

# ОТРАЖЕНИЕ В ИНОЯЗЫЧНОМ ДИАЛОГЕ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СТУДЕНТОВ, ВЛАДЕЮЩИХ АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ НА УРОВНЕ ADVANCED

В.В. Доброва

Совершенно особое место среди видов и форм общения занимает диалогическое общение. При этом общим, что объединяет самые разнообразные диалогические ситуации, является вопросно-ответный комплекс. Принимая во внимание тот факт, что речевая деятельность непосредственно связана с индивидуальными и личностными особенностями субъекта, участвующего в процессе межличностного общения (диалога), нам представляется интересным рассматривать специфику личностных особенностей участников коммуникации, находящую свое отражение в реагирующем компоненте диалогического единства (ответе).

В рамках проведенного исследования были изучены личностные характеристики и особенности реагирующего компонента диалогического единства студентов с высоким уровнем владения языком или уровнем Advanced. Очевидно, что чем лучше мы изучим личностные особенности студентов данной группы, тем быстрее и эффективнее мы сможем адаптировать методику преподавания иностранного языка к нуждам данной группы, тем правильнее подойдем мы к процессу обучения, научим успешно осуществлять речевую деятельность на иностранном языке, участвовать в процессе иноязычного общения.

В качестве основной диагностической методики мы определили методику определения психологических портретов, разработанную Д. Кейрси, который сумел выделить, детально описать и использовать на практике типы темперамента и психологические портреты. Так, типы темперамента в трактовке Д.

Кейрси представляют собой некие универсальные регуляторы, приспособляющие свойства воспринимающего организма к характеру внешних воздействий. Было выделено четыре типа темперамента, каждый из которых, в свою очередь, подразделяется на четыре психологических портрета. Таким образом, методика позволяет выявить тип темперамента, а также определить психологический портрет личности на основе таких пар предпочтений, как экстраверсия/интроверсия, логичность/чувствование, сенсорика/интуиция, рассудительность/импульсивность.

Согласно типологии данной методики представители выше-названной группы распределились по типам темперамента следующим образом: SJ – 58,06 %, SP – 3,23 %, NT – 6,45 %, NF – 32,26%.

Таким образом, более половины представителей выше-названной группы имеют темперамент SJ-типа («организатор»). Данная категория опрошенных отличается хорошими организаторскими способностями, высоким чувством долга и ответственностью перед организацией, решительностью и настойчивостью в выполнении намеченных планов. Питают слабость к составлению инструкций, правил, строго контролируют точность их выполнения. Они могут успешно работать как в роли руководителей, так и в роли подчиненных, и, кроме положительных качеств, имеют негативные свойства: жесткость, излишний педантизм, определенную ригидность в отношении к изменениям организации, снижение активности в условиях дефицита информации.

Следующий по численности тип темперамента имеет условное название «катализатор групповой сплоченности» и принадлежит к NF-типу. Люди с данным темпераментом имеют высокую способность к налаживанию сотрудничества, готовы ока-

зять помощь окружающим нередко в ущерб личным интересам, однако они подвержены влиянию симпатий и антипатий и характеризуются чрезмерно личным подходом при выработке организационных решений.

Тип NT-темперамента, или «провидец» составляет 6,45% опрошенных. Данной категории свойственно заниматься анализом проблем и планированием, прогнозированием и разработкой перспектив развития организации. Это «генераторы идей», чувствительные к интеллектуальному потенциалу людей. В качестве негативных свойств «провидцев» отмечаются жесткость, узость взглядов по отношению к выполнению предписаний, правил и инструкций.

Наименее представленный в группе тип темперамента – это SP («посредник»). Это практики-реалисты, доверяющие опыту, обладающие посредническим талантом и получающие удовольствие от самого процесса деятельности. В качестве негативных свойств «посредников» отмечаются неприязнь к высоким теориям и абстрактным суждениям, а также нежелание связывать себя обязательствами, конкретными сроками выполнения заданий. Пунктуальное следование детальному плану действий – непосильная задача для них. Научные теоретические исследования, многочасовая работа за письменным столом или в лабораториях, где практически полностью отсутствует импульсивная деятельность, – неподходящее занятие для таких людей.

