

# Конструирование индивидуальной беседы с учащимися на основе системной дополнителности

О. Железнякова,  
к.п.н., доцент каф. педагогики, декан ФДПП,  
Ульяновского гос. пед. университета

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!» 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 эффективной. Тогда как учащиеся у-

верждают, что из общего числа бесед, проведённых с ними, лишь порядка 35% оказались результативными. Да и сами учителя соглашаются 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 не владение классными руководителями технологией конструирования индивидуальных бесед на основе системной дополнителности.

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

Сегодня вряд ли кто будет 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 системной дополнителностью. При конструировании индивидуальной беседы на основе системной дополнителности **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 ис-

пользуют ИНТУИТИВНЫЙ компонент, который выражается, прежде всего, в учёте 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 воспитательно-го процесса, вариант организации индивидуальной беседы: с кем-то говорить «жёстко» 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 ученику 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.).

Причём **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);

— проявления 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 чёт-

кой формулировки тезиса, грамотно подобранной аргументации, логической непротиворечивости. 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 её 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, по меньшей мере, входят 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;

5) Усилить те аргументы, которые вызвали сомнение;

6) Выделить доминирующий блок для последующего усиления (для младшего школьника — это блок учитель; для среднего — класс; для старшеклассника — он сам);

7) Оформить убеждение.

К условиям эффективности относятся 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 соответствует тезису.

Итак, мы кратко описали, как осуществлять триединство системной дополненности при организации вербально-

го 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.

## **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 та-

ким 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 попадала 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 приём 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 личностно-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 Макаренко А. С.); 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 увидела 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 не последователен и 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 невостребованных людей, поскольку, чаще всего, они не реализуют себя и очень одиноки, что самое страшное в жизни. Единственно, в чём я могу тебе помочь, это ещё раз дать возможность подумать и окончательно решить: участвовать или нет в вечере. Естественно, что сказав «нет», полностью берёшь ответственность за срыв вечера на себя, а также за последующее к тебе отношение.

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

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

### **3. «Соломенный» тип**

*Возможные причины поступка:* сильное переживание за вечер 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 за вечер. 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 в 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 вначале доминирующую позицию несёт девочка, а затем учитель.

Итак, в каждой модели разговора есть три основополагающих звена, каждый из которых ориентируется на свою собственную сферу влияния — интуицию, эмоции, рациональное. Только учитывая это единство в рамках системной дополнительности, реализация вербального общения в педагогическом процессе будет более успешной.