

## Почему люди выбирают языковые школы?

Скорее всего, вы много раз слышали, что онлайн-сервисы станут настолько умными, что будут с помощью искусственного интеллекта обучать людей иностранным языкам, потребность в языковых школах пропадет. Давайте посмотрим на этот вопрос с другой стороны. Почему этого не случится в обозримом будущем?

Информации в интернете стало слишком много. Ее цена стала равняться нулю. Нет больше никаких уникальных тем и секретов, все можно найти в два-три клика. Однако, свобода выбора принесла с собой сложности этого самого выбора. Современный студент не может организовать себя, он предпочитает получить готовый план и целеуказания. Образовательного контента по изучению английского языка огромное множество. Бесчисленные каналы на youtube, множественные сервисы, рассылки и т.д. Под любой запрос студент получает тонны информации, которую очень сложно структурировать самому студенту. В итоге, в попытке учиться самостоятельно, человек тонет в неструктурированном потоке информации.



### Почему студенты идут в языковые школы:

#### 1. Уверенность в качестве и полноте контента

Студент не может своими силами выделить качественный, актуальный и полезный контент из того многообразия, что его окружает. Он покупает системность и качество программы обучения. Он ждёт, что создатели программы проведут его оптимальным путём к достижению его

образовательной цели. Не трать его времени зря, но и не упуская ничего важного.

#### 2. Гарантия достижения образовательной цели

Нужно выучить английский до уровня upper intermediate или подготовиться к международному экзамену? Если образовательная организация заявляет, что готовит к достижению нужной студенту цели, он «делегирует» ей достижение им этой цели. Иногда даже не просто делегирует, а целиком полагается на них, что приводит к провалу цели. Студент платит и считает, что обучение языку полностью пойдёт само, а его задача просто ходить на занятия. Конечно, так не бывает.

#### 3. Среда, которая стимулирует учиться

Все люди ленивы. Сознательно или нет, но мы предпочитаем, чтобы в процессе учёбы нас подгоняли извне. Расписание с часами начала занятий, чёткие правила, которые нужно выполнять, жёсткие сроки выполнения домашних заданий. Таким образом формируется среда, которая стимулирует, подталкивает студента к образовательной цели. Иными словами, в этой части образовательного продукта, студент покупает кнут, который будет его подгонять.

#### 4. Окружение, которое поддерживает и развивает его внутреннюю мотивацию

Обучение идёт куда лучше, если студент имеет внутреннюю мотивацию. Для этого его нужно погрузить в окружение, которое мотивирует его двигаться к образовательной цели, пробуждает и поддерживает его внутреннее желание учиться, его любопытство, его радость от достигнутых результатов. Студент покупает социализацию: обсуждения с одноклассниками, советы преподавателей, ответы на вопросы.



## 5. Преподаватель

Преподаватель — это старший товарищ, который уже достиг желаемой студентом образовательной цели и знает путь туда. Роль преподавателя — выбрать программу обучения под уровень знаний и личные особенности студента. Вместе с этим — вселить в студента уверенность в достижимости цели, помочь ему с верой в победу.

## 6. Приятное времяпрепровождение

Часто изучение иностранных языков — это ещё и развлечение, времяпрепровождение, которое кажется студенту более наполненным, осмысленным (а поэтому правильным), чем «телевизор и тусовки». В этом случае перед студентом может не стоять конкретной образовательной цели. Для него интересен сам процесс.

Таким образом, языковые школы обладают уникальными преимуществами, которые они могут развивать и использовать для своего развития. Зная свои преимущества, можно добавить к ним современные образовательные технологии и успешно привлекать современных студентов на свои курсы.



**Языковой Центр «ПоЗитив»**

**Ростов-на-Дону, СЖМ.**

**Тел.: (863) 25-66-796**

**[www.pozitiv-shkola.ru](http://www.pozitiv-shkola.ru)**