ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ППС В ВУЗЕ

1. Своеобразие педагогической деятельности.
2. Понятие о коммуникации
3. Коммуникативные барьеры
4. Педагогические установки
5. Проблемы педагогического общения.

**1.Своеобразие педагогической деятельности.**

Педагогическая деятельность является совместной, а не индивидуальной. В пед. процессе присутствуют две активные стороны: преподаватель и учащийся.

КАК СДЕЛАТЬУЧАЩЕГОСЯ АКТИВНОЙ СТОРОНОЙ?

1. СТУДЕНТ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ ЦЕЛЬ СВОЕГО ПРЕБЫВАНИЯ В УНИВЕРСИТЕТЕ
2. ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ ЦЕЛЬ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УНИВЕРСИТЕТЕ
3. ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ ЦЕЛЬ, РАДИ ДОСТИЖЕНИЯ КОТОРОЙ СУЩЕСТВУЕТ УНИВЕРСИТЕТ
4. СТУДЕНТ И ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ СТЕПЕНЬ СВОЕЙ ОТВЕТСВЕННОСТИ ЗА РЕЗУЛЬТА РАБОТЫ, Т.Е.ЗА ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ
5. СТУДЕНТ ДОЛЖЕН ИМЕТЬ УЧЕБНУЮ МОТИВАЦИЮ
6. ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ДОЛЖЕН УМЕТЬ УПРАВЛЯТЬ УЧЕБНОЙ МОТИВАЦИЕЙ СТУДЕНТОВ
7. ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ДОЛЖЕН СОЗДАТЬДЛЯ СЕБЯ УСЛОВИЯ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ВЫГОРАНИЮ

Учащийся в процессе обучения взаимодействует с группой преподавателей. Чем более согласованной является деятельность педагогов, тем эффективней педагогический процесс, и наоборот. Конечной задачей педагогической деятельности является не совершенствование пед. процесса, а личность учащегося, его развитие, обучение, воспитание.

ПЕДАГОГИКА **–**наука о влиянии

КАК ВЛИЯТЬ НА ОБУЧАЮЩИХСЯ И ЗАЧЕМ?

РАБОТА С МОТИВАЦИЕЙ

Рассмотрим основные категории и понятия педагогики

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

УЧАЩИЙСЯ

ВОСПИТАНИЕ

ОБРАЗОВАНИЕ

ОБУЧЕНИЕ – СОВМЕСТНЫЙ ПРОЦЕСС

В педагогическом процессе все взаимосвязано.

Особенностями пед. деятельности являются: профессионализм (педагогические и психологические знания, умения, педагогическая позиция, установки, развитое профессиональное мышление), творчество (создание метода, урока, занятия, а также формирование психологических новообразований у учащегося), компетентность (в предметной области, психолого-педагогической сфере), личностные особенности (пед. способности), постоянное повышение квалификации.

**Чтобы добиться успеха, преподаватель должен в определенной степени об­ладать следующими знаниями, умениями и способностями:**

1. Быть разносторонне образованным, эрудированным
2. Хорошо знать преподаваемый предмет.
3. Уметь самостоятельно подбирать учебный материал.
4. Определять оптимальные средства и эффективные методы обучения.
5. Уметь доступным образом объяснять учебный материал, чтобы обеспечить его понимание и усвоение студентами.
6. Уметь создать мотивацию студентов для усвоения учебного материала.
7. Обладать требовательностью к знаниям и умениям студентов.
8. Обладать коммуникативными и организаторскими способностями и педагоги­ческим тактом.
9. Владеть логикой и иметь хороший словарный запас.
10. Владеть выразительными средствами общения, ораторскими и артистически­ми способностями.
11. Обладать наблюдательностью и умением понять студента.
12. Быть способным к рефлексии собственной преподавательской деятельности.

**Знание предмета.** В высших учебных заведениях традиционно ценится научная компетентность преподавателя и его знание предмета. Преподавательские должности рассматриваются как научно-пе­дагогические. Учебный курс обычно преподает старший преподаватель, доцент или профессор, который сам проводит исследования в данной научной области. Это традиционная практика в универси­тетах многих стран.

Педагогические умения и способности так­же значительно повышают эффективность их преподавательской деятельности.

