



ISSN 2072-8468

ИННОВАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

<http://library.miu.by/journals!/item.iot.html>

Мельниченко, С.Г. Коучинг как инновационный подход к совершенствованию коммуникативных умений студентов / С.Г. Мельниченко, А.Н. Тепляковская // Инновационные образовательные технологии. – 2012. – № 3 (31). – С. 26–31.

УДК 366.632

КОУЧИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ СТУДЕНТОВ

Мельниченко С.Г.^a, Тепляковская А.Н.^b

^a старший преподаватель кафедры иностранных языков Минского института управления, sue_75@mail.ru

^b старший преподаватель кафедры иностранных языков Минского института управления, at.75.11@mail.ru

Аннотация

Цель данной работы заключается в том, чтобы на примере цикла упражнений продемонстрировать, как коучинг, являясь одним из новейших тренинговых методов, может быть использован при активизации навыков и умений говорения и восприятия иноязычной речи на слух в обучении иностранному языку.

Ключевые слова: коучинг, преподавание иностранного языка, коммуникативные умения, эффективная коммуникация.

Веб: <http://library.miu.by/journals!/item.iot/issue.31/article.4.html>

Поступила в редакцию: 29.06.2012.

COACHING AS INNOVATION APPROACH TO MASTERING COMMUNICATION SKILLS OF STUDENTS

Melnitchenko S.R.^a, Tsepliakovskaya H.M.^b

^a senior lecturer in the Department of Foreign Languages of Minsk Institute of Management, sue_75@mail.ru

^b senior lecturer in the Department of Foreign Languages of Minsk Institute of Management, at.75.11@mail.ru

Abstract

The purpose of this article is to demonstrate coaching, as one of the newest training methods to be used for mastering speaking and listening skills while teaching a foreign language based on the example of the set of exercises. In the paper we also analyze the effectiveness of the chosen method on behalf of both students and the teacher.

Keywords: coaching, teaching a foreign language, communication skills, effective communication.

Web: <http://library.miu.by/journals!/item.iot/issue.31/article.4.html>

Received: 29.06.2012.

В современном мире значительно возросли потребности в использовании иностранных языков, а значит основной социальный заказ относительно выпускников вузов — это специалист со знанием иностранного языка (ИЯ), свободно участвующий в процессе межкультурной коммуникации, доступно доносящий информацию до реципиента и адекватно воспринимающий исходящие данные от реципиента с учетом его социально-культурных особенностей. Авторы статьи обратили свой взгляд к коучингу как одному из новейших и интереснейших методов активизации полученных знаний по любому предмету, что также дает возможность добиться от обучаемых высокого уровня коммуникативного развития на ИЯ.

На сегодняшний день коучинг является одним из самых эффективных способов решения многих жизненных задач. Международная Фе-

дерация Коучинга дает следующее определение данного понятия: «Профессиональный коучинг» — это непрерывное сотрудничество, которое помогает клиентам добиваться реальных результатов в своей личной и профессиональной жизни. Посредством процесса коучинга клиенты углубляют свои знания, улучшают свой КПД и повышают качество жизни [1]. Исходя из данного определения, применение коучинга в сфере образования является целесообразным.

Применение коучинга в контексте данной работы рассматривает двухсторонний канал преподаватель-студент, который работает по принципу: коуч не регламентирует действия студентов, а создает ту необходимую среду, в которой коучируемый сам приходит к выводу о том, какую цель ставить перед собой и какие способы выбрать для достижения последней.

В рамках данной работы мы рассматриваем возможности интенсификации межкультурной коммуникации, то есть коммуникативного развития обучаемых, а именно развития их коммуникативных способностей. Коммуникативные способности (К.с.) — индивидуально-психологические особенности личности, обеспечивающие эффективное взаимодействие и адекватное взаимопонимание между людьми в процессе общения или выполнения совместной деятельности. К.с. позволяют успешно вступать в контакт с другими людьми, осуществлять коммуникативную, организаторскую и другие виды деятельности; они определяют качественные и количественные характеристики обмена информацией, восприятия и понимания другого человека, выработки стратегии взаимодействия [3].

