Лекция 8. Развитие коммуникативных способностей педагога

План

1. Коммуникативные качества педагога.

2. Убеждение и внушение в педагогическом процессе.

1. Коммуникативные качества педагога.

К коммуникативным качествам педагога обычно относят постановку голоса, мимику и пантомимику, управление эмоциями, настроением и т.д. К качествам желательным причисляют артистичность, чувство юмора, общительность. Сюда же, несомненно, следует отнести и доброжелательность по отношению к учащимся. Хорошо известно, что конечный уровень овладения речью во многом зависит от умения преподавателя создавать эмоционально-непринуждённую атмосферу занятия.

Коммуникативные умения проявляются при установлении педагогически целесообразных взаимоотношений с отдельными детьми и со всей группой, с родителями воспитанников, с коллегами по работе, с администрацией образовательного учреждения. Они также проявляются в установлении педагогом быстрого контакта с разными людьми в различных ситуациях, нахождении общего с ними языка. Эти умения помогают педагогу расположить к себе, вызвать сопереживание, что важно для сплочения детей, коллектива родителей, педагогического коллектива.

Общение в деятельности преподавателя выступает не только средством научной и педагогической коммуникации, но и условием совершенствования профессионализма в деятельности и источником развития личности преподавателя, а также средством воспитания студентов.

К коммуникативным относятся способности:

- способность всесторонне и объективно воспринимать человека-партнера по общению;

-способность вызывать у него доверие, сопереживание в совместной деятельности;

- способность предвидеть и ликвидировать конфликты;

- справедливо, конструктивно и тактично критиковать своего товарища по совместной деятельности;

- воспринимать и учитывать критику, перестраивая соответственно свое поведение и деятельность.

Основное средство общения — речь устная и письменная. В научной деятельности, в отличие от педагогической, письменная играет первенствующую роль по сравнению с устной. Объективация результатов научного познания осуществляется, как правило, вначале в письменной речи — в процессе научного общения. Устное изложение результатов исследования в компетентной аудитории является необходимым средством проверки ценности, объективности и доказательности результатов исследования.

Интересно отметить, что коммуникативный компонент способностей — самые гибкие, коммуникативные умения с возрастом перемещаются в сторону регресса.

2. Для педагога важны следующие коммуникативные умения:

1) Владеть «чтением по лицу» (социальный перцепцией).

2) Понимать личность учащегося, его психическое состояние.

3) «Подавать себя» в общении с учащимися.

4) Оптимально строить свою речь в психологическом плане, те умения речевого общения, речевого и неречевого контакта с учащимися.

В самостоятельной работе педагога по повышению коммуникативных способностей можно выделить несколько направлений: самоконтроль и развитие умений выразительной речи; развитие общих психофизических особенностей личности, создающих предпосылки для успешного владения речевыми навыками и умениями.

В результате многочисленных исследований и экспериментов психологи и педагоги советуют учителям для ***развития коммуникативных способностей*** следующее:

1) Нужно сознавать, что учебное заведение – часть общества, а отношение педагога к детям – выражение общественных требований.

2) Педагог не должен открыто демонстрировать педагогическую позицию. Для детей слова и поступки педагога должны восприниматься как проявление его собственных убеждений, а не только как исполнение долга. искренность педагога – залог прочных контактов с воспитанниками.

3) Адекватная оценка собственной личности. Познание себя, управление собой должно стать постоянной заботой каждого учителя. Особого внимания требует умение управлять своим эмоциональным состоянием: воспитательному процессу вредит раздражительный тон, преобладание отрицательных эмоций, крик.

4) Педагогически целесообразные отношения строятся на взаимоуважение ученика и учителя. Надо уважать индивидуальность каждого учащегося, создавать условия для его самоутверждения в глазах сверстников, поддерживать развитие положительных черт личности.

5) Педагогу необходимо позаботиться о благоприятной самопрезентации: показать ребятам силу своей личности, увлечения, умелость, широту эрудиции, но неназойливо.

6) Развитие наблюдательности, педагогического воображения, умения понимать эмоциональное состояние, верно истолковывать поведение. творческий подход к анализу ситуации и принятию решений основывается на умении педагога принимать роль другого – учащихся, родителей, коллеги, - становится на их точку зрения.

7) Увеличение речевой деятельности учащихся за счет уменьшения речевой деятельности учителя – важный показатель мастерства общения учителя.

8) Даже при незначительных успехах учащихся быть щедрым на похвалу. Хвалить нужно в присутствии других, а порицать лучше наедине.

