

повышается на 90% от исходного показателя); средняя: (от 70 до 90 %) и низкая: (до 70%). С.В. Хрущёв использует пять зон интенсивности для группировки подвижных игр: низкая (до 130 уд/мин.); средняя (до 150 уд/мин.); большая (155-175 уд/мин.); высокая (175-185 уд/мин.); максимальная (185—200 уд/мин.).

Профессор В. Г. Яковлев, объединив отдельные группировки игр, предложил свою классификацию коллективных подвижных игр, исходя из принципа взаимоотношений и взаимодействий участников.

Поскольку игра является величайшей школой социального опыта, та познавательная информация, которую учащиеся получают благодаря игровым приёмам и методам, расширяет их кругозор и возбуждает интерес к познанию вообще и к учебной деятельности в частности. Школьники получают сведения об окружающих предметах, явлениях действительности и моделируют эту действительность в игре. Подвижная игра — незаменимое средство пополнения ребенком знаний и представлений об окружающем мире.

Игра не исчерпала ещё своих возможностей и продолжает активно воздействовать на развитие младших школьников. Прежде, чем ребенок сможет извлечь пользу из обучения, ему необходимо развитие самовыражения, внутреннего контроля, координации и способности быть настойчивым, любознательным. Он должен научиться достигать цели и проигрывать. Ему необходимо научиться получать удовольствие от физической и умственной деятельности. Чрезвычайно важно искать новые варианты использования игры в обучении учащихся начальных классов.

Полякова М.В.

ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет» (РГППУ), г. Екатеринбург

## К ВОПРОСУ О ПРИРОДОСООБРАЗНОСТИ МЕТОДА УБЕЖДЕНИЯ

*«Я сделался настоящим мастером только тогда,  
когда научился говорить „иди сюда" с 15—20 оттенками,  
когда научился давать 20 нюансов в постановке лица, фигуры, голоса.  
И тогда я не боялся, что кто-то ко мне не пойдет  
или не почувствует того, что нужно».*

А.С. Макаренко

Метод убеждения – один из классических в педагогике. Считается одним из самых простых. Используется повсеместно и всеми не зависимо от возраста, педагогического опыта и знаний. При этом применение метода убеждения в педагогической практике нельзя назвать простой задачей.

Рекомендации по его применению нередко бывают, формальны и противоречивы, а педагогическая эффективность остается низкой.

Цель работы – описать механизмы метода убеждения, обеспечивающие его эффективность, в аспекте традиций и новаторства в педагогическом процессе.

1. В аспекте «педагогические традиции» убеждение — это логически аргументированное воздействие на рациональную сферу сознания.

Функции убеждения: формирование мировоззрения на основе апелляции к опыту, чувствам, эмоциям, интеллекту.

Целью убеждения является создание, усиление или изменение взглядов, мнений, оценок, установок у объекта воздействия с тем, чтобы последний принял точку зрения убеждающего и следовал ей в своей деятельности и поведении.

Традиционно считается, что эффективность убеждения определяется следующими факторами: наличием необходимой и достаточной информации (факты, цифры, аргументированные суждения); профессиональными пропагандистскими навыками педагога (не исключая его искренней убежденности); наличием практических примеров (личный показ, показ опыта других); возможностью обсуждения проблем в условиях дискуссии.

В педагогической практике выделяют убеждение, словом и делом. Эти разновидности метода убеждения различаются путями, средствами и формами.

Убеждение словом предполагает такие пути, как доказательство, опровержение и разъяснение, его средствами являются логические выводы, цифры и факты, примеры и эпизоды практической деятельности.

Форма – вербальное воздействие. Еще в 1945 на основе точных экспериментальных исследований было доказано, что слово, может вызывать изменение сердечного ритма, повышение артериального давления, сужение или расширение зрачка в условиях полного бодрствования. «...Слово для человека есть такой же реальный условный раздражитель, как и все остальные..., писал И. П. Павлов, – Слово, благодаря всей предшествующей жизни взрослого человека, связано со всеми внешними и внутренними раздражениями, приходящими в большие полушария, все их сигнализирует, все их заменяет и потому может вызвать все те действия, реакции организма, которые обуславливают те раздражения».

Убеждение делом («проповедь действием») предполагает такие пути как убеждение на личном опыте и на опыте других людей, особенно на опыте значимых других; из форм убеждения важны поступки и действия педагога и его подопечных.

При использовании этого метода происходит слияние личного опыта с опытом значимых других.

Средства убеждения: цифры, факты, логические выводы, примеры и эпизоды практической деятельности.