Е.А. Цыбина выделяет следующие составляющие эффективной коммуникации

студентов: «достижение большей определенности во взаимопонимания партнеров; лучшее понимание ситуации и предмета коммуникации, что способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей в процессе коммуникативного развития с оптимальным расходом личностных ресурсов» [2 с. 22].

В нашей работе мы уделим большее внимание когнитивному компоненту коммуникации, который включает в себя такие процессы, как память, внимание, восприятие, действие, принятие решений и воображение. Развивая эти процессы у обучаемых, мы форсируем коммуникативное развитие обучаемых. Далее мы хотели бы предложить вам цикл упражнений, направленных на достижение вышеупомянутой цели, соответствующих этапам коучинга:

1. Постановка целей — Goals.
2. Осознание реальности — Reality.
3. Создание и поиск новых ресурсов — Opportunity, а не Objectives.
4. Необходимые меры — Work, а не Will [4 с.122].

На первом этапе коучируемым предлагается послушать аудиозаписи песен известных исполнителей разных национальностей и рас на английском языке: «Frozen» в исполнении Мадонны (американка, итальянского происхождения), «I'll be waiting for you» в исполнении шведской группы «ABBA», «Simply the best» в исполнении афроамериканки Тины Тернер, «You don't know my mind» в исполнении британского певца Хью Лори (В реальности зачастую приходится слушать и общаться не только с представителями англоговорящих стран, но и с жителями других стран, говорящих по-английски). В ходе прослушивания обучаемые выполняют задания грамматического и лексического характера.

Образец 1 «Understand the song»

| | | | | | | | |
|--|-------|-------------|---------------|------|------|-------|--------|
| Frozen | | | | | | | |
| I. Write down verbs in Participle II (Participle Past)-3 verbs | | | | | | | |
| II. Insert the pronouns: | | | | | | | |
| Ommmmm, | if | 1) | could | melt | 2) | heart | |
| Ommmmm, | | 3) _____ 'd | never | | be | apart | |
| Ommmmm, | give | 4) | to | | 5) | **** | |
| Ommmmm, 6) hold the key | | | | | | | |
| III. Insert the words and translate the lines into Russian: | | | | | | | |
| You're | so | 1) | with | how | much | you | get |
| You | waste | your | 2) _____ with | | hate | and | regret |
| You're 3) _____ | | | | | | | |
| 4) your heart's not open | | | | | | | |
| IV. Write down the modals with the verbs (e.g. can fly)-4 | | | | | | | |

После проверки результатов работы коучируемым был проведен анализ, в ходе которого они пришли к следующим выводам:

1. Сложнее всего на слух воспринимаются песни в исполнении афроамериканцев.

2. Медленную композицию воспринимать легче, так как есть время услышать и записать ответы.

3. Приблизительно 35 % признали этот вид работы сложным, особенно интерферирующим фактором было признано наличие музыки и посторонних шумов в аудитории (внешней среды).

4. Многие студенты признали ограниченность своего лексического запаса, так как, воспринимая слова на слух, не могли узнать их.

5. Был обнаружен тот факт, что некоторые студенты заменяли непонятые слова произвольно подобранными лексически единицами (ЛЕ).

6. 90 % обучаемых забыли о принципе рифмовки, которая помогла бы им эффективнее справиться с заданиями и, тем самым, предвосхитить слово, которое может последовать в конце следующей строки.

7. Все студенты были заинтересованы в выполнении подобных заданий. Особым мотивирующим фактором было признано то, что песни были им знакомы, а необходимость понимания возникла впервые.

Образец 2 «Telephone Talks»

| |
|--|
| <p>CARD BANK 8-029-344-57-69 1. Call ADVERTISING COMPANY 8-025-465-33-19 and ask when their new advertisement billboard will be ready. 5. Call DIRECTOR 8-033-718-33-54 and remind of paying out the credit in time <i>Info:</i> – money gram, express transfer, western union – inform of the obligatory personal presence at the bank in order to make it</p> |
| <p>CARD DIRECTOR 8-033-718-33-54 4. Call SECRETARY 8-029-314-75-96 and find out the fate of your luggage 10. Call CLIENT 8-033-780-13-45 and ask to postpone the meeting for an hour and a half <i>Info:</i> – get wondered of the point discussed as you have already paid it out – accept the apologies</p> |
| <p>CARD ADVERTISING COMPANY 8-025-465-33-19 7. Call BANK 8-029-344-57-69 and ask to inform of the possible ways to transfer the money abroad 12. Call CLIENT 8-033-780-13-45 and invite for an interview in the office at 3 p.m. as you consider the client a fine person for the vacancy of the manager at their company <i>Info:</i> -say that it has already been done and is being installed in the main street right now Greet your friend and suggest something like “TRAVEL HOT-COST NO LOT”</p> |

