

Випуск 3 (111)

УДК 37.017??????
ББК 74.200.51?????????????????????
К??

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Практичні поради щодо адаптації до професійної діяльності	13
1.1. Я-концепція — ефективний інструмент формування особистості	13
1.2. Практичні прийоми щодо формування нових якостей (нової Я-концепції).....	30
1.3. Мінітренінг для педагогів: формуємо упевненість.....	49
Розділ 2. Практичні поради щодо проведення різних видів занять	64
2.1. Модель діяльності лектора	66
Модель діяльності вчителя, який проводить практичне заняття	69
2.3. Модель діяльності вчителя, який проводить лабораторне заняття	71
2.4. Модель діяльності вчителя, який проводить консультацію	73
2.5. Модель діяльності вчителя, який приймає іспит (залік).....	75
2.6. Модель планування діяльності вчителя і учнів ..	78
2.7. Модель діяльності вчителя під час розв'язання педагогічної задачі	80
2.8. Особливості навчання різних типів учнів	80
Розділ 3. Практичні поради щодо формування в учнів мотивації до навчання	87
3.1. Вплив ставлення учнів до навчання на їх мотиваційну сферу	88
3.2. Мотиваційно-організаційний етап уроку	90
3.3. Шляхи формування мотивації на уроці.....	91
3.4. Практичні поради учителю щодо формування мотивації учнів	96

Калошин В. Ф., Гоменюк Д. В.

К?? Практичні поради молодому вчителеві / В. Ф. Калошин, Д. В. Гоменюк — Х. : Вид. група «Основа», 2012. — 128 с. — (Бібліотека журналу «Управління школою»; Вип. 03 (111)).

ISBN 978-617-00-1212-8??????

У посібнику розглянуту практичні поради молодому вчителю стосовно проведення різних видів занять на підставі інноваційного підходу; організації самостійної роботи учнів; побудови занять на засадах діалогічної взаємодії; формування в учнів мотивації до навчання та мотиваційного тренінгу для учителів; застосування методу активного соціологічного тестованого аналізу та контролю роботи вчителя щодо самооцінки й саморозвитку; подолання учителем перешкод на шляху до самовдосконалення.

Для педагогів, керівників навчальних закладів.

????????????УДК 37.017
????????ББК 74.200.51

© Калошин В. Ф.,
Гоменюк Д. В., 2012
© ТОВ «Видавнича група “Основа”», 2012

ISBN 978-617-00-1212-8?????

Розділ 4. Практичні поради щодо побудови занять на засадах діалогічної взаємодії	98
4.1. Сутність діалогу	98
4.2. Умови для реалізації навчання діалогу	99
4.3. Зворотний зв'язок	101
4.4. Практичні рекомендації учителю щодо організації діалогу в навчальному процесі	111
Розділ 5. Практичні поради щодо організації самостійної роботи учнів	116
5.1. Сутність самостійної роботи	116
5.2. Практичні поради учителю щодо реалізації самостійної роботи учнів у навчальному процесі	118
5.3. Практичні рекомендації учню щодо організації самостійної роботи	120

Вступ

Учитель має бути не лише предметником, але й вихователем, любити свою професію, бути освіченою людиною, знати психологію та педагогіку, володіти педагогічною майстерністю.

К. Ушинський

Звернемося до аналізування труднощів професії педагога. Останні виникають як у молодих учителів, так і у досвідчених. Аналізуючи роботу молодого вчителя (він тільки починає адаптуватися до нових умов діяльності), можна виділити кілька таких особливостей: ставить грандіозні цілі, висуває незмінні вимоги; піддатливий; високо відповідальний, прагне все виконувати добре; недостатньо реальне ставлення до себе, колег і учнів. Контрастність — одна із головних рис діяльності молодого вчителя. Перед ним постійно постає питання: чи зможу я?

Унаслідок невідповідності між бажаним і дійсним у молодих учителів частіше виникають психологічне напруження і складно керовані емоційні стани. Але у них є й позитивні боки: зокрема, спілкування із учнями має більш партнерський характер, воно більш щире, вчитель уважно ставиться до проблем учнів. У той же час якщо його погляди не збігаються із поглядами учнів, молодий учитель менше схильний до компромісів, ніж досвідчений.

Згідно з опитуваннями лише 7 % молодих учителів уважають, що без будь-яких проблем уключилися до діяльності. Причиною цього є кардинальна зміна ролі зі слухача на учителя: 45 % молодих учителів скаржаться, що їм не вдаються контакти із учнями. У молодих фахівців яскраво виражено потребу підтримки та схвалення, обумовлену невпевненістю у своїх силах. Їх особливо пригнічують ситуації, коли, як їм здається, вони можуть показати власну професійну неспроможність.

Це виявляється у тому, що в разі конфлікту вони прагнуть придушити його розвиток у будь-який, часто навіть неконструктивний, спосіб.

Щоденна робота педагога є досить великим навантаженням на психіку, тому що увесь час перед ним постають нові та складні завдання, без часу на обмірковування або розрахунку найбільш удалого вирішення. Мабуть, тому майже третина учителів вважають навчання стресовим заняттям, яке призводить до апатії, депресії, пессимізму, хвороб, «професійного вигорання учителя». Як наслідок цього близько 80 % учителів перебувають у досить напруженому стані. Цьому також, звичайно, сприяє у цілому негативне ставлення учнів до школи:

- 15 % випускників ставляться до школи негативно;
- 44 % — байдуже;
- 6 % — ненавидять школу;
- 31 % — позитивно характеризують школу;
- 4 % — ставляться до неї з любов'ю.

Саме тому в кожного учителя виникають ситуації, зустріч із якими або їх очікування призводить до сильного емоційного напруження, якого педагог усіляко прагне уникнути.

Аналізуючи результати опитування учителів гуманітарних спеціальностей, Н. А. Сохань склала список основних їхніх страхов і труднощів: байдужості з боку учнів; заперечення, сказаного учнем; що всі учні займатимуться своїми справами; великої аудиторії; спрямованої уваги великої кількості учнів; виявиться смішним; критики з боку адміністрації; невміння установити оптимальну дистанцію із учнями; здаватися фамільярним; розчарувати учнів, якщо вони добре ставляться до вчителя; дати недостатньо правильну інформацію; тиші й уважного ставлення до себе; нерозуміння з боку учнів; відповідальності; нелюбові як до педагога.

У цілому, якщо узагальнити, то можна подати таку **класифікацію страхов і труднощів учителів**.

1. Поведінка учнів: страх байдужості, страх провокаційних дій, питань, активне негативне ставлення, страх аудиторії (великої кількості учнів, їх складу, незручного розташування тощо).
2. Дії адміністрації: страх оцінки, страх осуду (покарання).
3. Складнощі у спілкуванні:
 - 3.1. складнощі у сприйнятті та розумінні людини людиною: страх нерозуміння, страх відсутності емоційного контакту, страх здатися смішним;

3.2. слабке володіння технікою налагодження комунікативних відносин: страх утрати інтересу в спілкуванні, страх невдачі.

4. Особистісні особливості:

- 4.1. комплекс неповноцінності: невпевненість у своїй компетентності, нездатність адекватно реагувати на нестандартні ситуації, низька оцінка своєї зовнішньої привабливості, низька оцінка свого загальнокультурного інтелектуального розвитку;
- 4.2. завищена самооцінка, страх повторення негативного досвіду.

Страхи та побоювання — ірраціональні стани, хоча вони мають під собою логічну основу. Особливе місце вони займають на першому етапі діяльності вчителя. У цьому контексті є цікавими дані опитувань про ознаки, за якими в учнів складається перше враження про педагога, яке для нього дуже важливе і яке його постійно бентежить.

- 1) Зовнішні дані (манера триматися, як увійшов до аудиторії, чи відрекомендувався учням, виразність особистості, жестикуляція). 37,2 % опитаних назвали цю ознаку.
- 2) Особливості першого заняття (мовлення, емоційність, уміння викладати матеріал, одразу переходити до справи) — 34 % опитаних.
- 3) Ставлення до учнів (вимогливість, уміння стежити за поведінкою учнів, контакт із ними, увага до них) — 17 % опитаних.
- 4) Ступінь ерудиції, інтелекту. 8,5 % опитаних назвали цю ознаку.

Наведені вище чинники негативно впливають на психологічний стан учителя, що суттєво впливає на його професійну діяльність, здоров'я, самореалізацію.

Саме через це у вчителя періодично виникає стан напруженості, пов'язаний із необхідністю внутрішнього налаштування на необхідну поведінку, мобілізації всіх сил на активні та доцільні дії.

Психологічні дослідження засвідчили, що *стан готовності до педагогічної діяльності містить декілька компонентів*:

- інтелектуальний — розуміння завдань, обов'язків, знання засобів досягнення мети, прогноз діяльності;

- емоційний — упевненість в успіху, наснага, почуття відповідальності;
- мотиваційний — зацікавлення, прагнення домогтися успіху, потреба успішно виконати поставлене завдання;
- вольовий — мобілізація сил, зосередженість на завданні, уникання перешкод, подолання сумнівів.

У цілому, існує багато видів діяльності, в яких від учасників потрібен стан підвищеної готовності: спортивна та військова діяльність, робота актора, бізнесмена тощо. Але у роботі вчителя формування готовності ускладнюється ще й тим, що різні її компоненти можуть мати протилежні спрямованості. Приміром, інтелектуальність — це і компонент готовності, як розуміння завдань та обов'язків, і як складова самої діяльності — знання свого предмета і розуміння його проблем. Емоційність — налаштування на певний момент часу, і емоційність як комунікативна культура вчителя. Між цими двома компонентами готовності можуть виникати дисгармонійні відносини.

Наприклад, підвищений емоційний настрій, наснага, контакт із аудиторією призводять до того, що учні виходять після занять у чудовому настрої, але із зовсім порожньою головою. Розповідь була дуже цікавою, але про що?.. Або інакший результат — дуже цікаво, але настільки сухо, що через 15 хвилин учні засинають. Або ж ще можливий такий розвиток подій: учитель поводиться прихильно доти, поки аудиторія поводиться як заплановано; але як тільки у ставленні аудиторії до вчителя виникають якісь непередбачені зміни, це одразу ж викликає злив діяльності.

Учителю доводиться кілька разів протягом дня формувати у собі стан готовності, гармонізуючи усі його компоненти.

Крім того, на його психічний стан негативно впливає і ситуація у світі. Дійсно, ХХІ століття охарактеризоване як століття тривоги, депресії, саме тому психіатри настійно вимагають виділення нових асигнувань на дослідження депресії, попереджаючи: «депресія — рак ХХІ століття». Ця вимога прозвучала на всесвітньому форумі у Давосі.

За останні 50 років кількість неврозів збільшилася у 25 разів. 85 % хвороб — психосоматичні (від нервів). Близько 80 % населення — пессімісти. Більшість ліків, що зараз розробляються,—

психотропні. Професійної психотерапевтичної допомоги потребує більше 75 % населення.

У цілому, для сучасної людини характерна невротична поведінка, неадекватне, надмірне реагування на життєві події та вчинки, негативні думки ѹ емоції, які так само негативно впливають на усі сфери життєдіяльності людини. Наша психіка виникла і формувалася задля реалізації простих біологічних завдань — виживання індивіда, групи, виду. Нам же доводиться освоюватися у світі вже не природному, а соціальному, закони якого подібні до природних з точністю до навпаки.

І ось до такого світу наш мозок не зміг адаптуватися і тому часто наша поведінка, притаманна майже всім людям, а особливо педагогам, найчастіше буває неадекватною ситуації.

На підтвердження наведеному вище розглянемо невелику замальовку із життя сучасної середньої школи, яку зробила учитель із достатнім досвідом роботи.

Шкільний учитель у своїй діяльності стикається із колективом дітей-учнів, іхніх батьків та колективом учителів.

Найкраще, що є в школі,— це діти, особливо маленькі. Доводилося досить багато з ними працювати. Траплялося, стомлювалася, але ніколи не було, щоб діти вибивали із колій, спустошували.

Учительський колектив в основному жіночий. Бувають пересуди, плітки.

Одного разу директор школи сказала, що батьки моого класу скаржаться, що я забагато задаю, особливо з дитячого фольклору. Я запитала: «Чому з них ніхто не підійшов ні до мене, ні до зачуча з початкових класів?». Щоб з'ясувати це непорозуміння, я вирішила зібрати батьківські збори. Директора школи теж попросила прийти. Вона спочатку погодилася. Через 10 хвилин вона сказала, що у неї цей день — методичний. Я сказала, що перенесу збори. Тоді вона почервоніла як рак і, ледве не плачуши, сказала, що я її хочу приперти до стінки. Я вирішила не загострювати відносини. Це її було уроком. (Пізніше я з'ясувала, що вона зберігала довгі роки на мене образу за те, що я на самому початку своєї роботи не змогла збрехати, коли треба було сказати, що вона не тягала за вухо одного учня.) Так я захистилася, нападаючи.

Але гірше за все — це батьки, які постійно звертаються із претензіями. Мало хто з них займається вихованням своїх

дітей, а винних шукають у школі. Я намагалася завжди бути якнайдалі від них.

Ось приклади.

Учень став одержувати двійки: не робив домашніх завдань. Мама прийшла до школи і одразу почала з претензій: ніби що я ставлю йому «2» і «3» через те, що вона не відвідувала мене у лікарні, коли мені робили операцію. Я відповіла, що, очевидно, вона сама поводилася би так, а мені навіть на думку таке не спало. Потрібно дитину контролювати і, якщо треба, допомагати.

Дівчинка постійно спізнювалася на перший урок. Кілька разів викликали тата. Одного разу він раптом перешов на «ти» і сказав, що зустріне після школи, і мені буде дуже погано. Я була цілком спокійною і сказала, що погроз його не боюся.

Інший тато тероризував батьківський комітет через фінансові витрати. Мене ця ситуація теж виснажувала. Як тільки вольовим зусиллям, самонавіюванням я досягла спокою у цьому питанні,— ситуація покращилася.

Однак одна моя знайома учитель все-таки зуміла залучити на свій бік батька учня, довівши йому, що за такого ставлення до навчання син ніколи не зможе прийняти управління батьківською фірмою. На слова батька, що зараз можна керувати і без освіти, вона сказала йому, що все-таки без освіти син зможе у кращому разі працювати в нього ж охоронцем. Її зненацька підтримала мати, і сина вдалося приструнити.

Як бачимо, учителеві доводиться переживати досить велиki психолоgiчni навантаження. До того ж вони ускладнюються матеріальним становищем учителів. Незначне підвищення зарплати відстає від темпів інфляції, зростання цін і загального падіння рівня життя. Злиденна людина, за винятком таких екзотичних варіантів, як ритуальна убогість юродивого або дервиша, не може бути ні щасливою, ні гармонічною, ні захищеною. Однак у цьому випадку хочеться зупинитися не на самоочевидній проблемі соціальної захищеності учителів, а на психологічних складнощах його роботи. Головні психологічні травми сучасний учитель одержує від такого:

- усе більше зухвалих учнів, які не бажають навчатися і дотримуватися навіть мінімальної дисципліни на уроках (особливо це стосується дітей заможних батьків, що ставляться до учителів із прогресуючою недбалістю);

- від батьків таких учнів, що бездумно критикують учителів у присутності дітей, сприймають учителів як другосортну прислугу (найбільші тут «досягнення» заможних батьків, дітям яких ставити «двійки» й «трійки» для учителів просто небезпечно);
- шкільного та районного керівництва, яке, як і за радянських часів, заважає учителям надмірними перевірками, контролем та опікою;
- колег, що плетуть інтриги у боротьбі за місце під сонцем проти будь-якого учителя, коли той хоч у чомусь виділиться із загального тла.

Зазвичай такий психологічний фон призводить до виникнення у учителів стресового стану, який вкрай негативно впливає на ефективність педагогічної діяльності. І ця ситуація є найбільш характерною для молодих учителів.

Отже, основна психологічна проблема діяльності учителя — це періодично виникаючий стан напруження, пов'язаний із необхідністю внутрішнього налаштування на необхідну поведінку, мобілізацію усіх сил на активні та доцільні дії.

У цілому, особливості (труднощі) педагогічної діяльності призводять до виникнення у учителів напруженого стану, від якого крок до стресу, що досить негативно впливає як на їхню діяльність, так і на здоров'я.

Посилюється цей стан для молодого педагога ще й тим, що на початку педагогічної діяльності для нього характерна невпевненість і, як наслідок цього, тривога, страхи, надмірні негативні емоції (досить часто вони є суто віртуальними, але це не змінює ситуацію). Статистика свідчить, що у багатьох учителів цей період досить тривалий та становить від одного до трьох років. Звичайно, перебуваючи у такому стані, він не може якісно проводити заняття, адекватно поводитись із учнями, колегами, керівництвом тощо, а це украй негативно впливає на ефективність навчально-виховного процесу та гальмує професійне становлення учителя.

Для того щоб скоротити цей період та допомогти учителю самореалізуватися, йому потрібна як психологічна, так і професійна допомога. Саме для цього і підготовлено поданий посібник. Він складається із восьми розділів.

Перший розділ присвячений сучасним психологічним підходам, що дозволяють сформувати вчителю упевненість та інші якості, які допоможуть йому швидко адаптуватися до професії.

У другому розділі на прикладі порівняння негативних моделей діяльності вчителя («немайстер») та інноваційних моделей діяльності («майстер») учителю надаються практичні поради щодо проведення різних видів занять.

У третьому розділі учителю надаються практичні поради щодо формування в учнів мотивації до навчання.

Четвертий розділ присвячений практичним рекомендаціям учителю щодо організації діалогу.

У п'ятому розділі учителю надаються практичні поради щодо організації самостійної роботи учнів.

У шостому розділі наведені матеріали мотиваційного тренінгу для учителя для використання у навчальному процесі.

Сьомий розділ присвячений методичним рекомендаціям учителю для його самооцінки та саморозвитку.

І, нарешті, в останньому розділі розглянуто практичні поради учителю до подолання головних перешкод, що виникають у нього на шляху до самостановлення та самовдосконалення. Останній розділ закінчується корисними порадами молодому вчителю.

Розділ 1

ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО АДАПТАЦІЇ ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Щоб не відбулося, не втрачайте
впевненості.

Л. Толстой

1.1. Я-КОНЦЕПЦІЯ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ

Сутність Я-концепції

Усвідомлюємо ми це чи ні, але кожен із нас носить у собі уявний образ чи портрет самого себе. Часом перед нашим внутрішнім поглядом він виявляється мячним, розплівчастим або взагалі свідомо не сприймається. Але він є, він у нас присутній в усіх дрібних деталях. У цьому образі втілено нашу концепцію особистості, уявлення про самого себе як про людину і особистість, що сформувалося на підставі власних думок про себе. Ці думки у більшості випадків складаються несвідомо, під враженням минулого досвіду, успіхів, невдач, пережитих образ і тріумфів, а також на підставі ставлення до нас інших людей, особливо у дитинстві. У результаті ми вже не сумніваємося у справжності наших уявлень про себе і вчиняємо так, ніби вони відповідають істині.

Цей уявний образ людини у психології називається Я-концепцією (образом власного «Я»). Опановуючи розумінням Я-концепції, навчаючись модифікувати (формувати) та пристосовувати її для досягнення поставлених цілей, людина одержує надзвичайну владу над собою і зміцнює впевненість у собі.

Я-концепція визначає і діапазон можливостей людини — те, що вона може чи не може здійснити. Розширюючи діапазон власного образу, людина розширює для себе і сферу можливого. Створення адекватного, реалістичного (іноді необхідного) уявлення про самого себе наділяє людину новими якостями, новими можливостями.

Усвідомлення того, що наші дії, почуття і поведінка є лише результатом наших уявлень і переконань, дає нам до рук потужний засіб, у якому психологія завжди потребувала зміни властивостей особистості. Це відкриття непогано допомагає людині на шляху до майстерності, успіху, щастя.

Існують й експериментальні підтвердження можливості та ефективності зміни Я-концепції. Численні експерименти абсолютно чітко продемонстрували, що як тільки змінювалася Я-концепція, проблеми та завдання, пов'язані з нею, вирішувалися швидко і без надмірних зусиль. Найбільш переконливи експерименти у цьому напрямку провів Прескот Лекі (американський педагог і учений), один із перших дослідників у психології образу власного «Я».

Ним було встановлено, що труднощі багатьох учнів у школі не є наслідком їхньої розумової чи фізичної неповноцінності, а є наслідком результатом їхнього уявлення про себе як не здатних до навчання.

Будучи учителем, Лекі мав можливість перевірити справедливість своєї теорії на тисячах учнів. На погляд Лекі, якщо в учня виникали труднощі під час вивчення якого-небудь предмета, то лише тому, що, з погляду учня, робота над цим предметом суперечила сформованій системі ідей. Лекі вважав, що, змінивши Я-концепцію учня, яка лежить в основі його точки зору, можна радикально змінити і його ставлення до певного предмета. Таким чином, міркував Лекі, якщо спонукати учня скоригувати власне уявлення про себе (zmінити Я-концепцію), то відбудеться зміна його здібностей до навчання. Практика підтвердила правильність цих міркувань.

