

ВЫБОР МОДЕЛИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Учитывая кризисную экономическую ситуацию в стране, все больше возрастает роль образовательных технологий, которые могут быть реализованы без дополнительных экономических затрат. Например, затраты на командировки преподавателей в другие города области, затраты на проживание студентов, затраты на дополнительную методическую литературу и т.п. Поэтому институт, находясь в таких экономических условиях, обращается к дистанционному обучению.

Анализируя литературу по содержанию дистанционного обучения (ДО), можно выявить несколько точек зрения на эту проблему. Одни исследователи в основу классификации моделей положили принадлежность ДО к учебному заведению. С этих позиций выделяют модель обучения на базе одного университета, модель обучения, основанного на сотрудничестве учебных заведений и модель обучения в специализированных образовательных учреждениях.

Другие исследователи классифицируют модели дистанционного обучения по взаимодействию участников учебного процесса на расстоянии, выделяя асинхронное обучение (студенты, удаленные от вуза, занимаются по индивидуальному учебному плану с использованием учебно-методических материалов) и синхронное обучение (дистанционно разделены вуз, обеспечивающий проведение занятий, группа одновременно занимающихся студентов).

Следующие исследователи различают модели по способу познавательной деятельности обучаемых в процессе ДО. С этих позиций выделяют следующие модели: консультационную модель (учебный процесс контролируется тьюторами, т.е. преподавателями-консультантами), модель корреспонденции (реализуется на основе перманентного обмена учебной информацией по почте или с использованием компьютерных средств) и модель самообучения (включает в себя модель регулируемого самообучения, экстернат, автономные обучающие системы). Последняя классификация моделей по средствам, способам, методам обучения и представления учебных материалов студентам, т.е. технологии обучения (относится кейс-технология, TV-технология, сетевое обучение).

Достоинствами этих моделей обучения являются: самостоятельная работа с персональным компьютером, т.е. компьютер не заменяет преподавателя, а в определенной степени моделирует его деятельность, а также регистрация на сайте дает право получить собственный пароль, свою Web – страницу на сервере; актуальность, полнота и систематичность образовательных материалов; систематический контроль качества обучения. Но также имеются и недостатки, связанные с уровнем развития информационных коммуникаций, для решения этой проблемы необходима серьезная финансовая помощь государства и проблема переподготовки преподавательских кадров.

Рассмотренные точки зрения не являются противоречием друг другу, а раскрывают определенные аспекты дистанционного обучения на разных уровнях. Дистанционное обучение, построенное на новых компьютерных технологиях, в настоящее время актуальная форма обучения и оно олицетворяет собой третью глобальную революцию в развитии человечества: первая связана с появлением письменности; вторая – с изобретением книгопечатания.

Ю.В. Шестопалова

Уральский государственный технический университет – УПИ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

ДИАГНОСТИКА ЛЖИ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Впервые общественности стало известно о существовании языка телодвижений в 1970 году. В некоторых ситуациях языку тела специально обучают для достижения благо-

приятного впечатления. Например, на любом конкурсе красоты каждая конкурсантка обучается движения тела, которые излучают теплоту и искренность. Многие политики являются опытными специалистами в области копирования языка тела и используют это для того, чтобы добиться расположения своих избирателей и заставить их поверить своим словам.

Порой в ходе общения какое-то седьмое чувство подсказывает нам, что что-то не в порядке. Мы не понимаем в чем дело, а спустя время, удостоверившись в ненадежности информации, ненадежности человека, ругаем себя: почему не доверились своей интуиции. В деловом общении обман — довольно распространенное явление. Как же обнаружить это искажение истины? Делать выводы о намерениях человека по его мимике уже давно присуще людям. Конечно же, нельзя делать такие выводы по какому-то одному признаку.

Можно сказать, что ложь — это не свойственное проявление действий человека. Поэтому в ситуации обмана организм сопротивляется этому, реагирует на стресс и, следовательно, ведет себя по-другому. Эти физиологические проявления трудно контролировать обыкновенному человеку, если, конечно, он не обладает совершенными способностями самоконтроля.

Большинству людей говорить ложь труднее, чем говорить правду. Этим и объясняется то, что он часто меняет свою позу, не может усидеть на одном месте, его жестикуляция становится более активной, поэтому по внешним проявлениям можно без особого труда обнаружить волнение человека. Здесь поможет такой совет: следите за появлением подобных действий. Похожее поведение может проявиться при обсуждении какой-то конкретной тематики разговора, если это не прямой запланированный обман. Отследите, когда именно ваш собеседник начинает высказывать беспокойство, излишнюю напряженность. При какой фразе или в ответ на какое ваше высказывание он начинает нервничать, прикрывать рот рукой или же отводить глаза.

Фиксирования только одних невербальных сигналов и вышеописанных проявлений недостаточно для того, что бы определить, насколько искренен ваш собеседник. Имеет важность ваша внимательность к его высказываниям.

К сожалению, существуют факторы, затрудняющие распознавание лжи. В частности, когда дело касается переговоров, собеседники имеют представление о том, что предстоит им говорить, как предстоит отвечать на возможные вопросы с вашей стороны. Соотношение сложно организованной лжи с правдой заранее рассчитано. К подобным факторам относятся и невозможность видеть человека при разговоре с ним. Помните, что телефонный разговор — это далеко не лучший вариант переговоров, даже если выяснение вопроса является срочным.

Но существуют и факторы, которые облегчают диагностику лжи. Естественно, существуют ситуации, когда вашему собеседнику с трудом удастся скрыть свою ложь. Например, если человек известен в коллективе, как борец за справедливость, не способный солгать. Сильное влияние оказывает значимость лжи для лгущего. Чем больше значимость лжи для партнера, тем больше человек хочет солгать, тем больше он будет себя контролировать, и тем более явными будут рассогласования между вербальными и невербальными признаками, например, словами и действиями, лицом и интонациями.

Надо быть внимательными к своему окружению, но не стоит выискивать с своих собеседниках признаки неискренности, быть может, человек волнуется совершенно по другому поводу, и сейчас ничего не остается сделать, как просто дать ему успокоиться и прийти в себя.