

паміж розніми суб'єктами сацыяльных зносін. Да ліку гэтых суб'єктаў адносяцца розныя грамадскія (сацыяльныя) суполкі, а таксама асобы, якія ўваходзяць у гэтыя суполкі і ўвасабляюць іх сутнасць у сваёй асабістай дзейнасці.

Такім чынам, сацыялагічныя аспекты ператвараюцца ў важнейшыя напрамкі навукова-даследчай дзейнасці. Сістэма адукацыі, якая жадае адпавядаць сучасным патрабаванням, павінна ўлічваць гэтак становішча. Дзеля гэтага патрэбна спецыяльная сацыялагічная падрыхтоўка, якая дазваляе на ўзроўні сучасных стандартаў узнаўляць веды.

Выкладанне сацыялогіі ў гэтых варунках бачыцца таксама не як засвойванне асобных поглядаў, магчыма, вельмі значных на сённяшні дзень ці вельмі арыгінальных, але характэрных для асабістых поглядаў іх заснавальнікаў. Сацыялагічная адукацыя павінна быць накіравана на засвойванне асноў сацыялагічнага пазнання, даследавання і, такім чынам, уключаць навучэнца ў сучасны навукова-даследчы працэс, рабіць яго актыўным удзельнікам узнаўлення навуковых ведаў.

У гэтым сэнсе выкладанне сацыялогіі, уключаючы і такі не важкі раздзел, як метадалогія і метадыка сацыялагічных даследаванняў, уяўляе сабой як вельмі неабходны аспект адукацыі, тым болей студэнтаў універсітэта культуры.

Культура - гэта сістэма розных стасункаў рэалізацыі чалавечай жыццяздзейнасці, якая ўвасабляецца ў матэрыяльных і духоўных каштоўнасцях. Навукі аб культуры вывучаюць гэты складаназлучаны феномен з розных бакоў. Але ж сацыялогія, якая таксама вывучае гэтую жыццяздзейнасць людзей, што ўваходзяць у розныя грамадскія суполкі, дае магчымаць увасабляць культуру як цаласны арганізм у дынаміцы яго узроўня і асобных часцін.

Рак А.У.,
канд. эканам. навук,
дацэнт

ПРАФЕСІЯНАЛІЗМ ВЫКЛАДЧЫКА УНІВЕРСІТЭТА І ВЫКАРЫСТАННЕ ІНАВАЦЫЙНЫХ ФОРМ НАВУЧАННЯ

На працягу многіх год і па сённяшні дзень уся сістэма адукацыі, у тым ліку і вышэйшая, адчувае на сабе вынікі астаткавага прынцыпу

забеспячэння сацыяльнай сферы. Многія сур'ёзныя цяжкасці рэалізацыі дзяржаўных праграм вываду эканомікі з крызіснага стану - вынік прафесійнай некомпетэнтнасці розных катэгорый работнікаў (ад рабочых да кіраўнікоў), адсутнасці ў іх эканамічных ведаў і вопыту рыначнага гаспадарання.

Адаптацыя галіны культуры да ўмоў рыначнай эканомікі таксама не з'яўляецца лёгкай. Не набыты пакуль што значны вопыт працы ў новых умовах, захоўваецца кансерватыўнасць мыслення кіруючых кадраў сферы культуры. У складанай сучаснай сітуацыі патрэбны карынальныя змены ў сістэме эканамічнай адукацыі спецыялістаў розных галін гаспадаркі, энэргічнае разгортванне эканамічнага ўсенавуча. Гэта патрабаванне ў поўнай меры трэба аднесці і да падрыхтоўкі спецыялістаў у галіне культуры.

Адным з важных напрамкаў перабудовы вучэбнага працэсу на курсу эканамічнай тэорыі і эканомікі культуры з'яўляецца выкарыстанне інавацыйных форм навучання. Пры іх украінска неабходна асэнсаванне вопыт замежных краін, беручы ўсё рацыянальнае і разуменне. Так, у амерыканскай сістэме адукацыі на семінарскіх занятках шырока выкарыстоўваюцца дзелавыя і ролевыя гульні, групавыя формы працы студэнтаў, а таксама адпрацаваная і высокааўтаматызаваная сістэма кантролю ведаў і тэстыравання студэнтаў.

Скарыстанне дзелавой гульні ў вучэбным працэсе дазваляе імітаваць існуючыя эканамічныя адносіны, рашаць практычныя задачы. Вядома, што адной з самых каштоўных якасцей практычнага работніка з'яўляецца вопыт, які ў звычайных умовах набываецца гадамі. Дзелавыя гульні дазваляюць набываць яго значна хутчэй. Яны маюць мноства варыянтаў іх правядзення. Адной з тых, што ўжываюцца пры вывучэнні курса эканамічнай тэорыі і эканомікі культуры, з'яўляецца дзелавая гульня пад назвай "Ролевы семінар".

Пры арганізацыі "Ролевага семінару" дзелавыя акрэсліваюцца функцыі кожнага ўдзельніка гульні, пярэаг яго абавязкаў і праў, а таксама нормы паводлін удзельніску. Склад ролю мямінецца ад заняткаў да заняткаў у залежнасці ад тэмы. Такая мабільнасць дазваляе кожнаму студэнту выпрабаваць сябе ў розных ролях, што забяспечвае шырокі дыяпазон гульні. Як паказаў вопыт работы са студэнтамі, такі семінар у параўнанні з апытальна-адказным метадам значна актывізуе вучэбны працэс, далучае да працы практычна ўсю групу.

