



DISPUTED KINDS OF INFLUENCE IN THE PROCESS OF LEARNING AT THE UNIVERSITY

A. N. Avdeeva

Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Materials Science and Mechanical Engineering,
Tashkent State Transport University,
Uzbekistan, Tashkent

СПОРНЫЕ ВИДЫ ВЛИЯНИЯ В ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

Авдеева А. Н.

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры «Материаловедение и машиностроение»,
Ташкентский Государственный Транспортный Университет,
Узбекистан, г. Ташкент

Аннотация

в статье рассмотрены спорные виды влияния преподавателя на студента, в процессе аудиторного обучения, такие как внушение, заражение, просьба, подражание и игнорирование. Рассмотрены как позитивные, так и негативные стороны данных воздействий. Автором сделаны выводы, что современному преподавателю, желающему быть успешным в своей профессии, необходимо обладать свойствами харизматического лидерства, в масштабах своего института, а это не возможно без осознанного умения влияния.

Ключевые слова: влияние, внушение, заражение, подражание, просьба, игнорирование.

На фоне стремительного «поднятия высшего образования Узбекистана на качественно новый уровень»[1], тема оптимального взаимодействия наставника с учениками, является одной из самых важных, ведь от того, какое влияние оказывает преподаватель на студента, зависит эффективность всего обучения.

Учебный процесс, в институте, можно условно разделить на следующие этапы: в первую очередь педагог преподносит учащимся необходимый объём научной информации, на базе которых, на втором этапе, студент, обучаясь

на примерах и задачах, должен усвоить конкретные знания. Третий этап – формирование навыков и умений. Каждый из этих этапов предполагает стимулирование познавательной деятельности, и единственный, бесспорно корректный, вид влияние – это аргументация. Это открытый и прямой вид воздействия, который рассчитан на интеллектуальные возможности человека, но реализация ведения аргументации требует выполнения некоторых условий. Во-первых, инициатор влияния должен чётко осознавать свои цели и уметь правильно их сформулировать. Во-вторых, требуется согласие



на взаимодействие обратной стороны, так как аргументация является диалогом. Говоря иначе, лектор и аудитория должны слушать друг друга, а для этого существует ещё одно необходимое, но не достаточное условие – эмоциональное спокойствие. Педагог, как и студент, должны сохранять вежливость, какими бы не были аргументы и ответы на них. В диалоге важна не столько простота и по возможности краткость, сколько общность языка общения, доступного и понятного обеим сторонам.

В реальной жизни информация без эмоций возможна, только если она в книге, интернете или каком-либо другом неодушевлённом носителе. Педагогам, как и студентам, практически не возможно полностью дистанцироваться от эмоционального фона, и тогда в ход идут спорные виды воздействия. Спорные они потому, что относятся к манипулятивным, и имеют как положительный, так и отрицательный результат. В большинстве случаев, педагог бессознательно переходит на такие виды влияния, но с приобретением опыта, это становится частью его мастерства. Рассмотрим некоторые сомнительные виды влияния в процессе обучения.

Внушение. Сразу оговоримся, что внушение существенно отличается от гипноза, так как в аудитории, при воздействии, все находятся в осознано – бодрствующем состоянии. Пример внушения выглядит так: «Вы обязательно справитесь с этой задачей, это в Ваших силах!» и т.д. Но внушение может носить и деструктивный характер: «Для Вас это слишком трудная задача, Вам будет очень тяжело, и Вы не успеете!» и т.д. Из приведённых примеров чётко видно, что и положительные и отрицательные виды внушения являются манипуляционными. Для использования этого вида воздействия на студентов, педагог должен обладать авторитетом, или личным магнетизмом, уверенностью в себе и чётко поставленной речью. Объектами воздействия, как и в обыденной жизни, становятся наиболее внушаемые студенты.

Заражение, пожалуй, самое честное из всех манипуляций, и пока менее всего объяснимо психологией. Преподаватель – артист, ведущий своё занятие с полной отдачей, передаёт – заражает своим состоянием аудиторию. Передавать это состояние, как и принимать, можно и непринуждённо, и осознано. Но данным видом воздействия может воспользоваться только педагог с высокой энергетикой и артистизмом

В арсенале внушения и заражения есть много психологических средств, одним из которых является прикосновение, но для вузовской практики это, с одной стороны, технически затруднено, особенно в многолюдных

поточных аудиториях, с другой стороны, этически недопустимо. Будем считать и внушение, и заражение дистанционными видами влияния.

