

ТЕМА 12.

МАЙСТЕРНІСТЬ ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ (продовження)

6. СТРУКТУРА ОСОБИСТІСНО-ГРУПОВОГО ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

В особистісно-груповому педагогічному спілкуванні, з одного боку, виступає педагог, а з іншого — студентська група. У психологічній структурі особистісного групового спілкування можна виокремити кілька етапів.

1. Підготовка педагога до спілкування

На цьому етапі педагог мусить спланувати процес і зміст спілкування з урахуванням цілей і змісту заняття. При цьому заздалегідь обирається емоційний настрій на майбутнє заняття, виходячи зі складу і чисельності групи, індивідуальних особливостей студентів, набутого досвіду спілкування. Обдумуються «ліричні відступи» як можливе заповнення пауз, способи реагування на очікувану поведінку студентів тощо. За такої підготовки необхідно уникати повторення (те, що було вдалим в іншій аудиторії або на іншому потоці, зовсім не обов'язково буде вдалим цього разу). Шаблон у груповому спілкуванні дуже зменшує авторитет педагога.

2. Вступ до педагогічного контакту і початковий момент взаємодії з групою

На цьому етапі з'ясовується можливість реалізації задуманого плану спілкування. При встановленні контакту в спілкуванні важливу роль відіграє не шаблонність, а оригінальність поведінки викладача.

Увійшовши до аудиторії, варто звернути увагу присутніх на щось незвичайне (а незвичайне є завжди і в усьому: в чисельності аудиторії, в розміщенні учнів, в підготовці методів навчання, в санітарному стані приміщення та ін.). Реакція на це незвичайне «тут і зараз» завжди сприймається аудиторією позитивно, за умови, звичайно, що ця реакція доброзичлива, безпосередня і нестандартна.

3. Організація і управління спілкуванням у ході проведення заняття (лекції, семінару)

На цьому етапі викладач здійснює задуману систему комунікацій, подає речові діяння, підбирає і реалізує адекватні ситуації, способи спілкування і передачі інформації, підтримує контакт з аудиторією.

На третьому етапі реалізується комплекс комунікативної взаємодії суб'єктів педагогічного процесу на трьох рівнях: емоційному, когнітивному і соціально-психологічному.

Емоційний, поверховий рівень визначає зручність ситуації спілкування, але не характеризує змістовних його сторін.

Когнітивний рівень пов'язаний з предметною стороною спілкування. На цьому рівні розв'язується пояснювальний процес — стрижневий елемент особистісно-групового педагогічного спілкування.

7. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТУДЕНТІВ

Спілкування на соціально-психологічному рівні визначає між- особистісні і групові стосунки педагога з студентами. Тут мистецтво спілкування тісно переплітається з технологією навчання, організацією роботи студентів. Однак не слід забувати, що в будь-якій педагогічній технології головним є студент. Тому при реалізації тієї чи іншої технології, підкорюючи поведінку студентів, не слід забувати про індивідуальні особливості особистості студентів.

Наприклад, педагогу потрібно знати, як можуть поводитися студенти різного типу темпераменту. Тому треба починати з вивчення індивідуальних особливостей, що

допоможе знайти індивідуальний підхід до кожного студента, зрозуміти його поведінку і його можливості.

Іноді запитують: «Який темперамент кращий?». Усі хочуть бути сангвініками, і ніхто не хоче бути меланхоліком. Але тут важливо пам'ятати таке: кожен темперамент має свої плюси і мінуси, і до представників кожного темпераменту педагог повинен знайти свій підхід, виходячи з визначених психологічних принципів.

1. «*Ні хвилини спокою*» — такий принцип підходу до холерика, що спирається на використання його плюсів: енергійності, захопленості, пристрасності, рухливості, цілеспрямованості, — і нейтралізацію мінусів: запальності, невитриманості, конфліктності. Холерик увесь свій час повинен бути чимось зайнятий.

