

УДК 808.5

*О. А. Лукина*

*доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин*

*Могилевского института МВД,*

*кандидат филологических наук, доцент*

*(Беларусь)*

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ НА ТРЕХ УРОВНЯХ ОБЩЕНИЯ: ОДИН НА ОДИН, В ГРУППЕ, ПЕРЕД АУДИТОРИЕЙ**

*Данное исследование посвящено выявлению эффективных коммуникативных стратегий, тактик и приемов педагогического общения с учениками, студентами, курсантами. Выделены три уровня общения в педагогическом дискурсе: один на один (репетиторство, педагогическая беседа, консультация); в группе (практическое занятие, семинар); перед аудиторией (лекция). Рассмотрены принципы и некоторые практические навыки педагогического общения.*

Без эффективной коммуникации невозможно добиться успеха ни в одной сфере жизнедеятельности людей. Особенно это актуально для взаимодействия «учитель — ученик», «преподаватель — студент (курсант)».

Всемирно признанный эксперт в вопросах лидерства Джон Максвелл определяет коммуникацию как «способность идентифицировать себя с людьми и выстраивать отношения с ними таким образом, что это повышает степень вашего влияния на них» [1, с. 15].

Выделим три уровня общения в педагогическом дискурсе:

- 1) один на один (репетиторство, педагогическая беседа, консультация);
- 2) в группе (практическое занятие, семинар);
- 3) перед аудиторией (лекция).

Цель нашей работы — выявить эффективные коммуникативные стратегии, тактики, приемы и принципы педагогического общения на трех уровнях взаимодействия с учениками (студентами, курсантами).

Джон Максвелл выделяет следующие принципы общения:

- фокусирование внимания на окружающих;
- расширение лексикона общения с добавлением к нему невербальных средств;
- приложение энергии к установлению контактов;
- заимствование опыта у великих мастеров коммуникации [1, с. 33–34].

А также он предлагает приобрести некоторые практические навыки общения:

- поиск точек соприкосновения;

- упрощение коммуникации;
- привлечение интересов слушателей;
- умение заразить окружающих энтузиазмом;
- честность и искренность [1, с. 34].

Рассмотрим приведенные принципы и навыки применительно к педагогическому дискурсу.

1. Общение как интерес к окружающим. Приняв решение заниматься репетиторством как образовательным бизнесом, любой преподаватель сталкивается с проблемой поиска клиентов. На объявления откликаются в основном родители будущих учеников. От того, как репетитор проведет разговор с мамой (в 99 % случаев) или с папой, зависит наличие или отсутствие у него клиентуры.

Распространенной ошибкой начинающего репетитора является то, что вместо того, чтобы устанавливать контакт с родителями, расспрашивая об их ребенке, он рассказывает о себе, своем образовании, профессионализме. Правильным же будет внимательно слушать родителя и задавать как можно больше вопросов, так как каждого человека волнует он сам, а не собеседник.

Люди при знакомстве задают себе три вопроса: 1) проявляет ли он ко мне участие; 2) может ли он мне помочь; 3) можно ли ему доверять. Не ответив для себя утвердительно на первый вопрос, родитель не будет интересоваться квалификацией преподавателя, его научным званием, стоимостью занятия. Посыл репетитора должен быть следующим: у вас есть ребенок с такими-то особенностями, знаниями, умениями — я помогу вам устранить пробелы в его образовании. При таком подходе ученик представляет ценность для преподавателя: «Хорошие учителя, лидеры и ораторы не выступают в роли экспертов, основная задача которых состоит в том, чтобы произвести впечатление на пассивную аудиторию. Они не считают свои интересы приоритетными, а рассматривают себя лишь как гидов в мире знаний, задача которых заключается в том, чтобы помочь людям учиться» [1, с. 42].

2. Общение, выходящее за рамки слов. Доказано, что люди воспринимают коммуникативный акт следующим образом: они верят на 7 % тому, что мы говорим, на 38 % тому, как мы это говорим, и на 55 % тому, что они при этом видят. То есть в процессе общения более 90 % информации мы получаем через невербальные средства коммуникации. Особенно это важно, когда преподаватель выступает перед аудиторией. Педагогу следует помнить, что студенты (курсанты) обращают внимание в первую очередь на невербальные сигналы:

1) внешний вид: одежда, обувь, прическа должны быть, по крайней мере, опрятными, соответствующими ситуации общения;

2) выражение лица: улыбка, богатство позитивной мимики очень важны для аудитории;

3) движение: важно не стоять за трибуной, а идти к студентам: это создает доверительность; энергичность и быстрота движений показывают, что преподаватель рад студентам, ему не терпится начать лекцию;

4) окружающую обстановку: необходимо обратить внимание на освещение и звуковое сопровождение лекции (как работает микрофон, каково качество презентации);

5) тональность, ударения, паузы, громкость и ритм речи.

