



КОНСТРУИРУЕМ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ БЕСЕДУ С УЧАЩИМИСЯ

О. ЖЕЛЕЗНЯКОВА

Вербальное общение является едва ли не основной формой взаимодействия с учеником в воспитательной работе. Как часто мы слышим в школе: «Останься, пожалуйста, я хочу с тобой поговорить» или «Зайди в кабинет после уроков для серьёзного разговора» и т.д. Но всегда ли учитель уверен, что готов к такой серьёзной и ответственной форме общения? Всегда ли он знает, как сделать разговор результативным? Чаще всего итог разговора — разочарование, а порой и просто беспомощность: «Сколько с ним (с ней) беседовали, и всё без толку!» Давайте попробуем в этом разобраться на конкретных примерах.

Между тем учителя признают своё поражение в организации и проведении бесед гораздо реже, чем это делают их ученики. Результаты проведённого нами исследования показывают, что около 60% учителей оценивают реализацию бесед весьма эффективно. Тогда как учащиеся утверждают, что из общего числа бесед, проведённых с ними, лишь около 35% оказались результативными. Да и сами учителя соглашались с тем, что не всегда могут в чём-то убедить своих учеников, «заставить» их прислушаться к советам, часто теряются, если видят открытое нежелание учащихся разговаривать с ними и т.п. Безусловно, это происходит в силу различных причин. Но главным здесь является всё же отсутствие владения классными руководителями технологией конструирования индивидуальных бесед на основе системной дополненности.

Что такое системная дополненность? Слова «дополненность», «дополнительный» обозначают процесс, результатом которого является целостность или полнота чего-либо. Именно целостность и полнота дают определённую гарантию качества чего-либо. Это значит, что чтобы сделать индивидуальную беседу эффективной, её надо сделать целостной и полной.

Сегодня вряд ли возможно оспаривать мнение, что человек как целостная системная организация *одновременно* мыслит и образами, и понятиями, и символами, что выражается в семантической формуле *рацио — эмоцио — интуицио*. Это триадное единство называется стемной дополненностью. При конструировании индивидуальной беседы на основе системной дополненности надо учитывать все эти три начала и делать беседу трёхканальной, учитывающей интуитивное, эмоциональное и рациональное (логическое) субъектов данного (парного) взаимодействия. Такой подход позволяет услышать (эмоцио), понять (рацио), принять (интуицио).

В практике организации индивидуальной беседы учителя чаще всего используют интуитивные компоненты, которые выражаются прежде всего в учёте

[37 - 50]
Управление
и проектирование

84



индивидуальных и возрастных особенностей ученика, в определении возможных причин сложившейся ситуации, в определении цели предстоящей беседы, в выборе оптимальной техники ведения разговора.

Другими словами, интуитивный компонент помогает учителю найти оптимальный, с точки зрения воспитательного процесса, вариант организации индивидуальной беседы: с кем-то говорить «жестко» и строго, с кем-то «мягко» и спокойно, с кем-то в присутствии других учащихся, а с кем-то наедине, и т.д.

Эмоциональная составляющая в организации индивидуальной беседы обеспечивает эффективность прежде всего начального этапа беседы и призвана обеспечить собственно контакт с учеником, выраженный в расположении ребёнка к общению с вами, вызов положительных эмоций, снятие физических и психологических барьеров, которые в большинстве своём сопутствуют предстоящему серьёзному разговору. Особенно это важно, если у взаимодействующих сторон (учителя и ученика) имеются разные точки зрения на создавшуюся ситуацию (учитель думает так, а ученик — по-другому) или на предстоящий разговор (учитель хочет разговаривать, видит в этом необходимость, а ученик не хочет и не видит необходимости и полезности разговора).

Реализация эмоционального контакта обеспечивается коммуникативной атакой. Наиболее эффективными приёмами коммуникативной атаки являются приём накопления согласий, поиск совпадающих интересов, поиск опор в качествах личности.

Суть приёма **накопления согласий** заключается в том, что если в начале общения учащийся в чём-то соглашается с вами и таких согласий несколько, то он начинает видеть в вас умного, понимающего, способного к разумному решению человека. Это вызывает доверие и расположение, что затрудняет впоследствии возможность ученика сказать вам «нет», то есть открыто или скрытно не принять разговор с вами. Реализовать этот приём можно через:

— прочтение состояний ученика (например, «Я вижу, вы удивлены...», «Я вижу ваше нежелание...», «Я вижу, ты не хочешь со мной разговаривать» и т.п.);

— выбор нейтральной темы (например, если ученик уже пообедал, то можно об этом спросить, и вы получите утвердительный ответ);

— соотнесение вопросов («Тебя, вероятно, интересует...» и т.п.