2. «*Довіряй, але перевіряй*» — це вже підхід до сангвініка, що має плюси: життєрадісність, захопленість, чуйність, товариськість і мінуси: схильність до зазнайства, легкомудство, поверховість, ненадійність. Мила людина сангвінік завжди обіцяє, щоб не скривдити людини, але далеко не завжди виконує обіцяне, тому треба проконтролювати, чи виконав він свою обіцянку.

3. «*Не квап*» — таким повинен бути підхід до флегматика, що має плюси: стійкість, сталість, активність, терплячість, надійність

і, звичайно, мінуси: повільність, байдужість, сухість, «товстошкірість». Головне флегматик не може працювати в дефіциті часу, йому потрібний індивідуальний темп, тому його не потрібно підганяти, він сам розрахує час і зробить справу.

4. «*Не нашкодь*» — це девіз роботи з меланхоліками, що також має свої плюси: висока чутливість, м'якість, людяність, доброзичливість, здатність до співчуття і, звичайно ж, мінуси: низька працездатність, поміркованість, замкнутість, сором'язливість. Педагогу категорично заборонено кричати, давати різкі і тверді вказівки, тому що такий студент дуже чутливий до слів, інтонації.

Можна помітити, що люди думають по-різному, і відмінності відповідають трьом основним сферам сенсорного досвіду — *візуальній, аудіальній і кінестетичній*.

Візуальний тип. Вся інформація сприймається у вигляді яскравих картин, зорових образів. Розповідаючи щось, ці люди часто жестикулюють, ніби малюючи в повітрі образи, що уявляють. У розмові часто користуються фразами: «От, подивіться...», «Давайте уявімо...», «Я бачу, що...», «Рішення вже вимальовується...». У момент згадування ці люди дивляться прямо перед собою, нагору, вліво нагору або вправо нагору.

Аудіальний тип. Ці люди вживають в основному аудіальні слова: «Я чую, що ви говорите», «Тоді пролунав дзвоник», «Мені співзвучно це», «От послухайте...», «Це звучить так...» та ін. Те, що людина цього типу згадує, ніби говорить йому його внутрішній голос або він чує мову, слова іншого. При згадуванні погляд звернений вправо, вліво або уліво вниз.

Кінестетичний тип. Ці люди добре запам'ятовують відчуття, рухи. Згадуючи, ці люди ніби спочатку відтворюють, повторюють рухи і відчуття тіла. Згадуючи, вони дивляться вниз або вправо вниз. У розмові в основному використовують кінестетичні слова: «взяти, схопити, відчутти, важкий», «Я почуваю, що...», «Мені важко», «Не можу схопити думку...» та ін.

Природно, кожна людина має всі види систем, але одна з трьох систем звичайно більш розвинута ніж інші. І цю особливість педагогові обов'язково слід враховувати в своїй практичній діяльності.

Ведуча сенсорна система людини робить свій вплив на сумісність і ефективність спілкування з іншими людьми. Визначити ведучу сенсорну систему іншої людини можна, звертаючи увагу на слова, що позначають процеси (дієслова, прислівники і прикметники), які інша людина використовує, щоб описати свій внутрішній досвід. Якщо ви хочете встановити хороший контакт із людиною, ви можете використовувати ті ж самі процесуальні слова, що і вона. Якщо ви хочете встановити дистанцію, то можете навмисно вживати слова з іншої системи, відмінної від системи співрозмовника.

8. ОСОБЛИВОСТІ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ ПЕДАГОГА І СТУДЕНТА

Серед цих особливостей спочатку варто зазначити, причини упередженого ставлення педагога до студента. Упередженість недопустима у педагогічному спілкуванні. Вона є наслідком особливої психологічної установки викладача, учасником якої часто бував він сам.

Наведемо декілька причин такої установки.

1. Неправдиві стереотипи до сприйняття людини за зовнішніми даними. Скажімо, цей — в окулярах, значить розумний, цей — спортсмен з вигляду, значить нерозумний та ін. Установка на зовнішність часто стає причиною помилок, що з рештою відображаються в педагогічних прорахунках.

