

по конфигурации тот или иной вид ткани (например – платье из ситца).

Характеристику ткани предлагаем начинать с самого простого - ситца, а дальше продолжать анализировать бязи, миткали, шифоны. Обязательно рассмотреть ворсовые, мебельно-декоративные, подкладочные и вафельные ткани. Необходимым условием характеристики ткани является взвешивания на весах для определения поверхностной плотности, анализ процесса обработки ее. Лабораторные занятия рекомендуется провести так: преподаватель проводит инструктаж, сообщает последовательность выполнения работы. В дальнейшем предлагает каждому студенту определять свойства тканей, сравнить их и записать это в виде таблицы. В конце занятия преподаватель проверяет работы, подводит итоги. Студентам, которые выполнили работу, можно задать один-два вопроса и выставить оценки. Ознакомление студентов с материалами для соединения деталей одежды имеет огромное значение для развития их политехнического кругозора. Студентам раскрывается мир многообразия швейных ниток, образцов клеев.

УДК 316.6(072)

Шалак О.М.

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУДУЩИХ ИНЖЕНЕРОВ

ПГУ, Новополоцк

Деловое общение сегодня проникает во все сферы общественной жизни. В коммерческие, деловые отношения вступают предприятия всех форм собственности, частные лица. Компетентность в сфере делового общения непосредственно связана с успехом или неуспехом в любом деле: науке, искусстве, производстве, торговле. Что касается менеджеров, юристов, инженеров, предпринимателей, организаторов производства, людей, занятых в сфере управления, то коммуникативная

компетентность для представителей этих профессий представляет важнейшую часть их профессионального облика.

Специфика делового общения заключается в том, что столкновение, взаимодействие экономических интересов и социальное регулирование осуществляется в правовых рамках. Чаще всего люди вступают в деловые отношения, чтобы юридически оформить взаимодействия в той или иной сфере. Идеальным результатом взаимодействия и правового оформления отношений становятся партнерские отношения, построенные на основах взаимного уважения и доверия [3, с. 4].

Вечным и одним из главных регуляторов этих отношений выступают этические нормы, в которых выражены наши представления о добре и зле, справедливости и несправедливости, правильности и неправильности поступков людей. И общаясь в деловом сотрудничестве со своими, партнёрами, подчинёнными, начальником или коллегами, каждый, так или иначе, сознательно или стихийно опирается на эти представления. Но в зависимости от того, как человек понимает моральные нормы. Какое содержание в них вкладывает, в какой степени он их вообще учитывает в общении, он может, как облегчить себе деловое общение, сделать его более эффективным, помочь в решении поставленных задач и достижении целей, так и затруднить это общение или даже сделать его невозможным. Знания личности позволяют определить, насколько эффективными могут быть деловые отношения с конкретным человеком. Функции общения выделяются в соответствии с содержанием общения. Различают четыре основные функции общения. Инструментальная функция характеризует общение как социальный механизм управления и передачи информации, необходимой для исполнения действия. Интегративная функция раскрывает общение как средство объединения людей. Функция самовыражения определяет общение как форму взаимопонимания психологического кон-

текста. Трансляционная функция выступает как функция передачи конкретных способов деятельности, оценок и т.д. Среди других функций общения можно назвать: экспрессивную (функция взаимопонимания переживаний и эмоциональных состояний), социального контроля (регламентации поведения и деятельности), социализации (формирования навыков взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами) и др. [2].

В политической, предпринимательской, коммерческой и иных сферах деятельности важную роль играют деловые беседы и переговоры. Изучением этики и психологии переговорных процессов занимаются не только отдельные исследователи, но и специальные центры, а методика ведения переговоров включается в программы подготовки специалистов различных профилей.

Деловые беседы и переговоры осуществляется в вербальной форме. Это требует от участников общения не только грамотности, но и следования этике речевого общения. Кроме того, важную роль играет, какими жестами, мимикой мы сопровождаем речь (невербальное общение). Особую важность знание невербальных аспектов общения приобретает при ведении переговорных процессов с иностранными партнерами, представляющими иные культуры и религии [3, с. 161].

Деловая беседа включает обмен мнениями и информацией и не предполагает заключения договоров или выработку обязательных для исполнения решений. Она может иметь самостоятельный характер, предварять переговоры или быть их составной частью.

Переговоры имеют более официальный, конкретный характер и, как правило, предусматривают подписание документов, определяющих взаимные обязательства сторон (договоров, контрактов и т.д.).

Учитывая вышесказанное, следует отметить, что овладение навыками делового общения является необходимым для

будущих деловых людей: менеджеров, экономистов, юристов и других. Эти навыки в будущем могут сыграть важную роль при заключении сделки или подписании контракта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Браим, И.Н. Культура делового общения / И.Н. Браим. – Минск: ИП «Эко-перспектива», 1998. – 174с.
2. Дебольский, М.Г. Психология делового общения / М.Г. Дебольский. – М., 1992. – 240с.
3. Скаженик, Е.Н. Деловое общение / Е.Н. Скаженик. – Таганрог: Изд-во ТРТУ. – 180с.

УДК 378

Шахрай Л.И., Пилипенко В.И.

НАУЧНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

БНТУ, Минск

Интеграция системы высшего образования Республики Беларусь в международное образовательное пространство актуализировали построение стратегии развития образования, что отражено в государственной программе «Образование и молодежная политика» на 2016-2020 годы. Основной задачей данной программы в рамках высшего образования является повышение качества подготовки специалистов, эффективности практикоориентированной подготовки и углубление связей с организациями – заказчиками кадров. При этом, основным фактором, влияющим на качество образования выступает научно-методическое обеспечение, которое создает основу для реализации образовательного процесса. Одним из элементов научно-методического обеспечения является учебно-методический комплекс (далее – УМК), который конструирует в целостности содержательную и процессуальную сторону образовательного процесса (в рамках учебной дисциплины),