

ее. Работает замом главного врача скорой помощи по медицинской работе, а также доцентом на кафедре терапии Мордовского университета. Участвует в работе многих официальных врачебных комиссий. Написал 2-х томник «Диагностика и лечение неотложных состояний». Один из авторов «Национального (российского) руководства по скорой помощи», в нем 812 с. Уже на выходе его 3-томник с учетом новых достижений в этой специальности. Давно готов к защите докторской диссертации. Уже 20 лет собирает высказывания великих людей про разным научным проблемам.

Вместе с ним идет и моя дочка Светлана. Написала и опубликовала 220 научных статей по психодиагностике у людей после травм больших дестеопорозом. Издала 4 монографии по этой же проблеме. Она доцент кафедры психологии в университет (КГУ). Давно готова к защите докторской диссертации. Она избрана чл-корром Международной академии психологических наук. Серьезно занимается воспитанием сына. У него уже 41 диплом за научные публикации и выступления на школьных конференциях. Он написал две лекции о том, что такое боль и как с ней бороться и под руководством мамы прочитал их студентам. Учительница русского языка так комментирует его сочинения: ««Прекрасно, Женя!»». Недавно я прочитал слова, которые он написал в альбомчике, напечатанном по

случаю присуждения ему стипендии главы города и изумился тому, как красиво все написано и какие замечательные там слова. Так написанные слова я прочитал первый раз и изумился. Он активно участвует в команде при соревнованиях по баскетболу, занимается в кружке английского языка. Прошлом году, будучи в Артеке, написал заметку в раздел «Юные журналисты». Ее сразу опубликовали в газете «Артек». В Академии дополнительного образования его фамилию занесли в группу «талант, ранг высший». Вслед за ним идет внук Илья. Он в 4-ом классе, но уже занесен в группу «талант, ранг высший». Подрастает и внук Яков. Ему пока один год.

В заключению хотел бы сказать: я придерживаюсь такой точки зрения: первоначально природа в каждого человека закладывает одинаковый набор способностей, а их проявление зависит от условий жизни и от того с какой настойчивостью в том числе сам человек и родители, школа выявляют и развивают способности у детей. Целый ряд знаменитостей подчеркивают, что нередко человек, обнаружив в себе ту или иную способность, замыкается в ней и старается все время быть в ней и не выходить из нее. Приведу в качестве примера слова И.В. Гёте: «Кто рожден с талантом и для таланта, тот уже в нем находит всю прелесть своего существования». А если заниматься разными делами, то талант постепенно исчезает.

### *Педагогические науки*

#### **ПРОВЕДЕНИЕ ТРЕНИНГА ПЕРЕГОВОРОВ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ**

Барина Н.В.

*ГОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова», Москва,  
e-mail: barinova23@mail.ru*

В новых экономических условиях значительно изменились способы ведения бизнеса. В эпоху глобального распространения Интернета большинство людей используют электронные средства обмена информацией, утрачивая при этом навыки речевой коммуникации. Между тем, основным условием успешного ведения бизнеса является умение грамотно вести переговоры. Для студентов экономических специальностей владение данным навыком приобретает особую важность.

Современный образовательный процесс, к сожалению, не предполагает активного обучения студентов ведению переговоров. Инициатива в этом вопросе принадлежит преподавателю. Тренинг переговоров рекомендуется проводить в рамках учебных занятий по экономическим дисциплинам для студентов старших

курсов, так как они располагают определённым багажом знаний по изучаемым наукам.

Целью тренинга у студентов является обучение практике ведения переговоров, при которой они определяют совпадающие и различающиеся интересы партнёров, а также осваивают методики речевого воздействия на собеседников. Кроме того, студенты учатся грамотно выбирать время и место проведения переговоров, устанавливать регламент их проведения, рассматривают различные стили общения собеседников.

Для проведения эффективных тренингов преподавателю необходимо подготовить методический (карточки с описанием задания, макеты опросных листов, диаграммы, изображения товаров и т.п.) и технический инструментарий (видеокамера, проектор, микрофон, экран и т.д.), а также сформировать команды участников. Кроме того, педагог обеспечивает общее руководство процессом. По окончании тренинга участники под руководством преподавателя проводят обсуждение и анализируют стратегии ведения переговоров, выбирая на их взгляд, наиболее удачные. Тренинг переговоров рекомендуется проводить несколько раз за курс обучения

с целью получения у обучающихся устойчивых коммуникативных навыков.