2. Приписування достоїнств чи недоліків людині, виходячи лише з її соціального статусу. У цьому випадку студенти опиняються не в кращому становищі: їх соціальний статус менший від нашого.

Суб'єктивізм, штампи, трафарети, попередня інформація, яку педагог отримує про студента (або іншого педагога). Слідуючи за ними, педагог стає на неправильний шлях педагогічного спілкування або взагалі виявляється за його межами. Необхідно перевірити будь-яку інформацію і переоцінити попередні установки, щоб пізнати реальну людину, її плюси і мінуси і будувати спілкування, опираючись на плюси, усвідомлюючи, що кожна людина в чомусь є кращою за інших, в тому числі кращою від тебе самого.

Бар'єри в спілкуванні «викладач-студент»

Володіння таємницями педагогічного спілкування — завдання досить важке для викладача-початківця. На шляху до досягнення цієї мети він натрапляє на різні перешкоди. Які ж їх причини?

Розгляньмо можливі бар'єри в спілкуванні викладача. Вони виникають непомітно, і спершу викладач може не усвідомлювати їх. Однак якщо причину, що породжує бар'єри в спілкуванні, не усунуто, то це призводить до формування негативного стилю спілкування. У зв'язку з цим важливо знати, що ж може викликати комунікації як бар'єр. Серед багатьох чинників, котрі впливають на особливості організації взаємодії між викладачем та студентом, особливе значення мають соціальний, психологічний, фізичний і смисловий (когнітивний). Відповідно до цього у спілкуванні педагога виокремлюють соціальний, психологічний, фізичний і смисловий бар'єри,

Соціальний бар'єр зумовлений домінуванням рольової позиції викладача в системі педагогічної взаємодії. Викладач підноситься над особистістю студента, постійно демонструє свій соціальний статус. *Фізичний бар'єр* пов'язаний з організацією фізичного простору взаємодії. Т ак, неправильно організований простір спілкування спричинює ізольованість викладача. Він неначе віддаляє себе від студентів, намагаючись сховатися за стіл, стілець чи в кут. *Смисловий бар'єр*, як правило, пов'язаний з неадаптованим до рівня сприйняття студентів мовленням викладача, яке занадто насичене незрозумілими словами, науковими термінами, що використовуються без коментаря. Це стає причиною зниження інтересу у слухачів, утворює дистанцію у взаємодії.

Найтипівіші з них:

— *бар'єр незбігу настанов*: викладач приходить на заняття із цікавим задумом, захоплений ним, а студенти байдужі, незібрані, неухважні, внаслідок чого недосвідчений викладач роздратований, нервує;

— *бар'єр боязні аудиторії*: характерний для викладачів-початківців, вони непогано володіють матеріалом, добре підготувалися до заняття, але сама думка про безпосередній контакт зі студентами лякає їх;

— *бар'єр відсутності контакту*: викладач входить до аудиторії і замість того, щоб швидко організувати взаємодію зі студентами, починає діяти «автономно» (наприклад, пише пояснення на дошці);

- *бар'єр звуження функцій спілкування*: педагог враховує тільки інформаційні завдання спілкування, залишаючи поза увагою соціально-перцептивні, комунікативні функції спілкування;
- *бар'єр негативної установки на аудиторію*;
- *бар'єр попереднього негативного досвіду*: спілкування з аудиторією чи студентом;
- *бар'єр боязні педагогічних помилок* (запізнитися на заняття, не вкластися в час, неправильно оцінити відповідь студента тощо);
- *бар'єр наслідування*: молодий викладач наслідує манери спілкування іншого педагога, не враховуючи власної педагогічної індивідуальності.

Наявність зазначених бар'єрів спілкування, як правило, породжує малоефективні моделі спілкування викладача і студентів.

9. МОДЕЛІ СПІЛКУВАННЯ ПЕДАГОГА ТА СТУДЕНТІВ

Модель першу умовно називають «Монблан», тому що педагог підноситься над аудиторією, як гірська вершина. Він відірваний від студентів, мало цікавиться особистістю студента та своїми взаєминами з ним. Спілкування зводиться лише до повідомлення інформації. Подібна модель формалізує всю систему навчально-виховного процесу, формує в студентів пасивну позицію у педагогічній взаємодії.