**Интеллект.** Интеллектуальные качества имеют огромное значение не только для ученого, но и для преподавателя. Умный человек — одна из характеристик, наиболее часто упоминаемых студентами, когда они оценивают уважаемого ими преподавателя.

Чтобы понятно объяснять учебный материал студентам, преподаватель преж­де всего должен сам ясно понимать его. *«Кто ясно мыслит* — *тот ясно излагает».*

Неясность мысли преподавателя приводит к туманности его речи и, как след­ствие, к непониманию со стороны студентов. Неправильно поступают те препода­ватели, которые пытаются скрыть бедность мысли за наукообразными и красивы­ми формулировками неопределенного содержания.

**Артистизм и ораторские умения.** От преподавателей часто ждут «интересно­го» и даже «артистического» изложения материала по учебному курсу. Однако *«неумеренная красивость речи является недостатком научной лекции, поскольку отвлекает внимание слушателей от сути объясняемого»* (Селье, 1987, с. 349).

**2. Понятие о коммуникации**

Простая схема структуры коммуникации



**Схема структуры целевой коммуникации**



Контекст коммуникации может быть выражен утверждением, вопросом или побуждением, скрывающим или демонстрирующим личные цели и скрытые мотивы.

**Коммуникация предполагает об­ратную связь и понимание,** причем ответственность лежит в большей степени на его отправителе.

*Так, например, понятность информации в бизнес-практике является основным условием ее эф­фективности. Любая фирма заинтересована в том, чтобы ее страте­гия была понятной партнерам, ибо на "темную лошадку никто не будет ставить". Реклама, намерения, акции, проводимые предпри­ятиями, но не понятые деловыми партнерами или потребителями, могут привести к финансовому краху, снижению конкурентоспо­собности, разрыву деловых отношений.*

**ВИДЫ ОБЩЕНИЯ**

 **ПОЗНАВАТЕЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ**

**Цель:** расширить информационный фонд партнера, передать не­обходимую для профессиональной деятельности информацию, про­комментировать инновационные сведения.

**Условия организации коммуникации:** учет познавательных возможностей конкретных деловых партнеров, их индивидуальных установок на получение новой информации и интеллектуальных воз­можностей для ее переработки, понимания и восприятия.

**Коммуникативные формы:** лекции и семинары, доклады и инфор­мационно-аналитические сообщения, беседы и консультации, уроки, от­четы, а также письменные работы: рефераты, контрольные, курсовые, дипломные, проектные работы, позволяющие оценить степень освоения теории вопроса, просмотр видео- и телевизионных обучающих передач.

**Коммуникативные средства и технологии:** комментарий, аргу­ментация и доказательство; характеристика причинно-следственных связей, сравнительный анализ; рациональное структурирование ин­формации; интерпретация новой лексики, выделение "ключевых" слов и положений, резюмирование, использование вербальных и не­вербальных ключей доступа в аудиальный, визуальный и кинестети­ческий каналы, речевая культура и ораторское мастерство.

**Ожидаемый результат:** освоение новой информации и применение ее в практической деятельности, внедрение инноваций, саморазвитие.

 **УБЕЖДАЮЩЕЕ ОБЩЕНИЕ**

**Цель:** вызвать у деловых партнеров определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки; убедить в право­мерности тех или иных стратегий взаимодействия; сделать своим единомышленником.

**Условия организации коммуникации:** опора на восприимчи­вость партнера, его личностную мотивацию и интеллектуально-эмоциональную культуру.

**Коммуникативные формы:** убеждающая, призывающая к дейст­вию речь, пресс-конференция, дискуссия, спор, полемика, перегово­ры, напутствие, комплимент, беседа, презентации, "круглые столы".

**Коммуникативные средства и технологии:** аргументация, де­монстрация и доказательство; разъяснение и сравнительный анализ; факты, цифры и примеры, свидетельствующие о преимуществах;

опора на эмоциональный настрой партнера и включение его кине­стетического канала с помощью вербальных и невербальных клю­чей доступа; учет контраргументации и критического настроя парт­нера; психологические приемы присоединения, формирование ат­тракции, создание атмосферы доверия.

**Ожидаемый результат:** привлечение партнера на свою позицию, изменение личностных установок, взглядов, убеждений, переориента­ция целей.

