

Тема лекцій: ПЕРЕКОНАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ СПОСІБ КОМУНІКАТИВНОГО ВПЛИВУ

Мета: Ознайомитися з теоретичними положеннями лекції і розглянути принципи практичного застосування переконань в педагогічних ситуаціях.

Хід лекції

1. Вступ

(оголошення теми і мети лекції, плану роботи, загальне ознайомлення зі змістом лекції);

У педагогічній літературі прийнятий термін "педагогічний вплив". Чи правда, він начебто програмує пасивну позицію вихованця в процесі його спілкування з вихователем? Але, якщо ми приймаємо ті нові завдання, які ставить суспільство перед школою, і якщо ми хочемо, щоб сьогоднішній школяр виріс людиною ініціативним, творчим, ми повинні подумати про те, як педагогічний вплив перевести на інший, якісно більше високий рівень - педагогічна взаємодія і як організувати цю взаємодію, щоб дитина дійсно стала й об'єктом, і суб'єктом виховання. f" Зростаюча людина взаємодіє із соціальним середовищем, з природою. Результатом взаємодії є його переконання, тобто система знань, поглядів і відносин, норм поведінки. Розглянемо переконання як результат педагогічної взаємодії. Переконання бувають щирими й помилковими.

Щирі переконання відповідають реальній дійсності й роблять особистість людини суспільно кошовою. Захищаючи свої щирі переконання, людина піде навіть на смерть. Помилкові переконання ведуть до неправильним, шкідливим для первинного колективу, а далі й суспільства, учинкам. Помилкові переконання виникають як синтез негативних поглядів і негативного життєвого досвіду свого й інших.

Як часто нам доводиться зустрічатися з помилковими переконаннями школярів! Чи вміємо ми їх розпізнавати? До помилкових переконань деякої частини школярів А. И. Кочетов відносить наступні:

учитися відмінно - ненормально, учаться сумлінно лише "зубріли", "за-
знайкі";

поводитися бездоганно - значить бути паїнькой; нормальний школяр пови-
нен мати зауваження від учителя, "інакше його не будуть поважати; а обма-
нювати вчителя - ознака розуму й спритності;

зневажати правилами поведінки в школі, бути об'єктом постійної кри-
тики вчителів може тільки людина із сильним характером;
трудитися з повною віддачею сил - непотрібна ретельність.

Подібні переконання закріплюються, переростаючи в утриманські по-
зиції, пізнавальну й трудову з. До помилкових переконань ставляться й релі-
гійні переконання.

Перебудова помилкових переконань вимагає тривалих зусиль педа-
гога. Її варто здійснювати відразу по трьох напрямках: формування в класно-
му колективі здорової суспільної думки, створення спеціально коштовного
індивідуального життєвого досвіду, мотивоване спростування неправильних
переконань.

У першу чергу треба направити зусилля на створення колективу, на ви-
значення далеких, середніх і ближніх перспективних ліній у його розвитку.
Опираючись на позитивне в кожному вихованці, педагогові разом із друж-
ним класним колективом буде легше приступитися до ламання помилкових
переконань. Серед прийомів розхитування помилкових переконань А. И. Ко-
четов виділяє наступні:

створити вихованцеві умови для саморозкриття, тобто надати можли-
вість висловити свої аргументи в захист своїх поглядів, а потім кожен
аргумент спростувати.

Помилкові переконання повинні бути замінені щирими, справді моральними поданнями, цінностями, установками. Для руйнування неправильних переконань використовуються:

зіткнення цінностей у духовному світі підлітка: хочеться стати сильним, займатися улюбленим видом спорту, але для цього треба виконувати режим дня, сумлінно вчитися; можна записатися в мотокружок, але для цього не треба мати двійок і т.д. ;

зіткнення моральних якостей педагога з неправильним поведінням учня: у відповідь на брутальність учитель проявляє стриманість і ввічливість, підкреслене повагу особистого достоїнства підлітка;

перебудова поглядів шляхом вказівки підліткові довірив, поваги навіть тоді, коли він робить неправильний учинок ("Чим я можу допомогти тобі? Адже бачу, що тобі погано!");

