

УДК 159.923

ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЯК НАУКОВА ОСНОВА ОПТИМАЛЬНОГО ВИБОРУ МЕТОДІВ ВИХОВАННЯ

В.І.Шахов, В.В.Шахов

Анотація: у статті обґрунтовується необхідність опори на психологічні механізми розвитку особистості як основи оптимального вибору методів виховання.

Ключові слова: психологічні механізми: ідентифікація, емоційне обумовлювання, наслідування, мотиваційне опосередкування, конформність, вживання в соціальну роль, підтримання внутрішньої узгодженості поглядів, самоспостереження.

Аннотация: в статье обосновывается необходимость учета психологических механизмов развития личности как надежного основания для выбора оптимальных методов воспитания.

Ключевые слова: психологические механизмы: идентификация, эмоциональное обуславливание, имитация, мотивационное опосредствование, конформизм, вхождение в социальную роль, поддержание внутренней согласованности взглядов, самовосприятие.

Annotation: in the article the necessity of support is grounded on the psychological mechanisms of development of personality as bases of optimum choice of methods of education.

Keywords: psychological mechanisms: authentication, emotional stipulating, inheritance, conformism, included in a social role, maintenance of internal coordination of looks, introspection.

Професійна діяльність сучасного педагога рясніє нескінченим ланцюгом найскладніших виховних ситуацій, в яких недосвідченому педагогові іноді важко знайти таке рішення, яке унеможливило б виникнення конфлікту чи іншого негативного явища, які часто супроводжують протікання таких ситуацій. Більшість педагогів на практиці знаходять такі варіанти, як правило, покладаючись винятково на власний досвід або ж інтуїцію. Проте такий шлях не завжди гарантує успіх і є вкрай ризикованим щодо його наслідків. Для того, щоб убезпечити себе від необдуманих і ризикованих кроків, ми пропонуємо вдатися до аналізу науково обґрунтованих підходів щодо вибору оптимальних методів виховання. Один із таких підходів ґрунтується на знанні психологічних механізмів виховання.

У своїй статті ми ставимо **за мету** розглянути важливу як з теоретичної, так і практичної точок зору, проблему оптимального вибору методів виховання на основі психологічних механізмів.

Ми глибоко переконані, як і К.Д.Ушинський, що педагогіка має базуватися на знанні і свідомому застосуванні психологічних механізмів розвитку особистості. Під цим поняттям ми розуміємо сукупність проміжних станів і процесів, на основі яких виникають і формуються структурні компоненти особистості (мотиви, потреби, переконання, ціннісні орієнтації тощо). Механізми виховання – це шляхи розвитку мотиваційно-ціннісної сфери особистості в процесі засвоєння нею соціального досвіду [2, с. 284]

Необхідно наголосити, що психологічні механізми, як і закономірності розвитку, існують об'єктивно, тобто вони завжди діють, незалежно від того, усвідомлюємо ми їх чи ні. Підтвердженням цього є такий приклад, описаний Дж.Кінчером у «Книзі про тебе і про твоїх знайомих»

«Жила-була звичайна дівчинка-школярка. Троє її однокласників завдавали їй чимало клопоту. Вони отримували величезне задоволення від того, що ховали її шкільні підручники. І що тільки вона не пробувала: вмовляти, не звертати увагу, проте хлопці продовжували "гру в схованку". Нарешті їй в голову прийшла ідея. Вона сказала хлопцям, що те, що вони ховають її книжки, їй починає подобатись, оскільки є причина не виконувати домашні завдання.

"Але, — поскаржилася вона, — мені все одно доводиться виконувати вправи з каліграфії. От як би ви ще й зошити мої ховали! Я б вам тоді щодня платила по чверті долара".

Хлопці подумали, що це цікаво і навіть вигідно. Щодня вони із захопленням ховали не тільки книжки, але й зошити, а вона за це платила їх по чверті долара. Так тривало три дні. На четвертий день дівчинка сказала, що зможе давати їм лише по 15 центів, тому що їй скоротили кишенькові витрати. На сьомий день вона сказала, що зможе давати лише по 5 центів щодня.

Хлопці подивилися на неї з подивом і сказали: "Ні, так не буде! І не думай навіть. Якщо ти вважаєш, що ми будемо старатися заради тебе за 5 центів, ти просто з глузду з'їхала!" І вони припинили ховати і книжки, і зошити дівчинки. Таким чином проблема була розв'язана» [4].