Приміром, учні, які припускалися багатьох орфографічних помилок, через рік стали найкращими з правопису. Ці учні не були дурними, здібностей їм вистачало. Але усім їм був властивий неадекватний образ власного Я («у мене немає математичного мислення»; «я від природи слабкий з правопису» тощо).

Вони ототожнювали себе зі своїми помилками та невдачами. Замість того щоб сказати: «У мене трапилася невдача» (що було б правильним із усіх точок зору), вони говорили: «Я — невдаха». Відомі й інші аналогічні приклади із практики П. Лекі.

В експерименті, який проводив психолог Р. А. Вендал з'ясовано, що коли спортсмен щодня певний період часу проводить перед мішенню, уявляючи собі, що кидає у неї дротики, то його результати поліпшуються такою ж мірою, якби він справді щодня у цьому тренувався.

Відомо також про вплив уявного тренування на підвищення майстерності під час виконання штрафних кидків у баскетболі. Перша група студентів фактично щодня протягом 20 днів практикувалася у киданні м'яча. Її результати фіксувалися у перший і останній день експерименту.

Друга група, у якої також були взяті показники першого і останнього дня зазначеного періоду, не тренувалися зовсім.

Учасники третьої групи після першого контрольного дня проводили щодня 20 хвилин на баскетбольному майданчику, уявляючи, що закидають м'яч у кошик. Передбачувані помилки відповідно коригувалися.

Під час підбиття підсумків експерименту виявилося, що перша група поліпшила свої показники на 24 %, друга група не мала зрушень, а третя група, яка тренувалася тільки подумки, поліпшила результати на 23 %.

Знаменитий піаніст Артур Шнабель брав уроки упродовж лише семи років. Він не витримував монотонних і нескінченних вправ протягом скільки-небудь тривалого часу. Коли у нього запитали, як йому вдається домагатися таких успіхів за зовсім незначного часу репетиції за роялем, порівняно з іншими піаністами, він відповів: «Я вправляюся у голові».

Голландець К. Г. Кіп, відомий музичний педагог, рекомендує усім піаністам тренуватися подумки. Будь-яку нову композицію, стверджує він, потрібно «програти у голові» і запам'ятати ще до того, як пальці торкнутися клавіш.

Використовуючи цю можливість (впливати на свою Я-концепцію), успішні люди із незапам'ятних часів використовували уявні картинки і вправи, щоб домогтися бажаних результатів. Наполеон, наприклад, подумки вправлявся у військовій справі задовго до того, як почав брати участь у справжніх боях. Конрад

Хілтон уявляв себе директором готелю ще в часи дитячих ігор (а наразі його готелі — найкращі у всьому світі).

Не дивно, що мистецтво уявного зображення за минулих часів іноді асоціювалося із чарівництвом. Але ніякого чарівництва не існує. Просто людьми несвідомо використовується закономірність впливу такого зображення на психіку людини. Отже, перш ніж зробити те, що потрібно, необхідно чітко відтворити це у своїй уяві. Коли ви подумки бачите те, чого хочете досягти, ваша підсвідомість береться за справу і виводить вас на досягнення мети краще, аніж могли б це зробити ви зусиллям волі.

Таким чином, щоб змінити власну Я-концепцію, необхідно подумки намалювати самого себе таким, яким ви хотіли б стати, і побачити себе у цій новій ролі. Таке бачення — неодмінна умова будь-якої трансформації особистості, незалежно від методу, що застосовується. Тобто якщо людина хоче змінитися (риси характеру, поведінку за певних обставин), вона повинна побачити себе у новій ролі та програти її.

Подана методика використовувалася під час лікування людей від алкоголізму, допомагаючи алкоголікам перейти від старого уявлення про себе до нового позитивного образу власного «Я».

Із ними щодня проводився сеанс: закрити очі, повністю розслабитися і подумки «дивитися кінофільм», у якому вони бачили себе людьми, що позбавилися алкогольної залежності. У цих уявних фільмах вони бачать себе тверезими, шанованими людьми, які насолоджуються життям без алкоголю. Звісно, під час лікування алкоголізму використовувалися й інші засоби, але згадана методика — основна, саме вона мала найвищий показник урятування алкоголіків від їхньої недуги.

Доктор Найт Данлоп усе своє життя присвятив вивченю процесу формування звичок і набуття знань, і в цій галузі провів багато експериментів. Його методики успішно застосовуються для подолання різноманітних негативних звичок, причому від таких, які не піддаються усуненню іншими методами. Досліди Данлопа підтвердили, що кращий спосіб подолати яку-небудь звичку — це подумки сформувати чіткий образ бажаного кінцевого результату й діяти без будь-яких зусиль для досягнення наміченої мети. Він установив, що коли постійно тримати у своїй уяві бажану кінцеву мету, то її обов'язково буде досягнуто.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що успіхи у школі, на роботі й у житті більше визначаються уявленням людини

про свої здібності, ніж самими здібностями і, змінивши уявлення про себе (свою Я-концепцію), можна одержати позитивні результати.

Це положення обґрунтоване багатьма дослідниками й активно впроваджується у практику, в тому числі й розроблювачем психокібернетики М. Мольцом. Він з'ясував: більшість пацієнтів очікують, що за зробленою ним косметичною операцією та зміною зовнішності одразу ж почнуться серйозні особистісні зміни. Однак у більшості випадків навіть радикальні зміни не мають жодного впливу на реальні проблеми, тому що внутрішній імідж пацієнтів, їхні переконання щодо самих себе залишаються незмінними. Лише після досягнення внутрішніх змін (зміни Я-концепції) лікар М. Мольц зміг продемонструвати значні результати своєї роботи — зміни особистості.

Таким чином, відкриття Я-концепції дало людині ефективний інструмент щодо зміни особистості. Ще раз нагадаємо, що ваша Я-концепція — це набір переконань, думок про самого себе, установок про кожну зі складових свого життя, про свій світ. Це — геніальна програма комп’ютера вашої підсвідомості, у якій зафіковані всі ваші переконання. А саме вони визначають реальність, адже ви завжди дивитеся на світ через екран упереджень, сформованих структурою власних переконань. Ваша концепція самого себе, система переконань передує отриманим результатам і поведінці у кожній із сфер життя, передбачає їх. Ваша лінія поведінки завжди погоджується із концепцією самого себе, із системою власних переконань про себе та світ.

Іншими словами, ви перебуваєте там, де перебуваєте саме через власні уявлення про себе. Багаті ви чи бідні, щасливі чи нещасні, упевнені чи невпевнені — усім цим ви зобов’язані власним уявленням. Однак якщо ви почнете змінювати ці обмежувальні уявлення, вони одразу почнуть втрачати владу над вами. У результаті поступової зміни вашої Я-концепції ваш реальний потенціал стає необмеженим.

Змінивши уявлення у будь-якій сфері власного життя, ви починаєте одразу ж змінюватися і самі. Ваші очікування, ставлення, поведінка і результати — все це зміниться.

Ваш зовнішній світ — це вираження світу внутрішнього, й по-іншому бути не може. Ви не те, що самі про себе думаете, але ви стаєте тим, про що думаете.

Кожен із нас запрограмований рухатися, говорити, думати і поводитися так, як ми це й робимо. Не можна мислити, відчувати або поводитися зовні у інший спосіб, не змінивши своєї програми, концепції самих себе, те, що перебуває усередині. Негативна або помилкова ідея у концепції самого себе виражатиметься у негативному ставленні й поведінці у всьому вашому житті, включаючи і взаємини з вашими учнями.

Але можна змінити концепцію, замінивши самообмежуючі ідеї й переконання («я не зможу ніколи спокійно проводити заняття», «мені не вдасться установити доброзичливі відносини з учнями» тощо) на більш конструктивні й необхідні вам («зможу...», «вдасться...» тощо). Можна почати уявляти себе таким, яким ви хочете бути, а не таким, яким ви є насправді. Ви можете вирішити зробити кожну складову свого життя позитивною, цікавою, надихаючою. Можна зробити своє життя шедевром. При цьому ви побачите, як нові конструктивні думки починають перетворюватися на реальність.

Що ж потрібно зробити для того, щоб змінити Я-концепцію?

Вимоги для створення нової Я-концепції

До створення нової Я-концепції висуваються три вимоги. Вони є ключовими для зміни власне вашого життя.

По-перше, ви щиро повинні хотіти змінитися. Ви насправді повинні мати бажання почати позитивно ставитися до себе і своїх можливостей. У вас має бути сильне, жагуче бажання стати більш кращим, більш упевненішим, ніж ви були раніше.

Вихідна точка на шляху перетворення на кращу людину — це відчуття необхідності змін. Зміна, мета, нова якість особистості повинні узгоджуватися із вашими власними цінностями, вашими ідеалами, з тією людиною, якою ви хочете стати.

По-друге, ви маєте щиро бажати цих змін. Багато хто говорить, що хоче змінитися, але у глибині душі вони зовсім не бажають відмовитися від колишнього життя, старих зв'язків і від усього іншого, чим наповнене іхнє життя. Людина може хотіти бути здоровою, але не має бажання відмовитися від куріння. Інша може хотіти домогтися фінансового успіху, але не хоче відмовитися від щоденних розваг зі своїми друзями.

Ви повинні хотіти відмовитися від себе колишнього. Тільки тоді ви змінитесь на краще. Ви маєте бажати припинити

виконувати низку певних речей, незважаючи на несхвалення ваших друзів, щоб розпочати робити те, що узгоджується із вашою оновленою особистістю.

По-третє, ви повинні мати бажання докласти неабияких зусиль. Ви повинні мати бажання бути наполегливим під час відсутності явних ознак прогресу. Ваша мета — фундаментальне довгострокове поліпшення життя. Вам потрібні були роки на те, щоб стати тим, хто ви є. Ви повинні мати бажання завзято працювати для зміни себе самого.

Крім того, створений вами образ повинен відповідати певним вимогам:

- 1) викликати яскраві, позитивні відчуття, що збільшують ваш ентузіазм;
- 2) бути яскравим, акцентованим на вашу мету; якщо образ розплівчастий і нечіткий, сконцентруйтесь на певний час і подумайте, із якими почуттями пов'язаний цей образ; опираючись на почуття (відчуття у тілі), відшукайте асоціативний образ;
- 3) включати вас, припускати вашу участь; ви — головна дійова особа, ви — центр;
- 4) має бути втілений фізично: намальований, виліплений, зшитий, склеєний із паперу, зроблений з вирізок журналів тощо; зроблене вами повинне бути реальним, привабливим завдяки використанню колірної гами.

Отже, для того щоб можна було сформувати нову Я-концепцію (образ власного Я), потрібні такі складові.

Створення проекту-образу своєї бажання (нової Я-концепції)

Якщо ми звільнилися від старих переконань, що ми хочемо помістити на іхнє місце? «Чого я хочу?» — часто це запитання задається простим, банальним, але як складно часом відповісти на нього просто і чітко. Це теж вимагає мобілізації зусиль і певних навичок з формування переконань, образів. Адже існує сама думка (словесна формула) і існує асоціативний образ цієї думки (зоровий образ).

Чітка думка — це проект того, чого ми хочемо. І чим чіткіше ми бачимо результат своїх праґнень, тим більшою є ймовірність їхньої реалізації.

Задати конкретний образ вашого бажання потрібно не десь там у майбутньому, а тут і зараз. Вам слід намалювати у своїй уяві якнайдетальніше образ того, чого ви хочете досягти. Без проекту будинку його неможливо побудувати. Навіть якщо старі майстри і не вміли малювати проекти на папері, то у голові в них все одно був детальний план побудови. Не замислюйтесь, як це має бути виконане. Ваше завдання — детально намалювати план. Чітке переконання, що я це зроблю, є установкою, яка ліквідує усі сумніви, й негайно ж приступайте до виконання. У кожному разі спочатку все має народитися у нашій голові. Бажання має бути чітким; відчуїте різницю між бажаннями — «я не хочу хворіти» і «я хочу бути здоровим» і «я здоровий». У першому випадку — образ хворого, у другому — образ здорової людини. Звичайно, щоб здійснилося ваше бажання, необхідно якнайчастіше налаштовувати свою свідомість на бачення свого здорового образу і знати, що іншого варіанта не існує. Необхідно зріднитися зі своїм новим образом, щоб він зміг витиснути із вас старий варіант вашого «Я». У поданому прикладі образ здорової людини повинен витиснути образ вашого хворого «Я». Посиленням цієї роботи може бути проектування угорів вашого образу. Наприклад: «Я здоровий людина!».

Вперше це пролунає зовсім непереконливо (вам навіть захочеться сказати, що все це безглуздя), але все-таки продовжуйте повторювати цю фразу. Повторюйте доти, поки вона не зазвучить упевнено. І коли ви вимовите цю фразу переконливо, ви самі відчуєте насіння змінівся ваш внутрішній стан (фізичний, до речі, теж). Для полегшення завдання можна уявити, що ви не просто повторюєте цю фразу, а, наприклад, розповідаєте це своїм друзям. Головне, щоб про своє здоров'я ви говорили у теперішньому часі, а не у майбутньому. Волос робити це спочатку складніше, зате ефективніше, ви це відчуєте одразу, як тільки зможете вимовити цю фразу впевнено та переконливо.

Дія відповідно до проекту бажання

Ви маєте стати цілісним, а ваші дії не повинні суперечити її скасовувати те, що ви створили у новому образі. Наприклад, якщо ви хочете побудувати будинок, станьте не «бажаючим побудувати будинок», а «будуючим будинок». Починайте діяти:

- а) мисліть як мислить людина, що будує будинок, а не мріє про нього, тобто почніть збирати інформацію про всі можливі варіанти, способи побудови;

- б) діяти як діє людина, що будує будинок, говорити про можливості, а не шукати причини для відкладання задуманого;
- в) зазначити конкретні строки виконання, план дій і прорахувати необхідну суму;
- г) мати вигляд людини, яка будує будинок;
- е) заробити необхідну суму (саме заробити, бо на зекономлені гроші будинок не побудуєш, тому необхідно саме заробити гроші). А для цього така сума спочатку повинна бути в образі, й потім ви повинні стати людиною, «яка заробляє цю суму».

І знову по колу: почати мислити як людина, «що заробляє гроші на будинок», а не людина, «яка знає, що це неможливо». Напевно, ви зрозуміли, що ці дві людини думають і діють по-різному, а отже, і результати отримають теж різні. У них різні цілі: в однієї — побудувати будинок, в іншої — довести, що це неможливо! Один діє, а інший мріє й ображдається на долю, що ніяк не дає йому шанс. І підсвідомістьожної людини виконує саме його бажання (воно таке). Реальні дії є підтвердженням такого бажання, а от бездіяльність може стати скасуванням його.

Припиніть запускати бажання «хочу», переведіть своє бажання до розряду «маю», як в образах, так і в діях. Ваша підсвідомість для реалізації ваших бажань може використовувати тільки вас, ваші сили, знання ваші й тих людей, які є відбиттям вашого внутрішнього світу. Підсвідомість може дати вам можливість удосконалити ваші знання, сили й можливості, але діяти знову доведеться вам саме у реальності. Станьте людиною, яка йде до своєї мети, а не просто мріє. Думка первинна, але її однієї не завжди досить. Бездіяльність можна перекреслити (скасувати) будь-яку думку.

Станьте цілісним: нехай ваша думка, тіло працюють над реалізацією вашої мети. Якщо ж допустити, що кожен цей елемент вашого «Я» стане діяти суперечливо, підсвідомість не зможе реалізувати ваше бажання. Під час формування нового образу потрібно проявити достатньо терпіння, пам'ятаючи про існування закону психічної імпресії (для створення нового Я-образу — програмування підсвідомості — потрібно багаторазово подумки його повторювати).

Почуття задоволення від процесу просування до бажаного

На шляху до мети може й не траплятися перешкод, це ідеальний варіант. Але так не завжди буває; всі ми живі люди, яким властиві емоції, через що у нас часто зникають найбільш правильні думки, знання та принципи. І все-таки якщо ви почнете робити акценти не на невдачах, а на успіхах, навіть найнезначніших, радіти кожному кроку, що наближає вас до результату, одержувати задоволення від того, що у вас є мета, є сенс життя; є чого прагнути й чому вдосконалюватися, то перешкоди самі почнуть зникати із вашого шляху. Необхідно почати концентрувати свою увагу не тільки на меті, але й на самому процесі, він повинен вас захопити. Моменти вашого життя під час просування до мети не можна відкидати, викреслювати із життя, вони повинні стати найпрекраснішою його частиною. Адже підготовка до свята дуже часто буває приємнішою за саме свято.

Подяка за результат

Почуття подяки на кожному етапі шляху — це теж стан задоволення, спрямованого до свого божественного початку, тобто до підсвідомості. Хваліть себе за зроблене! Відзначайте будь-які, навіть найменші, перемоги, але не промахи. Наголошуйте на тому, що у вас вийшло, а не на тому, чого ще не досягнуто.

Адже саме це надасть сили діяти далі, за рахунок підвищення самооцінки. А ось образа на себе за помилки або за щось невиконане відбирає останні сили, тому що ви стаєте невпевненими у собі. Отже, формування нової Я-концепції відбуватиметься ефективніше, якщо після кожного етапу програмування підсвідомості ви нагородите себе за добре виконання «нової ролі» звичною для себе радістю (чашкою кави, цукеркою, цікавою або книжкою, просто похвалити себе, кожному своє). У цьому випадку посилюється мотивація виконувати «нову роль».

Однак дуже часто люди наприкінці робочого дня, переробивши безліч справ, умудрялися закінчiti роботу словами, що вони нічого не встигли зробити. Тобто насварити себе, замість слів подяки видати собі порцію негативу. Невже вам немає за що хвалити себе щодня? Головне, щоб подяка була щирою. Так, результату ще не має, і хочеться навпаки «поплакатися на долю». Але вас уже можна похвалити за те, що у вас є мета. Адже

безцільне життя — це бiльша проблема: людина, не розумiючи, для чого вона живе, починає повiльно «вбивати себе».

Звичайно ж у читача виникло запитання: а скiльки часу буде потрiбно для змiни Я-концепцiї?

Багаточисельними експериментальними дослiдженнями було доведено, що змiна Я-концепцiї вiдбувається за двадцять один день. Ви здивованi? Але це доведено багатьма дослiдниками (напiамер розробником психокiбернетики М. Мольцем). Один iз найбiльш продуктивних способiв змiнити власнi звички, риси характеру (наприклад, подолати невпевненiсть) i в цiому майбутнiє своє життя — сiсти на двадцятиодноденну «дiєту» за назвою «позитивне ментальне ставлення». Протягом кожного iз двадцяти одного дня ви пiдтримуєте повну погодженiсть своiх думок i дiй iз намiченими цiлями i образом тiєї людини (або звичкою, рисою характеру), на яку хочете перетворитися.

Така «дiєта» протягом двадцяти одного дня необхiдна з двох причин.

По-перше, дорослiй людинi потрiбен близько двадцять один день на вироблення нових звичок мислення, нових нейроканавок у мозку. Це схоже на стежку, утворовану худобою через пасовище. Часом ви вiдзначатимете у собi досить швидкi явнi змiни. Але звичайнe рятування вiд звичок, що здобуваються протягом усього життя, вимагає досить тривалого часу.

Друга причина, з якої необхiдно практикувати цю ментальну «дiєту» протягом двадцяти одного дня, криється у необхiдностi знаходження терпiння i наполегливостi. Двадцять один день спокою, терпiння i тепла потрiбно курцi для висиджування яєць. Якщо курка зi своiм мозком розмiром з горошину може дисциплiнувати себе i насиджувати яйця протягом двадцяти одного дня, не спостерiгаючи нiяких змiн, то i вам також не складно буде виявити наполегливiсть i терпiння та почekati стiльки ж до появи змiн. Терпiння вiдiграє клjuчовu роль u самовдосконаленнi.

Чудова властивiсть вашої Я-концепцiї полягає u безперервностi iЇ еволюцiї. Ви безупинно прогресуєте, зростаєте, розвиваєтесь u напрямку власних домiнуючих думок. Змiнившись свої домiнантнi думки (переконання, установки) про себе u будь-який момент часу, ви тим самим змiните свою Я-концепцiю (переконання, установки), iхню еволюцiю u тому ж напрямку. Але не всiм це вдається. Чому?

Причина, згідно з якою Я-концепція багатьох людей не знає істотних змін у часі, полягає у тому, що вони не припиняють думати про одне й те ж, у той же спосіб день за днем, рік за роком. Відомий американський психолог Вільям Джеймс писав: «Коли я дивлюся сьогодні на себе такого, яким я був у минулому, то хочу, щоб мое минуле постало знову і стало моїм майбутнім».