**ЭКСПРЕССИВНОЕ ОБЩЕНИЕ**

**Цель:** сформировать у партнера психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому социаль­ному действию.

**Условия организации коммуникации:** опора на эмоциональную сферу партнера, использование художественно-эстетических средств воздействия на все сенсорные каналы делового партнера: аудиальный, визуальный, кинестетический.

**Коммуникативные формы:** речи по специальному поводу; пре­зентации; беседы и собрания; митинг; рассказ о ситуации, о фирме, о человеке; брифинг; мозговой штурм, синектика, а также демонстрация видео-, кинофрагментов; анализ потенциальных проблем, возможных последствий; лозунги и призывы.

**Коммуникативные средства и технологии:** аудио-, видео- и ху­дожественные средства; краткость речевых конструкций; эмоцио­нально окрашенный, образный лексикон; актерское мастерство: аф­фектация, акцентация и фасцинирование через улыбку, голос, взгляд;

демонстративный характер поз; яркость жестикулирования, интони­рования, мимики; демонстрация конгруэнтности; ситуативная обу­словленность информации, опора на актуальные потребности слуша­телей; искренность демонстрируемых чувств.

**Ожидаемый результат:** изменение настроя партнера; провоцирование необходимых чувств: сострадания, сопереживания, вовлечение в конкретные акции и действия.

**СУГГЕСТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ**

**Цель:** оказать внушающее воздействие на делового партнера для изменения мотивации, ценностных ориентации и установок, поведе­ния и отношения.

**Условия организации коммуникации:** внушаемость партнера (суггерента), его недостаточная информированность, недостаточная критичность ума, слабый уровень контрсуггестии, высокий авторитет суггестора (осуществляющего внушение), создание атмосферы дове­рительности.

**Коммуникативные формы:** беседа, митинг, речь-напутствие, пресс-конференция, брифинг, дебаты, реклама, собрание, консульта­ция, тренинг.

**Коммуникативные средства и технологии:** разъяснение вну­шаемых установок; управление эмоциональным напряжением; вну­шение через приемы: идентификация, ссылки на авторитет, персо­нификация; предупреждение, угроза, шантаж, психологический тер­рор, моббинг и другие приемы манипулирования; психологическое присоединение и интонационное стимулирование.

**Ожидаемый результат:** изменение поведения партнера, смена установок, ценностных ориентации.

**РИТУАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ**

**Цель:** закрепить и поддерживать конвенциональные отношения в деловом мире; обеспечивать регуляцию социальной психики в боль­ших и малых группах людей; сохранять ритуальные традиции фирмы, предприятия, создавать новые.

**Условия организации коммуникации:** ритуальный (церемо­ниальный) характер акций, художественно оформленная простран­ственная среда; соблюдение конвенций; праздничное или адекватное ситуации ритуала настроение; опора на национальные, территориаль­ные и профессиональные традиции и нормы общения.

**Коммуникативные формы:** рамочная, торжественная, траурная ре­чи, речь в дружеском кругу; ритуальные акты, церемонии, обряды; празд­ники, посвящения, чествования; презентации и торжественные собрания.

**Коммуникативные средства и технологии:** использование вер­бальных и невербальных ключей доступа в аудиальный, визуальный и кинестетический сенсорные каналы участников; включение участников в активную массовую деятельность; импровизации и неординарность сюжетов при сохранении ритуальных и церемониальных тенденций.

Рассмотренные виды общения не охватывают все возможности де­ловой коммуникации, но позволяют определить специфику, грамотно использовать жанр, коммуникативные средства и технологии, полу­чить планируемый (прогнозируемый) результат. Кроме перечисленно­го знание видов делового общения позволит каждому деловому чело­веку более эффективно подготовиться к той или иной коммуникатив­ной деятельности, превентивно создать соответствующие условия для конструктивного взаимодействия, программируя собственный рече­вой репертуар, разрабатывая сценарии вербального и невербального поведения в конкретной ситуации делового общения с учетом инди­видуальных особенностей делового партнера.

**Ожидаемый результат:** формирование чувства патриотизма и нацио­нальной гордости; сохранения традиций, закрепление новых ритуалов.

Используются стили официально-деловой, научный, публицистический, разговорная речь, подтекст.

