследовании З.В. Савковой «Искусство оратора» обращено внимание на то, что если презентатору не удастся привести презентацию в соответствие с этой целью - убедить людей, то он рискует напрасно потерять время, деньги и энергию. Целесообразно рассматривать презентацию как вложение. Задача профессионализма, согласно З.В. Савковой, - оптимальный возврат этого вложения. А это может произойти, если презентация будет убедительной.

Один из идеологов имиджологии О.В. Лысикова осознает, что хорошо структури-

рованная презентация прорабатывается в соответствии со спецификой аудитории. Каждая часть хорошо структурированного сообщения служит целям и задачам презентации [13].

Презентатор, выступающий с хорошо выстроенным сообщением, воспринимается в более благоприятном свете, чем тот, который покажется аудитории неорганизованным [13].

Бенджамин Дизраэли, английский государственный деятель девятнадцатого века, дал такое определение: «Опыт - дитя мысли, а мысль - дитя действия» [6]. Презентатор, желающий побудить аудиторию начать думать и, в конечном итоге, действовать, обязательно включит в содержание сообщения доказательства, основанные на опыте. Такие доказательства представлены примерами и вербальными иллюстрациями.

Популярный английский автор восемнадцатого века Дэвидсон писал: «Каждая цитата укрепляет и обогащает речь» [9].

Цитаты попадают в «десятку», когда они взяты из книг или речей признанных лидеров в данной области.

Прием, которым часто пренебрегают презентаторы: непосредственное участие аудитории в презентации.

Юмор, по утверждению А.Е. Михневича, подходящий для деловой презентации, всегда должен быть благожелательным и деликатным [14].

Наглядность можно демонстрировать при помощи разных технических средств. [15].

Павлов. «Факты - это воздух ученого, - писал он. - Без них Вы никогда не сможете взлететь. Без них Ваши теории - пустые потуги» [8].

Очевидно, для иллюстрации годятся не любые факты, а только те, которые близки возрастным интересам или знаниям слушателей и поэтому активно воздействуют на их эмоции [4, 5].

Логика выступления требует четкой, продуманной структуры изложения материала [3, 7].

Во всех случаях воздействия словом на аудиторию необходимо учитывать их психические и возрастные особенности, индивидуальные различия.

Лектору слово дано не для того, чтобы усыпить свою мысль, а чтобы будить чужую.

Одним из дидактических принципов словесного общения, по мнению М.И. Станкина, на которой педагог опирается в своей работе, является принцип доступности.

Принцип доступности (П.Я. Гальперин, С.Л. Кабыльницкая) отражает зависимость характера деятельности обучаемых от уровня их интеллектуального развития [7].

Неотъемлемые качества хороших лекторов: непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон [12].

По-настоящему красноречив тот, кто умеет говорить о будничных делах просто, о величавых - величаво, а о средних - стилем, промежуточным между обоими. Речь должна быть возвышенна, возбуждать высокие мысли, но вместе с тем проста и приятна для всякого.

К промежуточным приемам, помогающим завладеть вниманием слушателей, относятся целенаправленное моделирование эмоций, вызывание удивления, интереса, радости.

Интеллектуальный транс - так может называться, по мнению М.Е. Литвака, одна из возможных методик выступления [12].

Хороший лектор держится одинаково, принимая оригинальные, присущие только ему позы. И все-таки важно научиться правильно стоять, пока не появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы. Для правильной координации движений и течения мыслей движение скорее должно предшествовать или как бы предвосхищать ход мысли, а не отставать от него [12].

Поведение - это не только то, что делает лектор, но и то, что он думает и как себя чувствует, так как действия зависят от мыслей и чувств. Таким образом, поведение на сцене - это все, что лектор делает

перед публикой и для нее. С точки зрения зрителей, это все, что они видят, слышат и чувствуют на презентации [1].

Главное в поведении на сцене - умение выступать, то есть «посылать» в зал свой голос, хорошо владеть мимикой и так далее.

Имидж воздействует сильнее, чем действительность. Иногда лектор обладает качествами, о которых зрители, основываясь на его невербальном стиле поведения, на том, что они видят и слышат, даже и не подозревают.

