

УДК – 37.01  
ББК – 74. 00  
М 23  
Е.В. Манджиева

## **Суггестивное управление в системе педагогической деятельности учителя** (Рецензирована)

### ***Аннотация:***

Психолого-педагогическое исследование по данной проблеме проводилось на базе Иджилской средней школы Республики Калмыкия и средней школы № 4 г. Элиста. Целью исследования являлось изучение степени внушаемости детей для дальнейшего адекватного выбора форм и методов воздействия. Анализ результатов эксперимента показал, что использование суггестивного управления в школе позволяет: лучше изучить личности отдельных учащихся, создавать атмосферу доброжелательности.

### ***Ключевые слова:***

В настоящее время психологическое воздействие широко включается в процессы труда, управления, воспитания и другие сферы жизнедеятельности человека. Оно может играть как положительную, так и отрицательную роль: мобилизовать или демобилизовать способности личности, формировать положительные или отрицательные качества и т.д.

В качестве одного из основных способов суггестивного воздействия можно выделить внушение. Под ним, как правило, понимается способ психологического влияния преимущественно эмоционально-волевого характера, основанный на некритическом восприятии и принятии индивидом целенаправленного потока информации, которая не нуждается в логике и доказательствах, содержит готовые выводы. Характерная особенность данного способа как средства взаимовлияния людей в процессе общения и деятельности состоит в том, что оно оказывает воздействие на психику и поведение людей незаметно.

По мнению Ю.П. Азарова, Л.М. Байтеновой, внушение – это такое психическое воздействие, которое воспринимается человеком без должного контроля сознания, но приобретает существенное значение для его представлений, установок, мотивов и актов деятельности [1].

Долгое время роль суггестии в педагогическом процессе не признавалась. Однако хотим мы этого или нет, элемент внушения имеет место практически в любом акте педагогического взаимодействия. Педагогическое внушение предполагает тесный контакт воспитателя и воспитанника, их взаимодоверие, взаимопонимание, действенное влияние содержания внушения на целостное состояние личности. Таким образом, внушение, создавая установку, стимулирует активность школьников. Правильно организованное воздействие опосредованно стимулирует сознательную активность школьников. Различные виды внушения обогащают арсенал средств педагогического воздействия, дают учителю возможность наиболее тонко и тактично осуществлять индивидуальный подход к учащимся. Поэтому учитель не должен игнорировать этот метод воздействия, пренебрегать им.

Основной инструмент внушения учителя – это слова. С их помощью можно вызвать в ребенке чувство бодрости или страха, радости или угнетения, веры в себя или безверия, интереса или скуки, доверия или подозрительности. Причем эти чувства вызываются не смысловым значением слова, не содержанием и логикой речи, вернее,

не столько этим, сколько самой интонацией слова и речи, их яркостью, выразительностью, а также подкрепляющими их жестами, мимикой, движениями, которые непосредственно воздействуют на эмоции ребенка. Различают прямое и косвенное внушение словом. Прямое внушение связано непосредственно с речью воздействующего человека. При косвенном внушении используется некое промежуточное действие или раздражитель с целью усиления его эффекта. Нередко косвенное внушение бывает более эффективным, чем прямое, поскольку не действует «в лоб» и не вызывает поэтому внутреннего сопротивления у внушаемого. Внушаемость сугубо индивидуальна у каждого человека. Определить уровень внушаемости можно с помощью специальных тестов.

Наряду с внушением с помощью слова, учитель использует зрительное воздействие. Во все времена люди интересовались глазами и их влиянием на человеческое поведение. Мы часто используем такие фразы: «у нее глаза, как у ребенка», «у него глаза бегают», «многообещающий взгляд». Когда произносим эти фразы, то невольно говорим о размере зрачка и о том, как человек смотрит. По зрачкам можно судить об отношении собеседника к вам и обсуждаемой проблеме. При волнении зрачки увеличиваются в четыре раза по сравнению с нормальным размером, с другой стороны, если человек сердится или его отношение к ситуации негативно, то зрачки сокращаются. Когда мы смотрим другому человеку прямо в глаза, то этим самым мы как бы устанавливаем связь с ним.

Когда человек пытается скрыть какую-нибудь информацию или лжет, то его глаза встречаются с нашими глазами менее одной трети всего времени разговора. Когда человек смотрит на нас более двух третей всего времени разговора, то это значит одно из двух: или собеседник находит нас весьма интересным и привлекательным, и в этом случае его зрачки увеличены, или же чувствует враждебность к нам и невербально бросает вызов. В этом случае его зрачки сокращены. Для того чтобы установить хорошие отношения с другим человеком, необходимо смотреть на него от 60 % до 70 % времени всего разговора [2]. Неудивительно, что нервным и застенчивым людям, которые смотрят в глаза менее одной трети времени разговора, очень редко доверяют.