# 3. Коммуникативные барьеры

Человек – существо социальное. Вся его жизнь, вся деятельность –это общение с другими. Отправлять информацию, получать и понимать посланное, казалось бы, умеют все. Однако, как много сложностей возникаем между людьми именно вследствие непонимания ими друг друга. *Предполагается, что именно в при обучении необходима наибольшая ясность, точность и недвусмысленность.*

*Жизнь показывает, что это далеко не так.*

Факторы, которые служат предпосылками непонимания партнеров по общению, называют барьерами общения и они имеют некоторые особенности. Ученые выделяют три формы барьеров:

* Барьеры понимания (логический; стилистический; семантический; фонетический);
* Барьеры социально-культурного различия (социальные, политические, религиозные, профессиональные, приводящие к разной интерпретации понятий, употребляемых при общении);
* Барьеры отношения (неприязнь, недоверие к человеку, которое переходит и на передаваемую информацию).

Рассмотрим некоторые из них.

**Логические коммуникативные барьеры**.

Одно из самых распространенных заблуждений - уверенность людей в том, что наиболее точно передается устная информация. Однако каждый человек видит мир, возникшую ситуацию, проблему со своей точки зрения. Практически все слова, которые мы употребляем, многозначны. И говорящий, и слушающий вкладывает свое значение в слова. Т.о., смысл рождается в сознании человека в момент звучания речи, и он не всегда понятен партнеру. Расшифровку значений нужно всегда связывать с действительностью. Иначе возможны коммуникативные недоразумения.

Партнеры не понимают друг друга не потому, что не хотят. Часто это зависит от особенностей мышления. У одного ведущим является мышление наглядно-образное, у другого - наглядно-действенное, у третьего – словесно-логическое. Кроме того, человек с ведущим левым полушарием мыслит не так, как с ведущим правым.

Недопонимание может усилить предубеждение, вызвать конфликт, исказить информацию.

Логический барьер в деловом общении возникает всегда, когда партнеры отличаясь по особенностям мыследеятельности, не считают нужным учитывать специфику партнера по общению. Как преодолеть этот барьер? Нужно «идти от партнера», пытаясь понять, как он строил свои умозаключения и в чем состоят расхождения.

 **Стилистический барьер.**

Возникают, если форма передачи информации не соответствует содержанию. Стиль может мешать пониманию смысла, если он тяжелый или, наоборот, легковесный, не соответствует ситуации: за круглым столом вместо беседы – монолог, на агитационном митинге вместо живой речи – чтение речей по бумажке, на юбилее не о юбиляре, а о его проблемах. Чтобы не возникали такие барьеры, необходимо, нужно четко структурировать информацию, подбирать форму, которая соответствует содержанию, уместно создавшейся ситуации и подходит деловому партнеру.

**Семантический барьер,** т.е. смысловой, возникает из-за несовпадения словарного запаса, социальных, культурных, психологических, национальных, религиозных и др. различий партнеров.

Чтобы все – таки суметь понять друг друга, необходимо говорить на языке партнера, или договориться об однозначном понимании ключевых моментов, или постоянно уточнять, понятно ли, о чем идет речь. Опыт показывает, что лучше потерять время и усилия при достижении понимания, упреждения ситуации, чем потом исправлять допущенные ошибки, испорченные взаимоотношения, возникшее недоверие.

Эффективность делового взаимодействия зависит также и от знания и понимания национальных и религиозных особенностей партнеров.

***Пример:***

*Английский характер*

*По мосту через реку идет джентльмен и видит, что под мостом барахта­ется другой, в шляпе, смокинге, перчатках и т. д.*

*Джентльмен сходит на берег, раздевается, заходит в воду, подплывает к барахтающемуся субъекту, некоторое время плавает возле него, наконец задает вопрос:*

*-Сэр, извините мою навязчивость, что я, не будучи представленным Вам, позволю себе нескромный вопрос: почему вы купаетесь в одежде?*

*- Простите, сэр, дело в том, что я не купаюсь - я тону.*

### **Фонетический барьер**

В процессе общения зачастую возникает фонетический барьер, то есть препятствие, создаваемое особенностями речи говорящего.

Речь должна быть внятной, доста­точно громкой, но без скороговорения. Это улучшает "проходимость" информа­ции, оптимизирует деловую коммуникацию. Большинство правил партнеры по общению выполняют интуитивно.

Вообще тон голоса играет большую роль в понимании кон­текста. Делая те или иные ударения, расставляя разные акценты, мы можем изменить содержание мысли.