Приём **поиск совпадающих интересов** также имеет цель проявления положительных эмоций у собеседника (ученика), состояния удовлетворённости. Его реализация может происходить через:

— нахождение интересной для обеих сторон темы (общение на равных);

— проявление интереса к увлечениям ученика (общение «пристройка снизу», вы хотите разобраться в этой области и просите помощи; общение «пристройка — сверху», если знаете об интересе ребёнка больше чем он сам, и можете сами помочь ему расширить рамки этого увлечения).

Приём **комплиментарий** говорит сам за себя. Он требует похвалить ученика, дать ему возможность предстать в выгодном свете. Если вы не находите пока у ребёнка позитива, то можно на первых порах ему его авансировать.

Рациональное (логическое) предполагает реализацию в беседе собственно убеждения как основного метода формирования сознания ученика путём чёткой формулировки тезиса, грамотно подобранной аргументации, логической непро-





творечивости. Чаще всего в воспитательной работе тезисы носят нравственно-поведенческий характер и могут быть сформулированы следующим образом: «учиться надо хорошо»; «опаздывать на занятия плохо» и т.п.

Чтобы сделать убеждение эффективным, необходимо владеть технологией ее конструирования, которая состоит из следующей цепочки действий:

- 1) Чётко сформулировать тезис («Опаздывать на занятия плохо»);
- 2) Определить количество входящих в него субъектов отношений (В данный тезис входят, по меньшей мере, три субъекта — ученик, учитель, учащиеся);
- 3) К каждому субъекту отношений подобрать как можно больше аргументов (Опаздывать на занятия плохо: для самого ученика, так как...; для учителя, так как...; для всего класса, так как...);
- 4) Встать в противоположную позицию и подобрать как можно больше контраргументов;
- 4) Усилить те аргументы, которые вызвали сомнение;
- 5) Выделить доминирующий блок для последующего усиления (для младшего школьника это «Учитель»; для среднего — «Класс»; для старшеклассника — он Сам);
- 6) Оформить убеждение.

К условиям эффективности относится владение формальной логикой, характерными ошибками которой являются круг в доказательстве; доказательство большего или меньшего, чем выдвинуто в тезисе; ориентация на личность, а не на поступок; подмена тезиса; аргументация не соответствующая тезису.

Итак, мы кратко описали, как осуществлять триединство системной дополнителности при организации вербального общения в форме индивидуальной беседы с учеником. Посмотрим, как может быть организована беседа в какой-либо конкретной ситуации.

В качестве примера рассмотрим следующую ситуацию: «Накануне новогоднего вечера Надя вдруг отказалась аккомпанировать выступлениям одноклассников».

Задание: Смоделировать индивидуальную беседу с учётом психологических особенностей девочки. В качестве последних рассмотрим три типа людей, которых условно, вслед за итальянским детским писателем Дж. Родари, назовём:

- а) «стеклянный» — легкоранимый, «разбивающийся» даже от неосторожного прикосновения;
- б) «деревянный» — глух даже к сильным воздействиям;
- в) «соломенный» — быстро «вспыхивает», возбуждается.

[37 - 50]
Управление
и проектирование

86

1. «Стеклянный» тип

Возможные причины поступка: нечаянная обида, неудачная шутка, необоснованная критика и т.д.

Цель беседы: успокоить, мобилизовать и включить в деятельность, помочь в организации саморегуляции.

Общая стратегия: «поглаживание», комплиментарий, надежда на разумное решение (если не ты, то кто же?), авансирование (у тебя это получится, я знаю) и т.д.



Техника ведения: спокойно, ровно, не суетясь, делая паузы, чтобы дать возможность подумать, с определённой долей внушения, лучше, если это произойдёт наедине.