После проведения данного упражнения коучируемые пришли к выводам:

1. Упражнение было признано трудным, так как появилась необходимость самостоятельно формировать предложения.

2. Возникли проблемы в понимании собеседника, для преодоления которых студентам по ходу выполнения упражнения приходилось замедлять темп речи, а для более

студенты осознали разницу между понятиями «Слышать и слушать».

8. В итоге обсуждения студенты самостоятельно поставили себе цель не только слышать, а и осознавать услышанное.

На следующем этапе коуч «волшебной фразой»: «А как научиться слушать?», инициирует опрос студентов о тех способах достижения цели, которыми они владеют сейчас. Студенты предложили следующие варианты:

1. Слушая аудиозаписи, выполнять упражнения.

2. Смотреть фрагменты фильмов, выложенные в интернет. С целью услышать диалоги между главными героями и выполнить небольшое задание после просмотра.

Однако, прежде чем слушать речь носителя языка, коучируемым было предложено проверить восприятие речи в студенческой группе, где все говорящие принадлежат к лингвострановедческой группе — славяне, но находятся на разных уровнях владения языком.

Студенты получают карточки с заданиями позвонить по указанному номеру, получить информацию и записать ответ (ответ соответствующего номера идет в разделе info). Одним из требований было построить максимально естественный диалог по телефону, то есть не забыть о приветствии и прощании.

ясного выражения своей мысли подбирать слова, которыми пользуется собеседник, зачастую другого уровня владения языком.

3. Студенты пришли к осознанию того, что они еще не обладают основными навыками построения диалога, а именно умением поставить свой вопрос настолько адекватно, чтобы простимулировать получение необходимой информации —

встает вопрос о параллельном развитии навыков и умений диалогической речи.

4. Была также отмечена нехватка фраз, делающих нашу речь естественной. Таким образом, все студенты признали необхо-

димость использования клише для естественного входа и выхода из диалога.

Для определения дальнейшего хода работы студентам предложили провести анкетирование.

Образец 3 «Questionnaire»

| |
|--|
| Студент факультета _____, специальность _____ группа _____ 1. Укажите моменты, заинтересовавшие Вас в данной работе: _____ 2. Укажите самые сложные для Вас аспекты данной работы: _____ 3. Оцените свое участие в упражнении: _____ 4. Перечислите то, что Вам помогло бы в будущем справиться с трудностями при выполнении подобного упражнения: _____ |
|--|

Одним из студентов было предложено потренироваться в развитии умений абстрагироваться от внешнего шума и концентрироваться на своем собеседнике. Коучинг предлагает провести игру: «Разговор в общественном транспорте», при

которой студенты разбиваются по парам, все пары становятся в круг, студенты получают карточки с описанием своей роли и бланк ответов, который необходимо заполнить информацией, полученной в результате одновременной беседы всех пар.

Образец 4 «Shouting Dictation»

А) ролевые карточки пары студентов

| | |
|--|---|
| I Green – Look who is here. How are you, Brown? – Yes and the salary is \$120,000 a year (it's 20 % higher than my past salary). And what about you? – No fixed hours. And you? – Is your contract favourable? – My contract is only for three years with probationary period of six months. Remember me to your relatives. | I Brown – Very well, indeed. It's been long, Green. Have you found a job? – Oh, my current salary is \$100,000 but my boss offered to raise it by 35 % when he heard I was thinking of leaving. Do you work at a fixed time? – A guaranteed five-day week. – Five years – in the event of the contract being terminated before the end, I must receive financial compensation. Why? – Good luck. |
|--|---|

Б) бланк ответов

| |
|---|
| Salary..... % higher (lower) Working hours..... Length of the contract..... P.S. How do you feel the effectiveness of this work?..... |
|---|

Эффективность данной работы была оценена в процентах (73 %), что позволило сделать вывод о необходимости увеличения подобных заданий.