Якщо ви поставите собі сьогоднішньому й майбутньому більші, гідні цілі, а потім станете думати про них щодня, то візьмите під повний контроль власну ментальну еволюцію й напрямок руху свого життя. Ви перетворитеся на того, про кого думаете. Як це зробити?

У цьому вам допоможуть наведені нижче умови успішного самопрограмування та прийоми контролю свого ментального життя. Для насичення свого розуму позитивними ідеями й за-безпечення його безперервного бомбардування судженнями, що погоджуються із образом, до якого ви праґнете, потрібно вживати ряд щоденних дій.

Подумайте про себе без напруження й особливого зосередження: яким ви хотіли бстати, якими якостями хотіли б володіти. Почніть із такого: уявіть, яким би могло бути ваше життя, який би мав вигляд ваш будинок, на що була б схожа ваша робота, яким був би стан вашого здоров'я, який би рівень життя вас улаштував. Дайте волю фантазії, поніжтеся у мріях і почуттях, що викликані досягненням поставлених цілей. Це заняття — перша ознака того, що новий напрямок програмується у вашій підсвідомості, у вашому біокомп'ютері формується нова програма.

Поради щодо успішного самопрограмування (зміни Я-концепції)

Усунення сумнівів стосовно того, якою людиною ви хочете стати

Ви живете у ментальному світі. Все, що ви знаєте про себе як фізичну істоту, відповідає ментальному еквіваленту або вірі, якої ви дотримуєтесь. Якщо ви помічаєте вади у своїй особистості, це відбувається тому, що у вашій системі переконань є еквівалент вади. Це називається сумнівом.

Постійно нагадуйте собі, що все, чим ви стали, є результатом усіх ваших думок. Ваш інтелект, рівень упевненості в собі,

таланти, страхи, звички — все це прояв ментального еквівалента у фізичному світі. Змінити ці ментальні еквіваленти можна через спокійне, постійне й наполегливе осмислення того, ким ви щиро хочете стати. Ці думки стануть насінням, яке ви сієте у фізичному світі. В остаточному підсумку ви створите у своєму фізичному світі саме те, що відповідає вашим ментальним образам.

Використання стверджень, установок, притаманних новій Я-концепції

Якщо ви називаєте себе обмеженим, дурнуватим, боягузливим, невпевненим, ви блокуєте свої здатності до зміни.

Розпочніть процес створення установок, що характеризують впевненість у собі й сили, обговорюючи свою необмежену здатність сформувати будь-яку нову навичку й оцінюючи страхи, які вам удалося подолати. У бесідах з іншими людьми й із самим собою наголошуйте на тому, наскільки ви є здібними. Пам'ятайте: те, про що ви думаете й говорите, перетворюється на реальність. Якщо ви розмовляєте про свої слабкості й захищаете їх, отже, ви й думаете про них. Майте на увазі, що те, що ви говорите іншим, є відбиттям вашого внутрішнього ментального еквівалента. Якщо ви хочете, щоб упевненість поширювалася у вашому житті, ви повинні говорити про свою упевненість і наводити приклади цієї упевненості, діяти так, як діє упевнена людина. Якщо ви хочете, щоб поширювалася ваша невпевненість, тоді говоріть іншим про свої страхи у всіх деталях, які підтримуватимуть у вас віру у ваші слабкості. Зберігайте подумки зону самовпевненості й попрактикуйтесь, дозволяючи цим новим чудовим думкам розвивати свій матеріальний еквівалент у вашій діяльності.

Зосередження на тому, за що, а не проти чого ви виступаєте

Наприклад, не думайте про те, що ви більше не будете ні на кого ображатися, бо при цьому ви продовжуєте думати про образи й, отже, саме в такому напрямку поводитиметесь у матеріальному світі.

Замість цього думайте про те, чого ви бажаєте. Думайте про здоров'я, гармонію, любов і ви діятивете відповідно. Якщо ви вважаєте, що вам не дістасе таланту або інтелекту, не говоріть: «Я не думатиму про себе як про безталанну людину», тому що

у цьому випадку ви мислите про неуцтво й підкріплюєте мен-
тальний еквівалент обмежень. Замість цього фокусуйте свій розум
на таких образах: «Я володію усім необхідним для втілення моєї
мрії». Такого роду образи значно змінять вашу відповідну фізичну
поведінку. Ви діятимете на підставі цього нового бачення і по-
бачите себе людиною, що творить чудеса, які колись здавалися
вам зовсім неможливими.

Нагадування собі щодня, що ви маєте власне призначення

Коли ви живете відповідно до призначення, щасливим чином
віддаючи себе, ваша особистість відображатиме це щастя. Ви ви-
явите весь талант і інтелект, необхідний вам для виконання свого
призначення (наприклад, бути чудовим педагогом). Це не вимагає
боротьби або детального пророблення цілей. Ваша здатність уносити
зміни до свого характеру вже є повноцінною. Вам не потрібно
здобувати додатковий інтелект, таланти, навички й упевненість
у собі зовні. Усі ці компоненти вже є у вас. Вам потрібно лише
здійснити зрушенні у стані призначення, стан, у якому ви почу-
ваете себе натхненим, упевненим і значним. Якщо це визначить
стан вашого розуму, отже, все, що вам буде потрібно для зміни
вашої особистості, вийде на поверхню.

Пам'ятайте, що ваш характер був вам даний не родиною,
і не суспільством. Ви самі створили його! Ви створили саме ту
особистість, яка була вам необхідна в житті на той момент. Те-
пер ви можете пересправлювати свою енергію на справу вашого
життя. Ви не зобов'язані продовжувати пожавлювати й викорис-
товувати старі установки, якщо вони більше не функціональні.
Підтримуйте у собі почуття призначення, і ви у своєму мисленні
не оперуватимете жодним із недоліків.

Створення списку своїх намірів

Це не список бажань, а того, що ви маєте намір створити для
себе. Якою б людиною ви не хотіли стати, на це ви маєте право
із усіма необхідними для створення такої особистості складника-
ми. Ви повинні насамперед знати це. Потім ви висловлюєте свій
намір: «Я маю намір виявити необхідні таланти й інтелект, щоб
стати такою людиною, якою я покликаний бути». Така внутрішня
віданість власній досконалості є суттю чудотворіння.

У вас покращиться пам'ять, якщо ви маєте намір домогтися
цього. Замість того щоб фокусуватися на тому, наскільки багато
ви забуваєте, ви сконцентруєте свій розум на всьому тому, що
ви здатні запам'ятати: «Я без складнощів зумів пригадати ім'я
тієї людини. Пам'ять у мене явно поліпшується»; «У мене вперше
вправа із самонавіювання пройшла без ускладнень. У мене проявляється
новий талант»; «Я перевершив самого себе під час
проведення уроку. У мені розвивається упевненість». Фокусуйте
свій розум на тому, чого ви маєте намір досягти, а не на своїй
нездатності до чого-небудь. Таким чином, ви зробите перехід від
наміру до дії і, крім того, ваші наміри сприятимуть чудовим
zmіnam u вашій особистості.

Отже, простором для втілення нашого образу (Я-концепції) має
бути чіткий напрямок бажань. Але іноді цього недостатньо, необ-
хідно ще більш зрозумілий, чіткий стан свідомості, що ні на секун-
ду не коливається, а точно знає результат, вірить у його реальність.

Віра у можливість ваших намірів

Віра — це те джерело сили, на якому вибудовуються усі
наші життєві можливості. «По вірі й віддається» — ця мудрість
знайома всім, проте багато хто досить абстрактно уявляють собі
систему своїх вірувань. Розмитість цілей, як і розмитість, нечіт-
кість вірувань знижують нашу ефективність, тому що розшаро-
вують несвідомі, інстинктивні потенції (життєву енергію). Віра
— це силовий стрижень усередині нас, який сприяє мобілізації,
концентрації внутрішніх сил.

У релігійних вченнях віра — це показник зрілості людини.
Вибудування системи віри у священнослужителів — складний,
тривалий процес. Перевірка, випробування на силу віри — це
той іспит, ритуал, що дозволяє перевірити духовні можливості
людини, обсяг її духовних і психічних сил.

Повірити — означає прийняти у своє життя, зробити вибір.

Вірити — означає дивитися уперед, висвітлювати попереду
дорогу життя й сміливо крокувати нею.

Не вірити — означає озиратися, дивитися по сторонах і по-
стійно збиватися зі шляху.

Вірити у свою обрану мету (образ успішного, впевненого
у власні сили педагога) — означає чітко рухатися в обраному
напрямку, добре знаючи координати.

Розслаблення

Крім того, у процесі зміни ваших звичок, настрою тощо дуже важливу роль відіграє розслаблення. Більшість наших нинішніх переконань — добре вони чи ні, правильні чи хибні — склалися без будь-яких зусиль з нашого боку, без залучення сили волі. Наші звички — корисні чи шкідливі — виникли за аналогічних обставин. Отже, для формування нових переконань і звичок слід рухатися тим самим шляхом, тобто у стані розслаблення.

Що ж дає розслаблення?

Виявляється, цей стан ґрунтуються на тому, що повне розслаблення наших м'язів, усіх без винятку, починаючи від надбрівних дуг і завершуєчи ступнями ніг, спричиняє відключення великої кількості сигналів, що надходять із периферії до центру (нашого мозку) і, відповідно, переході нашої свідомості у напівсонний стан. Саме у цьому стані наша психіка (підсвідомість) найбільш ефективно сприймає «синтетичний досвід» (уяву, слово, емоції). Як же розслаблюватися?

Можна скористатися, наприклад, тими вправами, які рекомендуються у літературі з практичної психології. Багато психологів визнають кращою вправу, яка полягає у тому, що потрібно лише намагатися відновити у пам'яті найбільш приемні та заспокійливі епізоди із минулого.

У житті кожної людини обов'язково були моменти чи періоди, коли вона почувала себе легко, вільно. Виберіть зі свого минулого потрібні сцени та спробуйте їх подумки відтворити якомога детальніше. Чим більше деталей ви пригадаєте та подумки уявите, тим кращим буде результат.

Щоденна практика дасть вам можливість бачити ці сцени все яскравіше й чіткіше і, крім того, набирається досвіду. Вона зміцнить зв'язок між уявними образами та фізичними відчуттями. Ви все більше та краще опановуватимете техніку розслаблення, і це відкладеться у пам'яті нервової системи та знайде застосування у подальших вправах.

І, нарешті, можна скористатися тим, що сама природа дає нам двічі на добу: перед засинанням і одразу після сну наша свідомість перебуває у напівсонному (просоночному) стані. Найбільш характерні види цього стану — це час, коли ми тільки починаємо засинати (готуємося до сну), або коли тільки прокинулися, але ще не знаходимося у бадьюому стані. Як з'ясувалося,

саме у ці моменти наша психіка найбільш склонна сприймати візуалізацію.

Ось у ці періоди їй потрібно програмувати свою підсвідомість, змінювати Я-концепцію без використання вправ на розслаблення.

Якщо звернутися до багатовікового релігійного досвіду, то можна відзначити, що напівсонний стан свідомості використовувався для молитовного ритуалу. Цей стан має цілющу властивість. Саме тому психотерапевти рекомендують своїм пацієнтам навчитися використовувати його для самонавіювання.

Отже, можна зробити висновок: сила втілення задумів залежить від чіткості мети, віри в неї її у своїй власні можливості, а також наявності стану розслаблення під час проведення тренінгу.

Звичайно, уожної людини, яка вирішила сформувати новий образ, звичку тощо, виникає запитання: а скільки часу необхідно для цього?

Не зневірюйтесь, коли вам здається, що жодних змін не відбувається, незважаючи на те, що ви сумлінно виконуєте вправи на зміну Я-концепції. Дуже багато людей, які зараз мають успіхи, мають їх завдяки перешкодам на початку своєї діяльності. Саме перешкоди спонукали їх до великих зусиль і наступних великих винагород.

Краще відкласти остаточний висновок щонайменше на 21 день. Це мінімально необхідний період для якихось помітних змін у Я-концепції людини. Після пластичних операцій, як правило, минає 21 день, перш ніж пацієнт починає освоюватися із новими рисами обличчя. Коли хворому ампутують руку чи ногу, кінцівка-«phantom» часто продовжує відчуватися протягом 21 дня. Давно помічено і в багатьох інших ситуаціях, що для зміни старих уявлень на нові потрібно близько трьох тижнів.

Окрім того, ви набудете більше корисного з практики само-програмування, якщо погодитеся утриматися від критики приблизно на цей термін. Протягом цього терміну не намагайтесь постійно оциратися назад і скрупульозно вимірювати власні успіхи: не за-перечуйте, не намагайтесь спростовувати обрану вами технологію, не дебатуйте із самим собою стосовно того, чи матиме вона на вас вплив. Ви неухильно віріте в успіх і... він неодмінно відбудеться.

Виконуйте необхідні вправи навіть тоді, коли вони будуть здаватися вам безглуздими (хоча чітке усвідомлення механізму

зміни Я-концепції має усунути такі думки). Неухильно продовжуйте виконувати взяту на себе нову роль: уявіть себе вже наділеним новими якостями (ви конструктивно ставитеся до виникаючих проблем, вірите у власний успіх, сподіваєтесь завжди на краще, контролюєте свої думки, не дозволяючи надовго зосереджуватися на негативних думках, тощо), навіть якщо буде здаватися, що ви у цьому випадку дещо лицемірите або ж новий образ власного «Я» викликатиме почуття незручності, матиме, на вашу думку, неприродний вигляд.

Проте розуміння суті формування Я-концепції неодмінно вплине позитивно на вашу віру в успіх. Проте ви самі зможете впевнитися у їх ефективності тільки випробувавши та оцінивши кінцеві результати через 21 день. Унаслідок цього ви повірите у свої безмежні можливості та й, звісно ж, будете більш щасливою, радісною, упевненою, талановитою, здорововою людиною, націленою на успіх,— оптимістом.

1.2. ПРАКТИЧНІ ПРИЙОМИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ НОВИХ ЯКОСТЕЙ (НОВОЇ Я-КОНЦЕПЦІЇ)

Візуалізація

Першим із таких прийомів є візуалізація. Ймовірно, це найбільш потужний спосіб модифікування ментальних образів із усіх доступних людству. Ваші зорові образи стають реальністю. Вони підсилюють бажання, поглинюють віру. Саме вони сприяють зміцненню сили вашої волі й наполегливості. Їхня міць є винятковою.

Візуалізацію охарактеризовано чотирма параметрами. Потрібність кожного із них прискорює процес створення фізичного еквівалента уявної картини вашого життя.

Перший із цих параметрів — частота. Частота, з якою ви уявляєте собі конкретну майбутню подію, мету, лінію поводження, що впливають на ваше мислення, почуття і поведінку. Для людей, які досягають виключних результатів, характерна безперервна візуалізація бажаних результатів. Вони постійно думають про те, чого прагнуть. Вони знову і знову програють ідеальний образ майбутнього у своїх думках, подібно до того як відбувається

проекція слайдів на екран. Насправді частота візуалізації свідчить не лише про те, наскільки великим є ваше бажання реалізувати картинку на ділі, але й підсилює це бажання і переконаність у його здійсненості.

Другий параметр візуалізації — чіткість. Мається на увазі ясність, з якою ви малюєте картини у своїй уяві. Існує прямий зв'язок між чіткістю картинки уявлюваної мети або результату і швидкістю втілення.

Коли ви думаете про щось бажане, спочатку думки розпливаються і нечіткі, але в міру міркування, у міру збору інформації уявна картина чогось бажаного стає все яснішою. Нарешті настає момент, коли ви можете закрити очі й бачити дрібні подробиці картинки, немов вона вже матеріалізувалася у реальності. Саме таким чином досягається більшість цілей.

Щасливі люди завжди точно знають, чого хочуть. Звичайно ж, де пов'язано із чіткістю їхніх уявних картинок. Невдахи завжди невпевнені у тому, чого хочуть і що роблять. Їхні розпливаються і уявні картинки занадто розмиті, щоб створювати мотив, активізувати різноманітні ментальні закони та змусити їх працювати на благо людини.

Третій параметр візуалізації — інтенсивність. Мається на увазі кількість емоцій, об'єднаних в одній уявній картинці. Дуже чогось бажаючи, відчуваючи ентузіазм і збудження у зв'язку із поставленими цілями, глибоко вірячи у здійсненість завдань, над якими працюєте, ви одержуєте результат набагато швидше. Можливо, тому Р. Емерсон писав: «Ніщо велике не досягається без ентузіазму».

Невдахам бракує мотивації й ентузіазму з приводу тієї справи, якою вони зайняті, і того напрямку, в якому вони рухаються. Звісно, що вони відчувають пессимізм, який утримує їхню енергію на низькому рівні. Вони пасивні, сприймають речі такими, якими вони є, і не переймаються ентузіазмом із приводу того, якими вони могли би бути.

Четвертий параметр візуалізації — тривалість часу, протягом якого ви утримуєте картинку чогось бажаного у свідомості. Чим довше ви уявляєте бажану майбутню подію, тим більшою є ймовірність, що вона відбудеться. По можливості намагайтесь отримати реальні зображення речей або ситуацій, що складають предмет ваших бажань, і дивіться на них знову і знову, аж поки

ваша підсвідомість не сприйме їх у вигляді команди. Невдовзі ваша Я-концепція зміниться таким чином, щоб досягалася по-годженість із новими візуальними командами.

Поєднуючи елементи частоти, чіткості, інтенсивності та три-валості у візуалізації усього, чого ви хочете домогтися, ви заря-джаєте себе і прискорюєте рух уперед до наміченої мети. Ви від-пускаєте на волю свою приховану міць, здатну привести до успіху й залиучити до справи ресурси, які дозволяють досягти чогось більшого, ніж вдавалося колись.

Успішні люди мають здатність створювати ясні, чіткі уявні образи самих себе з своїх занять за допомогою практики. І оскіль-ки зовнішні досягнення завжди перебувають у гармонії із вну-трішніми образами, то, бачачи себе чудовим батьком, чоловіком, керівником або педагогом, ви набуваєте відчуття ще більшого спокою, упевненості та відповідності цій ролі. Бачачи себе не-зграбним і неповоротким у якійсь певній ролі, ви відчуваєте на-пруження та занепокоєння щоразу, коли потрапляєте у відповідні обставини.

Практичне застосування. Приміром, дуже багато хто (вклю-чаючи і педагогів) відчувають страх перед публічними виступами, перед необхідністю стояти віч-на-віч із аудиторією. Подолати його можна за допомогою методик ментального програмування та твор-чої візуалізації, формування упевненості в собі.

Насамперед почніть думати про себе як про умілого педаго-га. Тільки уявіть, наскільки впевнено ви змогли б себе почувати й наскільки б зросла повага й захоплення з боку учнів після про-ведення вами вдалого уроку. Потім побудуйте уявну картину, яка зображує вас під час виступу перед учнями. Пригадаєте ситуації, у яких вам доводилося виступати перед друзями, членами родини, на вечірці. Уявіть себе розслабленим і щасливим. Відчуйте спо-кій, упевненість і гордість за ефективно проведений урок.

Щоразу уявляючи собі, як ви проводите заняття із учнями, згадайте цю позитивну уявну картину та учнів, які підтримують вас.

Для прискорення модифікування вашої Я-концепції придбай-те літературу про технологію проведення ефективного уроку. Чи-таючи її, уявляйте себе виконуючим все те, про що пише автор. Прослухайте курс на аудіокасетах, що навчає методам підготовки та організації уроків. Ви довідаєтесь, як побудувати вступну час-тину, основний зміст уроку та його завершення. Можна відвідати

уроки, які проводять досвідчені та успішні педагоги. Виконуючи все це, уявляйте себе успішним педагогом, якому вдається заці-кавити своїх учнів. Згодом ви побачите, що страх поступово зникає, а ваше бажання проводити заняття збільшується. Чому? Ваша підсвідомість не може відрізняти реальний досвід від уявлюваного. Щоразу пригадуючи, нагадуючи собі й переживаючи певну подію у своїй свідомості, ви змушуєте підсвідомість прийняти її та збе-регти таким чином, нібіто вона тільки но повторилася.

А це означає ось що: якщо у вас є один-єдиний позитивний досвід у якійсь із сфер вашого життя, то, міркуючи про нього знову і знову, ви програмуєте себе на його повторення. А якщо у вас дотепер немає такого досвіду (ви тільки розпочинаєте свою педагогічну діяльність), то уявіть або створіть його подумки, а пот-тім почніть його обмірковувати. Ваша підсвідомість і не здогада-ється, чия це робота.

Сила візуалізації поширюється і на негативний досвід. Одна негативна подія, про яку ви постійно думаете, здатна знищити усі ваші мотиви й відбити бажання що-небудь робити у конкретній галузі. Тому будьте обережними у виборі уявних картин.

Маючи всього один позитивний досвід проведення занять із учнями, можна пригадати й пережити його під час проведення кожного заняття. Такий процес повторюваної візуалізації дозво-ляє запрограмувати себе на впевненість і відмінний результат у майбутньому.

