

## Способы морально-психологического влияния учителя на школьников

**Р. Шакуров,**  
председатель Поволжского отд. РАО, академик РАО,  
д.п.н., профессор

На первый взгляд кажется, что способы профилактического воздействия на личность довольно просты, порой даже банальны. Да, и в содержательном, и в методическом планах они действительно не так сложны. Но *настоящая сложность начинается тогда, когда мы сталкиваемся со стеной недоверия и отчуждения со стороны подростка*. Именно эта невидимая стена чаще всего сводит на нет усилия родителей и учителей. Именно по этой причине самые очевидные и, казалось бы, аксиоматичные доводы повисают в воздухе как пустые звуки, а нередко вызывают у подростков даже кривые улыбки и насмешливые реплики.

В настоящее время ахиллесовой пятой нашей педагогики является рационализм. Считается, что главным методом влияния на личность, её воспитания является убеждение, под которым понимается воздействие на учащегося рациональной информацией, словесно-логическими аргументами.

Между тем психологические исследования показывают, что успех педагогического влияния в первую очередь зависит от характера межличностных отношений учителя с учащимися.

Межличностные отношения — это эмоционально-оценочные связи между

людьми, проявляющиеся в любви, уважении, почитании и преклонении, доверии, симпатии, сочувствия, интереса, а также их противоположностей (в вражде, неприязни, недоверии, пренебрежении, презрении и др.). Чем хуже эти отношения, тем труднее влиять на личность, тем сильнее сопротивляется ученик оказываемым педагогом воздействиям.

По данным наших исследований, проведённых среди старшеклассников, воспитательное влияние любимого учителя в 3,5 раза превышает влияние нелюбимого. Более того, когда ученики относятся к учителю враждебно, не доверяют ему, он вообще теряет власть над ними. В таких случаях подростки, желая ему досадить, намеренно саботируют требования учителя и обычно поступают «наоборот». И это доставляет им удовольствие.

Универсальное значение в психологической ткани контакта имеет *доверие*. Оно необходимо для взаимодействия в любой сфере. Доверие — это такое эмоционально-оценочное отношение, благодаря которому слова, оценки и действия другого лица воспринимаются как правильные без всякого объективного подтверждения.

Если к педагогу питают полное доверие, его суждения и оценки воспринимаются как правильные, не подвергаясь критике. Доверие вырастает из веры — убеждённости в наличии у другого лица определённых достоинств, уверенности в том, что он действует компетентно и правильно, не подведёт в трудной ситуации, проявит искренность и добрую волю. *Специфическая функция доверия в процессе общения состоит в компенсации отсутствующих в данный момент объективных доказательств правильности слов другого человека*. Как известно, критерием истины является опыт. Если есть возможность на своём опыте убедиться в истинности

какой-то идеи или утверждения, можно обойтись и без доверия. Скажем, утверждение «сахар сладкий» легко проверить на практике: взял и попробовал. Нет надобности в доверии и тогда, когда мы слышим утверждение «снег белый», так как у нас есть почерпнутые из личного опыта объективные доказательства.

Отсюда ясно, что доверие выручает нас именно тогда, когда нет возможности опереться на опыт тех людей, которых надо убедить в чём-то. В таких случаях мы надеемся, что они поверят нам на слово.

Ошибки и недостатки облечённого доверием лица обычно не замечаются или кажутся незначительными. И, напротив, при отсутствии доверия все слова и действия человека берутся под сомнение. Его мысли кажутся неглубокими, доброта — неискренней, имеющей скрытый смысл; советы выглядят легковесными и некомпетентными. Используется любая зацепка, чтобы истолковать его действия в негативном свете, обесценить их. Это ведёт часто к конфликтам, к невозможности заниматься общим делом, сотрудничать, жить вместе. Поэтому не вызывающие доверия педагоги неспособны эффективно влиять на учащихся.

Возникает вопрос: часто ли приходится опираться на механизм доверия в педагогическом процессе? Оказывается, в подавляющем большинстве случаев! Преподавание некоторых предметов, скажем, истории, целиком основано на доверии. История повествует о давно отшумевших событиях, погребённых под толщью веков. При обучении истории почти невозможно опереться на практический опыт современного человека, так как речь идёт о том, что невозможно воскресить, увидеть и услышать. Поэтому при изучении истории успех целиком зависит от доверия к источнику информации — к педагогу, книгам, кинофильмам и т. д.