Формы убеждения: поступки, действия субъектов и объектов педагогического процесса; опыт значимых других; текущие события собственной жизни и окружающей действительности.

2. В аспекте новаторства в педагогическом процессе укажем, что в основе метода убеждения лежат механизмы внушения. Рассказывают, что Л.Толстой однажды заметил, что «...учатся и воспитываются люди всегда только через внушение, совершающееся двояко: сознательно и бессознательно».

По мнению В. М. Бехтерева, «Явления внушения, самовнушения, взаимовнушения чрезвычайно широко распространены и преследуют нас, с детских лет до глубокой старости».

Считается, что внушение отличается от убеждения — направленностью на готовность получить распоряжение, а не на способность мыслить. В процессе восприятия внушения доминирует восприятие информации и запоминание. Аргументация здесь часто заменяется констатацией того, что внушается. Естественно, поэтому внушение не нуждается в системе доказательств и осознании смысла сообщаемой информации. Секрет воздействия педагога на сознание его аудитории, связан со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания.

Отметим, что в отечественной школе нейрофизиологов принято считать, что внушение и убеждение «находятся» в качественном родстве, т.к. имеют общую направленность на сознание, на высшую нервную деятельность.

Физиологический механизм убеждения, внушаемости и внушения подробно изучен и описан нейрофизиологами в первой половине XX века.

По И. П. Павлову, внушаемость основана на быстром и легком переходе корковых клеток в тормозное состояние. Отсюда основной механизм внушаемости есть разорванность нормальной, более или менее объединенной работы всей коры головного мозга.

Убеждение, разъяснение, внушение — нацелены на сознание, на высшую нервную деятельность, благодаря чему возникает торможение или возбуждение коры головного мозга. Это достигается через вторую сигнальную систему с помощью словесного внушения.

Чаще всего внушение производится с помощью речи, и тогда говорят о его словесном, вербальном характере. Существует понятие о прямом и косвенном внушении. При прямом словесном внушении мы имеем дело с непосредственным речевым воздействием с помощью словесных формул внушения, в которых содержится смысловое значение и которые произносятся императивно, в форме приказа.

Например, при убеждении и внушении можно использовать знаменитую тройную спираль М. Х. Эриксона. «Тройная спираль» — это три рассказа, соединенные в один (см. схему). Начинается первый рассказ, не заканчивается, начинается второй. Второй не заканчивается, начинается и

заканчивается третий. Затем заканчивается второй, а затем первый. В третий рассказ вставляется нужная информация. Безусловно, третий рассказ выделяется паравербально и (или) невербально. В головном мозге же происходит верификация информации именно третьего рассказа.

Вот пример такой тройной спирали в тексте Домостроя.

№ 23 «Похвала мужьям»

Начало целого рассказа

Начало истории 1

«Если подарит кому-то Бог жену хорошую – дороже это камня многоценного. Такой жены и при пушей выгоде грех лишиться: наладит мужу своему благополучную жизнь.

Начало истории 2

Собрав шерсть и лен, все, что нужно, исполнит руками своими, будет, словно корабль торговый: отовсюду вбирает в себя все богатства. И встанет среди ночи, и даст пищу дому и дело служанкам. От плодов своих рук преумножит богатство. И чад своих поучает, как и служанок, и не гаснет светильник ее всю ночь: руки свои простирает на труд, утверждает персты на веретене. Милость свою обращает на убогого, и плоды трудов подает нищим

История 3 (внушение)

– не беспокоится о дому своем ее муж:

Окончание истории 2

самые разные одежды нарядные приготовит и мужу своему, и себе, и детям, и домочадцам своим

Окончание истории 1

Доброй женой блажен и муж, и число дней его жизни удвоится – добрая жена радует мужа своего и наполнит миром лета его; хорошая жена – благая награда тем, кто боится Бога, ибо жена делает мужа своего добродетельней; во-первых, исполнив божью заповедь, благословлена Богом, а во-вторых, хвалят ее и люди. Благословлен муж такой жены, и года свои проживут они в добром мире. За жену хорошую мужу хвала и честь.»<sup>1</sup>

Окончание целого рассказа.

Тексты Домостроя, как известно, создавались почти пять веков и примерно еще столько же веков выучивались наизусть грамотным и неграмотным населением России и выполняли функции руководства к действию для людей самого разного возраста и социального статуса. Ясно, что эффект убеждения этих текстов создан временем и проверен им же. Нейрофизиологические механизмы метода убеждения в Домострое применены грамотно и с максимальной эффективностью.