Модель друга — «Китайська стіна». Характеризує таке спілкування педагога зі студентом, коли педагог намагається підкреслити свою зверхність, виявляє зневажливе ставлення до нього.

Модель третя — «Локатор». За цієї моделі переважає вибірковість викладача в організації взаємовідносин зі студентами. Він зосереджує свою увагу або на групі слабких або, навпаки, сильних студентів. Внаслідок цього не створюється цілісна й безперервна система спілкування.

Модель четверта — «Робот». Вона характеризує поведінку педагога, який цілеспрямовано й послідовно діє на підставі певної програми, незважаючи на обставини, що вимагають змін у спілкуванні.

Модель п'ята — «Я сам». Сутність цієї моделі організації педагогічної взаємодії полягає в тому, що викладач постає в ролі головної дійової особи, нерідко гальмуючи цим усі вияви ініціативи з боку студентів.

Модель шоста — «Гамлет» — характеризує дії викладача, для якого властиві постійні сумніви: чи правильно його зрозуміють, чи адекватно відреагують на те чи те зауваження тощо.

Модель сьома — «Друг». Тут викладач може втратити діловий контакт у спілкуванні.

Модель восьма — «Глухар» — характеризує педагога, який під час взаємодії зі студентами чує лише себе, не спрямований на студента, не усвідомлює його переживань та потреб у ситуації контакту.

10. УЧБОВІ КОНФЛІКТИ

Важко уникнути суперечностей між індивідуальностями, тому часто виникають конфліктні ситуації між викладачем та студентом, їх ще називають *учбові конфлікти*. А якщо конфліктна ситуація вже виникла, то яку лінію поведінки слід обрати, щоб не загострювати стосунків?

Конфлікт, виникає не одразу, початок його ми можемо відчутти в якомусь інцидентові, непорозумінні. Ще немає відкритого протистояння, відчуваються лише невдоволення, нестриманість студентів. Але на це слід реагувати, бо студенти вже

усвідомили цю ситуацію як конфлікт, що заважає їм задовольняти власні потреби. Якщо викладач вчасно зміни не усвідомить в ставленні студента, ситуація може набутися деструктивного характеру. Що насамперед слід робити?

Усвідомивши, що порушено баланс в інтересах педагога і студентів, слід проаналізувати випадок, не доводячи його до загострення, до виникнення конфліктної ситуації, коли відбувається зіткнення думок. Виявляються ініціатори, які висловлюють думку частини не- вдоволених. Викладач ще в змозі використати обставини для набуття студентами позитивного досвіду. Увага, здатність бачити «жало конфлікту», усвідомлення сутності причин і прагнення усунути суперечності, зблизивши інтереси, — тактика викладача.

Необачність у конфліктній ситуації може призвести до накопичення пристрастей, некерованої поведінки, відкритого протистояння і бажання розірвати стосунки. Тоді спалахує конфлікт, за яким — тяжка і велика праця з відновлення ділових стосунків.

Кожний конфлікт у педагогічній практиці — гостра ситуація, яка, однак, завдяки підвищеній емоційності може сприяти усвідомленню моральних законів. Отже, важливо подивитися на конфлікт як на спонтанно виниклі або спеціально створювані суперечності у стосунках між викладачем та студентами, які за умови конструктивного розв'язання приводять до позитивних змін у стосунках його учасників, їхнього розвитку і розвитку всього колективу. Викладач не повинен боятися конфлікту, якщо він виникає, слід опановувати технологію поведінки у конфліктній ситуації.

Конфлікт виникає не одразу, початком його буває інцидент, непорозуміння, коли ще немає відкритого протистояння, наявні лише невдоволення, нестриманість студентів. Але це не можна обходити увагою, бо нерідко студенти трактують таку ситуацію як конфлікт. Якщо викладач не усвідомить цього і вчасно не внесе коректив у ситуацію, вона може набутися деструктивного характеру. Належно продумані, делікатні превентивні дії знімають напругу, відкривають простір для позитивних емоцій. Часто ефективним буває компроміс, взаємний аналіз ситуації.