**Например**, фразу: "Эту проблему мы должны решать совместно" можно сказать следующим образом:

Выделение голосом Намерение партнера

Эту

(а не какую-либо другую) Концентрация внимания

Проблему (а не рядовую задачу) Определение степени сложности

Мы (а не кто-нибудь другой) Коллективная ответственность

Должны (а не хотели бы) Обязанность действовать

Решать (а не только обсуждать) Уровень решения

Совместно (а не в одиночку) Метод решения.

Таким образом, логическое ударение позволяет партнеру более точно понять услышанную мысль, если же оно отсутствует или сде­лано неправильно, смысл речевой конструкции может быть воспри­нят неадекватно.

ПРИМЕР «ДАЙТЕ МНЕ СТАКАН ЧАЮ» - ПРЕДЛОЖИТЬ ПРОГОВОРИТЬ СЛУШАТЕЛЯМ

* Раздражает слух слушающего и культура речи, ошибки, допус­каемые при ударениях, в словах, в их окончаниях и т. п.

Не случайно народ с юмором говорит о том, что *"пятьдесят процентов доцентов кладут документы в портфель и только пятьдесят процентов доцентов кладут документы в портфель»*. В реальной практике взаи­модействия не избегают таких ошибок политические лидеры, руко­водители, бизнесмены и пр. В последнее время подобные ошибки допускают даже дикторы телевидения и радио.

Недостатки речи преподавателя способствуют формированию пренебрежительной, а иногда и не­гативной установки студентов. Однако эти недостатки могут быть исправлены пу­тем систематических упражнений.

**4. Педагогические установки.**

Под педагогической установкой понимается го­товность преподавателя определенным образом реагировать в однотипной педа­гогической ситуации. Самому преподавателю собственные установки в большин­стве случаев представляются абсолютно правильными, поэтому они чрезвычайно устойчивы и с трудом поддаются изменению. Консерватизм и ригидность устано­вок усиливается с возрастом. Выделяются два типа доминирующих установок преподавателей по отношению к студентам: позитивная и негативная.

О наличии негативной установки преподавателя в отношении определенного "студента свидетельствуют обычно следующие признаки:….

Проявляя свою установку по отношению к «хорошим» и «плохим» студентам, преподаватель, без специального намерения, оказывает сильное влияние на сту­дентов.

**Доброта и уважение преподавателя по отношению к студентам.** Теоретически необходимость проявления доброты и уважения к студентам понимают все препо­даватели. Однако проявления доброты и уважения могут быть разные. Они могут превратиться в имитацию доброты, в «заигрывание» со студентами, в попытки пре­подавателя психологии упростить свою миссию. Такой преподаватель становится:

* либо «пересказчиком» учебников («бедным студентам так легче»),
* либо превращается в «артиста-очаровашку» или «весельчака-юмориста» («сту­дентам должно быть интересно и весело»),
* либо вообще вырождается в «самодовольного жлоба», уверенного в своих «крепких знаниях» и «интеллектуальной непогрешимости» («студентам при­ятно видеть перед собой "сильную" личность».

Доброта и уважение могут превращаться также в жалость к студенту, вследст­вие чего снижается уровень требовательности. *Умение понять студента, «войти в его положение» очень важно. Однако такая доброта, доведенная до абсурда, лиша­ет некоторых студентов всякого стимула к учению. В этом случае преподаватель делает вид, что учит, а студенты делают вид, что учат. Но реально учения не про­исходит.*

Другую крайность представляют те преподаватели, которые в своей должно­сти видят возможность самоутверждения за счет демонстрации своего превосход­ства над студентами. *Это может проявляться в подчеркнутой директивности и де­монстративности поведения преподавателя, отсутствии у него желания вступать в диалог или дискуссию со студентами. Такие преподаватели не проявляют уваже­ния к собственному мнению студентов, считая, что только их точка зрения пра­вильная. Собственных ошибок они не признают.*

Оптимальный тип отношения преподавателя к студентам можно выразить из­вестным педагогическим принципом, который А. С. Макаренко сформулировал следующим образом: «Максимум требования к личности и максимум уважения к ней».