Правильне семінарськіх заняткаў у форме дэслайф гульні патрабуе значнай папярэдняй падрыхтоўкі як студэнтаў, так і самога выкладчыка. Калі толькі размеркаваць ролю і гэтым абмяжвацца, дэслайф гульні сама сабой не пойдзе. Арганізацыя дэслайф гульні патрабуе ад выкладчыка глыбокай і прафесійнай кампетэнцыі. На стадыі падрыхтоўкі яму трэба затраціць немала часу на кансультаванне студэнтаў, дынамічны ў падбор літаратуры.

Пры выкладанні курса эканамічнай тэорыі і эканамікі культуры выкарыстоўваюцца і іншыя асцяўжныя формы навучання. Намі назіпаюцца таксама вопыт ужывання тэстаў безмашынага кантролю. Іх прымяненне дазваляе рашаць многія задачы, накіраваныя на паліпашэнне эканамічнай падрыхтоўкі спецыялістаў культуры.

Фрайн У.А.

канд.філас.навуц,
дацэнт

НЕКАТОРЫЯ ПЫТАННІ ЭТЫКЕТУ ЗАМЕЖНАГА ПАРТНЁРСТВА

У міжасобасных зносінах заўсёды велікая ролю надавалася этыкету міжнародных адносін. Тым больш на гэта трэба звярнуць увагу ў наш час, калі пачалі наладжвацца шырокія сувязі з замежжам. Можна нагадаць некалькі правілаў паводзін, якія трэба ведаць кожнаму, хто мае намер уступіць у кантакт з замежнымі бізнесменамі, навукоўцамі.

Возьмем вопратку. Гэта першы крок да поспеху. Справа ў тым, што на належным гарнітуры іншаземцы ў любой ступені мяркуюць аб вашай надзейнасці. Так, у ЗША, Германіі, Францыі не прынята насіць мужчынам цяжкія заваты персцёнкі, бранзалеты, пярсцянны галыштукі. Гэтыя рэчы могуць выклікаць падзронасць да суб'екта. А вось прадстаўнікі бізнесу арабскіх краін, наадварот, дэманструюць раскошу.

Для першага кантакту з іншаземцам, ды і надалей, трэба апрануць калі не новы, то старанна вычышчаны і адпрасаваны гарнітур са светлай сарочкай і галыштукам у тон.

У час перамоў этыкет строгі. Напрыклад, звонны нават тады, калі душына, не здымаюць

пінжак. Намнога больш вольна паводзіць сябе амерыканцы і еўрапейцы. Але і яны ніколі не з'яўляюцца на перамовах у сарочцы з галыштукам.

Іншаземцы вельмі наглядальныя. Так, у іх выклікаюць гідлівасць кароткія ці вельмі зморшчывыя шкарпэткаі. Псууюць уражанне паўдаравання гузікі, звычайка праціраць акуллары галыштукам, нясвежая альбо скламчаная насоўка.

Абутак павінен быць не толькі добра начышчаны, але і гарманіраваны са штанамі.

Вапа акуратнасць, падцягнутасць прымусяць партнёра падумаць, што гэтым жа акуратным вы будзеце і ў справе. Ад першай сустрэчы многас залежыць.

Але гэта вонкавы бок справы. Галоўнае - заключыць выгаднае пагадненне. Каб яно было такім, трэба старанна шчырымі і адкрыта сустрэчы, прадумаць: якую ставіць мэту, што прапануеш, што хапсе бы атрымаць уласна ад другога боку. Пры гэтым трэба адказаць на пытанні з пэўным ведааннем тэхнічных, эканамічных, навуковых дэталей.

Трэба загадзя глыбока вывучыць юрыдычныя аспекты будучага пагаднення. Здарасіцца ж, што замежныя партнёры ў яго дэталі глыбока не ўнікаюць. А іншы з ахвотай бярэ на сябе прапрацоўку дакумента. Трэба тут быць пільным, бо не выключана, што вы натрапілі на дзяка, які любым шляхам хоча адхапіць куш.

Для ўмацавання ўзасмаадносін паміж партнёрамі важную ролю адыгрывае разнастайная абавязковая атрыбутыка: візітныя карткі, сувеніры. Да візітнай карткі ёсць пэўныя патрабаванні: павінна быць надрукавана на англійскай, па магчымасці і мове краіны, дзе падпісанне пагаднення адбывасца. У ёй указваюцца не толькі ваша пасада, але і сфера вашых службовых абавязкаў.

На картцы абавязкова павінен быць папговы адрас фірмы, навучальнай установы, нумар тэлефона, тэлэкса, тэлэфакса. Калі ў вас ёсць сакратарка, укажыце нумар і яе тэлефона.

Наконт сувеніраў. Этыкет прадугледжвае, што ў час першай сустрэчы падарункі падносяць гаспадары, а не госці. Дарыць можна невялікія аўтарскія карціны, чаканку, наборы каньяку, фірменнай гарэлкаі. Самавары, матрошкі не варта, бо яны ўжо з лёгкай рукі прадстаўнікоў СНД запаланілі ўвесь свет. Не трэба таксама падносіць гадзіннікі, асабліва дзелавым людзям тых краін, дзе наладжана іх масавая вытворчасць.