

# ПРИЁМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

## Основные способы воздействия в педагогическом общении

А. Чернявская,  
Ярославль

**Т**радиционно в общении, в том числе и педагогическом, выделяют четыре основных способа воздействия: заражение, подражание, внушение и убеждение.

### Заражение и подражание

*Заражение* — это процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизическом уровне контакта помимо собственно смыслового воздействия или дополнительно к нему.

Исторически процессы заражения исследовались в связи с массовыми психозами, религиозными экстазами, массовыми проявлениями спортивного азарта, паники и др. Широко известен пример с возникновением паники в США в 1938 году после чтения по радио романа Г. Уэллса «Война миров». Масса людей (по официальным данным — 1 200 000 человек) пережила состояние массового психоза, поверив во вторжение марсиан на Землю. Приблизительно 400 000 человек потом засвидетельствовали, что лично видели марсиан. Другими примерами заражения являются поведение болельщиков на спортивных соревнованиях, поведение людей при посадке в переполненный транспорт, во время митингов и демонстраций, трудовой энтузиазм и др.

Когда говорят, что человек подвержен процессу заражения, то имеют в виду, что он бессознательно, невольно подвержен определённым психическим (эмоциональным) состояниям. В этом случае человек начинает действовать не так, как подсказывает ему разум, а под действием происходящего в нём гормонального обмена. Он теряет способность управлять своими поступками, предсказывать ситуацию, контролировать себя и окружающих.

Заражением могут сопровождаться как позитивные, так и негативные явления в школе. Общеизвестны примеры трудового энтузиазма, азарта при

соревновании ученических групп друг с другом, активности и заинтересованности при изучении предмета и др. Опытные учителя и лекторы способны использовать заражение в своих целях — в качестве сплачивающего фактора, для повышения энтузиазма аудитории, мобилизации людей на выполнение важного дела. Импульсом, способным вызвать преднамеренное заражение, могут стать аплодисменты, массовая декламация, скандирование лозунгов, намеренно вызванное ликование, личный пример (например, на субботниках), наличие общей значимой цели.

Негативными факторами могут быть смех, неожиданно возникший в трудный момент урока, непонятно откуда возникший шум, зевота, переход на крик во время дискуссии, повышенная физическая активность на переменах и т.д. Обычно в школе негативное проявление заражения связано с усталостью детей и учителя, повышенным темпом или сложностью урока, эмоциональной значимостью обсуждаемых вопросов. Педагогам необходимо помнить, что в тот момент, когда заражение уже возникло, остановить его очень сложно, а чаще всего невозможно.

*«Подражание — следование общим примерам, эталонам, одно из основных явлений групповой интеграции людей».* Подражание — один из механизмов освоения ребёнком различных форм поведения, действий, норм отношений в обществе, особенностей национальной культуры, профессии. Когда ребёнок кому-то или чему-то подражает, он перенимает внешние черты (поведения, состояния) и воспроизводит их в своём поведении. С возрастом происходит изменение смысла подражания — от поверхностного копирования к подражанию

тем сторонам поведения, которые действительно отражают смысл ситуации.

Различают следующие виды подражания:

- логическое и внелогическое;
- внутреннее и внешнее;
- подражание-мода и подражание-обычай;
- подражание внутри одного социального класса и подражание одного класса другому.

В подростковом возрасте подражание направлено на внешнюю (реже — внутреннюю) идентификацию подростком себя с некоторой конкретной, значимой для него личностью, группой или с обобщённым стереотипом поведения. Зная эту особенность, учителю легче находить способы борьбы с отдельными образцами подражания. Для того, чтобы исключить нежелательный образец подражания, мало его просто «развенчать» в глазах детей, необходимо предлагать им иные образцы. При этом важно учитывать два требования:

- 1) подростки хотят иметь выбор образцов;
- 2) образцы для подражания должны быть значимы и эмоционально привлекательны.

### Практические упражнения

**Чтобы лучше разобраться в материале, ответьте для себя на следующие вопросы:**

**1.** Опишите схему общения и её возможности при решении проблем, возникающих в работе педагога.

**2.** Каковы особенности процесса заражения?

**3.** Что может сделать учитель, чтобы предотвратить заражение?

**4.** Как может повлиять педагог на выбор подростками образцов для подражания?

### Упражнение 1

Придумайте и разыграйте ситуации, демонстрирующие проблемы в отдельных блоках схемы общения:

**Коммуникатор — адресат.** Например, учитель не принимает на себя роль адресата и является только коммуникатором (говорит, но не слышит), класс на уроке предпочитает быть коммуникатором, а не адресатом (говорят между собой, не слыша учителя) и т.д.