відкрита боротьба між неправильними переконаннями підлітка й здоровою думкою класу, побудована на аргументованому, з опорою на практичний досвід дітей, спростуванні кожного доводу, з яких складається неправильне переконання;

спонукати підлітка зрівняти себе з іншими: ближче познайомити із цікавим для нього людиною, що керується протилежними поглядами (наприклад, дитина не хоче вчитися, а його знайомий багато читає й знає, і при цьому не виглядає ні "зубрілою", ні "зазнайкою");

показати, куди в майбутньому можуть привести неправильні погляди й переконання (наприклад, розповісти про людину, що страждав тими ж недоліками й погубив своє життя, втратив волю, честь, совість; він здавався сильним, а життя довело його слабкість і незначність. Для цього можна використати реальні життєві приклади, а також приклади з літератури, кінофільмів;

довести до парадокса логікові міркування підлітка, що відстоює помилкові переконання (наприклад, що буде, якщо всі учні стануть обманювати вчителів, зневажати правилами поведінки.

Переконання людини складаються із трьох компонентів: знання - почуття - поведження. У переконаннях реалізується формула: зрозуміла-пережита - прийняте - зроблено, тобто розумію, переживаю, прийняв на себе, буду цим керуватися у своїй діяльності й у поведженні;

Ігнорування хоча б одного з компонентів переконання має як наслідок низьку результативність. (Наприклад, часто учень знає, як треба себе" вести в тій або іншій ситуації, але не розуміє, не приймає необхідності такого поведження. У цьому випадку сформувалися тільки знання. Людина може знати, як поводитися , і розуміти, що саме так і потрібно поводитися , але не вміє змусити себе надходити правильно, тобто в нього не розвинена вольова сфера, не вироблені поведінкові акти.

2. ВИМОГИ ДО ПЕРЕКОНАННЯ

Варто розрізняти переконання як систему знань, поглядів і норм поведження й переконання як спосіб їхнього формування. За допомогою переконання формують нові погляди, відносини або змінюють неправильні погляди й відносини.

Формами переконання можуть бути диспути, дискусії, бесіди, розповідь учителя, особистий приклад. Щоб переконання як метод взаємодії було максимально діючим, воно повинне із цілому ряду вимог:

зміст і форма переконання повинні відповідати рівню вікового розвитку особистості (у молодшому шкільному віці на прикладі казок, билин, фантастичних розповідей, далі на прикладах вивчення реального миру, вивчення духовного миру людини);

переконання повинне будуватися з урахуванням індивідуальних особливостей що виховує; необхідно знати щирі життєву позицію школяра;

переконання повинні містити як узагальнені положення (принципи й правила), так і конкретні факти, приклади; у молодшому шкільному віці велика з наочно-образного матеріалу;

при переконанні часто буває необхідно аналізувати факти поведінки, які однаково відомі співрозмовникам; це допомагає паралізувати можливі сумніви як у дійсності самого факту, так й в істинності висунутого загального положення, висновку:

переконуючи інших, вихователь повинен глибоко вірити в те, що він повідомляє. (Див.: Ковальов А. Г. Психологія особистості.)

До умов ефективності переконуючої взаємодії ставляться:

забезпечення сили взаємодії, що визначається його змістом й авторитетом переконуючі. Чим краще учень ставиться до вчителя, тим краще він приймає його переконання;

облік при побудові переконання особливостей психічного складу що переконує. Для цього педагогові треба знати тип нервової системи вихованця, представляти зону його найближчого розвитку в навчанні й вихованні. Наприклад, дитина має сильний неврівноважений тип нервової системи. У нього переважає процес порушення над процесом гальмування. Вихователів варто побудувати переконання таким чином, щоб воно не викликало додаткових емоцій, не сприяло б посиленню сили порушення;

облік інтелектуально-емоційного стану переконуючого й переколи в момент їхньої взаємодії. Наприклад, дитина надмірно збуджена, у нього зараз домінують негативні емоції. Педагог, не з огляду на цього, починає переконувати учня в неправильності його поведінки. Неважко догадатися, що цей педагогічний акт приречений на невдачу.