Исследование типа темперамента преподавателей-лекторов по методике Айзенка «Изучение темперамента».

В контексте нашего исследования представляет реальный интерес личность преподавателя-лектора с его характерологическими особенностями, привлекающими или отталкивающими студента.

Из лекторов, привлеченных к участию в данном исследовании, меланхолический тип доминирует у 14% (7 чел.) респондентов.

Лекторы – меланхолики – душевные люди, тонко понимающие людей, умеющие выслушивать людей и сочувствовать им; они готовы оказать помощь.

У 18% (9 чел) преобладает холерический тип темперамента, характеризующий лекторов как безудержных, неуравновешенных людей, у которых бурные, со вспышками эмоции, часто резкая смена настроения.

У 30% (15 чел.) доминирует сангвинический тип темперамента, характеризующий лекторов как «живых, уравновешенных» людей, способных сохранять выдержку, самообладание в аудитории слушателей.

У 38% (19 чел.) преобладает флегматический тип темперамента, характеризующий уравновешенность лекторов с неярко выраженными эмоциями, которые носят устойчивый характер.

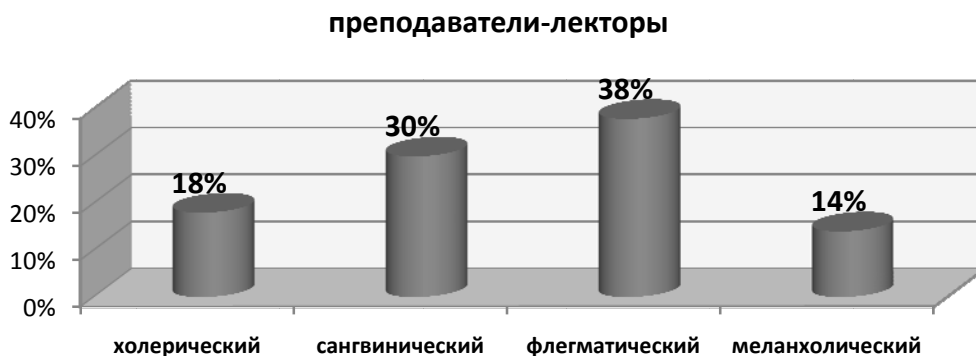


Рис. 1. Результаты исследования доминирования типов темперамента у преподавателей-лекторов.

По итогам проведенного исследования мы можем сделать выводы:

- в чистом виде темпераменты не встречаются; их отдельные черты, как правило, сочетаются;

- по преобладающим чертам можно судить о доминировании типа темперамента;

- каждому типу темперамента присущи свои положительные и отрицательные стороны, что свидетельствует о невозможности предвзятого отношения к лекторам, обладающим определенным типом темперамента;

- преподаватель-лектор любого типа темперамента (мы говорим о доминировании) может принести профессиональную пользу, если будет повышать квалификацию, заниматься самообразованием и самовоспитанием (в таком случае и темперамент будет претерпевать изменения, так как он не является чем-то раз и навсегда данным, застывшим, неподвижным);

- у преподавателя-лектора с любым типом темперамента могут быть развиты высокие общественные свойства и качества личности;

- при изучении особенностей темперамента следует иметь в виду, что тип высшей нервной деятельности не тождествен темпераменту: первое – понятие физиологическое, второе – психологическое; тип высшей нервной деятельности, который наследуется человеком, составляет физиологическую основу темперамента;

- темперамент зависит не только от физиологического механизма, но и от духовного облика человека, его внутреннего содержания, направленности, характера, привычек, что и определяет характеристику типа темперамента как через раскрытие типа высшей нервной деятельности (силы, равно-

весия и подвижности процессов возбуждения и торможения), так и через описание его психологических особенностей;

- результаты исследования носят достоверный характер [2].

Исследование способности преподавателей-лекторов влиять на студентов по методике В.В. Бойко «Способны ли вы влиять на других?» продемонстрировало следующее:

70% (35 чел.) имеют все данные для того, чтобы подчинять своему влиянию других, поучать, наставлять, воспитывать других. Данная категория лекторов превосходно себя чувствует в этой роли.