Сколько десятилетий наши школьники впитывали в себя с полным доверием ту версию исторических событий, которую давали в учебниках и других источниках информации! А теперь выясняется, что мы многое фальсифицировали. Но доверие помогло выработать у людей ложные исторические убеждения и мировоззрение. По механизму доверия усваивается почти весь объём знаний, накопленный человечеством. Вот учитель географии рассказывает о далёких странах, где дети никогда не были. При этом он не может апеллировать к их личным наблюдениям. Но тем не менее ему удаётся убедить учащихся в том, что он вооружает их истинными знаниями. То же самое происходит в процессе воспитания — учитель работает на доверии.

Доверие — это отношение, имеющее определённую структуру. Можно говорить прежде всего о профессиональном и нравственном доверии. Первое зиждётся на уверенности в том, что данный человек профессионально компетентен, имеет глубокие знания в определённой области, что он знает всё. Если преподаватель считается настоящим профессионалом, его слова воспринимаются с полным доверием. Таких людей в социальной психологии называют членами референтной группы. Они являются как бы высшими судьями — экспертами в той или иной сфере.

Не менее важную роль в человеческих отношениях играет и нравственное доверие. В одном из исследований мы обратились к педагогам с анкетой, включающей, казалось бы, почти одинаковые вопросы. В первом вопросе им предлагалось назвать своих коллег, которых они считают наиболее компетентными методистами. Во втором их просили отметить тех, кого они хотели бы пригласить к себе на занятие и получить методическую помощь. Как оказалось, педагоги далеко

## ПРИЁМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

не всегда хотят обращаться за помощью к самым компетентным. Почему? Потому что к ним порой не питают нравственного доверия. Так, аргументируя свою позицию, опрошенные в таких случаях говорят: «Да, И.А. действительно самая компетентная, могла бы подсказать много полезного. Но я никогда не приглашу её на урок и не обращусь к ней за помощью. Она с удовольствием раскритиковала бы мою работу, злорадно высмеяла бы недостатки и промахи, а полезных советов не дала». «В нашей школе самый большой методист — завуч. Но она крайне необъективна и несправедлива. Хвалит только подхалимов и приближённых. Не дай бог её пригласить на урок. Она использует это лишь для того, чтобы собрать компромат и опозорить тебя на педсовете. Если она тебя критикует, то за этим всегда надо искать какой-то скрытый мотив — значит, ты чем-то не угодил. Она использует свои знания лишь для превознесения мнимых заслуг своих людей и наказания «козлов отпущения». В её словах мало правды».

Ясно, что при таком нравственном недоверии компетентность обесценивается и не служит фактором, усиливающим воздействие на людей.

Следовательно, доверие — одно из главных слагаемых психологического контакта, обеспечивающих его высокую «проводимость» для педагогических воздействий. Его роль как источника психологической власти совершенно исключительна.

Ученик не допустит совершения таких действий, которые бы вызвали серьёзное недовольство и насмешки со стороны товарищей и друзей, привели бы к утрате их симпатии, дружбы и уважения.

Давно известно: только в атмосфере человечности ребёнок становится человеком и осознаёт себя как ценность. А в окружении холодных, злых и агрессив-

ных людей он и сам становится злым и агрессивным, отягощается разного рода «комплексами».

Степень референтности учителя зависит от уровня его компетентности а) в преподаваемом предмете, б) в других предметах, в) в других сферах.

Однако обязательным требованием является наличие способности поддерживать эмоциональный контакт с учащимися, заслужить их любовь и привязанность. Это — залог человеческого, личностного доверия детей. Конечно, дело тут не только в доверии. Добрые эмоциональные отношения вызывают духовное единение воспитателя и воспитуемого, делают их общение и сотрудничество приятным и радостным. Они образуют стержень того психологического проводника, который необходим для продуктивного диалога и эффективного влияния на детей.

Как регулировать эти отношения? На основе каких психологических механизмов они возникают?

Своими истоками межличностные отношения уходят во многие потребности. Но среди них особое место занимают аффилиативные потребности, выражающиеся в стремлении сохранить духовно-эмоциональное единство с окружающими («потребность в любви»). На основе этой потребности происходит формирование отношений по четырём механизмам: «бумеранг», «созвучие», «сопереживание» и «эталон»

### «Бумеранг»

Человек привязывается в первую очередь к тем, кто относится к нему с симпатией и уважением, любит его, то есть он обычно отвечает другим той же эмоциональной «монетой». Почему? Потому что любящий человек становится источником удовлетворения нашей аффилиативной

потребности. Поэтому и добрые, и недобрые чувства возвращаются бумерангом.

Вот как характеризуют старшеклассники самых любимых и нелюбимых учителей. «Мне больше всех нравится учительница истории. Светлая, голубоглазая, она доброй улыбкой создаёт вокруг себя радостное настроение. С ней я могу поделиться самыми сокровенными мыслями. Когда у меня неприятности, я с нетерпением жду урока истории, встречи с милой учительницей. Её спокойный, сердечный голос, умение с первого взгляда понять твоё состояние, разделить и горе твоё, и радость, дать мудрый совет, если нужно — помочь, вот за что я её люблю и уважаю».

