

80

**ЗАОЧНОМУ
ОБРАЗОВАНИЮ
В ФГБОУ ВПО НГПУ
ИМ. К. МИНИНА**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЗАОЧНОГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**НИЖНИЙ НОВГОРОД
2012**

УДК 378
ББК 74.484
А 437

Редакционная коллегия:

Якимец Н.В., канд. филол. наук, доц., проректор по образовательной деятельности НГПУ (ответственный редактор);

Николина В.В., докт. пед. наук, проф., проректор по учебной и социально-воспитательной деятельности НГПУ;

Сабурцев А.И., канд. биол. наук, доц., проректор по заочному обучению АГПИ им. А. Гайдара;

Щетина О.Н., канд. филол. наук, доц., начальник учебного отдела заочного отделения НГПУ

Актуальные проблемы заочного и дополнительного образования А437 в современных условиях: сборник материалов региональной научно-практической конференции, 22 декабря 2011 г. – Нижний Новгород: НГПУ, 2012. 203 с.

ISBN 978-5-85219-265-3

Сборник содержит статьи и материалы по актуальным вопросам заочного и дополнительного образования в условиях модернизации российского образования и перехода на новые образовательные стандарты высшего профессионального образования: проблемы и перспективы заочного образования в регионе; актуальные проблемы психолого-педагогической подготовки будущего учителя; специфика предметной подготовки студентов заочной формы обучения; проблемы дополнительного образования.

В сборнике представлены результаты исследовательской деятельности преподавателей вузов, педагогических колледжей Приволжского региона и других учреждений образования Нижегородской области.

УДК 378
ББК 74.484

ISBN 978-5-85219-265-3

©Нижегородский государственный педагогический университет, 2012

Горбунова Е.В. Дополнительное образование детей как элемент профессионального самоопределения.....	156
Гурьянова Г.П. Деятельность клуба «Семья» в системе дополнительного образования педагогического колледжа.....	159
Курьян М.Л. Анализ англоязычной статьи при обучении иностранному языку.....	161
Гусев Д.А. Подготовка студентов заочного отделения к художественно-эстетическому воспитанию сельских школьников в условиях интеграционных процессов в образовании.....	164
Емельянова Н.А., Воронцова С.Г. Роль дополнительного образования по иностранному языку в рамках подготовки высококвалифицированного специалиста.....	168
Калачева Н.М. Авторская программа «Взаимовлияние музыки и изобразительных искусств через призму эпох» в системе дополнительного гимназического образования.....	172
Легошина Л.Л. Научное общество учащихся – одна из важнейших сфер образования на современном этапе.....	175
Малыгина М.А. Эстетическое воспитание школьников.....	177
Мокеева О.Н. Особенности построения учебного процесса в рамках курса по подготовке к международным экзаменам.....	180
Чернышов А.И. Психолого-педагогические особенности обучения в классе основного музыкального инструмента (баян, аккордеон) студентов заочного обучения отделения «Музыкальное образование».....	184
Чертовской А.Н. К проблеме межличностных отношений педагога и студента в классе фортепиано.....	187
Шлаитова С.В. Дополнительное образование по английскому языку: необходимость или мода?.....	191
Железнова Т.Я. Аксиологические аспекты профессионального развития педагога.....	195

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В РАМКАХ КУРСА ПО ПОДГОТОВКЕ К МЕЖДУНАРОДНЫМ ЭКЗАМЕНАМ

Как только мы начинаем работать в группах по подготовке к международным экзаменам, мы неизбежно сталкиваемся с некоторыми особенностями построения учебного процесса.

Начнём с явных преимуществ для преподавателя, который работает в экзаменационных группах.

Во-первых, студенты объединены одной целью - сдать экзамен. Это сразу настраивает на деловой лад. Заинтересованная, амбициозная, конкурирующая и целеустремлённая аудитория – несомненно, мечта любого преподавателя. Таким образом, даже не приходится тратить усилия на формирование определённой психологической атмосферы внутри группы.

Во-вторых, учитывая тот факт, что курс длится 100 часов, при условии напряжённой работы, прогресс можно заметить довольно быстро, что даёт дополнительную мотивацию для студентов.