Реальний механізм налагодження нормальних відносин полягає в запобіганні конфліктним ситуаціям завдяки правильній психологічній тактиці у спілкуванні зі студентами, навіть «зарядженими» на протистояння.

Погашенню, усуненню конфліктів сприяє переключення уваги з проблем, які спровокували його ділові чи інші питання щодо яких відсутній різнобій поглядів.

Навіть за найнапруженішої ситуації викладач мав би пам'ятати мудрість: *«Перш ніж грукати дверима, подумай, як зайдеш знову до аудиторії!»*.

Для ефективного подолання конфліктної ситуації викладачеві необхідно обрати поведінку, враховуючи власний стиль, стиль інших, втягнутих до конфлікту людей. Психолого-педагогічна наука виокремлює п'ять стилів поведінки в конфліктній ситуації.

1. *Конкуренція або суперництво*, прагнення стати центром ситуації. За цієї позиції погляди, потреби інших учасників ситуації не сприймаються як значущі. Кожен обстоює свою думку, поведінку як єдино правильну, ігноруючи міркування інших. Це активний, майже агресивний наступ, намагання вирішити конфлікт, ігноруючи інтереси інших осіб. Виявляється в діях, задоволенні своїх інтересів на шкоду іншим учасникам конфлікту.

2. *Уникнення*. Пов'язаний з намаганням відсунути конфліктну ситуацію якомога далі, сподіваючись, що все вирішиться само собою. Часто при цьому послуговуються тезою, що «поганий мир кращий за добру сварку». Така стратегія не завжди свідчить про намір ухилитися від вирішення проблеми. Вона може бути й конструктивною реакцією на конфліктну ситуацію, коли вирішення її доцільніше відкласти на пізніше. Проте захоплення стратегією уникнення може призвести до втрати особистіших позицій у колективі.

3. *Пристосування*. Йдеться про взаємне пристосування партнерів, за якого людина діє, не відстоюючи своїх інтересів.

4. *Співробітництво*. Головне для нього — прагнення разом підійти до ефективного вирішення ситуації, конфлікту з урахуванням інтересів, потреб обох сторін, пошук взаємовигідних умов і шляхів досягнення порозуміння. Ця стратегія є найефективнішою для налагодження добрих стосунків, але потребує більше часу, ніж інші. Крім того, обидві сторони повинні вміти пояснити свої бажання, висловити свої потреби, вислухати одне одного, виробити альтернативні варіанти дій.

5. *Компроміс*. Виявляється в намаганні не загострювати ситуації в конфлікті, взаємно поступаючись інтересами. Він схожий на співробітництво, але його досягнення відбувається на поверхневому рівні стосунків. Партнери не враховують глибинних потреб, інтересів, а задовольняються зовнішньою стороною поведінки.

Педагог повинен вміти успішно використовувати кожен зі стилів вирішення конфліктної ситуації, враховуючи конкретні обставини: вміти поступатися, йти на розумний компроміс, встановлювати партнерські стосунки й водночас обстоювати власну позицію, розширюючи арсенал стилів, а не діяти за єдиним стандартом.

Розглянемо стратегії вирішення конфлікту діяльності, конфлікту поведінки, вчинку, конфлікту взаємин.

Конфлікти діяльності. Ймовірні варіанти педагогічної тактики:

— *відстрочення* виконання педагогічної вимоги, коли педагог не наполягає на негайному виконанні його розпорядження і висловлює впевненість у тому, що студент і сам зрозуміє його необхідність. Замість погроз і образ застосовують віру в розсудливість студента;

— *компроміс* виявляється або в послабленні вимоги, дозволі на її часткове виконання, або невиконанні її за певних умов;

— *поступка*. Зумовлюється тим, що викладач ніби погоджується з аргументами студента або розуміє його почуття і скасовує своє рішення, не висуваючи ніяких умов, висловлюючи віру в його поведінку в майбутньому.