«Мне нравятся такие учителя, которые видят в нас личность, умеют доказать свою правоту, не унижая достоинства ученика, принимать его позицию как равно себе человека».

«Мне не нравится Д.Р. Формально к ней не придиришься: она знает свой предмет, образованна. Но в её душе есть что-то неуловимо холодное. Она не хочет видеть у учеников таланты. Придиричива до глупости. Это ужасный человек. В начале учебного года была вообще ко всем равнодушна, но потом ка-апельку оттаяла».

Корни аффилиативной потребности уходят в инстинкт. У малышей она проявляется в первые же недели и месяцы жизни, а по некоторым данным — даже до рождения. В своём развитии механизм «бумеранга» проходит три стадии: «интонации», «улыбки» и «символики». Вначале ребёнок эмоционально реагирует лишь на интонации и тембр голоса взрослого, затем — на его улыбку. Добрый, тёплый голос и улыбка отзываются в нём радостью, эмоциональным комфортом. На почве таких реакций завязываются у малышки первые симпатии к близким, прежде всего к матери. Третья фаза наступает в возрасте примерно 1–1,5 года:

ребёнок начинает реагировать на символические формы выражения отношений, в частности — на слова. Он радуется словам «люблю», «хороший», «молодец» и др., так как они по закону ассоциации становятся «носителями» доброго отношения — выражают их в знаковой форме. Чем старше ребёнок, тем больше значат для него сигнальные формы выражения отношений.

Как известно, коммуникативная символика, выработанная людьми в ходе цивилизации, разрослась до самостоятельного пласта социальных отношений, получившего название культуры общения, этикета, условностей, норм вежливости. Особенно значимым стало слово: даже одно грубое слово может унижить человека и сделать его нашим врагом. Но слово может сделать его и другом, пробудить в ответ чувство благодарности и симпатии. В то же время не следует переоценивать значение символов, ни вещные, ни практические формы выражения наших отношений (воскурение фимиама, подарки, деньги, помощь, уход и забота и др.) не помогут завести преданных и любящих друзей, если они не подкрепляются реальными чувствами. Достаточно уловить за символами доброжелательности фальшь, неискренность, холодное высокомерие и равнодушие, насмешку — и вместо благодарности можно вызвать неприязнь и ненависть.

Символика помогает не только выразить отношения, но иногда и мешает людям. Скажем, подхалим своей лестью и притворной «любовью» может «купить» благосклонность неразборчивого человека и использовать его в своих эгоистических целях.

Исследования показали, что удовлетворение аффилиативной потребности оказывает огромное влияние на всё психическое развитие ребёнка, а в первую

## ПРИЁМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

очередь влияет на становление его отношения к другим. Если они любят его, одаривают своим теплом, он привязывается к людям, доверчиво, с улыбкой встречает даже незнакомых. Он воспринимает всех как любящих его собратьев. Именно на основе «бумеранга» — прежде всего — формируется такое драгоценное качество, как любовь и доверие к людям, открытость в общении. В любви к человеку зиждётся фундамент индивидуальной нравственности. Не случайно одна из главных заповедей Библии гласит: люби ближнего, как самого себя. Противоположные последствия вызывает постоянный дефицит любви и уважения, эмоциональное неприятие, выраженное в ледяном равнодушии, неприязни, антипатии и оскорблениях. Это рождает ответную неприязнь к другим и делает ребёнка мизантропом. При длительном пребывании в таком окружении он переносит свою неприязнь и на незнакомых, его негативизм приобретает характер обобщённой отрицательно-эмоциональной, часто враждебной установки относительно других.

Утрата малышами матери, главного источника удовлетворения аффилиативной потребности в этом возрасте, сопровождается глубоким потрясением и ипохондрией. По данным польских исследований, потеряв мать, ребёнок вначале безутешно плачет до полного изнеможения (реакция отчаяния). Затем следует вторая стадия — остоленения. Он ложится пластом на живот, не двигается, не реагирует ни на кого — наступает полная апатия и отрешённость. Если находится добрый человек, малыш понемногу оживает и восстанавливает межличностные контакты. Но к этому моменту он лишается многих своих достижений. Если раньше умел сидеть, ходить или говорить отдельные слова, то всё это почти утрачивается. Теперь его развитие начинается

как бы с нуля. Оказалось, что восстановление разрушенных эмоциональных связей возможно не более 4 раз, после чего ребёнок вообще не желает входить в близкие отношения с людьми.