Метод переконання буде діючим тільки за умови єдності в ньому думки, почуття й вольового стимулювання. У його застосуванні доцільно додержуватися структури переконання: знання - почуття (емоції)-поведінки. Перші два компоненти неможливо (і не потрібно) відокремлювати друг від друга. Звертаючись до раціонального в учні, озброюючи його знаннями, учитель продумує, як додати переданим знанням більшу силу емоційного впливу.

Велике значення має аргументованість, доказовість висунутих положень, схвильованість із, його переконаність у правильності своїх слів, готовність захищати свої погляди. Це виражається в словах яскрава, надихаюча, захоплююча уява дітей, що хвилюють їх, що запам'ятовуються надовго. Необхідно забезпечити активну взаємодію переконуючі й що переконують. При використанні методу переконання для перевиховання важливо знати й урахувати інтереси дитини, побачити в ньому гарне. І якщо почати перевиховання з опори на позитивне, то можна розраховувати на довіру вихованця.

У процесі спілкування зі школярем треба постаратися "намацати" ті помилкові переконання, які в нього самого викликають деякі сумніви, аргументовано зруйнувати їх і тільки потім перейти до розхитування інших помилкових переконань. Переконання досягає мети, якщо воно сприймається школярем вільно, без силового натиску з боку вихователя.

Результативність переконання залежить також від слів і вчинків учителя. Неприпустима розбіжність слова й справи вихователя. Наприклад, вихователь у запалі роздратування грозить застосувати до з які-небудь санкції, але потім забуває про це, пообіцяв щось дітям, але не виконали й т.д. Діти перестають звертати увагу на слова такого педагога. Ще гірше, якщо вчитель говорить високі, правильні слова, але вони не є для нього керівництвом у повсякденній діяльності. Такі вчителі завдають великої шкоди суспільству.

Висока з переконання забезпечується вправами, що закріплюють придбані школярами знання (вольове стимулювання, вироблення правильних поведінкових

норм). На велике значення вправ у вихованні характеру дитини вказував А. С. Макаренко. Він говорив, що не можна виховати, наприклад, мужність розповідями про подвиги Папаніна.

Так можна виховати цинічного спостерігача, для якого чужий подвиг тільки об'єкт для глазіння розважальний момент;

Треба поставити людини в такі умови, щоб він міг виявити мужність - однаково в чому у стриманості, у прямому відкритому слові, у терплячості, у сміливості. Працьовитість треба виховувати працею, а не тільки розповідями про працю, людей праці; сміливість - у діяльному подоланні боязкості, боягузтва.

Як часто в нашій школі захоплюються вербальними заходами! Діти, по-перше, утомлюються від них, по-друге, вони не здобувають досвіду прояву себе в конкретних життєвих ситуаціях, що є наслідком їхньої соціальної пасивності.

Але й вербальний захід може бути підготовлене й проведено так, що воно буде мати великий переконуючий потенціал. Наприклад, у піонерському загоні можна провести збір на тему "Скільки коштує безкоштовно?". Учитель організує піонерський пошук для збору інформації про суспільні фонди споживання, про права, волі й обов'язки радянських громадян. Об'єктами пошуку можуть бути квартира школяра, дитячий сад, трудовий колектив, школа. Учитель розробляє індивідуальні або групові картки-завдання, допомагає дітям підібрати статистичний матеріал.

Інший приклад - ділова гра "Економіка навколо нас". Її ціль - поглиблення знань дітей про економічну політику нашої країни, виховання дбайливого відношення до соціалістичної власності, формування активної життєвої позиції. У грі беруть участь 3-4 групи хлопців одного віку. Кожна група одержує свій шляховий аркуш із вказівкою назв і станцій, до яких прибувають граючі. Перша станція - "Наш район". Піонери повинні вивчити економіку свого району, одержати інформацію про професії й спеціальності, необхідних району. Етап другої станції - "Дбайливі хазяї" - припускає виготовлення наочних приладдя, ремонт шкільних меблів, привчає хлопців з мікрокалькулятором у руках підійти до економіки школи (раціональне використання електроенергії, води, відношення до хліба, шкільним підручникам, устаткуванню). Третя й четверта станція - "Школа - твій будинок" й "Книжкова лікарня". На

"Заклучній станції" (піонерський збір) хлопці доповідають про пророблену роботу, демонструють вироби, відновлені книги, устаткування, прилади. До збору підготовлені стінгазета, кіно(діа)фільм "Дбайливі хазяї".