Модель примерного содержания: Тебя, наверное, кто-то обидел, иначе ты не решилась бы на такой поступок. Ты с таким большим удовольствием готовилась к вечеру. Это приносило тебе радость и удовлетворение. Думаю, ты и сейчас хочешь участвовать и не подводить ребят, но не можешь справиться с обидой. Знаю, это очень не просто, поскольку я тоже попадал(а) в такие ситуации. Но, прошу, постарайся это сделать. Тем самым ты научишься быть выше и сильнее обстоятельств. В жизни это очень важно, ведь она так сложна и противоречива, а порой жестока. И если ты сумеешь сейчас справиться со своей обидой и включиться в деятельность, то считай, что сегодня ты сделала первый шаг в этом направлении и выиграла.

Анализ: В данной модели учитель занимает доминантную, экстравертную позицию. Первые четыре предложения реализуют при накопления согласий с ученицей. Учитель, прочитывая её состояние, неизбежно получает позитивную согласительную позицию, в которой прочитывается благодарность за понимание. Следующее предложение подчёркивает общие интересы, взгляды, опыт. Далее идёт попытка включить девочку в деятельность через авансирование и комплементарий, выстраивая при этом перспективу личностного развития.

2. «Деревянный» тип

Возможные причины поступка: появление нового постороннего интереса и его доминирование над уже имеющимися место.

Цель беседы: создать ситуацию дискомфорта, поставить перед выбором, ограничить, по возможности, в лично-значимой социальной деятельности в дальнейшем.

Общая стратегия: либо попытаться совместить новый интерес с прежним (участие в вечере в качестве аккомпаниатора), либо поставить в ситуацию жёсткого выбора (приёма «взрыва» по А.С. Макаренко); констатация ненадёжности с последующим исключением из будущей совместной деятельности класса, обозначив при этом условия возвращения.

Техника ведения: спокойно, не повышая интонации, но достаточно жёстко, желательно в присутствии ребят.

Модель примерного содержания: Видимо, у тебя есть более интересные и более важные дела. Жаль, что ты не предвидела этого раньше. Хотя ответственные и взрослые люди, а я считаю тебя достаточно взрослой, чтобы принимать верные решения, в таких случаях находят достойный выход, совмещая интересы или определяя их приоритеты (что важнее) с учётом возможных последствий. Но если человек непоследователен, безответственен в своих делах и поступках, то в конце концов люди будут обходиться без него и найдут более надёжного человека. Не хотелось бы видеть тебя в числе не востребуемых людей, поскольку чаще всего они не реализуют себя и очень одиноки, а это самое страшное в жизни. Единственное, чем я могу тебе помочь, — это ещё раз дать возможность подумать и окончательно решить: участвовать или нет в вечере.





Естественно, что, сказав «нет», ты полностью берёшь ответственность за срыв вечера на себя, а также за последующее к тебе отношение.

Анализ: Учитель несёт доминантную, экстравертную позицию. Это накопление согласий реализуется в первом предложении. Далее во втором, третьем и четвертом предложениях обозначается приём авансирования относительного комплементария. Затем предлагается линия поведения с прогностическими последствиями конкретного выбора.

3. «Соломенный» тип

Возможные причины поступка: сильное переживание за дело и, следовательно, завышенные требования к себе и к окружающим, малейшее отклонение от задуманного или проблемы приводят человека к кратковременной панике.

Цель беседы: включение в деятельность.

Общая стратегия: дать возможность выговориться; затем предъявить требование, направленное на изменение решения.

Техника ведения: внимательно выслушать, проявить понимание, твёрдо, с определённой долей внушения, близкой к приказу.

Модель примерного содержания: «Я знаю, ты очень переживаешь. Хочешь, чтобы он прошёл хорошо, и полагаешь, что из-за этого (называется причина отказа) всё пойдёт не так и ничего не получится. Поэтому и не хочешь выступать, боясь провала. Думаю, мы можем это исправить, если сделаем так... (предлагается выход или его варианты). В любом случае надо участвовать, отступить поздно! Давай, включайся деятельность!»

Анализ: После эмоциональной вспышки, проговаривания проблемы наступает относительное спокойствие, которое учитель ещё больше усиливает, реализуя приём накопления согласий. Затем идёт анализ сложившейся ситуации, поиск возможных вариантов решения и незамедлительное включение в деятельность. Здесь сначала доминирующую позицию несёт девочка, а затем учитель.

Итак, в каждой модели разговора есть три основополагающих звена, каждое из которых ориентируется на свою собственную сферу влияния — интуицию, эмоции, рациональное. Только с учётом этого единства в рамках системной дополнительности реализация вербального общения в педагогическом процессе будет более успешной.