До трёхлетнего возраста потребность в любви полноценно удовлетворяется преимущественно одним, самым близким человеком. Если нет постоянного партнёра, даже общение с отзывчивыми людьми не утоляют его эмоциональный «голод». Лишь после трёх лет расширяется круг значимых для него эмоциональных связей.

Эмоционально отверженные дети часто болеют, отстают в развитии речи, внимания, мышления. Когда такой ребёнок приходит в школу, он учится хуже других. На него сердятся учителя, им пренебрегают одноклассники. Затем начинаются жалобы школы родителям, обсуждения на классных собраниях и т.д. Ребёнок ожесточается ещё больше. Он ненавидит всех учителей, всю школу и становится «трудным». Трудный ученик — чаще всего результат разрушения его эмоциональных контактов со взрослыми по механизму «бумеранга». Ему доставляет удовольствие «насолить» педагогу, дерзить, срывать уроки. Он ищет признания среди себе подобных, а не у тех, от кого отчуждён.

По своей значимости в формировании отношений учителей к директору, учителя к своим коллегам, учеников к учителю, студентов к преподавателю (в вузах эта проблема ещё мало исследована) «бумеранг» находится на первом месте.

### «Созвучие»

Является формой проявления той же самой потребности. Механизм его действия следующий. Когда мысли, чувства, переживания, оценки, убеждения, интересы людей созвучны, сходны, тождественны, это эмоционально сближает их, вызывая

ет тяготение друг к другу. На этом основано чувство родства, близости, укрепляющее взаимное доверие и симпатию. Как справедливо заметил И.А. Бунин, «потребность разделить душевные волнения, мысли и чувства с другими, сделать их «нашими общими» — эта потребность человеческого сердца неискоренима», что без этого нет жизни и что «в этом какая-то великая тайна». Значит, преподавателю важно не только знать, но и жить (по возможности) интересами и заботами своих питомцев. К сожалению, мы слишком часто не понимаем и не разделяем их взглядов и «страстей»: то, что для них красиво, для нас безобразно; что им близко и дорого — для нас безразлично, чуждо; что вызывает у них восторг, у нас кислую гримасу. Такие психологические «диссонансы» опасны — они ведут к нарушению межличностных отношений. А ведь многие увлечения и суждения молодёжи, с которыми мы воюем, безобидны и со временем получают общественное признание (музыка, танцы, модели одежды, причёски, нередко — политические взгляды и др.). Надо ли ломать копьё? Даже социальный «нигилизм» и «критиканство» подростков и юношей оказываются часто обоснованными.

Возникшая из-за разногласий взаимная неприязнь служит причиной ещё больших расхождений. Не хочется соглашаться с неприятным человеком, если даже сознаёшь его правоту. Напротив: ему возражаешь с удовольствием, выискивая в его суждениях изъяны. В таких случаях кажутся вполне приемлемыми и искусственные придиришки. Описывая развитие конфликта между супругами — персонажами из «Крейцеровой сонаты», Л.Н. Толстой пишет: «И, наконец, дошли до того, что уже не разногласие производило враждебность, а враждебность производила разногласие: чтобы она не сказала, я уже

вперёд был не согласен. И точно также и она»<sup>1</sup>.

Взаимное несогласие между учителем и учеником чаще всего вырастает из вражды и взаимного неприятия. Когда люди привязаны друг к другу, они ищут возможности сближения своих позиций. Их умы чувствительны к аргументам друг друга. Словом, любовь и уважение ведут к согласию, а эмоциональный разлад — к разногласиям. Это можно считать закономерностью.

### «Сопереживание»

По этому механизму возникают отношения милосердия, сострадания и жалость. Первые ростки этих чувств обычно появляются у ребёнка в ситуации сопереживания, когда в его присутствии другие люди выражают жалость и сочувствие кому-то, фиксируют его внимание к чужой боли. Чувства других как бы передаются ему, он жалеет вместе с близкими, сопереживает.

Важное условие такого сопереживания — способность человека к эмпатии, умение «вчувствоваться», то есть ставить себя на место другого и понять, ощутить его внутреннее состояние. Объектом жалости обычно становится любимый, симпатичный человек: механизмы «бумеранга» и «сопереживания» тесно взаимосвязаны.

### «Эталон»

Ещё одна форма проявления потребности в духовном единении с группой. Человек оценивает другую личность через призму тех оценочных эталонов, которые сложи-

<sup>1</sup> Толстой Л.Н. Крейцеровая соната. Избр. повести и рассказы. М., 1946. С. 182. Бунин И.А. Соч., Т. 2. М., 1982. С. 127.

## ПРИЁМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

лись в его сознании под влиянием общественного мнения, особенно — ближайшего социального окружения, референтной группы. Оно влияет и на самооценку, имеющую питающие корни во внешней оценке. Если у преподавателя ярко выражены качества, отвечающие таким эталонам, это возвышает его в глазах других, вызывает их уважение. По этому же механизму строятся во многом и отношения к руководителю: оценка его личности зависит от того, в какой мере у него проявляются социально ценные качества. Так, мужество, смелость, принципиальность, порядочность, верность своему долгу, надёжность, глубокое знание дела, высокий профессионализм и другие достоинства непроизвольно вызывают уважение. Наличие этих качеств заставляет испытывать порой почтение даже к недругу. Человек, имеющий высокоразвитые эталонные качества, гордится ими. Он гордится и своим народом, если считает его носителем таких качеств. Отсюда — психологические корни патриотических чувств.

На основе эталона возникают наиболее принципиальные, нравственные отношения к людям, не зависящие от конъюнктурных соображений. Так, педагог может критиковать коллегу не в силу личной заинтересованности в результатах его труда, а руководствуясь моральными критериями, выражающими ценностные эталоны коллектива и общества.

### «Дефицит»

В основе этого механизма лежит закономерность, проливающая свет на одно из самых социально значимых и загадочных явлений в сфере человеческих отношений — на природу авторитета. Роль авторитета в регуляции общественной жизни огромна. Если бы не было авторитетов, стало

бы почти невозможно придать поведению людей организованный характер.

Как показали наши исследования, отношение к человеку как к авторитету уходит своими корнями в первую очередь к психологическому механизму «дефицита».

Нет сомнения в том, что уважение к человеку связано и с социальной оценкой («эталон»). Если личность обладает качеством, одобряемым в обществе, это возвышает её в наших глазах. В этом смысле авторитет действительно связан с существующими в социальном окружении нормами и ценностями. Но такое объяснение является слишком общим и далеко не полным: если какое-то ценное качество есть у всех или у многих людей, мы на него даже внимания не обращаем. Мы высоко ценим только *дефицитные* в обществе качества, которые выражены у данной личности ярче, чем у других людей, особенно — у представителей данной социальной общности.

Механизм «дефицита» оказывает решающее влияние на авторитет и преподавателя, и руководителя педагогического коллектива.

Как известно, в своё время педагог был ярким носителем «дефицита» — знаний, культуры. И это резко выделяло его среди общей массы, особенно на селе. Сегодня на фоне всеобщей грамотности он выглядит чуть ли не «как все» — трудно чем-то выделиться. Но как сильно возрастает его авторитет, если он наделён каким-то талантом — художественным, спортивным и т. д., имеет высокую общую культуру, возвышающую его среди коллег или населения.

Надо сказать, что в нашем обществе в целом очень дефицитными стали обыкновенные человеческие качества — доброта, приветливость, уважительность, честность. Это — одна из причин того, почему

столь привлекательны нравственно чистые гуманные педагоги и руководители.

### «Эмоциональное эхо»

Каждый хорошо знает по опыту влияние настроения на восприятие окружающего мира. Когда у нас бодрое, радостное состояние, всё вокруг кажется прекрасным — и люди, и вещи, и природа. А при плохом настроении всё меркнет, окрашивается в мрачные тона, раздражают даже пустяки (закон самоподкрепления эмоций). Поэтому нет ничего проще поссориться с людьми. Вот небольшой отрывок из «Преступления и наказания» Ф.М. Достоевского. Раскольников, раздавленный морально тяжестью совершённого злодеяния, после проведённой в горячечной лихорадке ночи вышел на улицу в отвратительном настроении. «Одно новое, непреодолимое ощущение овладевало им всё более и более с каждой минутой: это было какое-то бесконечное, почти физическое отвращение ко всему встречающемуся и окружающему, упорное, злобное, ненавистное. Ему были гадки все встречные — гадки их лица, походка, движения. Просто наплевал бы на кого-нибудь, укусил бы, кажется, если кто-нибудь с ним заговорил»<sup>2</sup>. Как агрессивны и колючи подростки, перманентно погруженные в депрессивное состояние из-за хронических неудач в учёбе, в общении со сверстниками, из-за домашних неурядиц! На всех они смотрят через «чёрные очки», готовы как бы «укусить» их. У ученика М. — трудная семья. Отец и мать постоянно пьют. Часты между ними пьяные скандалы, драки. Когда подросток пытается вмешаться, достаётся и ему. А после бессонной ночи голодный, угрю-

<sup>2</sup> Достоевский Ф.М. Преступление и наказание. Л., 1975. С. 141.