Поскольку каждый из выделенных типов относится либо к экстравертам, либо к интровертам, то распределение представителей группы А по данному параметру представляется в следующем процентном соотношении: экстравертов – 83,77%; интровертов – 9,68%; амбивертов – 6,45%. Из распределения видно, что более 80% представителей группы А относятся к экстравертам, ориентированным на внешнюю часть души, которые

прекрасно ориентируются во внешнем мире. Экстравертам свойственны общительность, инициативность, гибкость поведения. Предметы и явления, объекты внешнего мира интересуют их больше, чем собственный внутренний мир, в отличие от интровертов, которые среди представителей группы А составляют 9,68%. В том случае, если соотношение экстраверсии и интроверсии у человека примерно одинаково, его относят к амбивертам – такие люди в группе А представлены 6,45%.

Согласно методике Д. Кейрси, распределение представителей группы А по таким парам предпочтений, как рассудительность/импульсивность, логичность/чувствование, сенсорика/интуиция, можно представить в следующем виде: около 84% всей группы составляют люди рассудительные, более половины представителей данной группы характеризуются скорее чувствованием, чем логичностью, хотя нами были выделены и люди смешанного типа, у которых соотношение чувствования и логичности находится на одинаковом уровне, а каждый 6-й обладает преимущественно сенсорными, а не интуитивными свойствами.

Как ранее было отмечено, успешность деятельности человека существенно зависит от его личностных качеств. На процесс деятельности в экстремальных условиях особенно сказывается такое качество личности, как готовность к риску. Личностные черты рискованности/осторожности принято считать устойчивыми. Стремление к риску связано с направленностью личности на достижение цели или избежание неудачи. Выраженность стремления к риску и уровня мотивации достижения цели и успеха, а также стремления к самозащите и уровня мотивации избежания неудачи определялась посредством опросников Т. Элерса.

Распределение по уровню стремления к риску можно представить в следующем виде: высокий уровень – 64,52 % опрошенных, средний – 35,48%, низкий – 0%. Что касается уровня стремления к самозащите, то здесь 9,68% имеют высокий уровень, 77,75% – средний и 22,57% – низкий. Таким образом, большинство представителей группы А характеризуется высоким уровнем выраженности стремления к риску и средним уровнем стремления к самозащите. При этом в группе А нет представителей с низким уровнем мотивации достижения цели и успеха и лишь 9,68% имеют высокий уровень мотивации избегания неудач.

Одной из немаловажных личностных характеристик является потребность человека тесно контактировать и взаимодействовать с окружающими людьми (мотивация аффилиации). В структуру мотивации аффилиации входят два мотива: стремления к принятию вас окружающими людьми и страх быть отвергнутым другими людьми. Изучение мотивации аффилиации в нашем исследовании проведено с помощью опросника А. Мехрабиана.

Распределение по степени развитости мотивации аффилиации в группе можно представить в следующем виде: все представители данной группы находятся на среднем уровне развития данного мотива. Мотив боязни быть отвергнутым другими людьми распределился следующим образом: 0% – высокий уровень, 93,55% – средний уровень, 6,45% – низкий уровень. Таким образом, среди представителей данной группы практически все – люди со средней степенью выраженность мотивации аффилиации, следовательно, что-то определенное о возможном поведении и переживаниях большинства представителей группы, связанных с человеческими отношениями, предположить сложно.