В качестве последовательного продолжения поиска инструментов для повышения уровня восприятия речи на слух и стимулирования вышперечисленных навыков студентам было предложено нижеследующее задание.

Образец 3 «Choose the place for the conference»

| |
|--|
| Your company is going to hold a 3 days conference. Look through the conference venue and complete the task according to the card given to you. Conference venue Place: Edge of town, purpose-built. Price: \$160 per person per day. Food: Choice of three dishes per meal. Facilities: Large gym, sauna, video, bar. Features: Quiet location, efficient staff. Access: Regular shuttle service from the center of the town. This is included in the price. |
|--|

| |
|---|
| Card 1 Praise the place, find it highly suitable for your purposes. |
| Card 2 Praise the place but express your doubt concerning food and facilities. |
| Card 3 Find the place very uncomfortable and give your own reasons of the best place for the meeting |
| Card 4 You are not absolutely satisfied with the place. Say what you'd like to change and why. |
| Card 5 You like the place but you consider it to be rather expensive, suggest asking for discount as a regular customer. Especially as you'll hold your conference in autumn and it's not the peak of the tourist season. |

По окончании работы студенты анализируют инструменты, повышающие эффективность коммуникации:

1. Наличие опорных фраз-клише для выражения сомнения, (не) согласия, одобрения, поощрения и т.д. стимулируют речевую активность и адекватность восприятия, так как клише знакомы всем.

2. При наличии одной четко поставленной цели ее достижение представляется более реальным.

3. Нарботанный лингвострановедческий материал вызвал у обучаемых желание попробовать свои силы не только в диалогах, но и в полилогах в обстановке, максимально приближенной к реальности.

4. Наилучшим типом работы в данном случае, по нашему мнению, является ролевая игра. Так как предоставление полного конспекта, сценария проведенной ролевой игры не представляется возможным в рамках данной статьи, мы прилагаем методические указания к ролевой игре.

После проведения ролевой игры студенты пришли к следующим выводам:

1. Практически полностью самостоятельная работа (выбор темы, разработка поминутного плана, распределение ролей их лексическое наполнение, подбор и подготовка аудио-визуального раздаточного материала, оформление аудитории для проведения ролевой игры, подбор костюмов и даже желание эмоционального соответствия студента выбранной роли) привела к повышению ответственности и самооценки студентов, способствовала самоутверждению личности как человека, владеющего иностранным языком.

2. Обучаемые, достигнув определенного уровня знаний, впервые проявили активность и желание принимать участие в работе.

3. Использование языковых клише и изученного лексического материала привело к тому, что диалогическая речь студентов шла в более быстром темпе, была

понятна всем без исключения слушателям группы, и постановка вопросов стимулировала адекватные ответы.

4. Студенты выразили желание проходить подобные циклы на разные лексические темы.

Проанализировав результаты всего цикла упражнений, авторы данной статьи пришли к выводам:

1. Среди изобилия современных подходов к обучению коучинг выделяется новизной, эффективностью работы и результативностью, хотя стоит признать фрагментарное использование метода в процессе обучения, а не построение всего процесса обучения на коучинге.

2. При построении работы так, что студент сам определяет цели и этапы своего обучения, достигается более высокий уровень мотивации, студент становится более открытым для учебы.

3. Начав работу с группой, слабо понимающей иноязычную речь, авторы данной статьи добились понимания речи собеседника, узнавания и использования клише в речи, правильного ведения диалога и полилога, несмотря на интерференцию внешней среды.

4. Роль коуча на всех этапах заключалась в том, чтобы направить студентов к поиску решения проблем, так как они сами не могут в полной мере вербализовать свои мысли и желания.

5. Достижение поставленных целей возможно применением упражнений разного типа, например: анкетирование, мозаика, ролевая игра и т.д.

По результатам данной работы мы считаем дальнейшее изучение методов коучинга в процессе обучения ИЯ целесообразным, поскольку не были исследованы такие аспекты, как применение коучинга для совершенствования умений письменной и устной монологической речи студентов, готовность и возможность современного преподавателя переходить от роли наставника к роли коуча.

