

Доброжанська В.В., доцент  
Кіриш С.М., доцент  
Одеський національний економічний університет  
кафедра мовної та психолого-педагогічної підготовки  
вул. Преображенська, 8, Одеса, 65009  
723-85-48;  
e-mail: [k.mppp@oneu.edu](mailto:k.mppp@oneu.edu)

## **Інноваційна методика управління мисленням у процесі навчання іншомовного професійного спілкування**

*This article is devoted to the problem of creative work development during studies of Russian and Ukrainian as foreign language by innovative educational technologies. New educational technology thinking management is presented through the use of authorized modification of E. Bono' concept.*

Необхідність впровадження інноваційних освітніх технологій, заснованих на досягненнях психологічної науки, у сучасному інформаційному суспільстві, названому креативним світом [4], стає нагальною потребою. Ефективне навчання іншомовного професійного спілкування неможливе без глибинного лінгводидактичного осмислення цього процесу та вимагає принципово нових методичних підходів, що й обумовило актуальність даного дослідження.

Мета дослідження полягає в розробці науково обґрунтованої й експериментально перевіреної методики керування процесом навчання іншомовного професійного спілкування студентів і аспірантів економічних спеціальностей на основі навчальних комунікативних завдань, ранжируваних за видами розумової діяльності, актуальної для вирішення ділових проблем.

Взявши за основу концепції *латерального мислення й шести капелюхів мислення* Е. Боно [1, 2], надаємо авторське лінгводидактичне осмислення зазначеного підходу, інтерпретуємо й обґрунтовуємо поняття *управління мисленням* з методичних позицій.

Отже, наукова новизна нашого дослідження полягає в тому, що вперше як основу навчання професійного спілкування іноземних студентів і аспірантів економічних спеціальностей запропоновано теоретично обґрунтовану й апробовану систему навчальних комунікативних завдань, засновану на авторській методиці *управління мисленням (УМ)*.

Сучасна педагогіка розвивається у напрямку вдосконалення навчального процесу за рахунок впровадження інтерактивної моделі навчання, яка передбачає моделювання реальних життєвих ситуацій та спільне вирішення проблем. Крім того, у такий навчальний процес залучаються всі студенти групи. Активізація діяльності студентів, опора на груповий досвід, зворотний зв'язок – усе це є беззаперечними перевагами інтерактивних засобів навчання мовленнєвої діяльності.

Слідом за Е. Боно, стверджуємо, що процес мислення, у тому числі групового вирішення проблем, є хаотичним, оскільки думки людей звичайно є різноспрямованими й суперечливими. Щоб систематизувати та упорядкувати цей складний і важливий процес, доцільно розділити мислення на основні типи й змусити студентів мислити в певному напрямку. У процесі навчання іншомовного спілкування це відбувається у відповідній постановці навчальних комунікативних завдань (НКЗ). Пошук вирішення зазначених завдань стає більше швидким і продуктивним, якщо процесом мислення вміло керувати.

У пропонованій методиці (УМ) особливу увагу приділяється викладачеві російської мови як іноземної, котрий повинен відповідати певним вимогам, які співвідносні із професійними компетенціями сучасного креативного менеджера [4]. Головними з них можна вважати такі компетенції:

1. Виявляти й адекватно використовувати психологічні особливості як окремих студентів, так і групи в цілому.

2. Прогнозувати, планувати, організовувати, контролювати й мотивувати роботу студентів для розробки й вибору оптимального варіанта творчих рішень.

3. Активно розвивати власні лідерські якості, у тому числі: харизматичність, бачення головної мети, надзадач і адекватних шляхів їхнього вирішення, вміння організувати досягнення поставлених цілей та ін.

4. Розвивати власний творчий потенціал, латеральне мислення як обов'язкове доповнення до логічного.

5. Творчо керувати як окремими особами, так і малими групами, розвиваючи базові якості: здатність до постановки проблеми, аналізу й синтезу, генерування ідей; гнучкість, оригінальність мислення [3].

6. Розглядати критику як потенціал особистісного й професійного зростання.

