

Психологические приемы по повышению качества знания в условиях современной системы образования

Сухомлинский: «Интерес к учению проявляется только тогда, когда есть вдохновение, рождающееся от успеха».

Сегодня меняются цели и задачи, стоящие перед современным образованием, усилия направляются на формирование компетентностей и развития личностно значимых качеств школьников. Но, тем не менее, урок был и остается главной составной частью учебного процесса. Качество подготовки учащихся определяется применением новых педагогических технологий, в том числе ИКТ, но качество знаний обучающихся не перестает оставаться одним из главных составляющих учебного процесса наряду с формированием различных компетентностей, предъявляемые стандартами образования. Знания выступают как средство развития личности.

Известно, что эффективности учебный процесс достигнет, если у детей будет сформирован познавательный интерес к учению. Интерес является одним из постоянных сильнодействующих мотивов человеческой деятельности. Если ученик заинтересован, то происходит его самореализация, тем самым в обучении создается ситуация успеха. В таких условиях у школьников повышается самооценка, наблюдается их личностный рост.

Учитель, который стремится сформировать интерес к предмету, старается увлечь, удивить, заинтриговать, повышает собственную познавательную активность. Заинтересованные дети будут учить предмет, захотят узнавать больше. Увлеченный, целеустремленный ребенок будет успешен и в профессии.

Популярность психологических приемов в образовании можно объяснить тем, что обычно они воздействуют на бессознательную сферу человека. Положительный результат переговоров часто обусловлен преднамеренным использованием во время общения психологических приемов влияния на собеседника. Чем выше психологическая культура учителя, тем эффективнее происходит его учебная коммуникация с учеником.

Психологические приемы, как доказали психологи, реально действуют. Многие люди хотят понимать и даже манипулировать людьми, но это не всем дано. В этом деле главное - чувствовать человека. Немногие умеют влиять на людей, ещё меньше людей этим сознательно пользуются.

Сегодня расскажу о тех приемах, которые Вы, может быть, уже не раз неосознанно испробовали на людях или, возможно, именно с помощью них манипулируют Вами...

Имя человека как волшебный звук. Дейл Карнеги, автор работы "Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей", считает, что использование чьего-то имени во время разговора - невероятно сильный аргумент. Имя человека - самый приятный звук для него. Произнося его имя, в положительном контексте Вы значительно вырастаете в его глазах.

Составляющие психологического механизма этого приема:

а) имя, данное личности, сопровождает ее от первых дней жизни до последних; имя и личность неразделимы;

б) когда к человеку обращаются, не называя его по имени, - это "обезличенное обращение"; имя является символом личности и, обращаясь к человеку по имени, мы вольно или невольно показываем внимание к данной личности;

в) внимание к личности - это и утверждение данной „личности, так как каждый человек претендует на то, что он - личность;

г) получая подтверждение того, что он - личность, у человека возникает чувство удовлетворения;

д) чувство удовлетворения всегда сопровождается положительными эмоциями, которые не обязательно осознаются человеком;

е) человек всегда стремится к тому, что (кто) вызывает у него положительные эмоции;

ж) если некто вызывает у нас положительные эмоции, то он вольно или невольно притягивает к себе, располагает, т.е. формирует аттракцию.

Зеркало отношений или улыбка

Известно, что в выражениях лица, в мимике человека отражаются его душевные переживания, весь его внутренний мир. Наиболее полно и точно описана типология мимической выразительности немецким психоневрологом К. Монхардом. Лицо человека он рассматривает как динамическую систему сигналов, информирующих партнеров по общению о тех психологических отношениях, которые возникают между ними. Мимика лица является отражением чувств и мыслей, элементарным языком общения, дополняющим речь и могущим его заменить. Мимические движения несут психологическую информацию о действительных отношениях людей друг к другу.

Антон Штангль в книге "Язык тела" доказал, что каждое чувство имеет два компонента: цвет настроения и силу побуждения. Сила побуждения всегда проявляется в той или иной форме движения. Каждое движение лица как проявление эмоций человека соответствует связанному с ним эмоциональному моменту психодинамики отношений, которые складываются между субъектами общения. А. Штангль вывел основы закона психологии проявления.

Суть их в следующем:

а) каждое душевное движение теснейшим образом связано с телесным движением;

б) каждое движение лица воплощает присущее выражаемому чувству понуждение;

в) каждое движение лица направлено на понуждение эмоционального отношения;

г) каждое движение лица направляется бессознательно.

Улыбка - это психологический сигнал, выраженный средствами мимики лица, несущий информацию от одного партнера по общению к другому об эмоционально позитивном к нему отношении.