Просьба – «вежливое обращение к кому-либо, призывающее сделать что-либо» [3 С. 282]. Воздействие такого вида – ювелирное искусство баланса между мольбой и принуждением. Просьба в традиционной для неё форме: «Вы не могли бы говорить тише?», звучит не солидно, и близка к унижению, тем более что она не обязательно будет выполнена. Конструктивной заменой является просьба в виде утвердительного предложения: «Предлагаю всем снизить громкость голоса, чтобы не мешать друг другу». Если обычная просьба звучит как выполнение одностороннего договора, то в форме предложения она становится взаимной.

По существу просьба – это вежливое требование, которое собирает в себе и внушение и принуждение, что делает этот вид влияния манипулятивным. И преподаватель, и студент, чётко понимают свои роли, и осознают, что педагог вправе требовать, но все мы подчиняемся психологическим законам, в том числе теории реактивного сопротивления Брема. Лишаясь возможности выбора, как вида свободы, мы сопротивляемся влиянию, чтобы восстановить справедливость. Добиваясь поставленной цели, опытный и мудрый педагог превратит любое требование в корректно поставленную просьбу.

Игнорирование, аналогично рассмотренных выше видов воздействия, тоже может иметь как деструктивный, так и конструктивный окрас. Студент, нарушающий дисциплину, или ведущий себя вызывающе, естественно, питает антипатию со стороны педагога. В сам момент поведения, выходящего за рамки этикета, нарушитель получает замечание [4], а вместе с ним и «якорь» на подсознательном уровне в голове педагога на негативное восприятие его личности. При дальнейшем общении, «якорь» срабатывает игнорированием. Лектор может сделать вид, что не заметил приветствие со стороны студента, или поднятой руки для ответа.

И наоборот, игнорирование может быть поддержкой и уважением, со стороны педагога, который заметил, что студент испытывает трудности процесса обучения, например в публичном выступлении. Обычно у начинающих «ораторов» краснеет лицо, дрожат руки, начинается глазной тик или икота, но испытывающий смятение студент не хочет, чтобы это заметили, и тогда в ход идёт «благородное» игнорирование.

Повод к подражанию. Можно предположить, что подражание – вид заражения,



но это не так. При заражении передаётся состояние, а под подражанием будем понимать попытку копирования поведения. Для повода к подражанию, лектору мало обладать энергией и быть артистом, он должен демонстрировать высокий уровень мастерства[5]. Известность педагога, как учёного, а иногда и как бизнесмена тоже может стать поводом для подражания со стороны его учеников. Во все времена, поводом для подражания служили: физическая привлекательность и умение сформировать свой индивидуальный имидж, высокий уровень энергии и уверенность в себе, обладание коммуникационными и ораторскими навыками, интеллект и убеждённость в правильности своих идей. Все эти качества относятся и к педагогу – наставнику.

Современному преподавателю, желающему быть успешным в своей профессии, иметь признание своих студентов, мало полностью владеть научным материалом своего предмета, ему необходимо обладать свойствами харизматического лидерства, в масштабах своего института, а это не возможно без осознанного умения влияния.

Использованные источники:

1. «Концепция развития системы высшего образования Республики Узбекистан до 2030 года» опубликована на сайте УзА. [Электронный ресурс] <https://kun.uz/ru/news/2019/10/09/shavkat-mirziyoyev-utverdil-konsepsiyu-razvitiya-sistemy-vysshego-obrazovaniya-do-2030-goda>
2. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб. : Речь, 2002. – 256 с., илл. ISBN 5-9268-0069-2
3. Зализняк Анна А., Левонтина И.Б., Шмелев А.Д. Константы и переменные русской языковой картины мира. – М.6 Языки славянских культур, 2012. – 696 с. – (Язык. Семиотика. Культура). ISSN 1727-1630 ISBN 8-978-9551-0494-2
4. Авдеева А. Н. Взаимодействие с проблемными студентами в процессе аудиторного обучения // Научные исследования и разработки 2020 года: материалы II международного научно-исследовательского конкурса (22 апреля 2020г., Саратов) Саратов: Изд-во ЦПМ «Академия Бизнеса», 2020. С. 57-60. ISBN 978-5-907199-79-8
5. Авдеева А. Н. Техники конструктивного влияния в процессе интерактивного обучения в вузе // Мировая наука 2020. Проблемы и перспективы: материалы II международной научно-практической конференции (9 апреля 2020г., Москва) Саратов: Изд-во ЦПМ «Академия Бизнеса», 2020. С.31-33. ISBN 978-5-907199-74-3