Відчувши у собі відсутність упевненості в певній ситуації, відкідайте негативні думки шляхом повторної візуалізації себе у спокійному стані, з почуттям упевненості та розслабленості при кожному повторенні цієї ситуації. Пригадайте ситуацію, пов'язану із чудовими хвилинами, проведеними у компанії інших людей. Щоразу, коли ви нервуєтесь, перебуваючи серед людей, змініть уявну картину й думайте про попередній позитивний досвід. Зрештою підсвідомість перенесе позитивні почуття, пов'язані з по-зитивною ситуацією, на ті обставини, які зазвичай викликають у вас напруження та занепокоєння. Ваші страхи поступово роз-сіються й зникнуть.

Застосуйте візуалізацію за першої ж нагоди для наповне-ння своєї свідомості картинами ідеального життя. Один зі спо-собів зробити це — створення «карти скарбів», яку ви зможете розглядати. Виготовте настінний плакат, у центрі якого поміс-

тіть зображення себе самого або тієї мети, якої ви прагнете. Потім виріжте картинки, заголовки й вирізки із журналів та газет і наклейте їх на плакат. Створіть потужну візуальну презентацію компонентів, що символізують ваш успіх і досягнення.

Щодня знаходьте час на те, щоб постояти перед плакатом іувібрati в себе його образи, дати їм просочити власну підсвідомість. Міркуйте про успішний досвід, реальний та уявний, у кожній сфері свого життя (включаючи й педагогічну діяльність). Згадуйте кожну подробицю настільки часто, як тільки зможете. Щоразу міркуючи про успішний досвід, ви записуєте його до підсвідомості таким чином, немов це ще один досвід того ж типу.

За допомогою візуалізації можна переконати свою підсвідомість у кількаразовій побудові успіху. У результаті підсвідомість почне управляти вашими словами, вчинками та емоційним відгуком так, щоб вони відповідали образам успіху, які ви йому поставляли.

Помилка, вчинена багатьма, полягає у тому, що вони міркують і чітко уявляють собі свої невдачі, зроблені помилки та промахи. А потім дивуються, відчувши напруження і тривогу при виникненні схожої ситуації.

Усі поліпшення у житті розпочинаються із удосконалювання уявних картин. Уявні зображення викликають думки, почуття, слова та вчинки, що погоджуються з ними. Візуалізація активізує усі ментальні закони, включаючи закон притягання, залучення людей і ресурсів у ваше життя для допомоги під час трансформації уявних образів у реальність.

Твердження

Другий прийом ментального програмування полягає у використанні тверджень. Твердження характеризується такими трьома рисами: вони позитивні, належать до теперішнього часу і мають особистий характер. Твердження — це вагомі вказівки або команди свідомості для підсвідомості. Вони стирають стару інформацію й закріплюють нові позитивні думки.

Твердження «я собі подобаюся» є позитивним, належить до теперішнього часу й має особистий характер. Безупинно його повторюючи, ви домагаєтесь його прийняття як реального опису тієї дійсності, до якої прагнете. Ви й справді починаєте більше подобатися собі у всьому, що робите. Незабаром це тверджен-

ня записується зверху старої інформації, що не відповідає новій Я-концепції.

Твердження роблять ваш потенціал необмеженим. Сильні, вагомі твердження, наповнені почуттям, які переконливо періодично повторюються, дуже часто призводять до негайних особистісних змін. Можна збільшити власний ентузіазм, сміливість, упевненість і контроль над власними емоціями та підвищити ступінь самоповаги, повторюючи твердження, що відповідають уявленням про ту людину, якою ви хочете стати.

Те, що ви самі собі говорите, у що вірите, впливає на вашу підсвідомість. Твердження типу «я можу це зробити» або «я зробляю ось стільки-то за рік», або «я можу проводити успішно заняття із учнями» можуть викликати істотні зміни у вашій Я-концепції та результатах, що досягаються вами.

Усі зміни розпочинаються із середини та проявляються назовні. Ці зміни починаються із Я-концепції. Спочатку потрібно стати тим, ким ви хочете внутрішньо, а потім вже станете таким і зовні (упевненим, успішним, щасливим тощо).

Ваша підсвідомість є досить прямолінійною. Чим простіша команда від свідомості, тим більший вплив вона матиме на ваше мислення. Наприклад, є міцне твердження, яким користуюся успішні люди: «я вірю у чудовий результат кожної моєї життєвої ситуації».

Це твердження приносить вам спокій, позитивний настрой і відсутність напруження, незважаючи на жодні труднощі. Це є відмінним антидотом занепокоєнню.

Він простий, чіткий і належить до теперішнього часу. Підсвідомість відгукується лише на команди такого типу, на твердження й уявні образи, подані у термінах «зараз», начебто мета або якість уже досягнуті.

Приміром, замість слів «я ніколи більше не буду успішним педагогом» (тут усе негативне і належить до майбутнього часу) вам краще сказати «я — успішний педагог».

Це спосіб сказати правду заздалегідь. Так ви переконуєте свою підсвідомість у тому, що бажана умова вже існує. Підсвідомість одразу ж починає уводити ті зміни, що потрібні для узгодження вашого внутрішнього світу із бажаною зовнішньою реальністю.

Звичайно ж за одну ніч звички не змінюються. Потрібне терпіння й наполегливість у твердженні й візуалізації, тверда

віра й очікування того, що все відбудеться тільки тоді, коли ви будете готовими, і нітрохи не раніше.

Вербалізація

Цей прийом полягає у проголошенні тверджень у голос (вербалізації) у товаристві інших людей або ж наодинці. Стоячи перед дзеркалом і говорячи цілком чітко й емоційно «я можу це зробити, я можу це зробити, я можу це зробити», ви застосовуєте потужний спосіб посилення своєї упевненості перед можливими труднощами. Все вимовлене вами у голос із переконаністю й ентузіазмом подвоює ефект від твердження, показаного про себе.

Говорячи у присутності оточуючих про свої здібності або намір щось зробити, ви впливаєте на свої думки й подальшу поведінку. Наприклад, спортсмени користуються цим методом у присутності оточуючих для того щоб підготуватися до гри. Таким чином вони збадьорюють одне одного перед початком змагань.

Нехай ваші слова, сказані протягом дня, будуть погоджені з тим, що має відбутися відповідно до ваших бажань. Не обговорюйте свої страхи й промахи. Нехай усі ваші слова будуть позитивними й оптимістичними. Будьте веселими. Ви будете вражені, наскільки краще ви себе відчуєте, наскільки впевнено ви станете поводитися, коли ваша мовлення і ви орієнтовані на успіх.

Виконання ролі

Цей прийом ментального програмування (метод «діяти так, начебто...») полягає у тому, щоб рухатися, говорити й поводитися відповідно до свого ідеального образу (того успішного педагога), якого ви прагнете. Поводьтесь так, немовби ви вже досягли поставлених перед собою цілей. Поводьтесь так, немовби ви визнані й усіма шановані. Поводьтесь так, немовби ви вже успішний педагог, який із радістю йде на заняття. Міць цього прийому пояснює закон оборотності.

Цей закон стверджує, що позитивні та оптимістичні думки, почуття викликають до життя дії й поведінку, що узгоджуються із ними. Правильним є і зворотне. Якщо ви не налаштовані позитивно, але все одно повні ентузіазму й веселощів незважаючи на власні почуття, ваша позитивна поведінка генерує позитивні емоції точно так само, як ваші позитивні емоції генерують позитивну поведінку. Ваші почуття й поведінка оборотні.

Абсолютно неможливо відігравати роль щасливої й веселої людини більше п'яти-шести хвилин, не одержуючи зворотного зв'язку, в результаті якої дії створюють відповідні їм емоції. Іншими словами, «робіть спроби, аж доки не вийде». Поводьтесь позитивно й з ентузіазмом і незабаром ви відчуєте позитивний настрій та ентузіазм.

Застосуйте метод «діяти так, начебто...», навіть якщо ви не відчуваєте себе повністю упевненим у собі. Але «діяти так, начебто...» потрібно лише тоді, коли у вас справді є необхідні знання та навички або ви хочете одержати чи засвоїти їх під час виконання справи. Так звана «мова тіла» (жести, манери, хода, постава тощо) також є важливим передавачем упевненості в собі. Станьте (або сядьте) випрямившись, подивіться прямо в очі своїм учням й почніть розмову спокійним, рівним та рішучим тоном.

Причина цього прийому криється у тому, що навіть за неможливості контролювати свої почуття на цей момент ви можете контролювати свої учнівки. А керуючи вчинками, ви можете створювати бажаний емоційний стан на підставі закону оборотності.

За допомогою цього прийому можна цілеспрямовано формувати у собі ментальні якості успішного педагога, який вірить у себе та впевнено проводить заняття із учнями, реалізуючи повною мірою свій потенціал.

Ви зможете діяти, керуючись метою, із упевненістю, сміливістю, компетентністю та розумом. Уявивши собі, що ви вже маєте усі ці якості, ви невдовзі на власний подив виявите, що усі вони у вас й насправді існують. При цьому люди приймуть вас і стануть реагувати на вас як на ту людину, якою ви хочете стати.

Слід навчитися діяти так, немов життя, яке ви візуалізуете, вже відбувається. Дійте так, немовби те, що ви сприймаєте у своєму розумі, вже є наявним у фізичному світі. Почніть ставитися до своїх думок і бачень як до чогось більшого, ніж просто аморфного блукання свого розуму. Ви створюєте свої думки, думки створюють наміри, наміри створюють вашу реальність. Отже, ви повинні навчитися ігнорувати свої сумніви щодо важливості вашого внутрішнього світу й почати діяти так, немовби образи, яких ви бажаєте, вже складають вашу реальність. Це може звучати як самообман, але це єдиний відомий спосіб подолати обмеження, які ви нав'язуєте собі.

Якщо ви хочете бути енергійним, а дієте як стомлений, ви саботуєте власне бачення. Навіть якщо ви дивитеся у дзеркало й бачите зморшки та інші свідчення вашої втоми, ви маєте почати діяти так, немовби ваше бачення власної енергійності вже дійсність. Не дозволяйте стомленій людині одягати вашу оболонку за жодних умов. Стверджуйте, що енергійна, впевнена людина, якою ви хочете бути, бачення, яке ви тримаєте у голові,— уже реальність і упроваджуйте цю реальність у практику, займаючись обраною вами справою. Це вже не просте бажання, ця людина вже існує. Дійте так, немовби ви володієте усім необхідним.

Ви можете стати такою особистістю, яка вам найбільше подобається, починаючи із сьогоднішнього дня. Так, саме так ви можете формувати будь-які якості своєї особистості. А чому б ні? Ви протягом усього життя обираєте, якою саме людиною хотіли бстати. У тому невидимому царстві, де ви приймаєте усі рішення, що стосуються вашого життя, поведінки, ви обирали й певний тип особистості для себе із усіма його специфічними страхами, звичками, звичаями, рівнем упевненості в собі, інтелектуальними здібностями тощо.

Якщо ви закриєте очі й візуалізуете на мить, якою людиною вам хотілося б бути, який образ вималюється? Спробуйте точно запам'ятати його подумки, навіть якщо ви вважаєте його втілення у реальність неможливим. Хіба це не диво: зменшити страхи, подолати свою боязкість, позбутися фобій, дивитися на себе у дзеркало позитивно та з любов'ю?

Забудьте на мить, що вас навчали начебто ви не можете змінити свою особистість, начебто ви успадкували її від батьків або начебто люди не можуть по-справжньому змінюватися. Забудьте про те, що в одних людей інтелект вищий, ніж в інших, або що талант успадковується і вам його недодали. Нехай такі думки зникнуть і ви просто побачите себе у новому, бажаному для вас образі. Ви маєте розвинути у собі нову навичку, що дає вам здатність через своє невидиме духовне «я» створювати будь-які зміни, які ви тільки можете подумати для себе. Тобто якщо ви по-справжньому вірите в щось, ви можете створити це.

Ви створили свою особистість і, отже, здатні змінювати будь-яку її частину. Ви можете досягти реальної магії у своєму внутрішньому житті й стати людиною, про яку ви раніше мріяли. Ви вже володієте усім, що вам необхідно для того, щоб це трапилося, вам не потрібно нічого іншого.

Вплив на всіх оточуючих

І неважливо, хочуть вони вашого чи впливу ні. Неважливо навіть, вплинєте ви на них чи ні. Важливим є інше. Ви збережете й посилите ті позитивні зміни у вашому характері, які принесуть вам величезну користь.

Пам'ятаєте фразу: «Крацій захист — це напад»? Якщо у вас потік інформації спрямований назовні, то всередину нічого не потрапить. Якщо ви будете постійно думати про те, як зробити оточуючих такими ж, яким стали ви, якщо у вільний від розмірковувань час ви будете переконувати їх стати такими ж позитивними, яким стали ви, якщо ви перестанете бути байдужим до їхніх доль і думати в стилі «моя хата скраю, нічого не знаю», якщо ви станете пропагандистом своїх нових ідей, то неважливо, чи підуть за вами оточуючі (хоча ми впевнені, що ви зможете багатьох переконати). Важливо інше: на вас ніхто не зможе вплинути. У них просто не буде ані часу (ви увесь час говорите, і вони змушені лише захищати свої застарілі погляди, а не нападати на ваші нові), ані можливості, тому що навіть коли ви мовчите, ви думаете про те, як їх урятувати від омані. Це як клапан — працює тільки в один бік!

Якщо ви постійно впливаєте на багатьох людей, то вони знатимуть вас у новому статусі, і тому вони почнуть створювати навколо вас нові умови, нове ментальне поле, в якому ви будете не просто носієм нових ідей, а ще і їх втіленням. Тому коли ви раптом з'явитеся без посмішки, ви почуєте: «Ти що, з глузду з'їхав? Чому ти не посміхаєшся? Ти на мене образився?..» — і вам нічого іншого не залишиться робити, як відповісти новому статусу.

Насамперед впливайте на своїх близьких. Як відомо, 80% впливу на нас мають ті 20% людей, із якими ми спілкуємося постійно. Ви робите багато речей або так само як вони, або на впаки (у цьому випадку причина теж у їхніх діях). Чоловіки й дружини можуть стати або найкращими помічниками, або найбільшим гальмом.

Візьміть на себе обов'язок поліпшити себе й своє життя та оголосіть про нього своїм близьким. Запросіть їх бути вашими партнерами у цьому процесі. Потім починайте впливати на них 24 години на добу. Намагайтесь їх змінити, і вони замість того щоб нападати на вас, змушені будуть або змінитися, або почати захищати свою позицію. У кожному разі «війна» буде прово-

дитися на їхній території, а ваші позитивні зміни збережуться й посиляться.

Знайомства, які допоможуть вам створювати нове ментальне поле

Таке ментальне поле підтримуватиме ваші нові позитивні зміни й рішення. Нові люди у вашому оточенні знатимуть вас уже новим — позитивним і активним, який має ті якості, які вам дуже подобаються. Вони знатимуть вас таким і своїми знаннями про вас сприятимуть вашим позитивним змінам. А вам це тільки й потрібно! Вони зустрічатимуть вас на вулиці й чекатимуть вашої підтримки, вашого впливу, і ви будете змушені входити у їхнє становище. Як тільки таких людей буде більше, ніж тих, які знали вас у минулому (наприклад, невдаху), — ви створите нездоланну силу, що підтримуватиме вас у позитивних змінах. Пам'ятайте, що психологічно ви є середнім арифметичним від тих п'яти людей, із якими ви найчастіше спілкуєтесь. Подумайте про це: хто ці п'ятеро і чи хотіли б ви бути їхнім середнім арифметичним?

Взяття зобов'язань

Зазвичай ми боїмося установити чітко нові межі своєї особистості. Адже ми боїмося не упоратися й намагаємося підготувати собі дороги до відступу. Пригадайте, скільки разів ви кидали виконувати ранкову зарядку чи сідали на дієту, розбиратися з інноваційними методами навчання? Для того щоб не було потім соромно... ви вирішували нікому не говорити. Тому вам не соромно, і ви відмовляєтесь від свого рішення. Ви заздалегідь здалися.

Якщо ви, прийнявши яке-небудь рішення, дійсно хочете його реалізувати, хочете по-справжньому, то оголосіть усім оточуючим про свої нові праґнення. Скажіть їм, щоб глузували з вас, якщо ви не впораєтесь. Зробіть їх своїми спільниками. Остракізм того, що над вами сміятимуться, і буде тією рушійною силою, що допоможе вам виконати своє зобов'язання!

Якщо у вас відбулися позитивні зміни — будьте сміливим! Це ваше життя і ваше рішення. Оголосіть про нього усім оточуючим і візьміть зобов'язання вистояти — і ви переможете! Знайомтесь, знайомтесь, знайомтесь... нові люди навколо вас створюватимуть силове поле, що підтримуватиме вас у новій ролі.

Спілкування із людьми, які мають ті якості, які потрібні вам

Прикладом тут може бути відвідування парфумерного магазину. Ви ходите серед прилавків, розглядаєте парфуми. Коли ви виходите, то весь одяг просочений парфумами. А якщо ви заїшли на кілька хвилин до магазину, що торгує шкіряним одягом, то, вийшовши із нього, ви пахнете шкірою. Так само і будь-яке спілкування: відбуваються дифузія і взаємопроникнення. Спілкуйтесь більше із успішними позитивними людьми (наприклад, із педагогами-новаторами) — і ви увесь час підсилюватимете свою енергетику, наснагу й віру в себе.

Спілкуйтесь із переможцями. Літайте з орлами, замість того щоб длубатися в оточенні індиків. Через сильний сугестивний вплив людей на вас як гарного, так і поганого, виявляйте особливу обережність при виборі людей для спільної діяльності. Тому що вибір «групи із негативною репутацією» уже достатній для того, щоб приректи людину на промахи й низькі досягнення у житті. Ваше оточення — це ті люди, із якими ви себе асоціюєте, з ким працюєте, проводите час, живете й спілкуєтесь поза роботою. Як хамелеон ви неусвідомлено переймаєте ставлення, звички, поведінку і думки найбільш близьких вам людей.

Вибираючи компанію для спільногого проведення часу, дійте за порадою Барона де Ротшильда і «не заводьте марних знайомств». Для зустрічі з новими, корисними людьми потрібно припинити зв'язок зі старим оточенням, особливо варто позбутися негативістів. Вони є основним джерелом усіх нещасти у вашому житті.

Пам'ятайте, що немає могутнішого сугестивного впливу, аніж вплив оточуючих вас людей. Тому обирайте їх із особливою старанністю.

Наповнення свого мозку позитивними думками та образами

Читайте книги та журнали про особисте і професійне зростання. По можливості слухайте навчальні аудіозаписи. Переглядайте навчальні відеокурси. Відвідуйте семінари й беріть додаткові уроки для прискорення розвитку нових розумових звичок.

Чим більше ви читаєте, розглядаєте й вивчаєте будь-який предмет, тим упевненіше й сильніше ви себе почуваєте у певній

галузі. Обіймаючи педагогічну посаду й постійно навчаючись новим, більш ефективним методам навчання та виховання, ви все частіше бачите себе і думаете про себе як про чудового фахівця у своїй сфері. Займаючись педагогічною діяльністю й постійно наповнюючи свій розум інформацією й ідеями, що дозволяють удосконалюватися, ви знаходите все більшу впевненість у власних здібностях і насправді виявляєтесь здатні більш успішно проводити заняття із учнями. Удосконалюючи внутрішнє розуміння, ви поліпшуєте й зовнішні результати.

Для набуття упевненості у власних силах і становленні молодого педагога тут велику роль відіграє самоосвіта. Пригадайте, що з цього приводу говорив один із класиків педагогіки: «Педагог, який перестає навчатися, перестає бути ним». Вивчення базових основ професійної діяльності й наполегливе тренування за допомогою запропонованого у посібнику підходу із закріпленням його у своїй поведінці та педагогічній діяльності — ось головне у зміцненні віри у своїх сили й короткий шлях до майстерності.

Навчання інших

Цей прийом полягає у навчанні інших тому, чому ви навчилися самі. Намагаючись висловити і роз'яснити комусь нову інформацію для надання цій людині допомоги, ви самі розумієте й інтерналізуєте її ще краще. У дійсності ви знаєте предмет тільки тією мірою, якою можете навчити інших, для того щоб вони його засвоїли та змогли застосувати у своєму житті.

Використання мови оптимізму

Видаліть зі своєї життєвої практики самосаботаж, самобичування та негативний внутрішній діалог. Регулярно використовуйте позитивні твердження щодо власних здібностей та потенційних можливостей. Свідомо видаліть зі свого лексикону фрази на зразок «не можу спокійно проводити заняття» «боюся, що в мене нічого не вийде», «це неможливо», «я ніколи цього не зможу, я занадто безпорадний для... [вписати самостійно]» тощо. Ці фрази означають надмірне й шкідливе узагальнення, передбачають негативний результат і відхиляють або ігнорують потенційні можливості педагога.