При косвенном или опосредованном внушении действуют не прямо, а организуют внушающую ситуацию скрытно, череспредметно. В случае косвенного внушения в коре больших полушарий образуется очаг концентрированного возбуждения, который связывается и с внушаемыми словами и с теми предметами, при наличии которых внушаемое должно

<sup>1</sup> Домострой – М.: Сов. Россия, 1990. – С.137.

будет реализоваться.

В том и другом случае в коре больших полушарий происходят процессы верификации информации, т. е. определение ее достоверности. Особенность внушения кроется в том, что помимо основной информации, определяющей содержание внушения, вводится еще добавочная — верификационная информация, придающая достоверность основной информации. Известно, что из всего объема информации примерно пять шестых передается формой и только одна шестая — содержанием сообщения. Т.е. большая часть сообщения передается несловесным образом — с помощью мимики, жестов, позы, интонаций и т.п. Таким образом, большее влияние на эффективность метода убеждения (и внушения) оказывает форма сообщения, а не его содержание.

Несловесные компоненты оформления убеждения:

- паравербальные (мимика, пантомимика, жестикуляция, положение тела в пространстве, взгляд и т. п.);
- невербальные (интонация, громкость, темп речи, вынятность, смысловые ударения и т. п.);
- фоносемантика (оценка звучания фразы, восприятие звуков на уровне подсознания);
- семантика (смысл сказанной фразы).

Эффект убеждения выше, если правильно применены все четыре компонента. Например: оказалось, чем более уверенным тоном говорит человек, тем большим верифицирующим действием обладает его речь. Нередко верифицирующий эффект оказывает повторность поступления информации. Следовательно, повысить эффективность метода убеждения с успехом можно невербальными способами.

Усилить убеждение можно также с помощью таких феноменов как заражение и подражание.

Заражение — явление, выражающее бессознательную подверженность человека или членов группы эмоциональному воздействию лидера. Заражение осуществляется при непосредственных коммуникациях, через вербальную и невербальную передачу психологического настроения, через накал чувств и страстей.

Подражание — способ усвоения традиций общества, механизм сознательного или бессознательного воспроизведения социально одобряемых стереотипов поведения. Оно направлено на воспроизведение определенных внешних черт и образцов поведения.<sup>2</sup>

Итоговым обобщением феноменов лежащих в основе метода убеждения может стать один из законов теории систем, а именно закон оптимальности. Сформулируем его применительно к обсуждаемой проблеме таким образом: метод убеждения достигнет наибольшей эффективности на практике с

---

<sup>2</sup> Крысько В.Г. Психология и педагогика: Схемы и комментарии. – М.: 2001. с. 338.

учетом некоторых характерных для убеждения нейрофизиологических механизмов возникновения и развития внушения, заражения и подражания.

Подведем итоги. Метод убеждения является отличным примером сочетания традиций и новаторства в педагогическом процессе. Знание нейрофизиологических путей возникновения убеждения, таких как: внушение, заражение и подражание – и грамотное применение их в педагогической практике способствует эффективности метода убеждения. Метод хорошо применяется в бесконечном разнообразии педагогических ситуаций и не дает серьезных побочных эффектов.

### *Цитируемая литература*

1. Александров А.А. Психогенетика: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2007. – 192с.
2. Бехтерев В.М. Проблемы развития и воспитания человека. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997. – 416с.
3. Домострой – М.: Сов. Россия, 1990. – С.137.
4. Костандов Э.А. Психофизиология сознания и бессознательного. – СПб.: Питер, 2004. – 167с.
5. Крысько В.Г. Психология и педагогика: Схемы и комментарии. – М.: 2001. с. 338.
6. Педагогический энциклопедический словарь/ гл. ред. Б.М. Бим-Бад – М.: Большая Российская энциклопедия, 2002. – 528с.
7. Солсо Р.Л. Когнитивная психология. – Пер. с англ. – М.: Тривола, 1996. – 600с.
8. Хегенхан Б. Олсон М. Теории научения. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 474с.

Рябова Л.Н., Коростелев В.А.

ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет» (РГППУ), г. Екатеринбург

## ПРОБЛЕМЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ВУЗЕ

В современных условиях высшая профессиональная школа выступает как один из основных факторов развития общества и государства. Возрастание роли высшего образования во всех областях человеческой сферы деятельности требует от педагога на высоком профессиональном уровне самостоятельно, творчески и ответственно решать проблемы образования. Сегодня необходима личность с максимальным развитием всех человеческих сил: физических, эмоциональных, психических, интеллектуальных и др. И именно интегративные, духовно-физические возможности физической культуры, освоение преподавателем ее потенциала