**Средства общения.** Например, средства, используемые учителем, непонятны классу, учитель не умеет использовать невербальный язык или использует его неверно, не понимает смысла сообщений или языка детей и т.д.

**Цель общения.** Например, несовпадение целей учителя и учащихся (например, цель учителя — организовать детей на выполнение каких-то действий, а цель учеников — уйти из школы сразу после окончания уроков).

**Условия общения.** Например, дети устали, а учителю предстоит преподать им сложный материал; шум, холод или духота мешают детям и учителю сосредоточиться.

**Содержание сообщения.** Например, содержание речи учителя слишком сложно или слишком просто для учеников, они это уже знают, им это неинтересно и т.д.

### Упражнение 2

Приведите примеры действия заражения в школьном классе. Как возникшее заражение действует на учителя и учеников? Приведите способы преодоления заражения в приведённых вами примерах.

**Пример:** вспомните, как ведёт себя учитель при возникновении шума в классе. В большинстве случаев (особенно когда шум сильный) он кричит. Это свидетельствует о том, что он тоже подвергся заражению, а значит, не в состоянии действовать разумно.

### Упражнение 3

Попробуйте создать эффект заражения в аудитории. Вызовите у присутствующих эмоции радости или неудовольствия, смех или печаль. После окончания упражнения проанализируйте своё состояние в момент возникновения заражения.

### Упражнение 4

**Ситуация:** классу предстоит экскурсия в музей. Учитель предполагает, что дети могут вести себя слишком шумно.

Разработайте программу действий по предотвращению предполагаемого заражения.

### Упражнение 5

Проанализируйте:

- современные тенденции в модной одежде;
- особенности поведения подростков;
- особенности их речи.

Каковы механизмы подражания, способствующие распространению выявленных вами тенденций?

### Упражнение 6

**Ситуация:** учащиеся седьмого класса, подражая героям боевиков, демонстрируют силу в драках, изобрели собственный жаргон, сквернословят. При этом они убеждены, что культ силы — это неотъемлемая часть поведения современного сильного мужчины.

Разработайте программу работы по изменению поведения детей с учётом знаний о механизмах подражания.

### Задание для самостоятельной работы

1. Разработайте фрагмент урока с применением методов заражения и подражания. Перечислите, какие методы применяются во фрагменте.

2. Подготовьте фрагмент урока для следующей темы («Убеждение и внушение»), используя в нём как можно больше методов убеждения и приёмов внушения.

## **Убеждение и внушение**

*Внушение* — целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. Особенностью внушения является то, что человек не оценивает поступающие к нему сведения или факты, не сравнивает с другой информацией, а воспринимает их «на веру». Основная особенность внушения заключается в том, что оно влияет на психику и поведение человека против его воли и проявляется в повседневной жизни в виде поступков, стремлений, мотивов и установок.

Внушение часто применяется учителем на уроке и вне его. Объяснение нового материала в традиционной форме, опрос и проставление оценок, лекция, познавательная беседа, выступление на собрании — вот примеры использования метода внушения.

Когда учитель работает с учениками, основываясь на внушении, он должен:

- заботиться о своём авторитете: не давать невыполнимых обещаний или угроз, стараться, чтобы слова не расходились с делом;

- хорошо продумать выводы, которые делает. Он даёт эти выводы учащимся в готовом виде, и поэтому они не должны вызывать сомнения и давать повод к спорам и обсуждению.

Умелый педагог владеет самыми разными формами внушающего воздействия: репликами («Молодец»), тоном голоса (доброжелательным, подбадривающим или, наоборот, осуждающим), мимикой

(выражением радости, удовлетворения, огорчения и др.), взглядом, настроением, умелым построением речи. К формам внушения относятся прямые воздействия, выражающиеся через приказы, наставления, команды. Они способствуют выработке у школьников действий, выполняемых автоматически («Закрывать учебники!», «Руки на парты!»). Ответственность учителя в случае отдачи команды очень высока, так как ученики полностью доверяют его мнению о целесообразности данного действия. Внушающие наставления — менее распространённый в школе приём. Он заключается в произнесении лаконичных фраз («Ты можешь и хочешь хорошо учиться»), в которых заключено описание образа действия и поведения.