мый, взвинченный, превращённый в трясущийся комок нервов, он идёт в ПТУ. Поэтому, естественно, что любое замечание учителя вызывает у него «непонятную» злость и раздражение. Он просто нелюдим. Находится в состоянии войны почти со всеми педагогами. И ребята его не любят — за жестокость, готовность «взорваться» в любой момент и с яростью наброситься на «обидчика». Ясно, что с ним можно наладить психологический контакт лишь при одном условии — если снять эмоциональный стресс, фрустрацию. А для этого важно улучшить или хотя бы понять климат в семье, помочь мальчику решить острые проблемы в училище.

### «Содействие»

Учитель легче находит общий язык со школьниками, если содействует достижению их целей, помогает им овладеть знаниями, двигаться вперёд, т. е. помогает преодолевать какие-то препятствия. В одном из профтехучилищ работали два мастера. Один из них добрый, приветливый, вежливый, общительный, но дело знает посредственно, слабо владеет методикой, большой либерал. А второй противоположного склада: грубоватый, холодный, жёсткий, суровый. Но это настоящий профессионал, мастер — золотые руки. Требовательность его беспредельна, не прощает подросткам никаких ошибок и недоработок, добивается усвоения ими тонкостей профессии. Учащиеся его побаиваются, но глубоко уважают и ценят, тогда как первый мастер котируется у них довольно низко. Здесь многое зависит от ценностных ориентаций учащихся. Если у них безразличие к получаемой профессии, атрофирован интерес к учёбе, едва ли их обрадует требовательный педагог, вряд ли его деловая компетентность вызовет большой восторг.



## ПРИЁМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Учащимся нравятся педагоги, которые хорошо объясняют материал, проводят интересные уроки, помогают ученикам поддерживать хорошие отношения с одноклассниками и родителями, дают добрые советы. Словом, нравятся те, кто содействует решению проблем и достижению успеха.

### «Упорядочение»

В любой социальной общности взаимопонимание и контакт достигается лишь при условии упорядочения взаимодействия людей на нормативной основе. Если нет единой нормы, чёткого правила, то каждый действует лишь по личному усмотрению и постоянно «натывается» на устремления других, не содействует, а мешает продвижению их к цели. Вот почему там, где нет ясных правил поведения, чёткого распределения функций и их реализации, людей обычно раздражают противоречия и конфликты. Только стабильный порядок, соблюдение норм взаимодействия и общения могут обеспечить хорошие межличностные отношения. Ибо порядок — это ясность взаимных ожиданий, когда учитель и ученик, руководитель и руководимый не преподносят друг другу неприятных сюрпризов, а действуют так, как положено.

В училище появился новый мастер производственного обучения, совсем неопытный. Решил завести свои порядки — дать ребятам максимальную свободу на уроках. Они могли разговаривать, шутить, громко смеяться. Никто не делал замечаний, дисциплинарных норм почти не было. Вскоре шум и суета на уроках возросли. Начались переходы с места на место. Наконец, учащиеся затеяли игру в карты. И тут мастер не выдержал — накричал на всех, посыпались оскорбления и угрозы. Обжѣгшись, он стал возмущаться по по-

воду каждого нарушения, но было уже поздно. Внезапный поток требований вызвал конфликт с группой. Понадобился почти год для того, чтобы сообща с педагогическим коллективом навести порядок в группе. И лишь тогда наметилось потепление в отношениях.

Установление чѣтких правил взаимодействия, единых требований, ясных критериев оценки и их неуклонное соблюдение — важное условие достижения взаимопонимания с учащимися.

### «Познавательный интерес»

Человек, который служит источником новой или интригующей информации, таит в себе некоторую загадку и неизменно вызывает интерес. Он не только сообщает много любопытного, но и владеет искусством увлекательно говорить. Отсюда — его привлекательность в общении. Старшеклассница пишет о любимом преподавателе: «Я больше всего симпатизирую преподавателю литературы. Она интересно все рассказывает. До неё у меня было много учителей, а литературу как предмет я не знала. А сейчас я увлекаюсь этим предметом. Ещё она нравится мне как человек: добрая, обаятельная».

### «Красота»

Отношение к человеку зависит также от его внешности — физического обаяния, эстетики одежды, осанки движений, мимики, от чистоплотности и опрятности — от всего, что определяет его внешнюю привлекательность. В данном случае в основе отношения лежат эстетические потребности личности. Особенно сильное эмоциональное впечатление производит человеческое лицо. У одних оно очаровывает своей красотой, а у других вызывает отталкивающее впечатление. По данным

наших исследований, то, что мы называем красивым или некрасивым, является результатом действия трёх главных механизмов: сличения со стандартом (нормой), бумеранга и ассоциации. Первый механизм лежит в основе оценки черт человеческого лица как «правильных» или «неправильных». Правильные черты лица — важное, но не единственное слагаемое его привлекательности.