Коммуникативные и организаторские склонности проявляются в умении четко и быстро устанавливать деловые и товарищеские контакты с людьми, в стремлении расширять контакты, проявлять инициативу, оказывать психологическое воздействие на людей. Для изучения таких личностных характеристик представителей группы А был использован тест-опросник КОС-2, в результате чего получено следующее распределение по уровням коммуникативных и организаторских склонностей: около 90% составляют люди с высоким или высшим уровнем коммуникативных склонностей, а доля людей со средним и низким уровнем данных склонностей составляет всего 10%. Организаторские склонности у большей части представителей группы А развиты на высоком уровне – 48,39%. Таким образом, группа А в большей степени характеризуется высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей, что говорит о сформированной потребности в коммуникативной и организаторской деятельности.

С целью выявления реагирующего компонента диалогического единства испытуемым был предложен соответствующий опросник, в котором все реагирующие компоненты разделялись на прямой и косвенный ответ или отсутствие адекватного ответа, по результатам которого представители группы А распределились следующим образом: прямые ответы – 49,33%; косвенные ответы – 28,63%; неадекватные ответы – 22,04%.

В рамках настоящего исследования был проведен и корреляционный анализ данных, в результате которого получены устойчивые корреляционные связи по ряду показателей, которые легко поддаются объяснению. Параметр экстраверсии находится в прямой зависимости от стремления к самозащите, коммуникативных склонностей, стремления к принятию окружающими и непосредственно связан с появлением косвенных отве-

тов в акте коммуникации. В тоже время экстраверсия имеет обратную связь со страхом быть отвергнутым и появлением прямых ответов. Соответственно интроверсия находится в прямой зависимости от страха отвержения и непосредственно связана с появлением прямых ответов в акте коммуникации, а такие параметры, как стремление к самозащите, коммуникативные склонности, стремление к принятию окружающими и появление косвенных ответов, имеют с данным параметром обратную корреляцию. Параметр импульсивности находится в прямой зависимости от стремления к самозащите и связан с отсутствием адекватных ответов в разговорной речи, и в тоже время прослеживается обратная зависимость между данным параметром и организаторскими склонностями, стремлением к риску. Чем более рассудителен представитель группы А, тем более выражена у него мотивация к достижению цели и успеха и организаторские склонности, и тем в меньшей степени он стремится к избеганию неудач и, соответственно, избегает неадекватных реакций в акте коммуникации.

Чем выше уровень мотивации достижения цели и успеха, тем выше уровень организаторских склонностей и тем ниже вероятность получения неадекватных ответов в коммуникативном акте. Получена значимая положительная корреляционная связь между коммуникативными склонностями и стремлением к принятию окружающими и, соответственно, отрицательная корреляционная связь со страхом быть отвергнутым другими людьми.

Нами получена значимая положительная корреляция между страхом быть отвергнутым и появлением прямых ответов в акте коммуникации, когда человек пытается дать в ответе лишь ту информацию, которую от него хотят услышать.

Развитие личностных особенностей студентов в направлении успешного иноязычного взаимодействия должно стать од-

ной из основных целей урока иностранного языка. Так как не только эффективность изучения иностранного языка и ведение беседы на нем, но и успешность всей коммуникативной деятельности находится в непосредственной зависимости от личностных свойств студентов. С другой стороны, имея сведения о личностных особенностях студентов, знающих английский язык на уровне Advanced, преподаватель может легко адаптировать методику обучения с целью повышения эффективности овладения языком.

## **ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ**

**М.В. Ивкина**

В настоящее время в России требуется высокий уровень профессиональной подготовки специалистов технического профиля, что обусловлено значительной ответственностью за качество выполняемых ими заказов. В нашей стране в силу ряда исторических особенностей именно для сфер деятельности выпускников технических вузов характерна значительная концентрация научно-, образовательно- и интеллектуальноемких технологий, поскольку в течение десятилетий машиностроительные предприятия страны были задействованы на производство оборонной продукции. Особую актуальность сейчас приобретает консолидация усилий государства, научно-педагогического сообщества, отечественного предпринимательства на пути формирования доступной, качественной и конкурентоспособной образовательной системы.

Качественное образование, провозглашенное Президентом РФ приоритетным национальным проектом, определяет не только конкурентоспособность страны, прогресс экономики и