Следующий положительный момент состоит в том, что программа и содержание курса разработаны достаточно тщательно, т.к. требования самого экзамена регламентируют процесс подготовки. Таким образом, зная формат экзамена и работая по одному из доступных УМК (в частности, при подготовке к BEC-Vantage возможно использование таких УМК как "Business Benchmark" by Guy Brook-Hart и "Pass Cambridge BEC Vantage" by Ian Wood, Paul Sanderson, Anne Williams), можно довольно успешно подготовить кандидатов к сдаче экзамена. Опираясь на УМК, «exam papers», тесты и другие материалы, не составит труда детально спланировать весь курс и каждое занятие.

Однако, несмотря на то что большинство УМК, используемых для экзаменационных курсов, в достаточной мере учитывают специфику подготовки, не всегда удаётся обучить студентов правильной стратегии и донести до них всю глубину поставленных задач.

Экзамен BEC-Vantage состоит из 4 тестов (или «exam papers»), которые проверяют уровень владения различными навыками – чтением, письмом, говорением и аудированием. Вот, к примеру, задания, которые включены в test of reading:

- Multiple matching
- Multiple choice
- Sentence gap-filling
- Multiple choice gap-filling
- Error identification.

Логично, что в каждом УМК мы найдём широкий спектр подобных заданий на чтение с подробными методическими рекомендациями. Безусловно, использование УМК во многом облегчает работу преподавателя, хотя и не освобождает его от поиска дополнительной аутентичной литературы.

Однако, смещая акцент с обучения языку на подготовку к экзамену, мы неизбежно сталкиваемся с некоторыми проблемами. Один из самых важных вопросов: как в процессе подготовки не потерять из виду основную цель преподавания – обучение языку? Как соблюсти баланс и не превратить экзаменационный курс в примитивное натаскивание? Любой опытный преподаватель знает, что количество проделанных однотипных тестов очень редко переходит в качество, т.е. не формирует необходимые нам навыки и умения.

Ещё один важный аспект – это осуществление индивидуального подхода. Экзаменационные группы BEC-Vantage хотя и формируются в рамках уровня Intermediate и Upper Intermediate, но языковая база у студентов отличается, чаще всего они имеют разный опыт сдачи экзаменов, либо не имеют его вообще. Возможности для самоподготовки, личная самооценка, психологический тип студента – эти и многие другие аспекты желательно учитывать при работе в экзаменационных группах. Исходя из этого, можно сказать, что необходимо строить учебный процесс таким образом, чтобы не только готовить к экзамену, но и показать студентам, что в рамках такого курса можно существенно повысить свой языковой уровень.

Парадокс заключается в том, что самая большая проблема курса – это негативный эффект, который производит сам экзамен на процесс обучения и подготовки. Например, увлечение письменными заданиями может привести к уменьшению устной практики на занятиях и само занятие, будет имитировать экзамен. Тексты для чтения перестают представлять информационный и литературный интерес, а становятся для студентов материалом для выполнения экзаменационных заданий. Необходимость писать однотипные письма, доклады и e-mails для анонимных читателей приводит к формальному подходу, потому что на эти письма всё равно никто не отвечает, не говоря уже о выполнении огромного количества лексико-грамматических упражнений типа «gap- filling». Так постоянное «натаскивание» превалирует над обучением, и возникает вопрос, какими же методами нужно пользоваться, чтобы сохранить баланс, мотивацию, интерес и позволить студентам наиболее эффективно освоить языковой материал.

Каждый, естественно, пытается использовать свой арсенал средств обучения. К сожалению, в рамках одной статьи нет возможности описать все нюансы работы в экзаменационных группах, но можно рассмотреть один из методов, при помощи которого можно «разбавить» монотонность и однообразие экзаменационного курса. Речь пойдёт о применении ролевой игры на занятиях. Идея не новая, но работает достаточно эффективно.

Ролевая игра принадлежит к тому типу заданий, который можно определить как «небольшой вклад – большая отдача». Это означает, что период презентации материала преподавателем довольно короткий, после небольшого вступления студенты «погружаются» в роли, обозначенные заданием, в котором выполнение самой поставленной задачи гораздо более важно, чем употребление тематической лексики, а беглость доминирует над

правильностью речи. Главная цель подобных заданий – научить студентов не бояться непредсказуемой природы языка, кроме того, при помощи ролевой игры можно обучить говорению на любую тему и реакции в любой ситуации. И, конечно, важный аспект ролевой игры – это сама игра, т.е. есть простор для воображения. Большинство преподавателей согласятся, что выполнение занимательных и эмоционально приятных заданий приводит к прогрессу в обучении языку.