Второй компонент красоты эмоционально-экспрессивный. Есть правильные, но отталкивающие лица; есть и не совсем правильные, но симпатичные, обаятельные. Обаятельны такие лица, на которых «написаны» доброта, нежность, приветливость и другие качества, выражающие отношение к людям. Вызывают отчуждение и отвращение лица, изображающие злобу, коварство, жестокость, высокомерие и чванство, холодность и т.д. Отсюда следует, что обаятельность или отталкивающее свойство лица обязаны своим происхождением механизму «бумеранга». Обаятельные люди, «излучающие» доброту и ласку, вызывают симпатию, а вызывают антипатию внешние приметы злобы и жестокости, запечатленные в рисунке губ, в морщинах, во взгляде, в изгибах бровей или в интонациях.

Третий компонент красоты — ассоциативный. Он достаточно хорошо описан Н.Г. Чернышевским. Жёлтый цвет лица, дряблая кожа, прыщи и болячки на ней, свидетельствующие о болезнях и немощи, ассоциируются с неприятными чувствами. Есть такие признаки, которые могут символизировать хорошее и плохое — в зависимости от привычного угла зрения. Как отмечал Н.Г. Чернышевский, румяное загорелое лицо женщины в глазах крестьянина свидетельствует о здоровье, о достатке, желанном образе жизни, а бледность — скорее о болезни, немощи, нетрудоспособности. А для аристокра-

тов наоборот: бледное лицо ассоциируется с интеллектом, с работой души, благородным происхождением, а полное, румяное лицо является признаком приверженности к грубым физическим удовольствиям, душевной скудости («крестьянская физиономия»).

Реакция на внешность включает в себя и оценку одежды — её модности, дефицитности, сочетания цветов, опрятности, осанки и т.д., то есть эмоциональное восприятие человеческой внешности складывается из сложной мозаики впечатлений, отражающих «работу» многих механизмов. Но главную роль здесь играют механизмы сличения, ассоциации и бумеранга.

#### «Вклад»

Чем больше физической и духовной энергии мы отдаём ради благополучия других, тем привлекательнее и дороже они становятся для нас, тем больше мы их любим. Родительская любовь во многом питается именно из этого источника: мать и отец затрачивают очень много сил на воспитание своего ребёнка. А вот дети любят их не столь горячо. Сколько нежности, сколько бескорыстной помощи получают они от своих родителей! Казалось бы, должны быть бесконечно привязаны к ним. А вот в действительности получается наоборот: сильнее любит та сторона, которая больше даёт, а не та, которая поглощает чужие заботы. Разумеется, здесь имеет значение и сознание кровного родства со своим ребёнком (механизм «созвучия»).

Как известно, ученики, много лет прожившие у одного и того же педагога, становятся для него эмоционально близкими, будто это родные дети. Он вложил в них много интеллектуальных и нравственных сил. По этой же причине больше любит свою школу ученик, который ремонтировал её, оборудовал учебные кабинеты

## ПРИЁМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ты, своими руками сделал приборы, наглядные пособия, растил деревья в школьном саду. Жалко топтать пол, если ты вымыл его сам.

Руководители больше симпатизируют тем сотрудникам, которым много помогали в профессиональном становлении или в других делах. Как показали исследования, в педагогических коллективах легче закрепляются учителя, сделавшие что-то доброе для своей школы: жалко бросать то, во что вложил частицу своей души.

А причинённое зло — «негативный вклад» — окрашивает жертву в неприятный «цвет», если даже она была ни в чём не повинна. Поэтому зло всегда рождает ещё большее зло в человеческих отношениях — озлобляет не только того, кому нанесли урон без всякой причины, но и того, кто сам совершил агрессию. «Боже мой, говорил Ф.М. Достоевский, — я перед ним виноват, значит, я должен его ненавидеть»<sup>3</sup>.

Отношение учащихся к учителю является суммарным результатом действия всех или нескольких механизмов. Причём, их эмоциональный эффект часто бывает противоположным: действие одного механизма может эмоционально сближать людей, а другого разобщать. Скажем, один и тот же человек, проявляя социально ценные качества, может внушить уважение к себе, а своим высокомерием и чванством вызвать неприязнь. Отсюда — амбивалентность (противоречивость) межличностных отношений.

Нередко один и тот же поступок приводит в движение несколько механизмов одновременно. Так, помощь ученику в усвоении учебного материала может расцениваться им и как содействие в повышении успеваемости, и как проявление доброты и отзывчивости, и как исполне-

ние служебных функций, не заслуживающее благодарности. В реальной жизни всё сплетается в один узел. Только научный анализ позволяет развести действие разных механизмов.