Цей приклад проілюстрував ту силу, яка прихована в психологічних механізмах. Її може використати будь-хто, випадково увімкнувши певний механізм у процесі взаємодії з іншою людиною. Педагогові ж в силу своїх професійних обов'язків необхідно знати природу психологічних механізмів і використовувати їх у потрібний час, свідомо керуючи виховним процесом.

Аналіз психологічної літератури дає підстави виокремити такі психологічні механізми розвитку мотиваційно-ціннісної сфери особистості: ідентифікація, емоційне обумовлювання, наслідування, мотиваційне опосередкування, конформність, вживання в соціальну роль, підтримання внутрішньої узгодженості поглядів, самоспостереження.

Методи виховання ґрунтуються на цілеспрямованому використанні педагогом психологічних механізмів розвитку мотиваційно-ціннісної сфери особистості. В основі будь-якого виховного методу лежить один або декілька психологічних механізмів розвитку потреб, ціннісних орієнтацій, установок, звичок, якостей характеру особистості. Так, метод прикладу ґрунтується на механізмах ідентифікації і наслідування, в основі методу переконування лежить механізм мотиваційного опосередкування, в основі методу доручення – механізм вживання в соціальну роль, методам покарання і заохочення відповідає механізм емоційного обумовлювання тощо.

Отже, з'ясуємо більш детально природу окремих психологічних механізмів та способи їх активізації через методи виховання.

Ідентифікація – емоційно зумовлений процес ототожнення себе з іншою людиною, внаслідок чого засвоюються моральні норми, цінності, установки і способи поведінки цієї людини. З.Фрейд вважав, що ідентифікація – це “уподібнення одного Я іншому Я, внаслідок чого перше Я у певних відношеннях поводить себе як друге, наслідує його, приймає його до певної міри в себе”. Першим об'єктом ідентифікації для дітей, як правило, є батьки. Діти наслідують їх в усьому: у манерах, мові, інтонації, одязі і т.д. Одночасно вони засвоюють і внутрішні риси батьків – їхні смаки, переконання й цінності. Внаслідок ідентифікації відбувається прийняття індивідом цінностей та переконань оточуючих людей, включення їх у власний внутрішній світ.

Характерна риса процесу ідентифікації полягає в тому, що він відбувається, особливо спочатку, мимовільно, незалежно від цілеспрямованих зусиль вихователя, а також без усвідомлених намагань з боку дітей. Це висуває виняткові вимоги до особистості й поведінки педагога. А.С. Макаренко писав з цього приводу: «Не думайте, що виховуєте дитину тоді, коли з нею розмовляєте, чи повчаєте її, чи наказуєте їй... Як ви вдягастесь, як ви розмовляєте з іншими людьми і про інших людей, як ви радієте чи засмучуєтеся, як ви поведетеся з друзями і з ворогами, як ви смієтеся, читаєте газету – все це має для дитини велике значення» [3]. Цей механізм лежить в основі методів навіювання та педагогічно доцільної самопрезентації, які в книзі «Педагогіка» [2] віднесені до групи методів виховання через вплив на підсвідомість вихованця.

Наслідування або імітація – засвоєння індивідом способів поведінки на підставі спостереження за оточуючими. Це цілеспрямоване відтворення манер, вчинків і звичок інших людей. На відміну від ідентифікації, наслідування передбачає наявність у індивіда свідомого прагнення, наміру засвоїти способи поведінки, манери, звички. Крім того, воно може здійснюватися за відсутності безпосереднього контакту із еталоном, зразком чи моделлю (кіногерой, фотомодель, видатний спортсмен) і полягає в імітації здебільшого зовнішніх, доступних спостереженню способів поведінки, а не переконань і ціннісних орієнтацій. Цей механізм лежить в основі методів впливу через свідомість: зокрема, методу прикладу. Вдаючись до даного методу, педагог повинен обов'язково подбати про те, щоб об'єктом наслідування для його вихованців була б людина, яка з одного боку володіє суспільно ціннісними якостями, а з іншого – була б кумиром для самих учнів.