Важным является не только промежуток времени, в течение которого смотрят, но также и направление взгляда, та область лица и тела, на которую он устремлен. Например, ребенок, на которого педагог смотрит поверх очков, может подумать, что к нему относятся критически и пытаются каким-то образом оценить. Подобный взгляд может быть весьма сильной ошибкой, так как слушатель при этом немедленно отвечает следующими жестами: он скрещивает на груди руки, закладывает одну ногу на другую и идет целая серия жестов, говорящих о негативном отношении. Учителя, которые носят очки, должны снимать их, когда говорят, и надевать снова, когда слушают. Это не только смягчает собеседника, но и позволяет человеку, который носит очки, держать разговор под контролем. Взгляд искоса говорит или об интересе, или о враждебности. Когда он соединяется со слегка поднятыми бровями или улыбкой, то это говорит об интересе и очень часто используется как сигнал внимания. Если же он соединяется с опущенными, нахмуренными бровями, или же уголки рта опущены, то это говорит о подозрительном или критическом отношении. Стремление избежать взгляда - один из признаков затруднений и барьеров в общении. Пристальный неподвижный взгляд тоже может характеризовать возникшие трудности.

Взгляд человека почти не поддается тренировке и поэтому наиболее адекватно выражает эмоционально-психическое состояние. Учитель может скрыть на словах что угодно (гнев, радость, страдание), но скрыть это во взгляде практически невозможно (для этого требуется либо огромная сила воли, либо специальная тренировка). Известно также, что особым взглядом можно подчинить себе ребенка, навязать ему определенные

действия. Однако в школе нежелательно злоупотреблять пристальным взглядом, потому что дети под ним начинают нервничать. Обычно во время разговора принято периодически отводить взгляд в сторону, чтобы не смущать.

Существует ряд факторов, которые оказывают влияние на эффективность воздействия внушением. Это, прежде всего, возраст. Каждое слово взрослого дети воспринимают как абсолютную истину, усваивая необыкновенно прочно правила и нормы, первичные сведения о мире и людях. Ребенок далеко не всегда может понять и осознать смысл правил и норм поведения, а жизнь требует соблюдения установленного режима. В этих условиях воспитатель широко использует внушение и пример, которые формируют у него заданные умения и привычки действия, глубокое осмысление и понимание которых наступает позже. В процессе становления личности, на фоне укоренившихся привычек легко и органично осуществляется единство сознания и поведения. Необходимо отметить, что внушаемость ребенка обратно пропорциональна его возрасту.

Повышение или снижение внушаемости зависит также от функционального состояния организма. Больные и уставшие люди легче поддаются внушению, чем здоровые и бодрые, поскольку бодрый человек всегда собран, мобилизован, уставший расслаблен и рассеян. Состояние рассеянности способствует повышению внушаемости. Состояние здоровья и эмоциональный настрой относятся к переменным величинам. Однако существуют и более стабильные характеристики, определяющие склонность человека к внушению, - это уровень его критичности. Люди с низкой критичностью мышления как бы изначально предрасположены к внушению.

Личностные характеристики также обуславливают внушаемость человека. К ним относятся консерватизм и доверчивость. Люди консервативные, не гибкие дольше держатся за идеи, взгляды, которые приняли раньше, и в этой связи старые авторитеты имеют на них внушающее воздействие значительное долгое время. Консерватизм как черта характера может просматриваться и у тех учащихся, кто не спорит, соглашается, кого чаще всего воспринимают как спокойных, основательных. Недоверчивых детей можно определить по имеющемуся у них собственному мнению по многим вопросам, они, кстати, реже подвергаются обману. Доверчивые, наоборот, легко соглашаются с другими, как правило, они не страдают от ревности и не стремятся к конкуренции. Стремление к соперничеству не свойственно доверчивым людям, поэтому они чаще идут на компромисс.

Эффективность суггестивного воздействия зависит не только от особенностей личности ребенка, на которого воздействуют, но и от особенностей самого учителя. Главным условием, обеспечивающим успех внушения, является уверенность внушающего в безусловной истинности того, что он говорит. В качестве решающего условия эффективности в данном случае выступает авторитет учителя, создающий особый, дополнительный стимул воздействия – доверие к источнику информации. Авторитетность педагога выполняет функцию так называемой «косвенной аргументации», своего рода компенсатора отсутствия прямой аргументации.

