

Заглавие документа: Значенок В. С. ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ И ПОВЕДЕНЧЕСКИХ УСТАНОВОК ПОСРЕДСТВОМ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА // Оптимизация двуединого процесса «обучение-воспитание» средствами языкового и культурного взаимодействия: в помощь преподавателю и куратору: учебно-метод. пособие . Н. М. Токаревич, О. С. Куницкая, О. И. Уланович и др.; под общ. Ред. Н. М. Токаревич и О. С. Куницкой. – Минск: БГПУ, 2009. – 80 с. С. 54-56.

Авторы: Значенок, Виолетта Сергеевна

Тема: Педагогическая психология

Дата публикации: 2009

Издатель: Белорусский государственный педагогический университет

Аннотация: *В статье поясняется важность владения преподавателем иностранного языка психологических приемов убеждения с целью грамотного формирования поведенческих установок и жизненной позиции студентов, раскрываются приемы убеждения и даются практические рекомендации по их использованию в учебном процессе на занятиях по иностранному языку.*

The importance of a psychological competence of a foreign language teacher as well as his or her knowledge of convincing techniques that help students with developing their behavioral positions and worldview are considered in the article. The author also gives some recommendations how to use these techniques during foreign language classes.

Значенок В. С.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ И ПОВЕДЕНЧЕСКИХ УСТАНОВОК СТУДЕНТОВ ПОСРЕДСТВОМ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Активная социальная позиция и здоровый образ жизни в наше время являются не просто личным делом отдельно взятого студента. От того, насколько здоров студент физически и духовно, зависит его отношение к будущей работе, семье и обществу в целом. Моральными и социальными установками нынешних студентов определяется будущее государства и общества. Государственная система высшего образования предполагает активное воспитание жизненной позиции не только посредством систематических воспитательных мероприятий, но и непосредственно во время учебного процесса. Этому в большей степени способствуют предметы гуманитарного цикла. Однако, к сожалению, уровень психологизации самого преподавателя не является достаточно высоким для того, чтобы задействовать весь арсенал воспитательных средств в полной мере, и усилия,

направляемые на формирование определенной установки студента зачастую не дают ожидаемого эффекта.

Для того, чтобы интегративный учебно-воспитательный процесс был организован грамотно, необходимо обладать определенными знаниями в области социальной психологии, касающимися приемов убеждения. Существует два способа убеждения – прямой и косвенный.

Для **прямого** способа решающее значение имеет не само сообщение как таковое, а те мысли, которые оно вызывает. Если сообщение вызывает созвучные мысли, оно убеждает, а если вызывает противоречие – нет. Сознание анализирует аргументы и формулирует ответы. Предположение, что кто-то намерен убеждать нас, вызывает контраргументы. Этот способ используется заинтересованной аудиторией с высокой потребностью в когнитии. Эффективный коммуникатор, используя прямой способ, заботится не только о собственном имидже и сообщении, но и о вероятной реакции аудитории, включает студентов в процесс активного мышления и ставит их перед необходимостью решать сложные задачи.

Косвенный способ убеждения характерен тем, что аудитория откликается на косвенные признаки (привлекательная внешность коммуникатора и приятная обстановка, компетентность источника). Он используется незаинтересованной аудиторией с невысокой потребностью в когнитии. Здесь очень важен приятный внешний вид коммуникатора, его компетентность и квалификация, умение создать дружелюбную обстановку и проявление интереса к личности студента.

Не менее важное значение имеет и содержание самого сообщения. Так, волнующие нас проблемы побуждают к дискуссии (значимы прямые признаки убеждения), а незначимые темы вызывают скоропалительные суждения (значимы косвенные признаки убеждения).

Исходя из вышесказанного, можно выделить факторы эффективности сообщения.

1. Коммуникатор
2. Содержание сообщения
3. Канал коммуникации
4. Аудитория

Мы неслучайно настолько подробно остановились на теории убеждения, поскольку ее будет полезно знать каждому преподавателю иностранного языка, так как специфика предмета заключается еще и в том, что он предполагает наличие многообразных форм работы, среди которых и такие, как групповое обсуждение, урок-конференция, урок-дискуссия, где идет активный обмен информацией как между преподавателем и студентом, так и самими студентами. И если где-либо высказывание или убеждение случайным образом попадет под вышеприведенную схему, оно может закрепиться в виде установки, к сожалению, не всегда правильной.

С другой стороны, знание технологии убеждения может быть использовано преподавателем в воспитательных целях. Рассмотрим в

качестве примера ее применение в ходе работы над темой «Здоровый образ жизни». Форма работы – урок-дискуссия.

При обучении иностранному языку урок-дискуссия обычно проходит по окончании прохождения определенного тематического вокабуляра, и его целью является окончательное закрепление языкового материала и его использование в речи. Здесь, как ни в каком другом виде работы, можно совместить как учебную, так и воспитательную функции. Все зависит от поставленной темы-проблемы, которую мы рассмотрим это на примере дискуссии «Курение – зло или просто вредная привычка?»

Обычно в возрасте 17-18 лет молодые люди все еще сопротивляются всякого рода воспитательным моментам и нравоучениям. Так как дискуссия проходит на иностранном языке, студенты воспринимают тему лишь как часть учебной программы, и у них нет никакого внутреннего протеста против того, что их сейчас начнут воспитывать. Чтобы нам не просто провести интересную дискуссию, а действительно убедить как можно больше людей в том, что курить опасно, организуя их работу по подготовке к дискуссии, необходимо учесть некоторые психологические моменты.

1. Не предупреждать студентов о том, что планируется дискуссия, а просто попросить их подготовить доклады или аргументы о вреде курения в письменном виде независимо от их собственного убеждения.

2. Узнать, кто из студентов не курит и действительно глубоко убежден в пагубности этой привычки.

3. Доверить этим студентам обработку информации других студентов и выбрать 6-8 наиболее ценных аргументов, добавив свои собственные.

4. На одном из следующих занятий организовать «спонтанную» дискуссию о вреде курения, разделив студентов на группы противников и лояльно относящихся. Само собой разумеется, в группу противников курения войдут те, кто перерабатывал информацию, плюс несколько других по их желанию.

5. Чтобы убедить другого человека в своей правоте, необходимо либо быть для него авторитетом, либо близким по духу и твердо убежденным в своей правоте, подтверждая ее серьезными аргументами. В нашем случае группа противников курения является близкими по духу своим оппонентам (все студенты, однокурсники, друзья...) и аргументы у них более убедительные и подготовленные, поскольку предварительно они анализировали и перерабатывали информацию, а их оппоненты не готовили заранее никаких контраргументов. Таким образом, увеличивается вероятность того, что определенное количество лояльно относящихся к курению реально изменят свою точку зрения. Если такие обнаружались уже к концу дискуссии, можно предложить им на следующем занятии выступить перед аудиторией с небольшим докладом на тему «Что я узнал в ходе дискуссии о вреде курения». Произнесенное на публику, свежее убеждение основательно и окончательно закрепляется.

Используя данный психологический прием, необходимо быть очень осторожным в выборе темы-проблемы (готовя заранее победителя, его точки

зрения должна быть непреложной истиной), во-вторых, необходимо убедиться в том, что аргументы весьма убедительные. В противном случае, не встречая должного сопротивления, наш оппонент (в данном случае молодой человек, не считающий курение опасным) лишь укрепит в своих ложных убеждениях.