Наступний механізм – **емоційне обумовлювання** полягає у формуванні позитивного ставлення до об'єктів та способів поведінки, які супроводжуються позитивними емоціями, і негативного до тих, які супроводжуються негативними емоціями. Практикою та численними психологічними дослідженнями доведено, якщо та чи інша поведінка з певних причин регулярно викликає позитивні емоції, вона стає бажаною для індивіда, внаслідок чого формується відповідний мотив. Цей механізм застосування «багата та пряника» лежить в основі методів оцінювання та корекції поведінки вихованців – заохочення

і покарання. Прикладне застосування цього механізму у вихованні демонструють ті вихователі, зокрема батьки, які обіцяють своїм вихованцям за певну послугу (вивчити уроки, поприбирати в кімнаті) якийсь бажаний для дитини подарунок, наприклад, велосипед, мобільний телефон чи комп'ютер.

Конформність – це зміна індивідом власної поведінки або поглядів внаслідок реального чи уявного тиску групи. Таким чином особистість пристосовує свою позицію до позиції більшості, яка спочатку нею не приймалась.

Конформність залежить від ряду факторів: характеристик індивіда (стать, вік, інтелект, тривожність); характеристик групи, яка здійснює вплив (розмір, ступінь однотайності, послідовність у відстоюванні норм); особливостей взаємозв'язку індивіда з групою (статус в групі, ступінь відданості їй).

Розрізняють зовнішню і внутрішню конформність.

Зовнішня (публічна) конформність – демонстративна поступливість індивіда тиску групи з метою заслужити схвалення або уникнути покарання.

Внутрішня (особистісна) конформність – дійсна зміна установок внаслідок прийняття позиції оточуючих як більш обґрунтованої і доцільної, ніж власна.

Конформність забезпечує уніфікацію поведінки й настанов людей, дотримання загальноприйнятих норм. Даний механізм лежить в основі методів дискусії, привчання, вимоги.

Вживання в соціальну роль – засвоєння особистістю норм і способів поведінки, дотримання яких вимагає прийнята нею соціальна роль.

Набір соціальних позицій і ролей дуже широкий і різноманітний: роль дошкільника, першокласника, підлітка, юнака, члена дворової компанії, сина, дочки, вчителя, батька, матері, чоловіка, жінки і т.д. У міру вікового розвитку кількість ролей зростає. Кожна нова роль вимагає від особистості пристосування до соціальних установок, очікувань і цінностей найближчих соціальних груп. Таким чином зміна соціальних ролей зумовлює зміни в поглядах і цінностях особистості. Це пояснюється тим, що, по-перше, кожна роль має певний престиж, привабливість, розширює можливості для самоствердження. Тому люди самі прагнуть посісти вищий соціальний статус і виконувати відповідну роль. Дошкільник, наприклад, мріє стати школярем, підліток – дорослим. По-друге, особистість намагається якнайкраще відповідати новій ролі, прагнучи заслужити схвалення оточуючих або уникнути осуду.

Дію механізму засвоєння соціальної ролі ілюструє відомий приклад, описаний А.С.Макаренком у «Педагогічній поемі» [3]. Одного Антон Семенович доручив своєму вихованцю (у недавньому минулому злодію) привезти в колонію велику суму грошей. Макаренко, звичайно, розумів ризикованість цього кроку: залишений наодинці юнак міг у будь-який момент утекти разом із грошима. Проте він пішов на цей ризик. Доручена місія глибоко потрясла підлітка. Він раптом відчув себе іншою людиною, якій можна довіряти. С.Карабанов (так звали того хлопця) не тільки з честю впорався із завданням, але незабаром став одним із найближчих помічників Макаренка, а з часом - взагалі фактично повторив професійний шлях свого улюбленого вихователя.

Механізм підтримання внутрішньої узгодженості поглядів. Люди завжди намагаються зберегти певну гармонію в системі своїх переконань. Коли особистість усвідомлює їх суперечливість або невідповідність між поглядами і поведінкою, виникає когнітивний дисонанс – неприємне напруження, дискомфорт, якого вона намагається позбутися. Таке трапляється, наприклад, коли ми усвідомлюємо, що діяли без достатніх на те підстав всупереч своїм переконанням, наприклад куримо, надмірно вживаємо солодощі, знаючи, що це шкодить нашому здоров'ю.

Ми схильні вважати, що наша поведінка впливає з наших установок і переконань. Однак соціальні психологи експериментально довели, що можлива зворотна залежність: наші установки, погляди можуть бути наслідком нашої поведінки. Люди, як правило, відстоюють те, в що вірять, однак вони також вірять у те, що відстоюють. Установки і вчинки породжують одне одного, як курка і яйце. Механізм підтримання внутрішньої узгодженості поглядів пояснює, яким чином поведінка індивіда може змінювати його установки. Когнітивний дисонанс виникає, коли вчинки індивіда розходяться з його Я-концепцією (самосвідомістю). Якщо особистість вдалася до поведінки, яка суперечить її поглядам, без відчутного зовнішнього тиску, то єдиною можливістю зняти дисонанс залишається зміна власних переконань, уявлень про себе, приведення їх у відповідність до фактичної поведінки.