Таким образом, что в процессе проведения тренинга студенты приобретают важные навыки, которые смогут применить в реальных ситуациях: находить сильные и слабые психологические стороны участников, захватывать инициативу в переговорах, идти на минималь-

ные уступки с целью получения максимальной выгоды. Другими словами, в процессе тренинга студенты приобретают навыки постановки и достижения целей переговоров с помощью различных стратегий, а также умения защищаться от манипуляций противников, что является важным конкурентным преимуществом выпускников экономических специальностей.

### *Психологические науки*

#### **ВЛИЯНИЕ ТЕЛЕВИДЕНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ МОЛОДЁЖИ**

Барина Н.В.

*ГОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова», Москва,  
e-mail: barinova23@mail.ru*

В современных условиях проблема формирования духовно-нравственных качеств молодёжи является одной из самых актуальных. Как известно, средства массовой информации являются очень мощным инструментом, оказывающим влияние на формирование нравственного облика молодёжи.

Одно из самых сильных воздействий на человека оказывает телевидение. Телевизор имеется сейчас практически в каждой семье. Другими словами, с помощью телепрограмм можно активно влиять на сознание молодёжи. Как известно, у подростков и молодёжи чаще всего формируются подражательные модели поведения, поэтому в телепередачах для этой аудитории должны пропагандироваться положительные ценностные ориентиры и нравственные идеалы.

К сожалению, современное телевидение в России изобилует боевиками, сериалами и мультсериалами иностранного производства, которые содержат большое количество асоциальной информации, которая ведёт к формированию у молодёжи различных форм девиантного поведения, а также агрессии.

Сериалы формируют у зрителя ложные ценностные ориентации: праздность, культ потребления, эгоизм. Главные персонажи боевиков легко решают все проблемы с помощью применения оружия, силы, агрессии. Естественно, такие герои очень часто становятся образцами для подражания, особенно для мальчиков, если в момент показа за кадром звучат громкие аплодисменты, смех, одобрительные возгласы. В сюжетах боевиков используется ненормативная лексика, демонстрируются сцены эротического характера. Содержание некоторых разрекламированных мультсериалов («Симпсоны», «Соник Бум», «Литтл Чармерс») вызывает много вопросов. Например, в сериале «Симпсоны» показаны сцены неуважения младших членов семьи к старшим, в лексиконе героев преобладает «чёрный юмор», транслируются отрицательные ролевые модели родителей и детей, т.е. дискредитируется институт семьи в целом.

Усложняет ситуацию и коммерциализация центральных каналов. К сожалению, значительное время отдаётся рекламе товаров и услуг, при этом уменьшилось количество трансляций познавательных программ, таких как «Галилео», «Хочу всё знать», «Непутёвые заметки», которые расширяют кругозор, способствуют формированию познавательной активности молодёжи.

Подводя итог вышесказанному, необходимо обратить серьёзное внимание общества на содержание телепрограмм для молодёжи, а также увеличить количество общеобразовательных и научно-познавательных программ.

### *Технические науки*

#### **E-LEARNING ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ**

Степанова М.Г., Неделькин А.А.

*ФГБОУ ВО «Российский экономический университет  
имени Г.В. Плеханова», Москва,  
e-mail: mg@stepanova.pw, aa@nedelk.in*

Роль информационных технологий в современном мире постоянно возрастает. Если еще недавно электронное обучение ассоциировалось с образовательными фильмами, коллекциями

документов, интерактивными презентациями в специально разработанной программной оболочке и представлялось на DVD, то в последние годы такие курсы и носители активно вытесняют специализированные образовательные порталы. А такая форма организации и представления учебных курсов и материалов стала называться – Electronic Learning (или сокращенно E-learning).

E-learning интегрирует ряд понятий в сфере применения современных информационных и коммуникационных технологий в образовании, таких медиа, обучение на основе Web-