Выше уже говорилось, что эффективность внушения напрямую зависит от наличия у педагога соответствующих средств. К ним относятся: 1) взгляд — прямой, лучистый, одновременно твёрдый и тёплый; 2) голос — богатый в тембровом отношении, гибкий по модуляции, без визгливых ноток; 3) умение управлять ритмом речи — возбуждающим, успокаивающим, не наскучивающим; 4) мимика — богатая по оттенкам и содержанию, адекватная ситуации; 5) жесты и движения — не скованные и не нарочитые, также соответствующие обстановке и ситуации; 6) управление эмоциями: какие бы эмоции ни одолевали учителя в момент внушения, выразить он должен только те, которые помогут ему достичь цели; 7) умение соединить все шесть перечисленных характеристик в единое целое, направленное на достижение цели.

Основным отличием метода убеждения от остальных методов воздействия в общении является наличие логики. Именно при помощи логики и риторики при убеждении происходит отбор, упорядочение

фактов и выводов с целью достижения определённой задачи. При использовании метода убеждения следует строго придерживаться темы разговора. Важно следить за тем, чтобы все доказательства были уместны и верны и служили основанием для убедительных выводов. Так же важно соблюдать принцип отсутствия противоречия: заключения и выводы должны не противоречить друг другу, а идти в определённой последовательности, один за другим, а не один возле другого. Ещё одно условие — внутреннее ощущение учителем равенства его и учеников при убеждении, признание за учениками равного права в аргументации и возражении.

Хорошо подготовленный урок или беседа, основанная на методе убеждения, состоит из пяти этапов:

**1.** Вступление. Его функции — установление контакта, привлечение внимания и ознакомление аудитории (класса, педагогического коллектива, родителей) с темой разговора.

**2.** Передача основной информации по теме разговора. Информация передаётся в спокойной манере, без лишних эмоций, точно и доступно для понимания аудитории.

**3.** Аргументация. Приведение доказательств, примеров, фактов, поддерживающих точку зрения учителя или доказывающих выдвинутые учителем на уроке положения.

**4.** Контраргументация. Опровержение противоположных доводов, иных теоретических положений, возражений и т.д. Данный этап даёт педагогу возможность полнее и интереснее раскрыть тему. Даже если класс не имеет противоположных доводов, учителю необходимо подготовить их заранее, самому привести их и опровергнуть.

**5.** Заключение. Функции заключения — подведение итогов, обобщение, по-

вторение выводов и определение перспектив (что будет дальше делаться, кто за что отвечает, сроки исполнения, какая тема будет дальше изучаться и т.д.). Последняя функция очень важна, поскольку даёт возможность ученикам осознать себя активными участниками, а не пассивными зрителями процессов, происходящих в классе.

На этапах аргументации и контраргументации применяются одни и те же методы. Различаются они лишь в содержании. Все применяемые методы можно разделить на три группы: логические, основанные на законах логики, риторические, базирующиеся на методах ораторского искусства, и спекулятивные, основанные на манипуляции собеседником.

### Логические методы убеждения

чаще всего используются учителями на уроке при объяснении материала:

**1.** Метод дедукции: движение мысли от общего к частному.

**2.** Метод индукции: движение мысли от частного к общему.

**3.** Проблемное изложение: активизация мыслительной деятельности учеников путём постановки проблемных вопросов, решая которые класс вместе с учителем подходит к теоретическим обобщениям, формулировке правил и закономерностей.

**4.** Метод аналогии базируется на предположении, что если два и более явлений сходны в одном отношении, то они, вероятно, сходны и в других отношениях.

### Риторические методы убеждения,

или методы, основанные на применении ораторских приёмов и выразительных средств речи:

**1.** Фундаментальный метод: прямое сравнение, использование цифр, неопровержимых фактов.

**2.** Метод сравнения: применение разного сравнения с целью придания яркости и выразительности всей аргументации.

**3.** Метод противоречия: выявление противоречий в аргументах собеседника и построение на этой основе собственной аргументации.

**4.** Метод «извлечения выводов»: в ходе аргументации учитель делает промежуточные выводы и на их основе приходит к окончательному выводу.

**5.** Метод «да...но»: применяется, когда аргументы собеседника вскрывают только одну сторону явления. В этом случае учитель соглашается с аргументами собеседника, а затем приводит собственные, отражающие другую сторону.

**6.** Метод «частей»: речь собеседника разбирается на части, и учитель разбирает и приводит свои аргументы по каждой из них.

**7.** Метод игнорирования: учитель видит, что собеседник придаёт большое значение тому, что не очень важно, и игнорирует важные детали. Он указывает на это, анализирует и приводит веские аргументы в свою пользу.

**8.** Метод опроса: учитель задаёт ряд чётких и продуманных заранее вопросов, которые приведут к желаемому им результату.

**9.** Метод видимой поддержки: в ходе беседы учитель спрашивает мнение тех собеседников, которые придерживаются той же точки зрения, что и он.