Зосередження на своїх минулих успіхах, а не на невдачах

Сумно, що ми звикли сприймати свої успіхи як належне, але часто зосереджуємося на невдачах.

Комплексуючи з приводу своїх помилок, ми створюємо ґрунт для нових невдач. Замість цього корисно зосередитися на своїх минулих успіхах. Запитайте себе: «Які чинники привели до успіху в кожному окремому випадку? Що я можу застосувати у наступній аналогічній ситуації?». Приголомшливо, але якщо попросити кого-небудь розповісти про своє велике досягнення, то дуже багато хто одразу починають згадувати про те, що і як пішло не так і що не вийшло під час досягнення цього успіху. Ми схильні фокусувати свою увагу на негативних аспектах навіть тоді, коли нам супроводжував успіх. Ми час від часу робимо помилки й іноді зазнаємо невдач. У деяких від цього може розвинутися комплекс неповноцінності й зникнути впевненість у своїх силах.

Занадто часто ми очікуємо негайного успіху в усьому, чим тільки не займаємося. Коли трапляється помилка, ми роздмухуємо її понад будь-яку міру. Кожен робить помилки, і ненавмисних помилок нам нема чого соромитися. Чим більше ми сприйматимемо себе й оточуючих як людей, що роблять помилки, тим легше нам стане дивитися на власні прорахунки як на цінний зворотний зв'язок або можливість мати урок на майбутнє, при цьому відокремлюючи ці помилки від загальної думки про себе (і оточуючих). Пригадайте відоме прислів'я, що допомагає позбутися непотрібних переживань із приводу допущеного промаху: «Бог дарував нам завтра, щоб можна було виправити свої вчораши помилки».

Воно є непоганим нагадуванням про те, що нема сенсу застягати у минулому, а, навпаки, потрібно націлитися на новий день і використовувати ще один шанс, щоб усе виправити.

Ретельна підготовка до проведення занять

Іноді зміцнення впевненості у собі — це ні що інше, як ретельна підготовка. Вона включає репетиції й тренування, що дозволяють людині відточити її вміння, передбачати можливі труднощі й уникнути помилок. Щоразу, коли ви збираєтесь проводити заняття, подумки прокрутіть його, перевіривши тим самим готовність до нього. Нічого не залишайте на «долю ви-

падку» або у сподіванні на удачу; немає кращої удачі, ніж ретельна підготовка.

Звернення до інших за порадою та допомогою

Впевненість у своїх силах дуже тісно пов'язана із такими поняттями, як віра і переконання. А віра, як ми вже знаємо, має на увазі довіру до себе, інших з метою пошуку підтримки та управління, коли це необхідно. Отже, для зміцнення упевненості у своїх силах педагог повинен цілком покладатися на свою віру й переконання. Окрім того, інші також можуть допомогти йому зміцнити упевненість у собі, якщо нагадуватимуть йому про його здібності та можливості. Іноді нам не вистачає такої упевненості, тому що ми не знаємо, наскільки є талановитими й обдарованими від природи. Якщо ви керівник, то на вас лежить відповідальність і обов'язок допомогти іншим дізнатися про свої таланти й сильні сторони. Треба завжди «шукати бій», тобто створювати або шукати такі обставини для своїх підлеглих, у яких вони могли б черпати натхнення й зміцнювати впевненість у своїх силах.

Навчання наперед програвати подумки бажані результати

Наприклад, якщо ви відчуваєте, що вам не вистачає таланту для співу або малювання, спочатку подумки проживіть своє життя на духовній основі, а потім спробуйте перенести це у свій матеріальний світ. Побачте себе успішним вчителем, подібно до того, як ви бачите себе уві сні. Без зусиль і суджень, пливучи за течією. Намагайтесь частіше ставати цим духовним консультантом свого фізичного світу. Уявляйте себе учителем, якому все вдається: чудово розуміти дітей, упевнено діяти в різних педагогічних ситуаціях тощо.

Забудьте про всіх людей у фізичному світі й про їхню можливу реакцію. Просто дайте волю своєму внутрішньому таланту. Саме так ви створюєте чудовий талант, який ніколи не вважали можливим для себе. Ви у першу чергу живете духовно, тобто переживаєте все це подумки: свої звички, свій характер, своє здоров'я, свою упевненість. Приділяйте найбільшу увагу своєму внутрішньому виміру і знайте, що все, створене вами як фізичною істотою, має усередині вас свій ментальний еквівалент. Саме у цьому вимірі ви маєте цілком визнати свою велич.

Не засуджувати, нічим себе не обмежувати, а просто плисти своїм морем багатьох внутрішніх можливостей. Вам не потрібно ні з ким ділитися цими внутрішніми репетиціями, це може бути вашою приватною подорожжю. Вона приведе вас у світ реальної магії, якщо ви віддастеся їй безумовно.

Звернення уваги на свій позитив

Нагадуйте собі, що, якщо ви засуджуєте себе за якісь недоліки, ваші недоліки продовжуватимуть проявлятися, поки ви фокусуєте на них увагу. Ви ніколи не одержуєте удосталь того, чого ви не хочете. Ваша низька самооцінка продовжуватиме руйнувати вас. Ваші занижені інтелектуальні здібності залишатимуться у вас, доки ви переконуєте себе їх інших у своїй обмеженості. Все, що ви сприймаєте як недолік, буде збільшуватися, доки ви не пізнаєте себе іншим. А те, що ви знаєте про себе, обираєте ви самі. Якщо у вас є право вибору в тому, що знати про себе, тоді чому вам не знати позитивні речі замість негативних? Ваша самооцінка — ваш вибір. Зрозумійте цю просту річ, і вона добре послужить вам у створенні чудес (формуванні позитивної Я-концепції, досягненні щастя та успішній педагогічній діяльності).

Наведені вище прийоми достатні для зміни вашої Я-концепції, а отже, і вашої особистості. Почніть із думок про себе як про уявний ідеал. Потім візуалізуйте себе у всіх деталях так, немовби ви вже стали тією людиною (успішним педагогом), якою ви хотіли стати. Скористайтесь твердженнями і вербалізацією, промовляєте голосом і голосно вагомі, позитивні твердження, що відповідають вашим цілям. Пам'ятайте, що одночасно з цим слова створюють емоції й кристалізують думку. І, нарешті, приведіть свою поведінку у відповідність із новими уявленнями про успіх, щастя у своїй професійній діяльності.

Щоб отримати якнайбільше із цих прийомів, потрібно сильне, жагуче бажання самовдосконалення. Необхідно мати здатність вірити й терпляче, наполегливо працювати, знаючи, що існує кумулятивний ефект від усіх ваших зусиль і що ви зрештою одержите багатства й нагороди, яких бажаєте.

Звичайно, у читача може виникнути запитання: а якими з описаних прийомів слід користуватися? Доцільно використовувати такі прийоми, які вам зручно, і ті з них, які є найбільш зручними на певний момент часу. В ідеалі весь день повинен

бути одним безперервним твердженням. Слід рухатися, говорити й поводитися у радісній і позитивній манері, викликаючи у собі й відчуваючи ентузіазм із приводу всього, чим ви займаєтесь.

Ваші ментальні фільми у поєднанні з емоціями — це передбачення ваших справжніх життєвих радостей. Ваша головна спраوا — забезпечити достатній самоконтроль, майстерність і дисципліну, необхідні для того щоб утримувати слова, думки й образи якнайдалі від того, чого вам не хочеться, зосереджуючи їх повністю на тому, що саме вам потрібно. Додайте сюди впевнене очікування і ви відчуєте себе на шляху до позитивного умонастрою й щасливого життя, що приносить задоволення вам і вашим учням.

Наведені вище прийоми спрямовані на вивільнення вашої підсвідомості. Вони забезпечують уключення до спрямованої та систематичної роботи ментальних законів. Яким саме чином?

Ви активізуєте закон контролю, свідомо вирішивши дивитися на себе як на джерело активного творчого впливу на власне життя. Уявивши розум під контроль, ви впевнено стаєте архітектором власного майбутнього.

Ви звільняєтесь від дії закону випадковості, дізnavшись про роль власних думок у визначенні курсу вашого життя (пригадайте: які думки, таке й життя).

Ви вмикаєте закон причини й наслідку, відсторонившись від повсякденного життя й міркуючи про неймовірну кількість збігів, що сформували вас таким, яким ви є сьогодні. Ви бачите, що нічого не відбувається випадково. Ви розумієте, що все відбувалося й відбувається в результаті дії невблаганного закону, навіть якщо ви не здатні чітко зрозуміти, у якому напрямку розвивається ваше життя на даний момент.

Ви змушуєте працювати закон віри, визнавши, що ваше життя і досвід ведуть до досягнення чогось важливого. Чим більше ви думаете про це як про неминуче, тим з більшою ймовірністю воно здійснюється. Ваша віра стає вашою реальністю.

Ви застосовуєте закон очікувань, упевнено чекаючи одержання чогось цінного, якщо не безцінного від усього того, що відбувається з вами. Це відношення впевненого очікування перетворює ваше життя на пригоду з невідомим, але щасливим закінченням подій, кожна з яких має позитивний результат. Ви стаєте оптимістичнішим, упевненішим та спокійнішим у міру того, як ваші очікування перетворюються на виконані передбачення.

Ваше позитивне, орієнтоване на майбутнє мислення запропоновує у дію закон притягання. Ви починаєте притягати людей і обставини, що перебувають у гармонії з вашими домінантними думками, повними сподівань, оптимізму та впевненості. Чим більше ви про себе думаете, тим більше ви залучаєте до себе ідей, можливостей та людей, які допомагають здійснити ваші цілі.

Відповідно до закону відповідності ви розглядаєте себе як незвичайну людину, послану на Землю із особливою метою (бути Педагогом), і ваш зовнішній світ взаємин, здоров'я, робота, матеріальне благополуччя починають відбивати ваш внутрішній настрій і ставлення.

Після того як зерна цих думок будуть посіяні вами підсвідомістю у результаті постійного утримання їх у свідомості, підсвідомість починає діяти за законом діяльності, приводячи ваші слова, почуття, дії й навіть мову вашого тіла у відповідність із новою Я-концепцією та новими цілями.

Ви безупинно користуєтесь законом підстановки, пам'ятаючи про головний свій обов'язок у цьому процесі — триманні негативних думок, страху, злості та сумнівів у собі поза своїм мозком. Ви робите це, змінюючи їх на віру, надію та любов доти, поки нові думки не укореняться, не почнуть зростати і самостійно набиратися сил.

Ви застосовуєте закон концентрації, безупинно міркуючи про мужність і впевненість, надію й любов, про чудове майбутнє («Я найкращий педагог. У мене самі найкращі учні»), яке вас очікує. Ви щодня знаходите час, щоб присісти й увібрати в себе позитивні та надихаючі вас думки, знаючи про те, що все, про що ви міркуєте досить тривало і з великою наполегливістю, зрештою матеріалізується у вашому зовнішньому світі.

Вироблення нових, позитивних звичок мислення — справа зовсім непроста й вимагає внутрішньої ретельності. Ніколи не робіть виключень доти, поки звичка не укорінилася. Роблячи час від часу перерви, ви перестаєте про неї міркувати. Ваше завдання — зосереджувати свою свідомість із усією інтенсивністю у напрямку руху, на домінантних цілях, на тій новій людині, на яку ви хочете перетворитися.

Усе, що ви безупинно утримуєте в розумі, неодмінно здійсниться. Забудьте про те, якими ви були у минулому. Викиньте

старі ярлики. Ваше майбутнє залежить від того, яким ви себе бачите, як говорите про себе і вчиняєте зараз.

Бачачи себе таким, яким хочете стати, ви насправді матері-алізуєте свої домінантні думки та цілі. Ви станете таким, яким себе уявляєте більшу частину часу. Із чого розпочати? Оберіть одну позитивну звичку, рису (наприклад, бути впевненим), яку б вам хотілося розвинути, і змусьте себе протягом двадцяти одного дня думати, візуалізувати, вербалізувати, промовляти твердження і міркувати про свою мету. Мисліть у термінах, як цього можна досягти. Якщо це можливо, уявіть, немовби це вже стало реальністю. І, нарешті, поводьтесь так, немовби досягнення поставленої мети неминуче.

Ключовий момент у використанні цих прийомів для свого блага полягає у демонстрації самому собі здатності виробити одну важливу звичку або підхід у певній галузі на свій вибір. Одного разу довівши це собі, ви знайдете достатньо упевненості та сил для створення будь-яких змін і досягнення будь-якої мети, якої б ви собі не поставили. Місце побажань і очікувань займе впевненість у необмеженості власних можливостей.

Найважливіше, що вам необхідно,— це терпіння, спокій і довіра. Ви досягнете усього задуманого тоді, коли до цього будете готовими, коли до цього буде ретельно підготовлений ваш розум. Усе, чого ви хочете, хоче вас. Усе, чого ви бажаєте, рухається вам назустріч уже зараз, точно так само як і ви рухаєтесь йому назустріч. Ваше головне завдання — вирішити, чого ви хочете, а потім звільнити самому собі шлях.

Вироблення позитивного, конструктивного ставлення до власного життя вимагає глибоких міркувань. Досягнення вищого рівня мислення вимагає більшої зосередженості, уваги й тривалого спостереження. Гармонізація усіх ментальних законів для усебічного поліпшення вашого життя має на увазі нове ставлення до себе і власних здібностей.

Спочатку все це може здатися складним, але витрачені зусилля окупляються у вигляді відчуття внутрішнього комфорту, самоконтролю та майстерності, більш позитивного умонастрою й чудового почуття збагаченості усіх боків вашого життя.

Таким чином, формування нової Я-концепції ви домагаєтесь шляхом того, про що думаете більшу частину часу. Ваші домінантні думки й стремління стають вашою реальністю. Те, про що ви

міркуєте, те, як ви міркуєте, визначає ступінь вашого здоров'я, багатства і щастя у кожній із сфер життя.

Ви можете визначити, наскільки сильно вам чогось хочеться, по тому, наскільки ви готові дисциплінувати власне мислення, сконцентрувавши його виключно на обраному предметі, відкинувшись убік усе непотрібне.

Ваше сьогоднішнє життя — результат усього попереднього ходу ваших думок. Ви перебуваєте десь і є кимось тільки завдяки самому собі. Можна змінити своє майбутнє у будь-який момент, взявши під усвідомлений контроль власне мислення. Можна зробити своє життя справді чудовим, відчути волю, радість, здоров'я, щастя, домогтися процвітання усього лише в результаті прийняття відповідного рішення, одночасно відмовившись від усіх суперечливих (негативних, неадекватних) думок. Усе у ваших руках.

Крім наведених вище практичних прийомів щодо формування нової Я-концепції (формування нових якостей) молодому педагогові для формування упевненості в собі допоможе використання тренінгів.

1.3. МІНІТРЕНІНГ ДЛЯ ПЕДАГОГІВ: ФОРМУЄМО УПЕВНЕНІСТЬ

Упевненість у собі, оптимізм формуються у людині за рахунок успішного виконання різноманітних завдань, які перед нею постійно ставить життя. Але щоб навчитись їх виконувати, потрібно розпочати із малих справ, поступово піднімаючи планку.

Насамперед треба, звичайно, вирішити, чого ви хочете домогтися. Виберіть три цілі, яких хотілося б досягти протягом найближчого місяця. Нехай вони будуть конкретні й здійсненні. Нереалістично планувати стати «першою дамою» Києва або молодому педагогу стати найкращим учителем України за 3–4 місяці роботи у школі. А ось сходити на круглий стіл й поспілкуватися хоча б із декількома колегами — цілком реально. Виберіть спочатку із трьох великих цілей одну й розділіть її на більш дрібні. Що слід зробити у першу чергу? Що потім? І так далі. Складіть план, у якому ви могли б зафіксувати виконанняожної частини. Сформулюйте найближчі завдання. Якщо хочете, наприклад, публічно виступити, подумайте, що саме збираєтесь сказати. Виступ можна попередньо записати і відредактувати.

Після того як перший крок успішно завершено, нагородіть себе компліментом, походом до парку, чашечкою кави — тим, чого ви, на вашу думку, заслужили.

Потім розпочинайте наступний крок. І так далі, аж поки не буде досягнуто головної мети.

Насолодіться відчуттям успіху. Голосно похваліть себе за виконану справу.

Після цього зверніться до досягнення наступної мети, також розділіть її й розпочинайте виконувати. Усе, чого ви прагнете у житті, може бути розділене на більш дрібні завдання й виконано крок за кроком!

Нижче наведено поради-мікротренінги, які допоможуть вам стати більш упевненою людиною.

Відмова від самоприниження

Відзначте усі найбільш негативні моменти вашого життя протягом останніх двох тижнів, які змусили вас думати про себе погано. Що, по-вашому, постійно викликає напади самоприниження?

Серйозно розберіться у самозвинуваченнях. Щоразу, коли ви починаєте обвинувачувати себе, скажіть собі «Стоп. Годі. Зупинись». Робіть це доти, доки зовсім не відвикнете від самоприниження.

Відзначте, скільки разів протягом дня вам удалося утриматися від подібних думок. Винагородіть себе за це.

Контраргументи

Складіть список своїх негативних якостей. Розташуйте їх на лівій половині аркуша паперу. На правій проти кожного пункту вкажіть те позитивне, що цьому можна протиставити. Наприклад:

Жодному з тих, хто мене знає, я не подобаюся. — Ti, хто дійсно мене знають, ставляться до мене добре.

У мені майже немає привабливих рис. — У мені багато привабливих рис.

Розгорніть і обґрунтуйте контраргументи. Знайдіть їм підходящі приклади. Почніть думати про себе у термінах правового стовпчика, а не лівого.

Контракт із самим собою

Жоден профспілковий діяч, який проводить перемови про поліпшення умов праці, не буде задоволеним, якщо йому

запропонувати лише загальний план змін. Йому необхідний договір, у якому детально зафіксовані засоби досягнення його цілей. Тільки у цьому випадку успіх буде гарантовано, а обман виключено.

Розпочинаючи самовдосконалення свого життєвого стилю, ви повинні висунути собі подібні вимоги. Настав час скласти детальний контракт із самим собою. У ньому необхідно обирати реалістичні цілі.

Виступити перед аудиторією у 400 осіб нереально для того, хто боїться навіть спілкування один на один. Ціль можна розділити на більш дрібні й легко здійсненні частини. Наприклад, якщо вам хочеться завести більше друзів, першим кроком може бути просто обмін репліками із декількома новими знайомими, колегами, учнями.

Фіксація успіхів

Для того щоб зафіксувати свої досягнення, заведіть таблицю або журнал. Можна попросити когось із друзів, колег відзначати ваші успіхи.

Винагороджуйте себе за виконання кожної частини контракту.

«Щоразу, коли я привітаюся із незнайомою людиною, я відчуваю себе краще й винагороджу себе плаванням в озері або прогулянкою парком». Будьте готові й здатні винагородити кожен свій крок, що відповідає обраному стилю поведінки. Словесне схвалення має випливати негайно. Кожного разу говоріть собі: «Як добре я зробив», «Я задоволений тим, як поводився».

На випадок невиконання контракту призначте собі відчутне покарання. Це може бути якась неприємна і стомлююча робота.

Розмова із незнайомцем

Якщо вам складно узоголос звернутися до кого б то не було, спробуйте зробити ось що.

Подзвоніть до телефонного довідкового вузла і уточніть номера, за якими будете далі телефонувати. Крім того, що ця дія — елемент практики, до того ж ви будете впевнені, що набираєте правильні номери. Подякуйте операторові й відзначте його реакцію.

Зателефонуйте до найближчого магазину і дізнайтесь про ціну якого-небудь товару.

Зателефонуйте на радіо, висловіть свою думку про яку-небудь передачу, поставте яке-небудь запитання.

Зателефонуйте до найближчого кінотеатру і поцікавтесь часом початку сеансів.

Зателефонуйте до спортивного відділу міської газети й дозвійтесь про рахунок останніх матчів з футболу.

Зателефонуйте до довідкового відділу бібліотеки й запросіть інформацію, яка вас цікавить.

Телефон дозволяє звернутися до незнайомої людини і при цьому самому залишитися анонімним. Згодом ви можете ускладнити своє завдання і навіть привітати на вулиці незнайому людину, яка вам симпатична.

Одяг і зовнішність

Рідко хто із нас виглядає, як кінозірка. Але кожен може мати гарний вигляд, мабуть, навіть кращий, ніж ми собі зазвичай дозволяємо.

Зробіть собі зачіску — ту, котра вам більше пасує, а не супермодну. Волосся має бути чистим. Щоб підкреслити привабливі риси обличчя, скористайтеся косметикою (але не перестарайтесь!).

З'ясуєте, який одяг вам пасує. Якщо самі не можете вирішити, зверніться до друзів. Які кольори вам найбільше подобаються? Використовуйте саме їх. Одяг повинен бути чистим й випрасуваним. Коли ви добре й зручно одягнені, то почуваетесь краще. Принаймні, одяг не повинен бути предметом переживань.