3. Общение всегда требует сознательных усилий. При проведении семинара или практического занятия для эффективности педагогического взаимодействия преподавателю следует помнить следующие пять способов использования энергии при налаживании контакта с группой студентов:

1) сделать первый шаг, проявить инициативу: можно, например, начать занятие не с опроса, а поинтересоваться у аудитории, что вызвало сложность, что показалось интересным, какие чувства вызвало задание, было ли оно полезным и т. п.;

2) подготовиться, так как для общения требуется уверенность: преподавателю следует изучить себя (знать свои сильные и слабые стороны), изучить аудиторию (кто эти студенты, что их заботит, откуда они, зачем им это может понадобиться, что можно им предложить, как это изменит их жизнь), изучить материал (профессиональная подготовка);

3) запастись терпением: во все времена профессию преподавателя сравнивали с работой садовника: чтобы увидеть плоды своего труда, необходимо время; следует помнить, что все люди разные, по-разному усваивают материал, у всех разная скорость мышления;

4) учиться делиться, так как для педагогического общения требуется бескорыстие: настоящий педагог — это тот, кто умеет с радостью делиться своими знаниями, умениями, навыками, временем, энергией;

5) заряжаться энергией, так как для общения требуется выносливость: преподавателю сознательно необходимо выделять время на отдых, чтобы не возникло профессиональное выгорание.

4. Общение — это навык, а не природная способность. Чтобы быть по-настоящему хорошим специалистом, преподавателю необходимо постоянно и непрерывно учиться у мастеров своего дела: ходить к коллегам на открытые и показательные занятия, изучать опыт великих педагогов прошлого и современности (А. Макаренко, В. Сухомлинского, Ш. Амонашвили и др.), посещать мастер-классы и конференции, совершенствовать ораторские способности.

В соответствии с функциями педагогического общения [2] определяются три основные коммуникативные стратегии речевого поведения педагога: информативная, императивная и коммуникативно-регулирующая. Общей для всех этапов любого занятия является императивная стратегия: преподаватель в своей деятельности побуждает и стимулирует слушателей к физическим и ментальным действиям, регулирует и контролирует процесс общения, что приводит к высокой частоте в его речи побудительных высказываний (Здравствуйте, товарищи курсанты, садитесь! Открываем тетради! Записываем новые слова. Подчеркните, пожалуйста, правильную грамматическую структуру!). С помощью такого рода побудительных высказываний преподаватель реализует тактики концентрации внимания, стимуляции физической и умственной деятельности, установления речевого контакта.

Итак, успех педагогического взаимодействия невозможен без налаживания между его участниками эффективного общения, построенного на принципах уважительного отношения друг к другу, заинтересованности в собеседнике, попытке стать на его сторону, найти общее, постоянном совершенствовании, энтузиазме, честности и искренности.

1. Максвелл Дж. Искусство общения ; пер. с англ. С. Э. Борич. 2-е изд. Минск : Попурри, 2014. 304 с. [Вернуться к статье](#)

2. Риторика : учебник / З. С. Смелкова [и др.] ; под ред. Н. А. Ипполитовой. М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. 448 с. [Вернуться к статье](#)

O. A. Lukina

### **The effectiveness of pedagogical communication at three levels of communication: one-on-one, in a group, in front of an audience**

This study is devoted to the identification of effective communication strategies, tactics and techniques of pedagogical communication with pupils, students, cadets. There are three levels of communication in pedagogical discourse: one-on-one (tutoring, pedagogical conversation, consultation); in a group (practical lesson, seminar); in front of an audience (lecture). The principles and some practical skills of pedagogical communication are considered: focusing attention on others, expanding the vocabulary of communication with the addition of non-verbal means, applying energy to establishing contacts, borrowing experience from the great masters of communication; search for common ground, simplify communication, attract the interests of listeners, the ability to infect others with enthusiasm, honesty and sincerity.