Конфлікти поведінки, вчинку. Вирішують складніше, бо в них втягуються здебільшого «важкі» студенти. Найважливішим при цьому є уникнення стереотипів, перебільшень, негативних узагальнень. Студенти сприймають негативні зауваження як вияв недоброзичливості з боку викладачів та відповідають грубощами, пустощами, підтримуючи тим самим стан конфлікту.

Студенти з важкими рисами характеру (збудливістю, образливістю, надмірним потягом до самоствердження, потребують збільшеної уваги до себе. Тому демонстрація викладачем миролюбних намірів є ефективним засобом погашення конфлікту.

Конфлікти взаємин — найважчі щодо їх усунення через вияв упередженості, ворожнечі. Ці почуття заважають і студентів, і педагогів бути привітними та приязними, без чого важко поліпшити стосунки. виправлення їх є найважчим випробуванням професіоналізму педагога, оскільки він повинен стати вище від почуттів образи, неприязні та показати студентів культуру, шляхетність у стосунках. Переломним моментом при цьому може стати розмова зі студентом, у якій викладач відверто визнає свої помилки чи упередженість до нього, вибачається, пропонує забути образи.

Далі потрібно зміцнити нові стосунки посиленням співробітництва та дружнього спілкування через:

«*Я-звернення*», в якому викладач використовує форму не вимоги або зауваження («Не розмовляйте!», «Припинити витівки!»), а у м'якій манері висловлює власні враження та побажання, пов'язані з небажаною поведінкою студента («Мені б не хотілося, щоб ви розмовляли», «Ваша поведінка мене непокоїть»). Хоча, на перший погляд, може здаватися, що між зауваженням і «Я-зверненням» немає відмінності, проте вона досить істотна. Враження викладача є начебто його власною справою, яка безпосередньо не стосується виховання, що сприяє позитивному сприйняттю ним слів викладача. Застосовується певна маніпуляція, обхідний маневр, що є в подібних випадках педагогічно доцільним і корисним.

«Ми-підхід» — прийом, за допомогою якого викладач представляє проблему студента як спільну, начебто підключається до неї. Замість «Не розмовляйте» він говорить: «Давайте спробуємо не розмовляти», замість «Вам треба замислитися над своєю поведінкою» — «Нам треба поміркувати, як можна поводити себе краще». Це створює в студента враження спільності, а не розмежування з викладачем.

Чотириступенева формула прохання, її складові: я бачу..., я відчуваю..., я потребую..., я хотів би... «Я бачу, що ви недостатньо старанно готуєтесь; я відчуваю тривогу за ваші результати;

мені потрібна більша впевненість у тому, що у вас все буде гаразд; я хотів би попросити вас приділяти навчанню більше уваги». Така форма створює більш переконливе обґрунтування вимоги викладача, ніж традиційне зауваження або вказівка.

Проблема спілкування з'являється у педагогів найчастіше в «гострих» випадках, коли студент та викладач або обидва незадоволені чи роздратовані, як, наприклад, після кількох зауважень, зроблених студентові за порушення дисципліни. В таких ситуаціях слід дотримуватись правил:

— необхідно вдало вибрати час для розмови. Розмова «по гарячих слідах» приречена на невдачу, тому що роздратованість — поганий союзник. Викладачеві потрібно набратися терпіння і знайти час для розмови (гострота пройде, вихованець заспокоїться). Крім того, за цей час він сам зрозуміє помилковість власної поведінки;

— обрати вдале місце для розмови. Розмова зі студентом на очах у групи викликає у нього бажання продемонструвати сміливість і незалежність. Невдалою для щирої розмови є присутність інших викладачів, які розпочинають висловлювати власні коментарі і претензії до студента.