Подібна методика підготовки й проведення великих заходів спрямована на виховання державності, почуття громадського обов'язку. Вона дозволяє зробити знання, отримані піонерами в ході підготовки й проведення збору, лічносно значимими, сприяє розвитку їхніх почуттів, у практичних справах хлопці придбають позитивний поведінковий досвід. Наведені тут приклади демонструють завершеність у застосуванні методу переконання.

Застосування методу переконання з метою перевиховання, формування нових поглядів і відносин може здійснюватися через створення спеціальних ситуацій, у яких вихованці повинні виявити ті або інші якості.

Ситуація несподіванки створюється такими шляхами: на уроці - несподіване питання до учня, поза уроком - вимога зізнатися в поганому вчинку.

Ситуація вибору спонукує дитину вибрати щось краще для нього. Згадаємо, як був вигнаний з колонії імені М. Горького Семен Карабанов. Він був поставлений перед вибором: або життя в колонії й підпорядкування її розпорядку, або "вільна, вільна" життя бурлаки. Семен зробив для себе вибір: він повернувся в колонію.

Ситуація конфлікту із самим собою: хочеться зробити й те, і інше, а можна щось одне. Хочеться записатися, наприклад, і в той, і в інший кружок, а можна тільки в один. Іноді ситуація вибору й конфлікту збігаються, але нерідко конфлікт має справу з нерозв'язними протиріччями: тягнешся до одного вчителя, а займатися доводиться в нелюбимого. Такі конфлікти повинні дозволятися за допомогою педагога, інакше вони можуть розвинути недоліки в характері дитини.

Ситуація конфлікту між дітьми виникає стихійно. Причини конфліктів різні: між лідерами груп, формальним і неформальним активом й ін. Найнебезпечніші ситуації конфлікту між особистістю й групою бо навіть класом.

Конфлікт загострює негативні переживання, робить їх стійкими: одні сер-
дяться, зляться, інші стають мстивими, треті бояться, приховують свій страх
за погрозами й т.д. Для дозволу подібних конфліктів потрібне висока майс-
терність учителя. Треба зрозуміти причини конфлікту, позицію кожного учня
в ньому, виявити педагогічну пильність, такт, сміливість і наполегливість у
дозволі конфлікту.

Ситуація подолання труднощів створюються природно: важка дитина
зненацька для себе змушений не порушувати дисципліну, а підтримувати її,
не підкорятися, а керувати.

3. Висновки

Серед різноманітних джерел виховного впливу на школярів особлива
роль належить педагогові. Яким же арсеналом способів впливу на свідомість,
почуття, діяльність і поведження вихованців розташовує вчитель? Чи всі по-
чинаючі вчителі знають ці способи й розуміють, як важливо виробити в себе
вміння спілкуватися з учнями й впливати на них?

На основі вивчення соціально-психологічної теорії й педагогічного досвіду
спілкування прийнято виділяти два основних способи комунікативного впли-
ву, тобто впливу за допомогою слова: переконання й вселяння.

Будь-який вплив педагога спрямований в остаточному підсумку на фо-
рмування, закріплення або зміну установок, відносин, думок, почуттів, дій
вихованців, тобто покликано впливати на всі сторони психіки й поведження
школярів. Однак психологічні механізми переконання й вселяння неоднакові.
Кожний зі способів впливу вчителі на учнів за допомогою слова має свою
специфіку, що буде предметом подальшого розгляду.

Переконливі приклади прояву найвищої педагогічної майстерності в
рішенні педагогічних ситуацій ми знаходимо в книгах А. С. Макаренка, у до-
бутках В. А. Сухомлинського.

Підведення підсумків

- Чи цікавою була тема лекції особисто для Вас? Чи взяли Ви з неї щось „для себе”?
- В чому полягають основні принципи переконання?
- Наведіть, будь ласка, конкретні педагогічні ситуації, в яких треба використовувати переконання?