7. Ставитися до помилок як до досвіду.

8. Застосовувати сучасні методики керування творчою діяльністю як на рівні групи, так і окремої особистості.

9. Аналізувати актуальні для даного контингенту студентів проблемні ситуації, адекватно їх експлікувати й формулювати на їх основі навчальні комунікативні завдання.

Методика Е. Боно [2], що активно застосовується для підвищення ефективності роботи персоналу багатьох провідних корпорацій світу (British Airways, Du Pont, Federal Express, IBM, Nippon Telephone and Telegraph, Pepsico, Polaroid, і Prudential Insurance та ін.), дозволяє послідовно й ефективно підключати різні типи мислення при вирішенні важливих професійних проблем. Автор вважає, що будь-яка актуальна професійна проблема обов'язково викликає в людини сильні емоційні переживання, змушує її збирати факти, шукати й знаходити варіанти рішень, а також аналізувати позитивні й негативні сторони кожного із запропонованих рішень. Саме тому дослідник запропонував систему, у якій уявлювані «капелюхи» різних кольорів приписуються різним сторонам процесу мислення.

Можна стисло викласти основні положення так: білий капелюх – це тільки об'єктивна інформація, факти; червоний капелюх – суб'єктивна позиція,

вираження емоційного відношення; чорний капелюх – критика, песимізм, заперечення й застереження; жовтий капелюх – оптимізм, похвала, пошук достоїнств і вигоди; зелений капелюх – креативність, використання латерального мислення; синій капелюх – керування всіма іншими капелюхами, чітка організованість мислення. При цьому Е. Боно припускав, що людина лише віртуально надягає головний убір того кольору, що найкраще підходить на даній стадії вирішення завдання.

На практиці ми переконалися, що на тренінгах і навіть на звичайних практичних заняттях з навчання іншомовного професійного спілкування реальні капелюхи або будь-які їхні замітники не є зайвими, оскільки вони, як і будь-який інший атрибут, прискорюють входження в роль. Вони також можуть сприяти більше швидкому запам'ятовуванню, оскільки додаються візуальні й кінестетичні образи.

Методика Е.Боно співвідносна з інтерактивними формами навчання, зокрема кейс-стаді (case-study). Цей метод передбачає перехід від накопичення знань до практико-орієнтованої діяльності. Аналіз конкретних ситуацій відбувається у поєднанні індивідуальної роботи студента над проблемною ситуацією разом із обговоренням пропозицій кожного члена групи. Це розвиває навички групової, командної роботи, що розширює можливості для вирішення типових проблем у межах навчальної тематики.

Представимо деякі варіанти навчальних комунікативних завдань (НКЗ), спрямованих на навчання професійного спілкування за допомогою методики УМ. Насамперед викладач російської мови як іноземної аналізує проблемні ситуації, актуальні для професійного спілкування в економічній сфері діяльності. Потім на основі їхньої експлікації перед студентами ставляться навчальні комунікативні завдання. Будь-яке завдання, у тому числі комунікативне, є метою діяльності, заданою в певних умовах. Запропонована методика (УМ) передбачає як обов'язкову умову навчального комунікативного завдання формулювання розумового завдання, що припускає активізацію одних розумових операцій і накладає певні обмеження на інші.

**1. Умови НКЗ**, які мають робочу назву «Тільки факти». Викладач пропонує всім надягти білі капелюхи й бути максимально об'єктивними, згадувати або шукати винятково фактичний матеріал. Емоційний стан не визначається. Поки група не занурена в дану методику, така вимога може викликати опір, тому викладачеві доводиться постійно направляти й коригувати вербальну поведінку іноземних студентів. Якщо хтось зі студентів не тільки наводить дані, але й починає емоційно коментувати, вербально висловлюючи свої емоції, то йому пропонують уявити, що він свідчить у суді або, навпаки, є суддею, котрий має винести вирок на основі отриманих даних, тобто бути безпристрасним.