Примеры ролевых игр, подходящие по тематике, можно найти как в вышеупомянутых УМК, так и в других пособиях по обучению деловому английскому.

Role-play 1.

Advice about starting a business

Work in pairs. Your teacher will tell you whether you are Pair A or Pair B.

Pair A

You are business advisers. You will give advice to a pair of entrepreneurs about how to finance the small printing business they want to start.

Before talking to them, decide what types of finance might be suitable for them: a bank loan, a loan from family or friends, a mortgage or using personal savings.

You will need to ask them:

- About the type of business
- If they have done the market research
- About their personal financial circumstances.

Prepare some questions and when you are ready, meet the entrepreneurs, discuss their plans with them and give them your best advice.

Pair B

You are entrepreneurs who are thinking of starting a new business, but you need advice on how to finance it, so you are going to consult some small business advisors.

Type of business: a photocopying and print firm specializing in leaflets, small brochures, business cards, etc.

Your personal financial circumstances: between you, you have savings of 50000 euro.

Financial requirements: approximately 70000 euro if you are ready to use your savings. This extra money is for:

- Equipment
- Initial advertising
- Preparing your premises
- Materials, etc.

Work together and decide what questions to ask and what advice you need from the advisors.

When you are ready, explain your business idea to the business advisors, and get their advice on how best to finance your business.

Role-play 2.

A meeting

Work in groups of four. Study the background and instructions below. Each student should take one of the roles. Study your role for a few minutes and decide what you will say at the meeting. Hold a meeting to discuss the problem.

Background

You work for a large company which specializes in manufacturing and supplying high-technology medical equipment to hospitals and patients in a number of countries in your region.

Last year, the sales department's budget for travel (for example, for sales personnel to visit hospitals, health authorities, etc.) was \$2m. The finance department has asked whether it would be possible to save money on this, and an initial meeting has been called to discuss the problem.

In this meeting, you will have to exchange ideas and opinions, but you needn't reach a firm discussion.

A Finance Director

You think:

- Significant savings could be made by using email and video conferencing to talk with customers, especially for routine visits by sales staff to existing customers.
- You would like sales staff to use economy class and low-cost airlines where possible. This could reduce travelling costs by up to 50%.
- When visiting different cities, you would prefer sales staff to go for one day only instead of staying in a hotel overnight.

B Sales Director

You think:

- Face-to-face meetings are essential, both to meet potential new customers and to show existing customers new products and innovations.
- It is difficult to get high-quality sales staff who know the very specialized products which you sell, and it is important to treat them well, for example, by allowing them to fly business class.
- Your staff try, as far as possible, to make several visits to different customers when they are in a different city, and this may involve a stay of several days.

C Market Director

You think:

- New technology (video conferencing, etc.) could replace some visits by sales staff – there are many routine visits which do not result in increasing sales.
- It should be possible to reach agreements with certain airlines and hotels to arrange discounts for sales staff who use them.
- Sales staff should state the objectives of each visit before they make them, so that managers can decide whether the visit is worth the cost.

D Senior Sales Manager

You think:

- Your clients (doctors, hospital managers, etc.) are very busy people, and unless you actually visit them, they don't have time to look at your products.
- You spend a lot of time travelling – at least 150 days a year – and it's important to do so in comfort.
- You work in a very competitive sector where you know sales people from others companies visit your clients regularly.
- The products you sell are highly technical and very expensive. Sales staff have to make high-quality presentations and answer detailed technical questions, so face-to-face meetings are essential.

В заключение хочется подчеркнуть, что обучение в экзаменационных группах имеет много специфических особенностей, поэтому необходимо быть гибким и творчески подходить ко всем проблемным моментам.

Список литературы

Gay Brook Hart. «Business Benchmark» Upper-Intermediate Vantage (примеры ролевых игр).-CUP., 2006.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАОЧНОГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Сборник материалов региональной научно-практической конференции

22 декабря 2011 года

Печатается в авторской редакции

**Ответственный редактор Н.В.Якимец
Компьютерный набор Е.А.Варначева**

**Печатается по постановлению
Редакционно-издательского совета университета**

Подписано в печать 20.06.2012 Формат 60/84x16 Усл.печ.л.12,8 Тираж 100 экз. Заказ 179
Издательство НГПУ, 603002, Н.Новгород, ул. Луначарского 23
Отпечатано в отделе полиграфии НГПУ
603004, Нижний Новгород, ул. Челюскинцев, 9