Методи вирішення конфліктів

За конфліктної ситуації викладач може спрямувати свою активність на краще розуміння свого співрозмовника, регуляцію особистого психологічного стану для погашення конфлікту. В першому випадку вирішити конфліктну ситуацію можна, відновивши взаєморозуміння. Проблема відновлення взаєморозуміння не є простою, її вирішенню сприяє володіння й використання кількох методів.

Метод інтроспекції. Полягає у вмінні поставити себе на місце іншого, уявити його думки, почуття, зробити висновки про мотиви та зовнішні подразники його поведінки. Цей метод досить ефективний, але межує із загрозою прийняти власні думки та почуття за думки і почуття іншої людини, неправильно відтворити образ опонента. Ставлячи себе на місце іншого, потрібно порівнювати дії та поведінку людини з уявленнями про неї.

Метод емпатії. Заснований на техніці проникнення у переживання іншої людини. Ефективно послуговуються ним емоційні, здатні до інтуїтивного мислення особи, котрі, довіряючи своєму інтуїтивному відчуттю, завчасно зупиняють інтелектуальні інтерпретації.

Метод логічного аналізу. Зорієнтований на людей з раціональним мисленням. Щоб зрозуміти співрозмовника, така людина відтворює систему інтелектуальних уявлень про нього, ситуацію, в якій він перебуває. В іншому випадку викладач, зберігаючи внутрішній спокій та стабільність, намагається уникнути конфлікту.

11. ПРАВИЛА ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

Дотримання правил педагогічного спілкування вбереже педагога від багатьох труднощів та помилок, які підстерігають його в практичній діяльності. Стислий їх виклад можна звести до таких пунктів:

1. Успіх педагогічної діяльності насамперед залежить від культури спілкування.
2. Моделюйте спілкування не «від себе», а від студентів, їх потреб та інтересів.
3. Орієнтуйте своє педагогічне мовлення на конкретного студента, а не на

абстрактну групу.

4. Використовуйте різні види спілкування.
5. Спілкуйтесь із студентами на взаємних інтересах, проте не організовуйте спілкування «по вертикалі», зверху вниз.
6. Постійно враховуйте психологічний стан окремих вихованців і колективу загалом.
7. Дивіться на себе збоку, постійно аналізуйте свої вчинки й дії.
8. Вмійте слухати студентів, зважайте на їхню думку.
9. Намагайтеся зрозуміти настрій аудиторії, на цій основі моделюйте спілкування з нею.
10. Спілкування не повинно призводити до конфліктів, а запобігати їм.
11. Не принижуйте людської гідності.
12. Спілкування має бути систематичним. Не залишайте поза увагою «незручних» для вас студентів.
13. Будьте ініціативним у спілкуванні.
14. У процесі спілкування враховуйте стать вихованців.
15. Уникайте штампів, постійно шукайте нові форми, засоби, методи і прийоми.
16. Долайте негативні установки стосовно конкретного студента.
17. У процесі спілкування уникайте абстрактної критики, оскільки це породжує опір.
18. Якомога частіше усміхайтесь: це викликає позитивні емоції, спонукає до продуктивного спілкування.
19. У процесі вашого спілкування частіше висловлюйте схвалення, заохочення.
20. Відкрито виявляйте в студентському колективі своє ставлення до вихованців.
21. Постійно розвивайте свою комунікативну пам'ять, запам'ятовуючи педагогічні ситуації, їх перебіг.
22. Якщо назріває потреба в індивідуальній бесіді, завчасно розробіть її план.
23. У процесі спілкування в центрі уваги має бути особистість студента, його гідність.
24. Враховуйте соціально-психологічне зростання студентів.
25. Систематично аналізуйте процес спілкування.
26. Технологія й тактика спілкування мають бути скеровані на усунення психологічних бар'єрів між педагогом та студентом.
27. Враховуйте в процесі спілкування індивідуальні особливості, темперамент, характери студентів.
28. Окремо обдумуйте особливості спілкування з важковиховуваними студентами.
29. У процесі спілкування не зловживайте своїми перевагами як керівника-викладача.
30. Постійно удосконалюйте інструмент спілкування — власне мовлення.