2. *Убеждение и внушение в педагогическом процессе.*

Известный историк и психолог Б.Ф. Поршнев, изучая истоки человеческого общения и взаимодействия, пришел к выводу, что в своей исходной сути речь является способом внушения, самым мощным и могущественным из средств воздействия, имеющихся в арсенале человека, «всякий говорящий внушает». **В основе внушения лежит доверие**. Поэтому, защищаясь от внушения, человек очень осторожно, постепенно проявляет доверие к незнакомому, новому человеку, а уже со знакомыми людьми строит свои доверительные отношения в зависимости от опыта совместной с ними деятельности.

Главное, что отличает внушение от других видов влияния (убеждение, заражение, подражание), - это существенное снижение критичного отношения человека к поступающей информации. Конечно, жизнь учит каждого подвергать информацию анализу на достоверность, но все и всегда проверять невозможно. И все же, пытаясь избежать ошибок при выборе «либо верить, либо нет», мы требуем аргументации, но если мы к ней прибегаем, то налицо процесс убеждения. Однако нередко человек и не стремится проверить достоверность информации, проявляя изначальную доверчивость к источнику информации. Именно подобное доверительное расположение и служит основой, на которой строится внушение.

В своей педагогической деятельности учитель часто прибегает к внушению как воздействию на сознание. Б.Ф. Поршнев определяет ***внушение как полное, безоговорочное доверие, при котором слова говорящего с абсолютной необходимостью вызывают у слушающего те самые представления, образы, ощущения, которые изначально имелись в виду.***

Внушение, как правило, представляет собой **речевое воздействие**. Следует заметить, что при весьма настойчивом воздействии может

последовать совсем обратная реакция, не просто отказ, а противоположное решение. Есть менее, есть более внушаемые люди, но распространяется действие внушения практически на каждого.

Важно учитывать ряд факторов, которые оказывают влияние на эффективность воздействия внушением. Это, прежде, всего возраст. Каждое слово взрослого маленький ребенок воспринимает как абсолютную истину, усваивая необыкновенно прочно правила и нормы, первичные сведения о мире и людях. Внушаемость ребенка обратно пропорциональна его возрасту. **«Доверие ребенка к хорошему педагогу поистине безгранично. Перешагнув порог школы, став вашим воспитанником, он безгранично верит вам, каждое ваше слово для него - святая истина»** (Сухомлинский В. А.). С возрастом критичность повышается, но не в связи с биологическим ростом, а в связи с ростом объема знаний. Чем он больше, тем более широкий спектр информации подвергается сомнению. Старшеклассники гораздо чаще, чем младшие школьники, отвергают бездоказательную информацию. Пренебрежение аргументами в работе с ними может существенно подорвать авторитет педагога.

Внушаемость повышается или снижается в зависимости от функционального состояния организма. Больные или уставшие люди легче поддаются внушению, чем здоровые и бодрые. Бодрый человек собран, уставший расслаблен и рассеян. Состояние рассеянности способствует повышению внушаемости. Причина повышения внушаемости в состоянии утомления заключается в том, что нервное или физическое истощение снижает общий тонус коры головного мозга. К такому же результату приводит и переживание (даже недолгое) астенических чувств, таких, например, как страх или растерянность. Следует отметить, что внушаемость повышается не только при снижении тонуса, но и в состоянии чрезмерного возбуждения. У людей, находящихся во власти эмоций, блокируется не только критичность мышления, но и контроль за своим поведением. Бурным эмоциональным состоянием можно «заразиться».

Однако состояние здоровья и эмоциональный настрой - величины переменные. Существуют и более стабильные характеристики, определяющие склонность человека к внушению, - это его уровень критичности. Люди с низкой критичностью мышления как бы изначально предрасположены к внушению. Конечно, нельзя не признать, что многое будет определять ситуация, в которой осуществляется внушающее воздействие.

Личностные характеристики также обусловливают внушаемость человека. К этим личностным характеристикам относятся **консерватизм и доверчивость.** Люди консервативные, не гибкие дольше держатся за идеи, взгляды, которые приняли раньше, и в этой связи старые авторитеты имеют на них внушающее воздействие значительно более долгое время. Консерватизм как черта характера может просматриваться и у тех учащихся, кто не спорит, соглашается, кого чаще всего воспринимают как спокойных, основательных. Если брать диаду по Р. Кэттеллу «доверчивость - подозрительность», то недоверчивых можно определить по имеющемуся у них собственному мнению по многим вопросам, они, кстати, реже подвергаются обману. Они не любят, чтобы ими командовали, свою точку зрения высказывают прямо. Доверчивые, наоборот, легко соглашаются с другими, как правило, они не страдают от ревности и не стремятся к конкуренции. Стремление к соперничеству не свойственно доверчивым людям, поэтому они чаще идут на компромисс.