Опишемо фрагмент заняття з навчання професійного спілкування, на якому обговорюється проблема припинення співробітництва з новими постачальниками, що не виконують угоду і поставляють сировину низької якості. Студент, який ще не опанував нову методику роботи, виражає свою думку, наприклад, у такий спосіб: «Я передчував, що майже на всіх нових

постачальників не можна покладатися. Мені завжди здавалося, що наше співробітництво погано закінчиться. І сировину вони привезли досить сумнівної якості». Викладач нагадує: «Тільки факти, добродію підприємці! Ваші передчуття й усе, що вам здається, не може слугувати аргументом, не є доказовим». А потім допомагає переформулювати думку, наприклад, так: «Нові постачальники вже три рази привозили неякісну сировину, що підтверджується складеними актами», «Якщо ми будемо виробляти продукцію із цієї сировини, зазнаємо збитків у такій-то сумі», «Наш контракт із цими постачальниками в таких-то пунктах складений не на нашу користь, тому вони зможуть підвищити ціни і т.п.».

Цей варіант умов НКЗ дозволяє повторювати й удосконалювати такий складний навчальний матеріал, як, наприклад, вираження причинно-наслідкових відносин, відмінювання кількісних і порядкових числівників. Студенти мотивовано вивчають усі пункти запропонованих ділових угод, ліцензій, законодавчих актів та іншої документації; шукають у підручниках, словниках або Інтернеті факти на задану тему, зіставляють і ранжирують їх, удосконалюють навички анотування наукових статей. Вони також навчаються домагатися від партнерів по спілкуванню аргументованих відповідей за допомогою уточнювальних запитань («Чим ви можете підтвердити цю інформацію?», «Який законодавчий акт є підставою вашого розпорядження?», «Хто буде відповідати за виконану роботу?» і т.п.). Здобувається безцінне для професійного спілкування вміння стримувати свої почуття й бути гранично об'єктивним.

2. Умови НКЗ, які мають робоча назву «Песимістичні прогнози». Викладач пропонує всім членам групи надягти чорні капелюхи. Настає час висловлювати всі побоювання, песимістичні застереження. На цьому етапі необхідно бачити недоліки, брати під сумнів слова й цифри, шукати слабкі місця. Це, наприклад, такі висловлення: «Ми можемо розоритися, якщо наші постачальники стануть монополістами», «Де ми візьмемо сировину, якщо нові постачальники віддадуть перевагу нашим конкурентам?», «Не можна розраховувати на усні домовленості», «Ми не зможемо розплатитися за кредитами, якщо банки підвищать ставки» і т. п. Чорний капелюх повинен визначити максимальну кількість небезпечних зон професійного спілкування. При цьому потрібно аргументувати свої думки, не бути голослівним.

На цьому етапі роботи успішно відпрацьовується вираження всіх ступенів порівняння, умовних і причинно-наслідкових відносин. Студенти здобувають важливі вміння коректно висловлювати нерідною мовою негативну оцінку, незгоду з думкою опонента та різні ступені недовіри. До цього приєднується робота з написання негативних рецензій на статті й телевізійні передачі економічної тематики.

3. Варіант умов НКЗ, що має робочу назву «Оптимістичні прогнози» і є повною протилежністю попереднього етапу. Викладач пропонує всім студентам надягти жовті капелюхи. На цьому етапі роботи пропонується оптимістично оцінити сильні риси, вигоди й переваги, дозволено виражати запаморочення від будь-яких, навіть найменших успіхів. Подумки надягнувши

жовтого капелюха, студент повинен бути винятково оптимістичним, шукати й знаходити тільки позитивні перспективи. Важливо, що своє бачення потрібно вміти аргументовано обґрунтувати, як і у випадку із чорним капелюхом. Це може виглядати приблизно так: «Наша презентація сподобалася практично всім, тому що відразу після неї ми одержали багато замовлень», «Це була найкраща презентація в нашому місті. Глядачі аплодували стоячи й не хотіли розходитися», «Це найвигідніший контракт, тому що він відкриває для нас подальші перспективи», «Нові ідеї дозволять нам збільшити прибуток на стільки-то відсотків» і т. п.