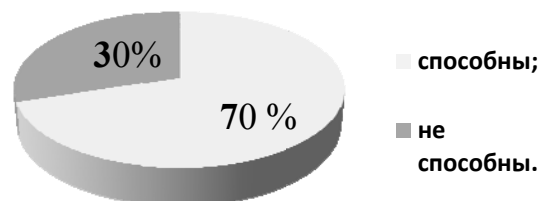


Рис. 2. Результаты исследования умения преподавателей MAOU ВО «КММИВСО» влиять на других

Нами был осуществлен анализ зависимости умения влиять на других от типов темперамента, что подтвердило характерологические особенности лекторов с холерическим и меланхолическим типами темперамента, в меньшей степени способными влиять на других в силу безудержности, неуравновешенности, бурных эмоций в случае с холериками и напротив, нерешительности,

внутренних переживаний и тоже при неуравновешенности в случае с меланхоликами.

На основе проведенного исследования возможны следующие выводы:

- большая часть преподавателей-лекторов MAOY BΠO «KMИBCO» обладают умением влиять на других, а следовательно, информационный материал, преподносимый ими слушателям будет принят и возможно, присвоен как образование, являющееся частью культуры человека;

- умение влиять на других, относящееся к психологическим и педагогическим способностям лектора, имеет прямое отношение к типу темперамента, а мы знаем, что и способности, и темперамент можно, корректируя, менять посредством самообразования и самовоспитания;

- предназначение, задача, обязанность всякого человека – всемерное развитие всех способностей (старая философская истина);

- результаты исследования носят достоверный характер.

Исследование коммуникативных способностей преподавателя-лектора по методике В.А. Кан-Калика «Коммуникабельны ли вы?».

Нам знакомы слова Антуана де Сент Экзюпери о том, что «единственная настоящая роскошь - это роскошь человеческого общения», актуализирующая проблему коммуникативной компетентности преподавателя-лектора.

Никакой драмы, ничего волнующего нет ни в чем, кроме человеческих взаимоотношений.

А. Маслоу называет пять потребностей: выживание, безопасность, общение, признание, самореализация, среди которых есть «общение».

18% (9 чел.) набрали от 25 до 29 баллов – свидетельство того, что данные лекторы замкнуты, неразговорчивы, предпочитают одиночество.

20% (10 чел.) (19 – 24 балла) в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуют себя вполне уверенно. Их пугают новые проблемы, но с новыми людьми, а следовательно, с новой группой студентов они сходятся с оглядкой. Спорить и дискутировать не любят. В процессе лекции в их высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания.

42% (21 чел.) (14 – 18 баллов) продемонстрировали нормальную коммуникабельность. Данная группа лекторов любознательна, охотно любит слушать интересных собеседников, достаточны терпеливы в общении с другими, умеют отстаивать свою точку зрения без вспыльчивости.

12% (6 чел.) (9 – 13 баллов) весьма общительны, любопытны, разговорчивы, любят высказываться по разным вопросам, поводам, что вызывает определенное раздражение у студентов.

8% (4 чел.) (3 балла и менее) показали коммуникабельность, носящую болезненный характер. Преподаватели-лекторы говорливы, многословны, вмешиваются в пространство и мысли студентов, не имея на это никакого права.

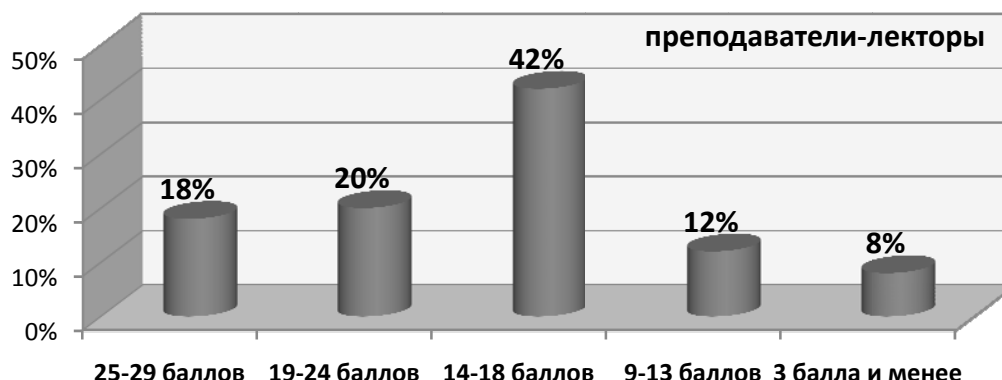


Рис. 3. Результаты исследования коммуникативных способностей преподавателей-лекторов MAOY BΠO «KMИBCO»