Вітання

На наступному тижні намагайтесь привітати кожного, із ким зустрінетесь у школі, інституті, на роботі чи просто на вулиці. Посміхніться й скажіть: «Чудовий день, не чи так?» або «Ви коли-небудь бачили стільки снігу?». Більшість із нас до такого не звикли і, ймовірно, багато хто будуть дивитися на вас із здивуванням. Хтось не відповість, але у декількох випадках вам дадуть настільки ж доброчесну відповідь.

Анонімна бесіда

Непоганий спосіб попрактикуватися у розмовних навичках — абсолютно безпечна бесіда у громадських місцях: у супермаркеті,

театрі, приймальні лікаря, на стадіоні, в ощадкасі, церкві чи бібліотеці. Розпочати розмову можна із загальної проблеми, яка цікавить на певний момент усіх. Наприклад:

Яка довга черга в касу! Напевно, фільм дуже цікавий.

Ви не знаєте, це цікава книга? Я її не читав.

Який красивий светр (портфель тощо)! Де ви його купили?

Компліменти

Удалим початком розмови і способом створити гарний настрій в іншої людини (та й у самого себе) є комплімент.

Прокоментувати можна таке:

- те, що людина носить: «Мені подобається ваш костюм»;
- зовнішність людини: «У вас чудова зачіска»;
- уміння: «Ви чудовий садівник»;
- особливості особистості: «Мені подобається ваш сміх, він такий заразливий»;
- майно: «У вас надзвичайна машина»;
- поведінка учня: «Ти чудово впорався із домашнім завданням!».

Висловіть схвалення лекторові після цікавої лекції, вашим батькам після якоїсі їхньої доброї справи, вашому керівництву у зв'язку з його далекоглядним рішенням і, звісно, вашим учням. Слова схвалення легко сказати і приемно почути. Не шкодуйте їх для тих, хто їх потребує.

Зустріч із людьми

Постараїтесь зустрічатися якомога з більшою кількістю людей. Спочатку важливіша навіть кількість, а не якість. Сходіть туди, де ви почуваете себе комфортно: до університету, книгарні, бібліотеки, музею. Куди б ви не пішли, прагніть хоча б один раз завести із кимось розмову.

Сходіть до тих місць, які вас приваблюють, але які менш «безпечні», ніж звичні для вас. Можливо, це кафе чи клуб за інтересами. Якщо ви не хочете спочатку почувати себе ніяково, підійті разом із другом. Але краще йти одному. Прийшовши, одразу ж розпочніть розмову на тему, що становить спільній інтерес.

Вирушайте куди-небудь зі своїми друзями: складіть їм компанію, коли вони йдуть на якісь заняття, на спортивні заходи або у гості і прагніть, щоб вони представили вас своїм друзям. Будьте

уважними до тих, хто також виявився там випадково. Такі люди, швидше за все, охоче підуть на контакт із вами.

Складіть календарний план ваших виходів. Вирушайте куди-небудь не менше трьох разів на тиждень протягом місяця. Розподіліть тиждень за тижнем, куди підете і з ким. Якщо плануєте залучити друзів, то наперед із ними про це домовтесься. Розпочніть зі звичних місць, потім вирушайте до місць менш знайомих. Якщо це необхідно, оформіть свої плани у вигляді контракту із самим собою.

Щоразу записуйте, куди ходили, що відбулося, що ви відчули. Відзначте, що викликало позитивні та негативні емоції.

Мати, що сказати

Щоб розпочати розмову, потрібно мати, що сказати. А для цього треба бути досить інформованим.

Читайте новини у газетах і журналах. Будьте в курсі політичних подій у вашому місті, країні, світі.

Читайте рецензії на нові книги та кінофільми. Вникайте у проблеми, що стосуються музики, живопису, театру, політики, науки або ще чого-небудь, що вас цікавить. Якщо потрібно, підіть до бібліотеки і зробіть відповідні виписки.

Майте про запас кілька цікавих історій, цікавих і хвилюючих подій, які з вами відбулися. Відпрацюйте, як будете їх розповідати, перед дзеркалом або за допомогою магнітофона.

Запишіть декілька цікавих історій, які почули від інших. Запам'ятовуйте анекdoti, які вважаєте пристойним повторити. Якщо ж ви погано запам'ятуєте сюжет, то анекdoti не для вас.

Коли ви зустрічаетесь із людьми, майте напоготові кілька історій, які могли б розповісти або, принаймні, якісь зауваження й коментарі, які могли б зробити. Потренуйтесь спочатку в колі друзів. На репетиції співрозмовника може замінити дзеркало або магнітофон.

Відзначте, скільки історій вам удалося розповісти людям за тиждень. Поступово розширяйте свій репертуар і намагайтесь оцінити, наскільки ваша розповідь відповідає аудиторії. Адже комусь інша розповідь може сподобатися.

Психогімнастика

Зобразіть перед дзеркалом різні емоційні стани — радість, гнів, страх, ніжність, задоволення, здивування, інтерес, розпач.

Поки що не включайте сюди впевненість і непевність. Зображені це спочатку статично, у вигляді скульптури — позу і обличчя, причому доводьте кожну рису до межі, начебто ви ліпите скульптуру горя, радості, гніву. Нехай це буде трохи перебільшено, не страшно.

Спочатку скульптура гніву, маска гніву. Прислухайтесь до себе, хоч трохи ви відчуваєте нехай не гнів, а хоча б тінь гніву? Зробіть глибокий вдих і розслабте всі м'язи. Чи відчуваєте ви, що стали спокійнішим?

Давайте «виліпимо скульптуру», що зображує страх. Спочатку маска: брови майже прямі й здаються піднятими. Вони трохи зрушені одна до одної, і на чолі горизонтальні зморшки. Очі широко розкриті, рот відкритий, губи напружені й дещо розтягнуті. Добре. Тепер поза. Наприклад, така: голова утягнена у плечі, самі плечі трохи підняті, руки міцно стиснуті.

Міняйте пози і маски. Нехай після зображення здивування виникне зображення радості, після розпачу — смуток. Після того як «скульптура виліплена», затримайте подих і відчуйте, запам'ятаєте відчуття від м'язів обличчя, тіла. Потім швидко видихніть і розслабте м'язи, усі м'язи. Відчуйте, що таке спокій, відсутність напруження, запам'ятаєте ці відчуття. «Ліпіть» кожну «скульптуру» по два-три рази.

Після того як ви добре опануєте уміння створювати «скульптури», підключіть руhi, жести. Набувайте найрізноманітніших поз. От, наприклад, людина, якій дуже, ну дуже нудно: голова лежить на долоні, очі напівприкриті, рот ледве стримує позітання і тому напіввідкритий. Які у нього лінії, уповільнені руhi, як знехотя він усе робить. А ось поза учня, який чекає оцінки: тіло напружене, сидить прямо, ноги щільно зведені й стоять на підлозі. Очі дивляться на вчителя. Придумуйте й грайте різноманітні сценки. Тільки пам'ятайте: ми з вами поки що в театрі пантоміми, а це означає, що кожен жест, кожен рух, як і кожен вираз обличчя треба доводити до можливого максимуму так, щоб легко було відчути і запам'ятати їх. Ви вже знаєте, найзручніше це робити на затриманні вдиху, а потім — швидко видихнути й розслабитися.

Хода, посмішка, жести, руhi

Засуньте руhi якнайглибше у кишені, зсутильтеся й дивіться на підлогу, піdnімайте очі тільки зрідка і переважно дивіться угору. Подобається? Як ви думаете, легко підійти до такої людини?

ни і заговорити з нею? А ось хода мрійника: він іде розслаблено, голова піднята, у руках може бути квітка... Хода самовдоволеної, зарозумілої людини: вона не йде, а пливе, як кажуть «несе себе».

Примірте перед дзеркалом різні посмішки. Добру, глузливу, змовницьку, цинічну, радісну, відкриту, «крізь зуби», увічливу, холодну, гордовиту — чим більше, тим краще. Згадайте: посмішка — один зі найбільш надійних способів зняття напруження, тривоги. Водночас посмішка — знак того, що ви упевнені в собі й готові діяти. Саме з неї ми і розпочнемо репетицію репертуару поведінки впевненої людини.

Придумайте і зобразіть якнайбільше варіантів упевнених і невпевнених посмішок. І взагалі — посміхайтесь частіше! По-сміхатися навіть тоді, коли цього зовсім не хочеться; це сприяє не лише, нехай незначному, підвищенню настрою, але й збереженню енергетичного тонусу.

Тепер можна відпрацювати перед дзеркалом «скульптури», рухи, жести упевненої та невпевненої у собі людини. Звісно, чим більше варіантів, тим краще. Використайте усю свою «колекцію». Сподіваємося, вона вже є досить пристойною? Продовжуйте поповнювати її. Як ходить людина, упевнена у собі? Зобразіть різні ходи тощо.

Пам'ятайте, що найкраще працювати на контрастах, зіставляти форми впевненої та невпевненої поведінки.

На наступному етапі ускладніть вправи. Розіграйте те, що актори називають етюдами. Ось, наприклад, такий.

Ви входите до кімнати, де сидить кілька людей. Вам треба прослизнути на місце непомітно. А тепер навпаки — вам треба, щоб усі звернули на вас увагу. Як ви пройдете по кімнаті у кожному випадку? Вас скривдили, і ви хочете, щоб цього ніхто не помітив. Вас скривдили, і ви хочете показати це зовсім. Якими будуть ваші жести? Хода? Вираз обличчя?

Вам треба щось взяти із ящика письмового стола, а в кімнаті лежить собака, щоправда, вона зайнята своєю справою — гризе кістку. Спробуйте пройти по кімнаті так, начебто собака вас зовсім не знає; знає, але зовсім погано; і нарешті якщо це ваш власний собака.

Ви бачите, вправ може бути безліч. Придумайте їх якнайбільше для того, щоб відпрацювати впевнену і невпевнену поведінку. Намагайтесь наблизити їх до умов професійної діяльності.

Звичайно, наш стан визначають не тільки міміка і пантоміма, але й те, як і що ми говоримо. Саме тому емоційний стан

космонавтів, які перебувають у польоті, контролюють за голосом. Але так само як поза, жести, вираз обличчя, наша мова, наш голос не тільки виражають наш стан, але й можуть і впливати на нього, заспокоювати, надавати впевненості. Тому якщо впевнено говорити, то й відчути себе можна набагато впевненіше.

Голос: розмова по телефону

Подивіться на себе у дзеркало, коли ви говорите по телефону. Правда, цікаво? Співрозмовник вас не бачить, а ви все одно жестикулюєте. А тепер — увага! Жодних жестів. Замість обличчя — маска. Тільки за допомогою голосу розлютіть, насмішіть, налякайте, переконайте уявлюваного співрозмовника. Добре контролювати себе за допомогою магнітофона. Правила все ті ж, максимальна виразність — запам'ятовування — і розслаблення.

А тепер продовжимо займатися своїм голосом. Протягом декількох днів читайте (краще уголос) різні тексти — бажано цікаві, але можна й просто підручник — висловлюючи різні емоції, передаючи стан впевненості та невпевненості. Не витрачайте на цю вправу більше 10–15 хвилин на день. Важливо, щоб ви навчилися за відповідного звуку голосу налаштовуватися на різні стани і голосом їх виражати.

Сила мови

Найкраще цю вправу виконувати із партнером, хоча можна й одному.

Сядьте обличчям до партнера і, дивлячись йому в очі, скажіть три фрази, які будуть починатися зі слів «я повинен». Те ж саме можна робити, сидячи вкріслі перед дзеркалом. Потім нехай партнер також скаже три фрази, які починатимуться із цих же слів. На фрази одне одного реагувати не треба. Знову вимовте ці фрази, замінивши «я повинен» на «я хочу».

Далі. Три пропозиції «я не можу» змініть на три «я не хочу». Потім три пропозиції «я боюся, що» змініть на три «я хотів би». Все інше залишається без змін.

Аналіз сили впливу слів, якими ми користуємося у спілкуванні з оточуючими і звертаємося до самих себе

Використання цих слів сприяє збереженню почуття провини стосовно минулого досвіду і страху стосовно майбутнього... Чим

глибше ми усвідомимо, що використання певних слів перешкоджає установленню внутрішньої рівноваги, тим легше нам буде виключити їх із наших думок і з нашого словника. Можливо, для нас виявиться корисним уявити собі дошку і крейду. Щоразу, коли ви вживаєте одне із цих слів, уявіть собі його написаним на дошці і... стирайте його із дошки...

Ось список слів, вживання яких слід по можливості уникати: «неможливо», «не можу», «намагатися», «обмеження», «як тільки...», так і...», «але», «складно», «зобов'язаний», «маю», «сумніваюся».

Ці слова характеризують невпевнену в собі людину.

Як відповідати у різних ситуаціях

Вправа полягає ось у чому. Пропонується набір ситуацій, зазвичай досить важких складних для не впевнених у собі людей. Потрібно продемонструвати, як у кожній із цих ситуацій виглядатиме впевнена, невпевнена та агресивна відповідь. Для цього розглянемо приклад. Уявіть, що друг «забув» повернути гроші, які він позичив у вас. Агресивна поведінка може виражатися такими висловленнями: «До біса! Я знат, що тобі не можна довіряти, коли ти обіцяєш, що повернеш гроші. Я хочу одержати свої гроші!». Невпевненість у поведінці може виражатися висловленням на зразок: «Я знаю, що набридаю тобі, але чи не зможеш ти повернути мені гроші найближчим часом?». Упевнена відповідь може бути такою: «Я вважав, що ми домовилися, коли ти обіцяєш мені повернути гроші сьогодні. Буду вдячний, якщо ти принесеш гроші пізніше як у п'ятницю».

Доберіть 10–15 таких ситуацій, які є складними для вас (наприклад, припустився помилки на уроці, конфлікт із учнем тощо). Доожної ситуації напишіть необхідні три варіанти відповіді. Потім розіграйте ці ситуації. Краще, якщо ви зможете зробити це із партнером. Коли гратимете, не забудьте звернути увагу на жести, вираз обличчя, звучання голосу. Верескливий, крикливи тон може свідчити про брутальність і одночасно невпевненість; боязкий, догідливий тон — про неабияку невпевненість, відмову від своїх прав; рівний, спокійний голос, не загрожуючий, але й не принижуючий, — свідчення вашої упевненості. Додайте ще один важливий елемент — погляд.

Насправді, погляд — сильний і потужний засіб впливу на іншу людину, на її емоційну сферу. Наведемо деякі цікаві дані

про погляд. Багато хто з нас, без сумніву, вважають, що люди, які не дивляться нам в очі, щось приховують. Люди дивляться одне на одного від 30 % до 60 % часу спілкування.

А якщо два співрозмовники дивляться одне на одного більше 60 % часу, то вони, ймовірно, більше зацікавлені в співрозмовнику, ніж у тому, про що вони говорять. Крайнощі у цьому спектрі — закохані, які з обожнюванням дивляться одне на одного, і два розгніваних чоловіки, готових до бійки. Крім того, ті, хто мислить абстрактними категоріями, прагнуть до більшої кількості контактів очей на відміну від тих, хто мислить конкретними поняттями.

Пряний, відкритий, доброзичливий чи спокійний погляд, спрямований на співрозмовника, який відводиться час від часу вбік, свідчить про щирість, упевненість, увагу до нього. Напружений, настійливий, пильний погляд, «бліскотіння очами» — все це ознаки агресивної поведінки. Погляд, спрямований убік від співрозмовника, скороминущі короткі зустрічі очами, що залишають відчуття незручності, свідчать про невпевненість або про почуття провини.

Потренуйте перед дзеркалом різні погляди. А потім додайте погляд до сцен, що розігруються вами.

Упевненість у собі виражається не лише в тому, як ви говорите, ходите, дивитеся, але й у тому, як ви вмієте слухати. Досить важливо під час спілкування використовувати активне слухання. Уміння слухати свідчить про людину, про її ставлення до себе не менше, ніж її висловлювання.

Додайте роль слухача до набору ситуацій, які ви граєте.

Досить суттєвий момент у формуванні впевненості у собі — вміння говорити про свої переживання, потреби. Причому не просто говорити, а називати те, що ви насправді відчуваєте, що ви насправді хочете. Особливо це складно, коли йдеться про негативні емоції на той момент, коли ви їх переживаєте. Але саме можливість зrozуміти своє почуття, назвати його «по імені» і виразити його не криком, а словами: «Мені боляче, коли ти так говориш...», «Я відчуваю себе приниженим...» тощо характеризує упевнену в собі людину. Зверніть увагу, тут ми використовуємо «Я-висловлювання»: «Я відчуваю біль» замість «Ти ображаш мене». Останнє характерне для невпевненої людини, а якщо до цього додається ще й бажання зачепити почуття іншого, то це вже агресивна поведінка.

Для формування цієї навички виконайте наступне завдання. Протягом найближчих п'яти днів, відчуваючи яку-небудь емоцію, почуття, особливо сильні та неприємні, обов'язково усвідомте, яке саме почуття у вас виникло. Коли це перестане бути для вас особливими труднощами, переходьте до наступного етапу — навчатися словами висловлювати свої емоції, розповідати про їх співрозмовникові.

Ми звикли до того, що наші емоції читуються іншими людьми за нашими жестами, позами, інтонацією, звикли і навіть чекаємо й вимагаємо цього. Ображаемося: «Невже він не бачив, наскільки я засмучена», «Ти сама повинна була здогадатися, що я хочу з тобою піти». Але чому б прямо і відкрито не сказати про свої бажання, почуття?

Якщо ви не змогли упоратися зі своїми емоціями, вони буквально розривали вас на частини, спробуйте відкласти свою реакцію. Не назавжди. Просто відсточіть її. І через певний час, коли ви усвідомите її та зрозумієте, як про неї краще сказати, обов'язково скажіть людині, яка скривдила вас. При цьому не забувайте описувати свої переживання й те, як ви їх аналізуете і називаєте. Можливо, вам можуть не підійти слова зі звичайного переліку емоцій: гнів, розпач, страх. Можливо, для вас більше виразними виявляться порівняння, метафори. І це дійсно справжня мова наших почуттів. Відпрацьуйте ці уміння доти, поки у вас вони не стануть звичкою.

Емоційний стан

Наскільки добре ви взагалі умієте розбиратися у своєму емоційному стані? Наскільки добре знаєте, розумієте, які почуття у вас найбільше виражені? Виконайте таку вправу.

Напишіть автобіографію свого емоційного життя. Потім свій емоційний автопортрет у теперішньому часі. І, нарешті, дайте майбутню емоційну біографію, причому як бажану, так і небажану. Зверніться до того, хто вас давно знає і кому ви довіряєте, нехай він скаже, наскільки є справедливими, на його погляд, автобіографія і портрет.

Звісно, ви абсолютно не повинні з ними погоджуватися. Адже ваші почуття — це ваша власність. Ніхто крапче за вас не знає їх. Те, що вам скажуть, важливо, однак з іншого погляду — з погляду того, як ви висловлюєте ваші почуття.

Існують емоції, почуття, наприклад гнів, соціально прийнятне висловлення яких дуже ускладнене. Є інші, наприклад, ненависть, заздрість, які людина може придушувати у собі, тому що вони не відповідають її уявленням, тобто тому ідеалізованому образу, який вона прагне у собі втілити. При цьому потрібно знати, що немає заборонених і правильних почуттів, усі почуття належать людині, усі важливі для неї. Інша справа, як вона виражає їх назовні. Невербалальні форми вираження емоцій (міміка, жести, дихання) скажімо так, «складно окультурюються». Стримування своїх емоцій, до чого нас часто закликають, просто означає, що людина може загальмувати, не виявити їх. Але це не призведе до звільнення від емоції.

Справді, добре відомо, що переживання багатьох емоцій, таких, наприклад, як гнів, страх, коли це відбувається часто, руйнівно впливає на організм. Особливо це небезпечно в тих випадках, коли ми відмовляємо деяким своїм почуттям у праві на існування, оскільки заборона лише посилює стрес, напруження.

Визнаючи, що маємо право на всі почуття й уміємо висловлювати їх у словесній формі, ми тим самим позбуваємося багатьох небезпек, про які говорилося вище.

Чому ми займаємося емоційним станом? Тільки для того, щоб підкреслити: упевненість у собі багато в чому пов'язана із визнанням свого права мати будь-які почуття і знання про те, що у тебе є засіб виразити ці почуття, не принижуючи себе та інших. Ви можете бачити, що для формування впевненості у собі безглуздо просто розвивати певні навички, засоби, важливо піклуватися про ті особистісні якості, які їх породжують. Це вулиця із двобічним рухом: упевненість у собі сприяє зміцненню самоповаги, а самоповага у свою чергу породжує впевненість. І ми, готовуючись до боротьби із невпевненістю, маємо пройти цю вулицю по обидва боки.