Виконуючи НКЗ із зазначеними умовами, студенти розширюють свої вміння виражати позитивну оцінку, аргументовано переконувати в перевагах, писати рекомендаційні листи та позитивні рецензії.

4. Наступний варіант умов НКЗ одержав назву «Тільки креативність». Викладач пропонує членам групи надягти зелені капелюхи, які символізують творчий пошук. Коли зроблено аналіз сильних і слабких сторін проектів, настає час подумати про нові підходи або оригінальне застосування наявних проектів. Необхідно подивитися на ситуацію з абсолютно несподіваної сторони. У зеленому капелюсі, як вважає Е. Боно, має сенс використовувати методи латерального мислення [2], які допомагають уникнути стандартних підходів.

Наприклад, туристичній фірмі не вдалося продовжити контракт на оренду офісу і вона змушена звільнити добре облаштоване й ідеально відремонтоване приміщення. Ухвалюється несподіване рішення: переїхати в новий великий будинок, який потребує ремонту. При цьому власники приміщення надають більшу свободу дій, згодні укласти контракт на тривалий строк і за низьку плату. Студентам пропонується знайти творче вирішення проблеми. На перший погляд, сірі стіни й величезні необжиті кімнати спонукають до поневір'яння. Саме це відбувається, якщо проблемну ситуацію розглядати без креативного зеленого капелюха. Якщо студенти не готові до творчої роботи, викладач не повинен чекати або дорікати у небажанні або невмінні бути креативними. У такій ситуації він виступає в ролі натхненника й починає, наприклад, так: «Можна зробити в кожній кімнаті недорогий ремонт у різних стилях. У результаті в наших клієнтів з'явиться можливість поринути в атмосферу різних країн». Або так: «Можна відкрити спеціалізовані курси іноземних мов і ділового етикету різних країн для туристів». Як правило, після цього в наших студентів з'являється безліч інших ідей, як туристична фірма може оптимально використовувати велике приміщення: влаштовувати презентації, проводити тренінги, навчати танцям або бойовим мистецтвам різних народів, продавати квитки й товари для туристів, пропонувати зі знижками послуги, няньок, хатніх робітниць на час подорожей і т. п. Коли студенти включаються у творчий процес і відчувають, що їх креативність заохочується, вони генерують безліч нестандартних ідей.

Як стимул можна використовувати предмет, образ, просте слово. Створюючи асоціативний ряд, студенти в зелених капелюхах приходять до несподіваних рішень. Продовжуючи розмову про туристичну фірму, викладач,

промовивши слово «миша», пропонує подумати, як воно може бути пов'язане з послугами туристичної фірми. На наших заняттях вишикувався такий асоціативний ряд: де миша, там і кішка, де кішка, там і собака. Пропонуються послуги фахівців, ветеринарів, готелів для тварин, щоб люди могли спокійно залишити їх під час подорожей. Або послуги охоронної агенції, які такі якісні, що «навіть миша в будинок не проникне».

На цьому етапі роботи можна опрацьовувати будь-який мовний матеріал на розсуд викладача.

5. Варіант умов НКЗ, що має робочу назву «Тільки емоції». Викладач пропонує студентам надягти червоні капелюхи. Цей капелюх надягають звичайно на досить короткий проміжок часу, щоб група могла виплеснути свої емоції. Уміння виражати весь спектр емоцій нерідною мовою необхідне у реальному професійному спілкуванні при вирішенні проблем у колективі, коли люди втомлюються від винятково етикетного спілкування й мають потребу в знятті психологічної напруги.

6. Особливе місце займає варіант умов НКЗ, що має робочу назву «Менеджер». Викладач, відразу надягнувши синій капелюх, постійно керує процесом мислення, поєднуючи студентів навколо єдиної мети. Він майже завжди в синьому капелюсі. Подібно до досвідченого диригента керує великим оркестром, дає команди надягти той або інший капелюх. Наприклад, так: «Зараз ми будемо більш ефективними, якщо одягнемо жовтого капелюха». Але іноді корисно запропонувати надягти синій капелюх комусь зі студентів, щоб він відчув себе в ролі топ-менеджера, що керує діловим обговоренням проблеми й відповідає за результат. Крім того, час від часу, як зазначалося, викладач повинен показати приклад ефективного перебування в різних капелюхах.