Эффективность внушения зависит не только от особенностей личности, на которую воздействуют, но и от особенностей самого человека. Главным условием, обеспечивающим успех внушения, является уверенность внушающего в безусловной истинности того, что он говорит. Сказанное твердо и уверенно воспринимается с большим доверием, нежели произнесенное скороговоркой, сбивчиво. **Эффективность внушения также зависит от авторитета воздействующего.** Авторитетному больше доверяют, ссылка на авторитет располагает к доверию. На эффективность

внушения влияет и обстановка воздействия. Апартаменты директорского кабинета, например, больше располагают к внушению, нежели те же слова, но сказанные в коридоре. В то же время никакая атрибутика не поможет, если содержание внушения расходится с действительностью.

Существуют некоторые **приемы внушения**, позволяющие добиться большей его эффективности:

- если вы хотите внушить что-нибудь другому человеку, смотрите ему в глаза, держитесь спокойно;

- говорите властно, и ни в коем случае не проявляйте нервозность;

- ваши высказывания должны быть предельно понятными и желательно краткими;

- главный элемент, определяющий внушающую силу речи - интонация. Располагая к себе человека, используют доверительную интонацию, а чтобы вызвать недоверие к кому-либо, прибегают к пренебрежительному тону;

- ключевые слова или фразы, выражающие основную мысль, произносятся акцентировано;

- для создания требуемого настроения бывают важны не только слова, но и умело выдержанные паузы;

- к важным элементам внушения относятся также мимика и жесты.

Однако нужно помнить, что злоупотреблять внушением нельзя. Если человек принимает не опирающуюся на факты информацию как достоверную, то отказаться потом от сложившейся точки зрения чрезвычайно трудно. Внушенная информация прочно входит в сознание человека. Переубедить человека можно тогда, когда в его сознании происходит процесс замещения одних аргументов другими. А когда этих аргументов вовсе не было, процесс замещения становится большой проблемой.

В педагогической деятельности внушение играет свою роль. Правильно организованное внушение опосредованно стимулирует сознательную активность школьников. Различные виды внушения обогащают арсенал

средств педагогического воздействия, дают учителю возможность наиболее тонко и тактично осуществлять индивидуальный подход к учащимся.

Общими условиями **эффективности педагогического внушения** являются:

- содержание учебного материала;

- обстановка;

- отношение самого педагога к тому, что он внушает уверенность в успехе;

- отношение учеников к учителю (его авторитет);

- учет возрастных особенностей;

- учет индивидуальных качеств и состояний детей на момент внушения;

- владение учителем техникой внушения;

- создание условий для реализации обусловленных внушением качеств.

2. Виды внушения.

1. В зависимости от источника внушающего воздействия различают:

- **внушение** - действие, производимое другим человеком,

- **самовнушение** - объект внушения совпадает с его субъектом.

2. В зависимости от состояния субъекта внушения различают:

- **внушение в состоянии бодрствования, - внушение в состоянии естественного сна,**

- внушение в гипнотическом состоянии.

3. В зависимости от наличия или отсутствия у внушающего цели воздействия и осознанного применения усилий для ее достижения различают:

- **преднамеренное,**

- непреднамеренное.

4. По результатам внушающее воздействие может быть: **положительным, отрицательным.**

5. В зависимости от содержания различают:

- **открытое внушение,**

- **закрытое** (косвенное или опосредованное).

В педагогической практике используют достаточно часто преднамеренное открытое внушение, которое может реализоваться через команды, внушающие наставления, приказы. Кроме прямого педагогического внушения, большое значение в практике школы имеет и косвенное внушение, которое подается в виде раскрытия какого-то внешне нейтрального по отношению к происходящим событиям факта или описания какого - либо случая. Косвенное внушение рассчитано на безоговорочное, некритическое принятие информации, но в этом случае позиция учителя не навязывается ученику, она не затрагивает его самолюбия, а потому сообщаемая информация не отвергается до того, как она понята и принята учеником.

Литература

1.Педагогическое общение /авт.-сост. О.М. Ольшевская. - Минск: Красико-Принт, 2011.-128 с.

2. Далецкий Ч.Б. Риторика: заговори, и я скажу, кто ты: учебное пособие. - М.: Оме-га-Л, 2004.

3. Игровые методы защиты от манипуляций: URL: http://www.eti-deti.ru/autotrening/173.html (дата обращения 11.05.2020)

4. Релаксопедия: URL: http://osvita-plaza.in.ua/publ/260-1-0-24460(дата обращения 04.01.2020)

5. Шварц Е.И. Внушение в педагогическом процессе URL:: http://www.childpsy.ru/dissertations/id/20138.php (дата обращения 24.01.2020)