Психологический механизм приема:

- а) искренняя улыбка - это сигнал дружеского отношения;
- б) приятное, улыбающееся лицо сигнализирует: "Я вам друг";
- в) смысл, заложенный в слове "друг" - это защита, поддержка;
- г) улыбка, несущая информацию о дружеском отношении, удовлетворяет человеческую потребность в защищенности;
- д) чувство удовлетворенности вызывает у человека положительные эмоции;
- е) человек всегда стремится к тому, кто (что) вызывает у него положительные эмоции;
- ж) если некто вызывает положительные эмоции, то он вольно или невольно формирует аттракцию.

"Золотые слова".

"Золотое слово" - это комплимент. Compliments - это слова, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств человека. А так как слова в комплименте несут позитивную, подчеркивающую значимость личности, информацию, то использование комплимента в общении будет приемом.

Психологический механизм приема:

- а) воздействие комплиментом - небольшое преувеличение качеств личности;
- б) возникновение эффекта внушения;
- в) следствие внушения - удовлетворение потребности "выглядеть" лучше;
- г) следствие удовлетворения потребности - образование положительных эмоций;
- д) расположенность к источнику комплиментарного воздействия.

Если положительные эмоции вызваны руководителем, то это по общему механизму формирования аттракции обуславливает расположенность подчиненного к нему со всеми благоприятными последствиями.

Умейте слушать – Терпеливый слушатель.

Психологический механизм приема:

- а) признание равенства психологических позиций с человеком, стремящимся к самовыражению в общении;
 - б) концентрация внимания на интересующей его проблеме;
 - в) установление визуального контакта с ним;
 - г) стимулирование его высказываний;
 - д) терпеливое и активное выслушивание его;
 - е) удовлетворение его потребности в самовыражении;
 - ж) образование у него положительных эмоций;
- з) расположенность его к источнику положительных эмоций

Кивок Салливана или Кивок +1. Кивок Салливана - поддержка с гостем зрительного контакта. Когда люди кивают, слушая что-то, то это, как правило, означает, что они согласны с говорящим. И для человека естественно предположить, что когда кто-то кивает при разговоре с ним, то это тоже означает согласие. Это тот же самый эффект мимикрии. Так что кивайте на протяжении всей беседы с человеком - впоследствии это поможет вам убедить собеседника в вашей правоте.

Повторяйте фразы и выражения нужных людей. Этот принцип похож на принцип "хамелеона", когда человек мимикой и жестами повторяет человека, в общении с которым он заинтересован. Слова могут ласкать слух, если они похожи на эхо. Надо произносить то, что человек уже произносил, то, что он слышал внутри своей головы.

Ответ на доброту или эффект Бенджамин Франклина. История гласит, что Бенджамин Франклин однажды хотел завоевать человека, который не любил его. Этот человек искал редкую книгу, которая как раз была у Франклина. Бенджамин узнал об этом и одолжил ему эту редкую книгу, и когда она вернулась к владельцу, Бенджамин просто поблагодарил его. В результате этого они стали лучшими друзьями. Как говорил Франклин: "Тот, кому однажды Вы сделали добро, готов ответить Вам добром значительно большим, чем Ваше ..."

Просите больше, чем хотите получить. Этот прием очень простой и сродни торгу на рынке. Прием работает практически всегда. Вы обязаны завышать свои требования, если Вы нужны человеку. Сначала Вы, скорее всего, получите отказ. Не противьтесь, а дайте время. В 95% случаев, заинтересованный в Вас человек сам снова откликнется и предложит чуть меньше, чем Вы запрашивали, но при этом гарантированно выше, чем Вы закладывали изначально.

Начинайте просить по мелочи. Всё просто, попросите немного вначале, и Вам откроют кредит доверия. По этому принципу люди попадают в зависимость от социальных движений. Например, вначале Вас просят поддержать акцию против вырубki леса, Вы поддерживаете, потом ещё раз и ещё. Мелочь, но Вы уже готовы дать больше. Вы готовы поддержать акцию против вырубki лесов в далекой Танзании или вступить в партию "зеленых" и вносить взносы.

Не исправляйте людей, когда они неправы. Карнеги также писал в своей знаменитой книге, что не стоит тыкать носом в явную ошибку человека, сразу после того, как Вы её нашли. Если хотите поменять точку зрения человека, то подходите к этому аккуратно. Даже если перед Вами неудачник, который винит в своих бедах кого угодно, кроме себя, не стоит кричать в лицо. Согласись с ним в данный момент и постепенно поменяй его точку зрения. По-другому Вы рискуете стать врагом номер 1.

Педагог-психолог Дроздова Н.В.