Важлива особливість методики керування мисленням полягає в тому, щоб не надягати два капелюхи одночасно й увесь час себе контролювати. Наприклад, у момент надягання зеленого капелюха треба чітко усвідомлювати, що йде пошук нових і самобутніх рішень. У момент надягання червоного капелюха треба слухати своє серце й бути щирим. Якщо студент плутає пропоновані умови НКЗ, то викладач коригує його приблизно так: «Ми зараз говоримо про свої почуття, ми в червоному капелюсі, слухаємо своє серце, а аргументовано критикувати будемо, коли надягнемо чорного капелюха».

У результати апробації методики УМ виявлено її основні переваги щодо навчання іншомовного професійного спілкування.

1. Вирішується проблема підтримки високого рівня мотивації при вивченні практично будь-якого лексико-граматичного або професійного значущого матеріалу, актуального для успішного професійного спілкування.

2. Забезпечується всебічний розвиток особистості майбутніх фахівців, оскільки методика дозволяє уникнути ситуації, коли одні студенти протягом усього періоду навчання віддають перевагу ролі критика й песиміста, інші – ролі оптиміста, треті – тільки генерують ідеї, четверті – тільки виражають емоції й т.п. Кожний студент перебуває по черзі у всіх ролях.

3. На студентів не навішуються негативні ярлики («Тобі б тільки критикувати», «Ти тільки фантазуєш і не думаєш про наслідки» тощо), що звичайно виникає при традиційному розподілі ролей. Наприклад, при використанні відомого методу мозкового штурму.

4. У навчальній групі підтримуються адекватні партнерські відносини, оскільки всі працюють в одному заданому напрямку.

5. Методику УМ (на відміну від багатьох інших концепцій групової роботи) дуже швидко опановують студенти, і вона дає очевидний результат, бо є логічною й водночас образною.

6. У викладача, що виконує роль креативного менеджера, є можливість варіювати умови НКЗ залежно від поставлених цілей навчання й рівня знань студентів.

7. Методика УМ дозволяє уникнути небажаних дискусій, коли студенти не стільки хочуть знайти краще рішення, скільки прагнуть відстояти власну думку. Не заперечуючи важливості навчання вести дискусії іноземною мовою, вважаємо, що цей вид роботи повинен займати набагато менше навчального часу, ніж вирішення НКЗ за запропонованою методикою. Коли розумові потоки не перетинаються й не заплутуються, ефективність пошуку оптимальних рішень різко підвищується.

Переваги методики УМ виявляються також у тому, що вона може успішно застосовуватися не тільки в груповій роботі. Ефект буде й при індивідуальній роботі, оскільки за допомогою даної методики можна успішно структурувати процес пошуку будь-якого складного рішення.

Наше дослідження дозволяє дійти висновку, що методика керування мисленням, одержавши належну лінгводидактичну інтерпретацію, може успішно використовуватися для оптимізації й структурування процесу навчання іншомовного спілкування. Саме ця методика ефективна, коли потрібно, щоб логіка була відділена від емоцій, позитивні прогнози не змішувалися з негативними, а вирішення проблеми було нешаблонним.

### **Список літератури:**

1. Боно Э. Латеральное мышление / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1997. – (Серия «Мастера психологии»).
2. Боно Э. Шесть шляп мышления / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1997. – (Серия «Тренировка ума»).
3. Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта / Пер. с англ. // Психология мышления / Под ред. А.М.Матюшкина. – М.: МГУ., 1985. – С. 433 – 456.
4. Доброжанская В.В., Киршо С.М. Креативный менеджмент: Учебное пособие. – Одесса: ОГЭУ, 2009.
5. Зимняя И.А. Психология обучения неродному языку. – М.: Русский язык, 1989.