Практикуйте, практикуйте якнайбільше. І через якийсь час ви, шановні педагоги, безсумнівно, набудете упевненості в собі, будете справжнім оптимістом і чудовим прикладом для своїх учнів. Однак пам'ятайте, що «дорогу здолає той, хто прямує нею». А у цьому вам допоможе філософія позитивного мислення, яка містить такі положення.

Кожна людина має безмежні можливості та може досягати у житті щастя, успіху, самореалізуватися. Але для цього вона має:

- повірити у себе, свої сили та можливості;
- дійсно захотіти (дуже захотіти) того, чого вона бажає собі;
- усилити собі те, що їй треба і відповідно налаштувати себе;
- справді намагатися зробити себе такою, якою їй хочеться бути (стати);
- бути готовою у чомусь подолати себе, тим самим відкрити або пізнавати у собі щось нове.

Кожна людина — потенційний геній, невідома планета. Якщо інші у чомусь перевершують вас, то і ви в інших аспектах перевершуєте їх. Шукайте, виявляйте, реалізуйте все краще, що є у вас. Але визнайте і поважайте те ж саме в інших.

Все в житті залежить від людини. Тому кожен у житті має все, що хоче, а якщо чого і не має, то недостатньо того хоче. Всі перемоги розпочинаються із перемоги над собою. Людина лише там чогось досягає, де вірить у власні сили. Ми самі відповідаємо за все, що маємо у своєму житті (інші люди відповідають за своє життя самі). Кожна людина може змінити свою (а не інших!) ситуацію на краще у будь-який момент часу. Для цього їй потрібно лише усвідомити, яким чином вона створила собі проблеми, і змінити своє ставлення до цієї ситуації.

Перш ніж змінювати життя, які-небудь обставини, необхідно змінитися самому. Спроба змінити обставини — усього лише даремне витрачання дорогоцінного часу і сил, оскільки ми не змінююмо при цьому основну причину — власне ставлення до них.

Не об'єктивні події самі по собі викликають у нас позитивні або негативні емоції, а наше внутрішнє сприйняття їх, їхня оцінка. Ми почуваємо те, що думаємо з приводу сприйнятого, як його оцінюємо. Тому наше щастя залежить значно більше від того, як ми зустрічаємо події нашого життя, ніж від природи самих подій.

Думка є матеріальною. Життя наше таке, яким його наші думки роблять, а ними можна управляти. Доки людина не усвідомить, що за свої думки вона так само відповідальна, як і за вчинки, вона не зможе зробити ні кроку до щастя, успіху, са-мореалізації. Нове тисячоліття вимагає, щоб людина відповідала за своє мислення.

Змінюючи аспекти нашого мислення, можна змінити своє життя. Негативні думки і емоції ослабляють нас, роблять хворими,

а позитивні — сильними, здоровими і щасливими. Усі обставини та події нашого життя цілком залежать від якості наших думок. Наша свідомість у вигляді явних і прихованых думок і установок визначає наші вчинки, а наші вчинки формують те буття, яким ми незадоволені. Отже, змінивши думки, ми змінимо вчинки і свою реальність.

Усе будується і непохитно тримається на бадьорій активності, оптимізм — це наріжний камінь у житті сучасної людини. Саме оптимізм допомагає людині з гідністю пережити складні етапи свого життя і продовжувати жити й творити. Оптимізм — світосприйняття, яке характеризується бадьорістю, вірою у майбутнє, в успіх, схильністю в усьому бачити добре, світлі сторони. Оптимізм — це джерело безстрашності та віри в себе. Оптимізм — могутня броня, яка захищає від усіх труднощів та перешкод на шляху людини. Оптимізм — це відкритість і готовність до зустрічі з невідомим. Це якість, необхідна кожній людині для сприйняття нових ідей, подолання життєвих перешкод, створення здорового та щасливого життя.

Кожна криза, помилка у житті людини — це не катастрофа, а шанс змінити життя на краще. Безвихідних ситуацій немає (безвихідна ситуація — це слабкість духу і визнання поразки).

Якщо учитель керуватиметься та діятиме згідно із цією філософією, він обов'язково стане успішним педагогом, незважаючи на перешкоди, що траплятимуться на його шляху.

Розділ 2

ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ РІЗНИХ ВИДІВ ЗАНЯТЬ

Педагогічний процес — це діалектична єдність педагогічного управління та самоуправління особистості й колективу учнів у різних видах діяльності з метою усебічного та гармонійного розвитку останніх.

В. І. Андрєєв

Відомо, що проблема майстерності учителя — це передусім проблема діяльності педагога взагалі.

А діяльність учителя реалізується та суттєво визначається тими видами навчальних занять, які він проводить.

Засвоєння моделі діяльності вчителів на основних видах навчальних занять є необхідним підготовчим етапом, без якого підвищення рівня майстерності є неможливим. Саме тому молодому вчителю доцільно познайомитися з ними, щоб швидше адаптуватися у новій для себе ролі.

Моделі діяльності учителя під час проведення лекцій, лабораторних, практичних занять, семестрових консультацій (заликів), під час розв'язання педагогічних задач, при проектуванні навчальної дисципліни наведено у порівняльних таблицях 1–7. Для більш ефективного їх використання у пункті 2.8 цього розділу розглянуто особливості різних стилів навчання учнів.

Під час користування поданими моделями слід пам'ятати, що вони виконані за принципом полярних профілів (майстер/немайстер), що дозволить молодим учителям бачити не тільки зразки правильної, нормативної поведінки і діяльності, але й те, що вони мають обминати у всіх випадках.

Моделі діяльності вчителя передбачають діяльність учителя за такими основними напрямами.

Модель діяльності лектора (таблиця 1):

- подання інформації;
- активізація пізнавальної діяльності учнів;
- використання засобів наочності;
- створення емоційного настрою та регуляція поведінки учнів.

Модель діяльності вчителя, який проводить практичне заняття (таблиця 2):

- подання інформації;
- організація практичної діяльності учнів;
- організація контролю, оцінювання;
- організація пізнавальної діяльності учнів;
- регуляція емоційного настрою і поведінки,
- використання засобів наочності.

Модель діяльності вчителя, який проводить лабораторне заняття (таблиця 3):

- організація діяльності учнів;
- організація контролю, оцінювання;
- активізація пізнавальної діяльності учнів;
- регуляція емоційного настрою і поведінки.

Модель діяльності вчителя, який проводить консультацію (таблиця 4):

- організація діяльності учнів;
- активізація пізнавальної діяльності учнів;
- створення необхідного емоційного настрою і регуляція поведінки.

Модель діяльності вчителя, який приймає іспит або залик (таблиця 5):

- керівництво діяльністю учнів;
- організація контролю, оцінювання;
- створення емоційного настрою і регуляція поведінки.

Модель планування діяльності учителів та учнів (таблиця 6):

- усвідомлення важливості етапу проектування навчальної дисципліни;
- що планується у діяльності;

- що береться до уваги під час планування;
- характер перебігу проектувальної діяльності.

Модель діяльності учителя під час розв'язання педагогічних задач (таблиця 7):

- аналіз ситуації у цілісному процесі педагогічної діяльності;
- усвідомлення проблеми і формулювання задачі;
- розробка проекту розв'язання;
- практична реалізація запланованого рішення;
- аналіз результату.

За допомогою моделей діяльності вчителя, які були подані вище, можна навчитись аналізувати свою діяльність та діяльність своїх колег, що значною мірою впливатиме на розвиток прагнення до самовдосконалення особистої педагогічної діяльності. Цьому сприяє відкритість запропонованих моделей, яка означає можливість безперервного поліпшення умов викладання навчальної дисципліни. В інтересах удосконалення моделей під час проведення різnobічного контролю занять та відкритих занять, їх взаємних відвідувань, окрім звичайних цілей цих заходів рекомендується ставити додаткову мету; намагатись змінити у моделі те, що не працює в інтересах удосконалення навчального процесу, особливо щодо активізації пізнавальної діяльності учнів.

Далі більш детально розглянемо у порівняльних таблицях наведені вище моделі діяльності вчителя.

2.1. МОДЕЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЕКТОРА

Таблиця 1

ПОДАННЯ ІНФОРМАЦІЇ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Чітко ставляться мета і завдання; повідомляються тема і план лекції; кількість вузлових запитань, що обговорюються на лекції (не більше трьох); наявність висновків наприкінці лекції; 	<ul style="list-style-type: none"> Повідомляється лише тема лекції, мета і завдання не ставляться або ставляться нечітко; план лекції не повідомляється; план повідомляється, але лектор його не дотримується; отримані результати не обговорюються або обговорюються наспіх;

ПОДАННЯ ІНФОРМАЦІЇ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> детальний аналіз результатів; виділення головного; вільне орієнтування у матеріалі (чіткі відповіді на запитання, відсутність прив'язки до конспекту); використання матеріалу з інших галузей знань (міжпредметні зв'язки); матеріал лекції не повторює підручника; подання інформації мовою формул і образів; теорія пов'язана із практикою та професією; чітко визначено власну позицію лектора; не боїться відйти від теми 	<ul style="list-style-type: none"> наприкінці лекції чи питання висновки не робляться або робляться після дзвінка; часте повторення сказаного; безперервний монолог; тримається за тему
АКТИВІЗАЦІЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Проблемна ситуація ставиться і послідовно вирішується за участю учнів; підкреслюються прийоми пізнавальної діяльності, що застосовуються лектором; навмисне робить помилки; вдало робляться паузи, які дають час для обмірковування; постановка активізуючих запитань, які призводять до дискусії та діалогу; вдало створює ігрові ситуації (аналіз конкретних ситуацій, розігрування ролей); елементи самостійної роботи; міркування угорос; наголошування на важливості інформації для майбутньої діяльності, розвитку; широкий спектр впливів на учнів, що активізують їхню діяльність; цілеспрямована помилка; контроль, обмежений часом; рекомендація для самостійної роботи, орієнтування у матеріалі; пакетування, ущільнення матеріалу; 	<ul style="list-style-type: none"> Проблемна ситуація відсутня або ставиться і одразу вирішується самим учителем; прийоми пізнавальної діяльності усвідомлюються, але на них не наголошується; страх припуститися помилки; часті паузи, пов'язані з очікуванням тиші; миттєва відповідь учителя на активізуюче запитання, ним же поставлене; часте повторення одного прийому, покликаного активізувати пізнавальну діяльність учнів; відсутність або невдале використання прийомів, які активізують пізнавальну діяльність учнів; зміна інтонації у випадкових місцях; недоречні жестикуляції; аудиторії не бачить, не чує

АКТИВІЗАЦІЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> навчання конспектуванню лекцій; виступи учнів; zmіна інтонації у потрібних місцях; постійний зворотний зв'язок із аудиторією 	
ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ НАОЧНОСТІ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Чіткість креслень, схем на дошці; вдалий словесний супровід дослідів; різноманітність засобів наочності; помірне і розумне використання наочності; яскравість, контрастність, освітлення зображень, відповідність розмірів наочних засобів розмірам аудиторії; використання засобів мультимедіа; використання опорних схем 	<ul style="list-style-type: none"> Відсутність необхідних засобів наочності; нечіткість креслень, схем на дошці; невдале пояснення дослідів або відсутність необхідного пояснення; часте повторення одного прийому, непомірне використання засобів наочності; низька якість виготовлення засобів наочності, їхні розміри не відповідають розмірам аудиторії
СТВОРЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО НАСТРОЮ І РЕГУЛЯЦІЯ ПОВЕДІНКИ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Схвалення поведінки; похвала, жарт, гумор; посмішка; заклик працювати краще, швидше; помірна емоційність; формування емоційно-оцінних суджень; створення оточення довіри; відступ, пов'язаний із темою лекції; широкий спектр емоційного впливу на учнів; головна увага на організації діяльності учнів, а не їх поведінці; зауваження окремим учням; пожвавлення, короткочасний сміх; мало впливів на поведінку, а спектр використання їх великий; переважання непрямих упливів; дотримання перерв; гнучкість неемоційної реакції; психологічний камертон; співпраця 	<ul style="list-style-type: none"> Роздратування, незадоволення, нотації; відсутність похвали; монотонний виклад; часті відступи, не пов'язані з темою лекції; відсутність відступів для розрядки; неемоційна поведінка лектора; використання одноманітних прийомів, покликаних створювати позитивні емоції; організація поведінки на шкоду діяльності; загальне зауваження аудиторії; відсутність реакції на шум; спектр упливів на поведінку замалий, а їх кількість велика; переважають прямі впливи; часте підкреслення уолос незадовільної поведінки учнів; перерви не витримуються; працює, як робот; наказує

МОДЕЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВЧИТЕЛЯ, ЯКИЙ ПРОВОДИТЬ ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Таблиця 2

ПОДАННЯ ІНФОРМАЦІЇ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Чітко ставляться мета і завдання, а не лише тема; план практичної діяльності обговорюється за участю учнів; узагальнення, виділення головного; детальний аналіз отриманих результатів; висновки під час та наприкінці заняття; подання інформації мовою формул, образів; підкреслення практичного значення отриманих результатів для майбутньої діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> Повідомляється тема, мета не ставиться; видається готова інструкція для діяльності; головне не виділяється; аналіз отриманих даних не проводиться або проводиться наспіх; висновки робляться після дзвінка або взагалі не робляться; часте повторення тими ж словами сказаного; монолог учителя (схожість із лекцією); надмірна деталізація інформації
ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАКТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Організація виконання індивідуальних завдань; організація фронтальної роботи; організація групової та парної роботи; організація роботи з навчальними посібниками; різноманітність форм і методів практичної діяльності; доповіді та повідомлення учнів; організація діяльності, а не поведінки; відповідність діяльності учнів і вчителя меті заняття; більше — учня, менше — вчителя 	<ul style="list-style-type: none"> Загалом один учень працює біля дошки, інші роблять те ж саме на місцях; учитель розв'язує задачу, а учні стежать за його роботою; дрібні вказівки до роботи; одноманітність способів організації діяльності; активність учителя переважає над активністю учнів; діяльність учнів в основному має репродуктивний характер; характер діяльності не відповідає меті заняття; намагається охопити усе; більше — вчителя, менше — учня
АКТИВІЗАЦІЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Постановка проблемної ситуації та її вирішення за участю учнів; підкреслювання прийомів пізнавальної діяльності; 	<ul style="list-style-type: none"> Проблемні ситуації відсутні або вирішуються лише учителем; прийоми пізнавальної діяльності не усвідомлюються і не підкреслюються;

АКТИВІЗАЦІЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> створення ігрової ситуації; аналіз конкретних ситуацій; підвищення складності завдань, що вирішуються; вирішення творчих завдань; ставить питання, які призводять до дискусії, діалогу; zmіни інтонації; міркування угоролос; вдале використання пауз; цілеспрямована помилка; постановка запитань, що активізують самостійну пошукову діяльність; широкий набір прийомів, що активізують діяльність учнів 	<ul style="list-style-type: none"> відповідь учителя на поставлене ним запитання дається без паузи, яка мала б активізувати розумову діяльність учнів; часті паузи, пов'язані з очікуванням тиші; zmіна інтонації у випадкових місцях; повторення прийомів, що активізують діяльність учнів, відсутність активізації; вирішення завдань, що вимагають репродуктивної діяльності; вирішення виключно предметних завдань або завдань однакової складності

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ, ОЦІНЮВАННЯ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Відповідність контролю меті заняття; обговорення результатів контролю; об'ективність оцінних суджень учителя; повідомлення вимог до виконання контрольних завдань, критеріїв їх оцінювання; використання усіх форм контролю: індивідуальних, групових, фронтальних; використання самоконтролю та самооцінювання; оцінювання результатів діяльності, а не властивостей особистості учнів; використання контролюючих програм, технічних засобів контролю; переважання позитивних оцінок діяльності; створює можливість поліпшити оцінку 	<ul style="list-style-type: none"> Відсутність спрямованості контролю; результати контролю не обговорюються; об'ективна оцінка діяльності (завищення оцінки учням із високим рівнем знань і заниження учням із низьким рівнем); критерії оцінювання за виконання завдань заздалегідь не повідомляються; повна відсутність контролюючої діяльності; відсутність оцінних суджень про результати діяльності учнів; одноманітність форм контролю; негативна оцінка особистості учня замість діяльності; переважання негативних оцінок діяльності; оцінка є остаточною

РЕГУЛЯЦІЯ ЕМОЦІЙНОГО НАСТРОЮ І ПОВЕДІНКИ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Схвалення поведінки, діяльності, похвала; посмішка, гумор, жарт; 	<ul style="list-style-type: none"> Роздратування, невдоволення; нотація; відсутність похвали;

РЕГУЛЯЦІЯ ЕМОЦІЙНОГО НАСТРОЮ І ПОВЕДІНКИ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> помірні жести, міміка; мотивація якості роботи; спрямоване формування емоційно-оцінних суджень; помірна емоційність учителя; створення оточення довіри і впевненості в успіхові; розв'язка, пов'язана з метою заняття, виховуючий відступ; широкий спектр емоційних уплівів на учнів; зауваження окремим учням; переважання непрямих уплівів на поведінку; кількість уплівів на поведінку незначна 	<ul style="list-style-type: none"> часті відступи, не пов'язані з темою заняття; пасивність учителя, неемоційність; недобра зневажлива наслідка; багато зауважень аудиторії учнів; учні зайняті сторонніми справами; обмежений спектр уплівів на учнів; організація поведінки на школу діяльності

ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ НАОЧНОСТІ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Чіткі записи, креслення, схеми; комплект наукових засобів, плакати; комплексне використання наочних засобів; застосування ТЗН і обчислювальних засобів, ЕОМ; відповідність розмірів наочних засобів розмірам приміщення; яскравість, контрастність і освітлення зображення наочних посібників 	<ul style="list-style-type: none"> Недбале подання графічної інформації; відсутність засобів наочності; невміле використання засобів наочності; одноманітність засобів наочності; низька якість засобів наочності; розміри наочних засобів не відповідають розмірам приміщення

2.3. МОДЕЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВЧИТЕЛЯ, ЯКИЙ ПРОВОДИТЬ ЛАБОРАТОРНЕ ЗАНЯТТЯ

Таблиця 3

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Організовує діяльність, а не поведінку; підводить до самостійної відповіді на запитання; допомагає учням на робочих місцях; 	<ul style="list-style-type: none"> Організовує поведінку на школу діяльності; відповідає на всі запитання, сам викладає теорію; не допомагає учням у роботі на установках;

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> постійно стежить за роботою учнів під час експерименту; вправляє помилки учнів під час роботи; використовує всю навчальну літературу і конспекти лекцій; організовує підготовку учнів до наступної роботи; приймає звіти з виконаних робіт, і в першу чергу з тієї, що виконується; допомагає налагодити лабораторну установку в разі виходу її з ладу; не займається сторонніми справами 	<ul style="list-style-type: none"> не стежить за проведенням експерименту; показуючи, виконує роботу або частину її замість учнів; помилки у роботі виявляє наприкінці заняття, коли їх вже складно відправити; спочатку організовує приймання заборгованостей і звітів, а потім поточної роботи (борг накопичується); не вміє налагодити установку; веде сторонні розмови із колегами або займається своїми справами
ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ, ОЦІНЮВАННЯ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Використовує усі засоби для швидкого і ефективного контролю 	<ul style="list-style-type: none"> Контролюючі програми не використовуються
РЕГУЛЯЦІЯ ЕМОЦІЙНОГО НАСТРОЮ І ПОВЕДІНКИ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Відступи виховного характеру; відступи, пов'язані з метою заняття; жарт, посмішка; епітети, порівняння; емоційність, помірні жести; схвалення діяльності, поведінки, похвала; довіра, повага; гнучкість емоційної реакції; зауваження окремим учням; особлива похвала тим, хто був присутнім на попередній консультації; наявність перерв у роботі та невимушеної обстановки; сміх, пожавлення; переважання непрямого впливу на поведінку учнів; широкий спектр упливів, а кількість їх невелика; вимоги учителя не викликають незадоволення учнів; готовність допомоги учням у роботі 	<ul style="list-style-type: none"> Часті відступи, не пов'язані з темою заняття; роздратування, невдоволення; нотація; непомірні жести, підвищення емоційності; категоричність висловлених суджень; відсутність похвали як способу впливу на учнів; часте підкреслення уолос слабкої підготовки, поганої роботи учнів; загальні зауваження груп: «не ходіть», «не шуміть» тощо; створення надто напруженої обстановки; неробочий шум у приміщенні; перерв не дотримується, приміщення не провірюється; спектр упливів малий, а кількість їх велика; вимоги учителя зустрічають недоволення, відчай учнів; небажання учителя допомогти