Найкраще активізують даний механізм такі методи, як доручення, рольова гра.

Як приклад, впливу рольової гри на формування негативних настанов щодо такої шкідливої звички як тютюнопаління можна навести результати проведеного Янісом і Манном в 1965 р. соціально-психологічного дослідження. Для цього дослідження були відібрані студентки коледжу, кожна з яких викурявала щонайменше 15 цигарок щодня; випадковим чином їх розділили на дві групи: групу

розігрування ролей і контрольну (Janis and Mann, 1965). Кожну із студентку із першої групи попросили зіграти роль пацієнтки: вона лікується «від сильного кашлю, який ніяк не проходить» і прийшла до лікаря уже втретє, щоб дізнатися про результати рентгену легень та аналізів. Під час цього візиту вона дізнається, що в неї знайдено рак легень і необхідна термінова операція. Звичайно ж, вона має негайно кинути палити [за [1]].

Потім були розіграні декілька мініп'єс, в яких експериментатор виконував роль лікаря, а випробовувана виступала в ролі жінки, які дізнавалася, що вона може померти через те, що багато курить. Результати такої рольової гри засвідчили твердий намір у їх учасниць кинути курити. Більше того, проведене через два тижні телефонне опитування, показало, що в середньому студентки викурювали протягом дня на 10,5 цигарок менше, аніж раніше.

Отже, для того щоб змінити ту або іншу неадекватну установку індивіда, слід спонукати його до дій, які суперечать їй, використовуючи для цього найменш достатні стимули.

Мотиваційне опосередкування – формування нових мотивів шляхом зв'язування у свідомості людини явищ, до яких виробляється емоційне ставлення, з іншими явищами, які вже мають для неї цінність. Сутність цього механізму можна проілюструвати в такий спосіб: уявіть собі, що предмет освітлюється з якогось джерела і світиться відбитим світлом; але цей предмет має одну властивість: у міру нагромадження світла він сам починає світитися. Предмет – це нормативні дії, освітлені мотивом спілкування. Але, щоб вони засвітилися самі, потрібно, щоб на них потрапляло світло позитивних емоцій. Якщо спілкування з дорослим завдає прикрощів, то даний механізм не діє, нові мотиви в дитини не виникають. Найкраще даний механізм активізується за допомогою методу переконування. При його застосуванні вихователь має подбати про те, аби використовувані ним аргументи були б важливими і переконливими з точки зору самого вихованця, а не вихователя. Інакше не вдасться уникнути дуже поширеної ситуації емоційної «глухоти» з боку вихованців, для яких важливі, з точки зору вихователя, аргументи є просто пустим звуком.

Висновки: Таким чином, у вихованні далеко не завжди слід починати із пояснення дітям важливості, необхідності тих чи інших поглядів і способів поведінки. В деяких випадках (особливо в молодшому віці) більш доцільно безпосередньо спонукати дітей до певної поведінки, у процесі якої завдяки дії механізмів вживання в соціальну роль, когнітивного дисонансу чи самоспостереження формуються бажані якості. Але при цьому не слід вдаватися до примусу і обіцяти винагороди.

Отже, врахування психологічних механізмів розвитку особистості є запорукою успішного вибору того чи іншого методу виховання і як наслідок - досягнення очікуваного результату у такій нелегкій, але важливій для суспільства справі як виховання підростаючих поколінь.

Література

1. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Зимбардо Ф., Ляйпе М. – СПб. : Питер, 2001. – 344 с.
2. Педагогіка: Навчальний посібник / В.М.Галузяк, М.І.Сметанський, В.І.Шахов.– Вінниця: РВВ ВАТ “Вінницька обласна друкарня”, 2003.– 200 с.
3. Макаренко А.С. Соч.в 7-ми т-х. Т. 5.– М., 1958. – С. 109 -133.
4. Кинчер Дж. Книга о тебе и о твоих знакомых. – М., 1997. – 188 с.
5. Ушинский К.Д. Человек как предмет воспитания. Опыт педагогической антропологии // Собр. соч. – М.: Л., 1950. Т. 1. – 544 с.