### **Спекулятивные методы убеждения**

Методы, составляющие третью группу, носят название спекулятивных потому, что они основаны на подавлении другого человека или манипуляции его мнением

и поведением. Используя эти методы, мы «наступаем на большую мозоль» собеседника и вынуждаем его уступить.

**1.** Метод преувеличения: преувеличение действительной важности события или последствий, которые повлечёт за собой поступок человека.

**2.** Метод «анекдота»: превращение аргументов собеседника в анекдотическую ситуацию или факт.

**3.** Метод использования авторитета: свои слова, мысли, просьбы человек выдаёт за слова или просьбы более авторитетного человека (директора, родителей и др.).

**4.** Метод дискредитации собеседника: вместо аргументации человек унижает или оскорбляет собеседника (например: «Что ты в этом понимаешь!»).

**5.** Метод изоляции: в качестве основания для возражения и аргументов используются отдельные фразы собеседника, вырванные из общего контекста речи, соединённые так, что первоначальный смысл меняется на противоположный.

**6.** Метод изменения направления: вместо обсуждения темы, предложенной собеседником, учитель начинает обсуждать собственную тему.

**7.** Метод введения в заблуждение: для того чтобы убедить собеседника, ему дают ложную информацию.

**8.** Метод отсрочки: задавание ненужных вопросов, чтобы «оттянуть» время, или откладывание решения на неопределённый срок (например, слова «Подойдите (разберёмся) потом», если при этом учитель не указывает срок, то это метод отсрочки).

**9.** Метод апелляции: вместо ответа учитель начинает взывать к сочувствию собеседника («Я так занят», «Я сегодня устала» и т.д.).

**10.** Метод вопросов-капканов: ответ вопросом на вопрос, перебивание собеседника, «торговля».

## Практические упражнения

### Краткое повторение теоретического материала

1. Что такое внушение? Внушение и внушаемость.
2. Приведите примеры применения внушения со стороны учителя на уроке и во внеучебной деятельности.
3. Опишите формы педагогического внушения и условия их эффективности.
4. Опишите технику внушающего педагогического воздействия.
5. Какова взаимосвязь внушения и убеждения?
6. Что такое убеждение? Перечислите этапы убеждающего воздействия.
7. Перечислите способы аргументации и контраргументации.

### Упражнение 1

Привести примеры использования приёмов убеждения и внушения. Студенты излагают сущность приёмов и приводят примеры.

### Упражнение 2

Перестройка ложных убеждений. Студенты придумывают ситуацию (вспоминают одну из ситуаций практики или берут готовую) ложного убеждения. Затем разбираются на группы (например, учитель, ученик, наблюдатели), по числу участников ситуации. Даётся время на подготовку диалога, цель которого — изменить существующее ложное убеждение. Анализ: какие приёмы убеждения и внушения были использованы, их эффективность, ход диалога и ошибки.

### Упражнение 3.

#### Микропреподавание

Предварительно студенты получают задание подготовить фрагмент урока.

#### Анализ:

- содержание выступления, его целесообразность, соотношение фактов и выводов, яркость примеров и чёткость заключения, отсутствие назидательности;
- логика изложения, раскрытие главной мысли, убедительность выводов;

— общение выступающего с аудиторией, степень выраженности личной позиции, визуальный контакт;

— культура речи, грамматическая правильность, образность, интонационное богатство, темп;

— внешний вид выступающего, целесообразность мимики и пантомимики, органичность поведения.

### Упражнение 4. Групповая дискуссия

Тема: «Внушающее воздействие». Несмотря на то, что в младших классах внушаемость очень высока, специалисты рекомендуют как можно реже обращаться к данному методу. Наоборот, в старших классах, когда растёт критичность сознания, рекомендуется шире применять внушающее воздействие. Нет ли здесь противоречия? Чем можно обосновать необходимость внушающих воздействий по отношению к старшим подросткам? Каковы при этом особенности внушения? Почему подростки с трудом воспринимают методы внушения? Как добиться эффективности внушения по отношению к ним?

### Упражнение 5

Определение индивидуальной внушаемости студентов. Написать в тетрадях любые пять имён, например: Вася, Гриша, Толя, Женя, Коля. Чем больше повторилось названных имён, тем выше внушаемость.

### Задания для самостоятельной работы

1. Разработать фрагмент урока с применением методов убеждения и внушения.

Перечислить, какие методы применяются во фрагменте.

2. Письменно привести примеры для каждого из риторических методов убеждения по теме (тема выбирается по желанию членов группы).