*В то же время естественно полагать, что уровень требовательности должен быть оптимальным, т. е. должен сочетаться с реальными возможностями студентов. В этой связи не вполне правомерной представляется позиция педагога, когда он заявляет: «а это меня не касается» (например, когда в библиотеке есть в наличии один экземпляр книги, а две студенческие группы должны за несколько дней подготовиться к занятию). Предъявляя требования, преподаватель должен учитывать реальность учебной ситуации.*

Уважение к студенту проявляется в том, что преподаватель относится к нему как к равноправному участнику образовательного процесса:

* ему дается право выбора (в определенных пределах);
* ему дается право высказаться (не обязательно здесь и теперь);
* его мнение ценится (не обязательно принимается как правильное).

ИНТЕРЕСНО, что, согласно опросу, студенты ждут от преподавателя человечности, доброту не считают важным качеством. Важно – умение преподать, заинтересовать. Неважно быть требовательным, строгим.

**Отношение преподавателя к критике со стороны студентов.** В процессе обу­чения возможны ситуации, в которых студент считает, что преподаватель не прав в своих высказываниях на занятиях.

Во-первых, преподаватель вуза имеет право на свою точку зрения, даже если эта точка зрения не совпадает с мнением некоторых его коллег-специалистов.

Во-вторых, и студент может иметь свою научную и мировоззренческую позицию.

Корректное поведение преподавателя может заключаться в том, что он должен дать несогласному с ним студенту возможность хотя бы кратко обозначить свою точку зрения или сам заявить перед аудиторией иную позицию студента. Сделать это лучше либо во время перерыва, либо на семинаре (тогда появится возможность сравнить и обсудить разные позиции), либо на дру­гом занятии, предварительно подготовившись к ответу на замечания студента

*Далеко не лучшим вариантом является «мгновенная», да еще и «остроумная» реакция преподавателя, которая не позволяет лучше осознать проблему, а лишь дает возможность продемонстрировать свои «артистические» способности и дела­ет студента объектом насмешки.*

*Вполне возможны ситуации, когда студент в каких-то вопросах разбирается лучше своего преподавателя. Поэтому дискуссии — совершенно естественный и взаимно полезный процесс. Научный спор в отличие от спора невежд должен про­ходить только на основе логически выстроенных и проверенных аргументов, а так­же на основе взаимоуважения спорящих*.

Не всегда служит добру использование подтекстов.

Подтекст - это неявный смысл речевого сообщения, осознавае­мый лишь в контексте общения.

Признаки подтекста могут скрываться: **в содержании речи**

**— в содержании речи;**

**— в характеристиках ее звучания** (тон, сила голоса, паузы, смеш­ки и пр.);

**—в невербальных характеристиках поведения** (позы, размеще­ние деловых партнеров в пространстве, мимика, жесты).

**5. Проблемы педагогического общения.**

Педагогическое общение- это профессиональное общение преподавателя с учащимися, имеющее определенные педагогические функции и направленное на создание благоприятного психологического климата, а также на другого рода психологическую оптимизацию учебной деятельности и отношений между педагогом и учащимися внутри данного коллектива.

### Эффективность учебного процесса в высшей школе во многом определяется характером взаимодействия преподавателя и обучаемых им студентов. Естественно, что в процессе этого взаимодействия постоянно возникают трудности, проблемы и противоречия.

###  Например, как известно, в традиционной средней школе учитель и ученик зачастую противостоят друг другу, хотя бы потому, что первый постоянно выдвигает свои требования, а второй должен их выполнять. И этот стиль взаимоотношений абитуриенты «привносят» в вуз. Следовательно, одной из важнейших проблем преподавателя на младшей ступени вуза является «слом» в сознании студента стереотипа «преподаватель-враг и источник неприятностей».

Преподаватель, читающий лекцию потоку, естественно, не может учитывать индивидуальный темп усвоения каждого студента, способность каждого к анализу и синтезу, уровень развития мышления. Преподавателям труднее заметить изменения психических состояний студента в стрессовых ситуациях, к примеру, зачета или экзамена, уже хотя бы потому, что им не с чем сравнивать их – при слушании лекции студент «растворен» в общей массе аудитории.

**Стили педагогического общения.**

Совокупность относительно устойчивых и характерных для данной личности приемов и методов организации общения называется индивидуальным стилем общения, который, в свою очередь, определяется чертами личности и характера. Традиционно выделяются три основных стиля педагогического общения: авторитарный, либеральный и демократический.