Внушение может достигать своей цели путем произнесения словесной информации. Она произносится с вариациями различных интонаций, а также путем использования мимических движений, жестов или других действий. Так, увлекательная, взволнованная речь, сопровождаемая жестикуляцией, яркими сменами выражения лица действует эффективнее на психическую сферу другого человека, чем скучная и монотонная, произносимая с постным выражением лица. В практике применения внушения в качестве метода педагогического влияния интонационная окраска речи обуславливается видом внушающего воздействия. Для внушающих наставлений чрезвычайно важна категоричность тона, фраза произносится с чувством

непреклонной уверенности в том, что школьник выполнит, обязан выполнить ваше распоряжение. При косвенном внушении, когда дают совет или одобряют поведение школьника, в голосе слышится теплота, преобладает мягкий тон. Если педагог иронизирует, серьезность тона иногда, по принципу контрастности, вызывает именно ту реакцию, на которую он рассчитывает. Умение владеть голосом, интонационно трансформировать свои чувства таким образом, чтобы они вызвали адекватное эмоциональное состояние у воспитанников, является важнейшей составной педагогической техникой учителя.

Конечно, нельзя не признать, что многое будет определять ситуация, в которой осуществляется внушающее воздействие.

Одни и те же способы и формулы внушения могут оказывать различное воздействие. Одни люди поддаются внушению моментально, без малейшего сопротивления, другим внушить свою волю, идею оказывается непросто, внушение в этом случае осуществляется с трудом, состоящим в преодолении большого сопротивления. Повышенная или пониженная степень внушаемости является одной из характеристик личности.

Существуют некоторые приемы внушения, позволяющие добиться большей его эффективности [3]:

- если хотите внушить что-нибудь другому человеку, смотрите ему в глаза;
- держитесь спокойно;
- говорите властно и ни в коем случае не проявляйте нервозность;
- ваши высказывания должны быть предельно понятными и желательно краткими;
- главный элемент, определяющий внушающую силу речи, - интонация. Располагая к себе человека, используют доверительную интонацию, а чтобы вызвать недоверие к кому-либо, прибегают к пренебрежительному тону.
- ключевые слова или фразы, выражающие основную мысль, произносятся акцентированно;
- для создания требуемого настроения бывают важны не только слова, но и умело выдержанные паузы;
- к важным элементам внушения относятся также мимика и жесты.

Однако необходимо помнить, что злоупотреблять внушением нельзя. Если человек принимает не опирающуюся на факты информацию, то отказаться потом от сложившейся точки зрения чрезвычайно трудно. Внушенная информация прочно входит в сознание человека. Переубедить человека можно тогда, когда в его сознании происходит процесс замещения одних аргументов другими. А когда этих аргументов вовсе не было, процесс замещения становится большой проблемой.

Продолжительные наблюдения за деятельностью учителей Иджилской средней школы Октябрьского района Республики Калмыкия и СШ № 4 г. Элисты позволили сделать нам следующие выводы.

В практике начальной школы суггестивное воздействие применяется в случае возникновения необходимости запрещения или ограничения детей в нежелательных действиях, а также для выработки уверенности в себе у робких, излишне тревожных учеников. Однако использование этого приема «скрытого управления» возможно только при установившихся положительных отношениях между учителем и учеником; при стабильном, затяжном конфликте он заранее обречен на неудачу.

Следует подчеркнуть, что для воспитания подрастающего поколения роль внушения особенно значима, так как дети, в силу своих возрастных особенностей, чрезвычайно податливы любому воздействию. Достоверность этих выводов была доказана использованием ряда методик, среди которых можно отметить «Методику на

выявление степени внушаемости» [4]. Детям предлагалось проставить по вертикали друг под другом пять цифр (номера заданий, которые необходимо было выполнить). Услышав задание, следовало очень быстро написать против соответствующего номера первое, что вспомнится. Задания не повторялись, поэтому, если ученики не успевали ответить на одно задание, они должны были пропустить его и отвечать на следующее. Словом, обозначающим конец задания и предполагающим его срочно выполнить, являлось слово «Пора!». Сравнительный анализ результатов исследования показал, что из 62 учащихся третьих классов 6 учеников обладают низкой степенью внушаемости, 20 учащихся – ниже среднего, 36 детей – средней степенью, детей с высокой степенью внушаемости выявлено не было.

Таким образом, в системе воспитания подрастающего поколения роль суггестии особенно значима, так как дети в силу ряда причин чрезвычайно податливы внушению. Именно поэтому в школьной практике активно применяется педагогическое внушение, сущность которого определяется как целенаправленное воздействие педагога, адресованное преимущественно к подсознательной сфере школьника с целью формирования у него потребностей или установок активно совершенствовать свои морально-волевые качества.

#### **Примечания:**

1. Азаров Ю.П. и др. Методика воспитательной работы. М.: Просвещение, 1989. 335 с.
2. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми. Минск: Харвест, 2005. 512 с.
3. Андриади И.П. Основы педагогического мастерства. М.: Академия, 1999. 160 с.
4. Урбанович А.А. Психология управления. Минск: Харвест, 2005. 640 с.