На основе проведенного исследования логичны следующие выводы:

- лекторы в силу профессиональной деятельности владеют культурой общения, в одних случаях характеризующих коммуникативную компетентность, в других – недостаточный уровень данной компетентности;

- коммуникативная компетентность развивается посредством развития коммуникативных способностей, теоретически обоснованных в первой главе;

- коммуникабельность как следствие развития характерологических особенностей связана с определенным доминированием типов темперамента и умением влиять на других людей.

Теоретико-эмпирическое исследование лекторского мастерства преподавателя как показателя его профессионализма доказало актуальность проблемы в условиях тенденций и перспектив развития образовательной системы в России.

Литература:

- Арредондо, Л. Искусство деловой презентации / Л. Арредондо; пер. с англ. В. Звонарева. - Челябинск: Урал LTD, 1998.
- Белялова, М.А. Пути формирования и развития лекторского мастерства // Международный журнал экспериментального образования. 2014.
- Берн, Э. Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных. - СПб., 1991.
- Биркенбиль, М. Молитвенник для шефа. - М., 1993.
- Брайт, Л. Развиваем интеллект. - СПб., 2007.
- Введенская, Л.А. Риторика и культура речи: (учебное пособие для вузов) / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. Изд. 11-е. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.
- Гальперин, П.Я., Кобыльницкая, С.Л. Экспериментальное формирование внимания. - М.; 1974.
- Граудина, Л.К. Теория и практика русского красноречия / Л.К. Граудина, Г.И. Мискевич; АН СССР, Ин-т рус.яз. - М.: Наука, 1989.
- Дэвидсон, Д. Ораторское искусство: уникальный курс мастерства эффективного воздействия на аудиторию / Д. Дэвидсон. — М.: Эксмо, 2005.
- Корнилова, Е.Е. Искусство публичных выступлений: путь к успеху / ЕЕ. Корнилова. - М.; Ростов-на-Дону: МарТ, 2007.
- Кузьмина, Н.В. Научно-практические методы анализа педагогической ситуации. // В кн.: Психология - производству и воспитанию. -Л., 1977.
- Литвак, М.Е. Если хочешь быть счастливым. - Ростов-на-Дону, 1995.
- Лысикова, О.В. Имиджология и паблик рилейшнз в социокультурной сфере учеб, пособие (для вузов) / О.В. Лысикова; Рос. акад. образования, Моек, психол. - соц. ин-т. - М.: МПСИ, 2006.
- Михневич, А.Е. О красноречии в шутку и всерьез (сборник / сост. А.Е. Михневич. - М.: Знание, 1989.
- Ножин, Е.А. Мастерство устного выступления / Е.А. Ножин. - 3-е изд., перераб. - М.: Политиздат, 1989.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Цуприкова О.В.

*Краснодарское высшее военное училище
имени генерала армии С.М.Штеменко
Краснодар, Россия*

Коммуникативно-деятельностный подход в обучении иностранным языкам является основополагающим при разработки примерных программ. Суть такого подхода сводится к тому, что "обучение языку носит деятельностный характер, поскольку реальное общение на занятиях осуществляется посредством речевой деятельности, с помощью которой участники общения стремятся решать реальные и воображаемые задачи" [4]. Коммуникативно-деятельностный подход способствует формированию и развитию иноязычной коммуникативной компетенции, входящей в перечень заявленных, согласно примерной программе, компетенций [3].

Коммуникативная компетентность, как способность средствами изучаемого языка осуществлять речевую деятельность в соответствии с целями и ситуацией общения в рамках той или иной сферы деятельности, базируется на ряде других компетенций (субкомпетенций), таких как лингвистическая (языковая), речевая, социокультурная, социальная, стратегическая (компенсаторная), дискурсивная, предметная. [3].

Естественно, что в условиях обучения иностранному языку развитие тех или иных