Для **авторитарного** стиля характерен функционально-деловой подход к студенту, когда преподаватель исходит из усредненного представления о студенте и абстрактных требований к нему. В своих оценках он стереотипен и субъективен. Часто недооценивает положительное значение таких качеств, как самостоятельность, инициативность, предпочитает характеризовать своих студентов как недисциплинированных, ленивых, безответственных. Хотя в целом такой стиль педагогического общения заслуживает негативной оценки, некоторые задачи (особенно на начальных этапах формирования студенческой группы) могут быть решены с помощью авторитарного стиля.

**Либеральный** стиль общения характеризуется попустительством, фамильярностью и анархией. Специальные исследования и педагогическая практика убедительно свидетельствуют, что это наиболее вредный для дела и разрушительный стиль. Он порождает неопределенность ожиданий студентов, вызывает у них напряженность и тревогу.

Наиболее эффективно решать педагогические задачи позволяет **демократический** стиль, при котором преподаватель учитывает индивидуальные особенности студентов, их личный опыт, специфику их потребностей и возможностей. Преподаватель, владеющий таким стилем, осознанно ставит задачи перед студентами, не проявляет негативных установок, объективен в оценках, разносторонен и инициативен в контактах. По сути, этот стиль общения можно охарактеризовать как личностный. Выработать его может только человек, имеющий высокий уровень профессионального самосознания, способный к постоянному анализу своего поведения и адекватной самооценке.

Существуют и другие классификации стилей педагогического общения, делающие акценты на различных особенностях общения, но порой они просто другими словами описывают те же феномены. Приведем примеры таких классификаций, основания которых очевидны и не требуют особых комментариев.

Вариант I:1) пассивно-информационный; 2) авторитарно-монологический; 3) доверительно-диалогический.

Вариант II: 1) свободно-разговорный (создается с помощью приемов воображаемой диалогизации – имитации диалога, риторических вопросов, эмоциональных восклицаний, инверсий – намеренного нарушения порядка слов); 2) творчески-продуктивный; 3) дружеский; 4) дистанционный; 5) подавляющий; 6) требовательный; 7)деловой.

Вариант III: 1) активно-положительный; 2) ситуативный; 3) пассивно-положительный; 4) пассивно-отрицательный; 5) активно-отрицательный.

Вариант IV (по Розенталю-Джекобсону): 1) проактивный (педагогические установки меняются с опытом, становясь все более адекватными ситуации и характеру педагогических задач); 2) реактивный – не преподаватель, а аудитория диктует характер общения; 3) сверхактивный (замечая индивидуальные различия, преподаватель тут же строит модель, преувеличивающую эти различия во много раз, и начинает действовать в соответствии с ней некритично – учащийся чуть активнее других – бунтарь и хулиган; чуть пассивнее других – лодырь и лентяй).

Хороший преподаватель должен владеть всеми стилями педагогического общения, гибко меняя их в зависимости от ситуации, поскольку в разных ситуациях они могут быть более или менее адекватны.

ХОРОШО ИЛИ ПЛОХО, КОГДА ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ ОДНОГО СТИЛЯ? ВОЗМОЖНО ЛИ ТАКОЕ?

*Даже при наличии явного доминирования одного из стилей один и тот же преподаватель в разных педагогических ситуациях, по отношению к разным студентам или при взаимодействии с другими преподавателями может демонстрировать элементы разных стилей. И этот факт является залогом больших возможностей для работы над своим стилем*.

ЧТО ТАКОЕ ОПТИМАЛЬНЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ?

Оптимальный индивидуальный стиль – это такой стиль, который позволяет максимально полно использовать сильные стороны преподавателя и, по возможности, **компенсировать слабые стороны** его темперамента, характера, способностей и личности в целом.

*Успешность выработки индивидуального стиля в значительной степени определяет успешность профессионального становления преподавателя, его удовлетворенность трудом, рост его мастерства, объективную результативность его деятельности.*

*Коммуникативные возможности человека зависят от целого ряда обстоятельств: сложившегося характера отношений; психологической и социальной индивидуальности человека; конкретных задач общения; особенностей студенческого коллектива и т.д.*

Существуют разные типологии моделей преподавателей по доминирующим типам педагогического общения.