Вот пример из практики. Учитель физики, классный руководитель, долго не мог найти контакт с одним из своих учеников. Как-то случайно выяснилось, что он любит возиться с радиоприёмниками, даже пытается их конструировать. Педагог, будучи сам радиолюбителем, однажды после уроков начал с ним разговор о приёмниках. Подросток быстро откликнулся и стал рассказывать о своём увлечении, об успехах и неудачах. На следующий день учитель принёс кое-какие радиодетали, а затем помог ему вступить в радиокружок. Так на основе общего интереса возникли доверительные отношения. Нетрудно увидеть, что они завязались не только благодаря «духовному созвучию» (общий интерес к радиотехнике), но и практической помощи учителя ученику («содействие»), проявлению к нему внимания («бумеранг»).

Часто отношение к человеку зависит прежде всего от одного — двух доминирующих механизмов. Скажем, симпатия к учителю может быть основана в одних случаях преимущественно на его теплоте и отзывчивости, а других — на его справедливости («эталон»), в третьих, готовности оказать квалифицированную помощь, хорошо организовать работу («содействие»), в четвёртых — на каких-то ярких дарованиях и достоинствах, выделяющих его из социального окружения («дефицит») и т.д. Это зависит как от особенностей личности самого педагога, так и школьников. Есть люди, придающие большое значение теплоте человеческого общения, а другие слабо чувствительны к ней — они прагматики, больше всего ценят практические результаты взаимодействия —

<sup>3</sup> Достоевский Ф.М. Полн. собр. соч. Т. 21. М., 1982. С. 73.

в какой мере оно помогает решать деловые проблемы, приносит пользу или вред. Нередко в общении на авансцену выходит познавательный интерес или сексуальная привлекательность. Это зависит не только от индивидуальных, но и от возрастных особенностей.

Сейчас важная задача — изменить тип человеческих отношений в учебных заведениях, сделать их гуманными и демократичными. Этому непременно поможет знание механизмов, управляющих процессом формирования этих отношений.

Следовательно, психологическая власть, основанная на эмоциональном контакте (межличностных отношениях), формируется под влиянием многих механизмов. Для их эффективного использования в педагогической деятельности одних лишь знаний недостаточно. Здесь ещё важнее умение анализировать свои действия через призму закономерностей функционирования описанных выше механизмов и высокая внутренняя культура, особенно — нравственная, коммуникативная и психологическая. Устойчивые, надёжные отношения формируются в процессе длительного взаимодействия людей. Но имеет место и мгновенный эмоциональный контакт. Это происходит на основе разных механизмов. Одним из них выступает механизм атрибуции (приписывания): учителю приписываются положительные качества, хотя они ещё и не успели проявиться реально в ходе взаимодействия с детьми. В этой ситуации обнаруживается «эффект ореола». В сознании школьников давно сформировался стереотипный, обобщённый образ к роли педагога и соответствующее эмоционально-оценочное отношение к нему (например, под влиянием прошлого опыта, литературных источников, СМИ и т.д.). В сущности здесь речь идёт о действии механизма переноса: отношение

к социальной роли переносится на конкретное её носителя. Но по этому механизму возникает лишь первоначальный контакт. Такой контакт может зародиться и на основе поверхностных впечатлений от внешности преподавателя. Так, могут вызвать доверие или интерес выражение лица, тембр и интонации голоса, одежда, первые произнесённые слова. Но, как известно, «встречают по одежке, провожают по уму». Решающим условием формирования настоящего, прочного эмоционального контакта педагога с учащимися выступает его реальное поведение, способное направить действие основных механизмов формирования межличностных отношений в позитивное русло в процессе повседневной работы.

Следует подчеркнуть: сформировать хорошие отношения с детьми намного труднее, чем разрушить их. Особенно легко утрачивается доверие. Доверие — это пугливая птица. Одно неверное движение — и она может улететь и не вернуться. Поэтому важно уметь беречь доверие и любовь учащихся — важнейшие условия воспитательного влияния на них.

Итак, тот чудодейственный психологический «проводник», который возникает между учителем и учениками, необходим в педагогической деятельности, как воздух. Главное, чтобы научиться управлять процессом его формирования. Качество этого «проводника» — важнейший фактор, определяющий возможности учителя воспитывать личность. Это в полной мере относится и к его профилактической деятельности, включая формирование и базисных структур личности, и её специфической защищённости от наркотиков. Без морально-психологической власти, вырастающей из благоприятных межличностных отношений с детьми, невозможно оказать никакого позитивного влияния на их духовное развитие.

**ПТ**