Образец 4 «Tourism»

Тема: «Туризм. Гостиничный бизнес».

Дата проведения: 26 мая 2003

Группа 1006

Цель занятия: совершенствование умений диалогической и монологической речи по теме; совершенствование умений письменной речи.

Задачи:

- совершенствование представления о семантических, прагматических и формальных особенностях слов, выражений, синтаксических, морфологических и фонетических средств, эквивалентных в родном и иностранном языках, и реализация этих средств при письме;
- совершенствование умений орфографии по теме;
- совершенствование представления о специфических реалиях, в рамках этнографической модели, присущих изучаемому языку и умения адекватно использовать их в речи;
- совершенствование умений выбора и употребления лексических единиц в тексте высказывания, в его грамматической и стилистической структуре;
- совершенствование умений дифференциации коммуникативных и некоммуникативных форм и средств языка по теме.

Решение поставленных задач осуществляется в результате выполнения следующих этапов:

1. Подготовительный:

- а) определение проблемы, темы предмета, содержания и учебной цели игры;
- б) определение основных признаков профессиональной деятельности обучаемых, подлежащих моделированию;
- в) выделение основных этапов деловой игры, определение конкретных целей деятельности в игре, ролевой структуры игры, функций ее участников, характера их межролевого взаимодействия в совместной игровой деятельности;
- г) подготовка сценария игры. Распределение ролей между участниками игры;
- д) разработка рабочих материалов для участников игры (подготовка и написание ролей, подбор прагматических материалов, подбор и перевод материалов для стенгазеты, вестника, отработка комплекса речевых навыков и умений).

2. Демонстрационный.

3. Постдемонстрационный:

- а) общий анализ проделанной работы, присутствующими гостями-судьями и рекомендации обучаемым и преподавателям;
- б) анализ работы каждого из участников деловой игры, корректировка ошибок преподавателями и студентами;
- в) рекомендации по выводам занятия для последующих игр.

Оснащение занятия:

1. Прагматические материалы (брошюры, листовки, каталоги, проспекты туристических фирм и гостиниц, карты, рекламные проспекты).
2. Оригинальные материалы (стенгазета, вестник).
3. Технические средства обучения (видео- и аудиоманитофон, телевизор).

Анализ и обобщение

Анализ этапов, предвещающих деловую игру, заключался в корректировке ситуаций, диалогов, монологов и письменных работ студентов. Обучаемые разного уровня продемонстрировали глубокое владение лексическими единицами в варьируемых семантических, грамматических и прагматических структурах, как в устной, так и в письменной речи.

Литература / References

1. Коучинг // Коучинг-центр Станислава Гринберга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://coachgrinberg.ru/?page_id=1371. – Дата доступа: 15.02.2012.
Kouching // Kouching-tsentr Stanislava Grinberga [Electronic resource]. – Mode of access : http://coachgrinberg.ru/?page_id=1371. – Date of access : 15.02.2012.
2. Цыбина, Е.А. Коучинг в обучении студентов старших курсов английскому языку / Е.А. Цыбина. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 75 с.
Tsybina, YA. Kouching v obuchanii studentov starshikh kursov angliyskomu yazyku / Ye.A. Tsybina. – Ulyanovsk: UIGTU, 2007. – 75 p.
3. Коммуникативные способности // Психология общения: энц. словарь / под общ. ред. А.А. Бодалева. – М.: «Когито-Центр», 2011. – Национальная психологическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/1095/word/komunikativnye-sposobnosti>. – Дата доступа: 19.06.2012.
Kommunikativnyye sposobnosti // Psikhologiya obshcheniya: ents. slovar / pod obshch. red. A.A. Bodaleva. – M.: "Kogito-Tsentr", 2011. – Natsionalnaya psikhologicheskaya entsiklopediya [Electronic resource]. – Mode of access : <http://vocabulary.ru/dictionary/1095/word/komunikativnye-sposobnosti>. – Date of access : 19.06.2012.
4. Уитмор, Дж. Новый стиль менеджмента и управления персоналом / Дж. Уитмор. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 160с.
Uitmor, Dzh. Novyy stil menedzhmenta i upravleniya personalom / Dzh. Uitmor. – M.: Finansy i statistika, 2001. – 160 p.