*Модель диктаторская «Монблан». Преподаватель отстранен от студентов, как бы парит над ними, находясь в царстве знаний. Студенты – лишь безликая масса слушателей. Никакого личностного взаимодействия, педагогические функции сведены к информационному сообщению. Следствие: отсутствие психологического контакта, безынициативность и пассивность студентов.*

*Модель неконтактная «Китайская стена». В отличие от первой модели между преподавателем и студентами все же существует связь, но очень слабая. Преподаватель как бы нисходит до определенной степени к студентам. Взаимодействие недостаточное, отношение студентов к преподавателю равнодушное.*

*Модель дифференцированного внимания «Локатор». Преподаватель ориентирован не на весь состав аудитории, а на определенную ее часть – талантливых или, напротив, слабых; лидеров или аутсайдеров. Это результат неумения сочетать индивидуализацию обучения с фронтальным подходом. Нарушается целостность акта взаимодействия, она замещается фрагментарностью ситуативных контактов.*

*Модель гипорефлексии «Тетерев». Преподаватель как бы замкнут на себя, его речь большей частью монологична. Слышит только себя, реплики не воспринимает, демонстрирует эмоциональную глухоту к окружающим. Вокруг преподавателя создается психологический вакуум, стороны изолированы друг от друга и учебно-воспитательное взаимодействие реализуется очень формально.*

*Модель гиперрефлексии «Гамлет». Преподаватель озабочен не столько содержательной стороной общения, сколько тем, как он воспринимается окружающими. Межличностное общение возводится им в абсолют, он постоянно сомневается в действенности своих аргументов, правильности своих поступков; остро реагирует на нюансы психологической атмосферы, принимая их на свой счет. Соответственно его реакция на реплики и действия аудитории часто неадекватна, преподаватель может оказаться ведомым аудиторией, а не ведущим ее.*

*Модель негибкого реагирования «Робот». Взаимоотношения со студентами преподаватель строит по жесткой программе, четко выдерживает цели и задачи занятия, безупречен в логике и аргументах, отшлифованы мимика и жесты, но обратная связь не гибкая, не учитываются социально-психологические факторы, психологическое состояние всей группы или отдельных студентов. Идеально спланированное и методически отработанное занятие разбивается о рифы социально-психологической реальности, не достигая своих целей.*

*Модель активного взаимодействия «Союз». Преподаватель постоянно находится в контакте с обучаемыми, держит их в мажорном настроении, поощряет инициативу, легко схватывает изменения в психологическом климате группы и гибко реагирует на них. Преобладает стиль дружеского взаимодействия с сохранением дистанции. Возникающие учебные, организационные и этические проблемы творчески решаются совместными усилиями. Эта модель наиболее продуктивна.*

**Типология вузовских преподавателей по М.Талену**

*«Сократ» – любитель споров и дискуссий, намеренно провоцирующий их на занятиях. Ему свойственны индивидуализм, несистематичность; из-за постоянной конфронтации учащиеся приобретают навыки дискуссии и отстаивания своих позиций.*

*«Руководитель групповой дискуссии» – главная установка на достижение согласия и установление сотрудничества между учащимися, что преподаватель полагает более важным, чем истинность результата дискуссии; сам выступает в роли посредника.*

*«Мастер» – выступает в качестве образца для подражания, подлежащего безусловному копированию, и прежде всего даже не в учебном процессе, а в отношении к жизни вообще.*

*«Генерал» – избегает всякой двусмысленности, подчеркнуто требователен, жестко добивается послушания, всегда и во всем считает себя правым (как в армии) – наиболее распространенный тип.*

*«Менеджер» – нацелен на максимально эффективную деятельность всего класса путем поощрения инициативы и самостоятельности. Стремится к обсуждению с каждым учащимся смысла решаемой задачи, к качественному контролю и оценке конечного результата.*

*«Тренер» – создает атмосферу корпоративности, чувство принадлежности к одной команде, где каждый в отдельности не важен как индивидуальность, но все вместе могут достичь многого. Главное – конечный результат, успех, победа.*

*«Гид» – воплощенный образ ходячей энциклопедии, лаконичен, точен, сдержан. Ответы на все вопросы ему известны заранее, как и сами вопросы. Технически безупречен и именно поэтому порой весьма скучен.*

Во всех случаях педагог выбирает роль, исходя из собственных потребностей, а не потребностей учащихся.