2.4. МОДЕЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВЧИТЕЛЯ, ЯКИЙ ПРОВОДИТЬ КОНСУЛЬТАЦІЮ

Таблиця 4

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Перегляд і корекція конспектів учнів; організація загалом попереднього навчання; використання різноманітної літератури; попередження можливих помилок частіше, ніж відправлення уже допущених; вивчення прийомів пізнавальної діяльності щодо самостійного оволодіння знаннями та вміннями; надання допомоги учням щодо постановки запитань, в усвідомленні труднощів; надання учням допомоги в роботі, перетворення їх на партнерів зі спілкування та інтелектуальної діяльності; надання конкретних рекомендацій щодо подальшої роботи над навчальним матеріалом; частіше організація навчання, аніж контролю; управління навчальною діяльністю учнів із урахуванням їх індивідуальної підготовленості та особливостей особистих якостей 	<ul style="list-style-type: none"> Загалом організація ліквідації заборгованостей («хвостів»); використання лише конспектів лекцій; частіше відправлення допущених помилок, аніж попередження можливості їх появи; відповіді на запитання учнів, повторення лекційного матеріалу, переказ; надмірна деталізація, спрощення, пристосування матеріалу; імітація майбутньої аудиторної роботи учнів, повне програвання її; відсутність допомоги учням у разі потреби, партнерського спілкування та інтелектуальної діяльності; відсутність конкретних рекомендацій щодо змісту і методики роботи над навчальним матеріалом або наявність найбільш загальних («потрібно вчити»); частіше реалізується контроль, аніж навчання; проводиться фронтальне навчання без урахування індивідуальної підготовки та особистих якостей
АКТИВІЗАЦІЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Активізуючі запитання; репліка, навідне запитання; підкреслювання прийомів пізнавальної діяльності, вивчення їх; підкреслення важливості індивідуального розвитку та його вдосконалення; організація дискусії; 	<ul style="list-style-type: none"> Невикористання або невміле використання способів активізації пізнавальної діяльності; прийоми пізнавальної діяльності не усвідомлюються і не підкреслюються; одноманітність активізуючих упливів;

АКТИВІЗАЦІЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> організація групової та парної роботи; реалізація самоконтролю і взаємоконтролю; спільні роздуми уголос; висловлення вчителем сумніву; постановка мікропроблем; використання навчальних і контролюючих програм; аргументоване підкреслення важливості, значення отриманих знань, результатів; постановка запитань для роздумів і активізації самостійної пошукої діяльності; навмисна помилка у міркуванні, поясненні; активність учнів не переважається активністю учителя; спонукання до спільної інтелектуальної діяльності; використання різних технічних засобів 	<ul style="list-style-type: none"> постійна відповідь учителя на поставлене ним же активізуюче запитання; переважання активності вчителя, у тому числі мовної

СТВОРЕННЯ НЕОБХІДНОГО ЕМОЦІЙНОГО НАСТРОЮ І РЕГУЛЯЦІЯ ПОВЕДІНКИ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Створення спокійного, доброзичливого оточення; відсутність черги для отримання консультації; повна відсутність негативних зауважень про діяльність учнів; похвала за найменший успіх у діяльності; індивідуальна увага до кожного, хто прийшов на консультацію; створення оточення довіри, впевненості; відступи виховного характеру, які розряджають обстановку; сміх, жарт, посмішка; висловлення задоволення приходом учнів на консультацію; помірна емоційність учителя; формування емоційно-оцінних суджень щодо консультації, роботи, предмета; 	<ul style="list-style-type: none"> Створення оточення нервозності, недоброзичливості; роздратованість; створення черги для отримання консультації; різкі (іноді глупі) критичні зауваження про діяльність і підготовку учнів; перерви не дотримуються, приміщення не провітрюється; на консультації переважають сторонні справи, нездоровий шум; прихід на консультацію вважається обов'язковим

СТВОРЕННЯ НЕОБХІДНОГО ЕМОЦІЙНОГО НАСТРОЮ І РЕГУЛЯЦІЯ ПОВЕДІНКИ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> підкреслювання позитивних особистих якостей учнів; здоровий оптимізм, упевненість в успіхові; бажання і готовність прийти на допомогу учням; дотримання перерв у роботі; дотримання принципу добровільності відвідування консультації учнями 	

2.5. МОДЕЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВЧИТЕЛЯ, ЯКИЙ ПРИЙМАЄ ІСПИТ (ЗАЛІК)

Таблиця 5

КЕРІВНИЦТВО ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Зaproшує на іспит до аудиторії першу групу учнів; розсаджує учнів за бажанням; дає поради, як готовуватися до іспиту (заліку); дозволяє учням під час підготовки користуватися лише дозволеними джерелами; наводить на думку відповіді за необхідності, без підказки всієї відповіді; у межах відведеного часу не підганяє із відповідю; коротко, за необхідності, відповідає на запитання, не засвоєні учнями; дозволяє користуватися конспектами, книгами, довідниками, у яких немає прямої відповіді на запитання білета і які визначені кафедрою; не займається сторонніми справами; стимулює початок підготовки учнів із високим рівнем стурбованості (блідість, апатія, третміння рук); 	<ul style="list-style-type: none"> Зaproшує до аудиторії одразу велику кількість учнів, створюючи цим чергу тих, хто відповідатиме; ставить жорсткі вимоги до розташування учнів у класі; рекомендації, поради, інструкції вважає зайвими; робить вигляд, що не помічає чим користуються під час підготовки до відповіді учні; робить поширені детальні пояснення; підганяє з відповідю без потреби; затягує іспит, мотивуючи прагненням допомогти відстаючим; займається сторонніми справами; відволікається; конспектами лекцій учнів не цікавиться; не здійснює індивідуального підходу до учнів

КЕРІВНИЦТВО ДІЯЛЬНОСТІ УЧНІВ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> заспокоює занадто збуджених учнів; проглядає конспекти; рекомендує готовувати відповіді з використанням мови формул і образів; надає рекомендації щодо подальшої роботи 	

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ, ОЦІНЮВАННЯ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Перевіряє предметні знання, знання способів діяльності, наявність здібностей до творчої діяльності, стан емоційно-оцінних суджень з дисципліни; перевіряє уміння подати інформацію іншим способом; перевіряє проміжні виклади, думки, висновки; перевіряє уміння застосувати знання на практиці; ставить запитання, що з'ясовують зміст написаного; перевіряє уміння критично оцінити судження, висловлювання; ставить уточнюючі запитання під час відповіді для оцінювання розуміння учнем викладеного; ставить учневі активізуючі запитання; уважно слухає відповідь на своє запитання, не перериваючи її без крайньої потреби; виставляючи оцінку, аргументує її, не прагне підтвердити свої негативні прогнози; проявляє об'єктивність під час виставлення оцінки; пропонує учням самотужки оцінити відповідь; щиро засмучується при виставленні незадовільної оцінки і радіє відмінній; перевіряє знання учнем літератури з предмета, а не лише засвоєння знань за конспектом; 	<ul style="list-style-type: none"> Проглядає написане учнем і погоджується з ним; забирає записи учня і починає опитування заново; перевіряє лише кінцевий результат; звірює подумки відповідь із тим, що давалося на лекції; запитує по білету, додаткових питань не ставить; ставить багато питань, навіть без потреби; не може чи не хоче поставити активізуюче запитання у разі виникнення складнощів у учня; не слухає відповіді, часто її перериває; оцінку не аргументує; підтверджує негативні прогнози під час виставлення оцінки («я вас попереджав...»); заншує оцінку учням із високим рівнем знань і занижує учням із низьким рівнем; заншує оцінку всім, проявляючи лібералізм, і занижує всім, проявляючи «екзаменаційну вимогливість»; частіше незадоволення при виставленні незадовільної оцінки, ніж радість при виставленні відмінної; самооцінку учнів не практикує; перевіряє конспектні завдання; пов'язує оцінку особистості з успіхами чи неуспіхами на іспитах;

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ, ОЦІНЮВАННЯ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> не пов'язує оцінку за відповідь із оцінкою особистості; помірно хвалить відповідь одного і тактовно висловлює незадоволення відповідю іншого; переважають негативні оцінки; звірює свою оцінку з оцінками у заліковій книжці 	<ul style="list-style-type: none"> непомірно хвалить відповідь одного і сварить іншого; переважають позитивні оцінки; заншує свою оцінку з оцінками у заліковій книжці

СТВОРЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО НАСТРОЮ І РЕГУЛЯЦІЯ ПОВЕДІНКИ	
Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> Створення доброзичливої, спокійної й ділової обстановки; створення творчої атмосфери на іспиті; підбадьорювання; висловлення поваги до учнів; створення оточення довіри, впевненості; іронія, жарт; репліки, що розріджують напружену обстановку; короткачасний сміх на іспиті; прагнення і вміння попередити конфлікт зі учнем, який виникає під час іспиту; висловлення упевненості в досягненні успіху на майбутнє (у разі невдачі на іспиті); зауваження окремим учням, а не всім присутнім на іспиті; помірна емоційність і активність учителя; прагнення організувати діяльність, а не поведінку; переважає непрямий вплив на поведінку; арсенал упливів на поведінку великий, а кількість їх незначна 	<ul style="list-style-type: none"> Створення обстановки нервозності, недоброзичливості; створення оточення невимогливості; створення обстановки страху, тривоги; похмурі прогнози і передбачення; відсутність реакції на правильну поведінку учнів; нотація; різкі зауваження усім присутнім на іспиті; підвищена активність і емоційність учителя; різкий тон висловлених суджень; недобра посмішка; повна відсутність емоційної реакції під час іспиту; неробочий шум у класі; входження у конфлікт із учнем; переважання прямих впливів на поведінку; кількість упливів на учнів значна, а арсенал їх недостатній

2.6. МОДЕЛЬ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВЧИТЕЛЯ І УЧНІВ

Таблиця 6

УСВІДОМЛЕННЯ ВАЖЛИВОСТІ ЕТАПУ ПРОЕКТУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Рекомендується	Спостерігається на практиці
<ul style="list-style-type: none"> • Усвідомлення необхідності урахування принципів побудови дисципліни в цілому; • усвідомлення необхідності чіткого подання матеріалу; • усвідомлення необхідності передбудови дисципліни; • усвідомлення труднощів у проектувальній діяльності; • усвідомлення важливості етапу проектування дисципліни; • здатність оцінити існуючу програму; • здатність оцінити існуючі підручники та навчальні посібники з дисципліни; • усвідомлення зв'язку програми з кваліфікаційною характеристикою 	<ul style="list-style-type: none"> • Неусвідомлення принципів побудови дисципліни у цілому; • відсутність етапу проектування; • нерозуміння необхідності чіткого формування мети; • забезпечення необхідності уdosконалення дисципліни; • зміна проектування дисципліни конструюванням окремих за- нять; • нейтральне ставлення до існуючої програми; • нейтральне ставлення до існу- ючих підручників і навчальних посібників; • відсутність зв'язку з кваліфіка- ційною характеристикою
ЩО ПЛАНУЄТЬСЯ	
Рекомендується	Спостерігається на практиці
<p>Перелік запитань, розгорнутий план вивчення матеріалу в цілому;</p> <ul style="list-style-type: none"> • предметні заняття учнів; • знання про способи діяльності; • зміст досвіду професійної творчої діяльності; • зміст мотиваційно-оцінних відно- син; • перелік загальних, загальнопред- метних і частковопредметних професійних умінь дисципліни, які формуються в учнів; • міжпредметні зв'язки; • діяльність учнів з оволодіння знаннями, уміннями, досвідом професійної творчої діяльності; • власна діяльність учителя, яка забезпечує вирішення поставлених завдань; • форми, принципи і методи на- вчання, адекватні меті; 	<ul style="list-style-type: none"> • Перелік запитань, розгорнутий план викладання матеріалу в цілому; • власна діяльність (що саме розповісти); • власна контролююча діяльність (що запитати); • формуючі та контрольні завдання, сконструйовані інтуїтивно, без чіткого усвідомлення мети дисципліни

ЩО ПЛАНУЄТЬСЯ	
Рекомендується	Спостерігається на практиці
<ul style="list-style-type: none"> • формуючі та контрольні завдання із урахуванням поставленої мети; • рівень пізнавальної діяльності під час використання завдань, заходи щодо його підвищення від завдання до завдання; • функції учителя, що передаються ЕОМ 	
ЩО БЕРЕТЬСЯ ДО УВАГИ ПРИ ПЛАНУВАННІ	
Рекомендується	Спостерігається на практиці
<ul style="list-style-type: none"> • Початковий рівень знань і сформованих умінь учнів; • психологічні та вікові особливості учнів; • об'єктивні труднощі учнів під час вивчення дисципліни; • загальні критерії оцінювання діяльності учнів, вимоги до знань і умінь; • наявність і відповідність навчальної літератури навчальній програмі; • принципи побудови дисципліни, раніше прийняті на кафедрі; • час, що відводиться на вивчення дисципліни; • необхідний рівень знань (репродуктивний, творчий); • використання знань на практиці 	<ul style="list-style-type: none"> • Усталені традиції викладання (іноді застарілі); • власні інтуїтивні уявлення про те, що учням складно, а що легко; • наявність навчальної літератури з дисципліни, до якої звик учитель; • не визначається необхідний рівень знань
ХАРАКТЕР ПЕРЕБІГУ ПРОЕКТУВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Рекомендується	Спостерігається на практиці
<ul style="list-style-type: none"> • Участь в усіх етапах створення колективного проекту дисципліни; • прийняття колективного проекту дисципліни як свого і його дотримання; • участь у безперервному уdosконаленні створеного проекту дисципліни на підставі його експериментальної перевірки; • ураховувати потреби практики як сьогодення, так і майбутнього; • оцінювати зв'язок своєї програми з іншими (не допускати дублювання інших програм) 	<ul style="list-style-type: none"> • Самостійне проектування дисципліни; • прийняття чужого проекту, пряме дотримування його; • заперечення необхідності дотримання якої-небудь прийнятої програми; • дублювання інших навчальних програм; • не враховуються потреби практики

2.7. МОДЕЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВЧИТЕЛЯ ПІД ЧАС РОЗВ'ЯЗАННЯ ПЕДАГОГІЧНОЇ ЗАДАЧІ

Таблиця 7

Майстер	Немайстер
<ul style="list-style-type: none"> • Бачить педагогічні задачі у цілісному педагогічному процесі й обирає рішення з орієнтацією на надзвадання; • розв'язує переважно стратегічні задачі; • уміє викликати певні психічні стани (самовладання); • уміє передавати ініціативу учням, створювати умови для їхньої активної діяльності; • працює із усім колективом, але не випускає з поля зору жодного учня; • усуває причини; • у пошуках причини аналізує власну діяльність; • головні зусилля спрямовує на зміни в системі своєї роботи (постійний пошук, самовдосконалення) 	<ul style="list-style-type: none"> • Сприймає кожну задачу окремо, не пов'язуючи її з іншими; • розв'язує переважно ситуативні задачі; • відчуває страх пригнічення; • під час розв'язанні прагне виступити головною дійовою особою, переважає прямий вплив; • звертає увагу насамперед на окремих учнів; • спрямовує зусилля на саме явище, а не на причини; • шукає причини поза собою (звинувачує інших, обставини)

Ретельне вивчення та аналіз моделей діяльності педагога, порівняння їх із моделями власної діяльності педагога та подальшим використанням дозволить молодому вчителю більш усвідомлено підходити до своєї роботи, підвищити її ефективність, окреслити план свого творчого зростання та швидше адаптуватися до своєї професії.

2.8. ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ РІЗНИХ ТИПІВ УЧНІВ

Для того щоб більш ефективно реалізувати наведені вище моделі діяльності учитель повинен знати особливості різних стилів навчання учнів. Справа у тому, що кожен учень має свої індивідуальні переваги в стилі навчання.

Як правило, це особливо помітно на початку навчання, коли учні визначаються у своїх очікуваннях щодо навчання. Одні з них базують навчатися через досвід, практичні приклади та експерименти.

Інші тяжіють до міркувань і по-справжньому мотивовані до навчання тільки в тому випадку, якщо відчувають зв'язок нової інформації її свого попереднього досвіду. Треті в першу чергу очікують від учителя дослідження нових теоретичних положень і тяжіють до формулювання правил і закономірностей, застосування яких на практиці може привести до позитивного ефекту. Четверті скептично сприймуть будь-які зусилля учителя, які в їхній свідомості не пов'язуються із практичним результатом; вони прагматично очікують від навчання очевидного і не настільки віддаленого ефекту.

Відповідно до цього виділяють чотири основних типи учнів: активістів, мислителів, практиків і прагматиків, для кожного з яких характерний певний стиль навчання. Щоб реалізувати у наведених вище моделях своєї діяльності індивідуальний підхід, педагог повинен знати особливості кожного із цих типів.

Учні першого типу, або учні з багатою уявою (активісти)

Активісти цілком і без упередження поринають у нову діяльність. Вони насолоджуються цим моментом і повністю поглинені своїми миттєвими відчуттями. Вони не консервативні і не піддані скептицизму, як правило, вони із ентузіазмом сприймають усе нове. Цей тип учнів постійно включений до якої-небудь діяльності, часом забуваючи про обережність. Як тільки напруження у роботі спадає, активісти шукають нового. Вони одержують задоволення від вирішення завдань, що вимагають максимального напруження. Але їм нудно доводити їх до кінця. Активісти товариські, завжди привертають до себе увагу, намагаючись бути в центрі подій.

Активісти найкраще навчаються за таких умов:

- існує широкий діапазон завдань і можливостей, якими можна зайнятися;
- вони відповідають за виконання завдання, що сприймається ними як складне;
- надається воля генерувати ідеї;
- є можливість керувати або організовувати інших.

Активісти навчаються гірше за таких умов:

- вони змушенні вислуховувати тривалі пояснення у формі лекцій про те, як слід виконувати завдання;

- вони мають багато самостійно читати та конспектувати;
 - вони змушені не брати участі в якій-небудь діяльності, а лише спостерігати;
 - вони мають точно, без відступів, дотримуватися інструкцій.
- Педагог може розпізнати активіста за його запитаннями:*
- Чи довідається я що-небудь нове?
 - Чи навчуся я чому-небудь новому?
 - Чи не доведеться мені довго сидіти і слухати вчителя? Чи будуть подані у навчальному процесі різноманітні види діяльності?
 - Чи можна буде триматися невимушено, дозволяти собі робити помилки й веселитися?
 - Чи матиму я справу зі складними завданнями, що вимагають консолідації моїх зусиль?
 - Чи зможу я поспілкуватися із однодумцями?

Активістам подобається пропонувати ідеї, вони вдало проводять «мозковий штурм» і загалом отримують задоволення від співпраці з людьми. Вони розглядають чимало варіантів вирішення завдань, перш ніж зробити остаточний висновок і володіють такими *характеристиками*:

- сприймають інформацію конкретно;
- навчаються через слухання і обмін ідеями;
- мають багату уяву;
- цінують власний життєвий досвід;
- працюють заради гармонії, водночас очікують від інших відданості;
- уважні до інших, їм подобається спостерігати.

Сильна риса:	інновації та ідеї
Працюють через:	установлення важливості навчання
Цілі:	бути залученим до вирішення важливих питань і досягнути гармонії
Улюблене запитання:	чому?
Як стати для них лідером:	фокус на почуття, створення команди, пошук гармонії, відчуття мети
Як їх навчати:	фасилітація, дискусія, групова робота

Учні другого типу, або учні-аналітики (мислителі)

Мислителі люблять відсторонитися від ситуації, щоб поспостерігати за нею з різних позицій і обмірювати свій досвід.

Вони отримують інформацію як із першоджерел, так і від третьих осіб, їх люблять усе обмірювати перш ніж робити висновки. Для них має значення ретельний збір та аналіз інформації, тому вони склонні відкладати прийняття рішення якнайдалі. Їхній девіз: «Сім разів відміряй, один раз відріж» або «Ранок мудріший за вечір».

Мислителі є вдумливими людьми, вони розглядають багато варіантів, перш ніж розпочати активні дії. На зустрічах і зборах вони зазвичай сидять в останньому ряді, оскільки їм подобається спостерігати за діями людей. У дискусії вони вислуховують опонентів, уловлюють суть і потім висловлюють свої міркування. Як правило, вони намагаються бути непомітними і створюють навколо себе атмосферу спокою й терпимості. Вони зазвичай діють у широкому контексті, що включає минуле й сьогодення, свої власні спостереження та спостереження інших людей.

Мислителі навчаються найкраще за таких умов:

- якщо є можливість контролювати темп навчання, немає чітких термінів;
- якщо є достатньо часу на підготовку, їх не змушують до миттєвих дій;
- якщо є можливість осмислення того, що діється, й підбиття підсумків навчання;
- якщо є можливість працювати над трудомісткими дослідженнями.

Мислителі навчаються гірше за таких умов:

- на них тиснуть;
- у поспіху змінюються види діяльності;
- вони змушені перебувати на очах (діяти як лідери або проводити презентації);
- немає часу на підготовку і доводиться діяти експромтом;
- вони змушені діяти ризиковани і без підтримки.

Мислителя можна визначити за такими запитаннями:

- Чи буде мені надано достатньо часу на засвоєння і підготовку?
- Чи будуть можливості для збору різноманітної інформації? Чи нададуть мені необхідні ресурси для збору та аналізу інформації?

- Чи є можливість познайомитися із різними думками та поглядами на проблему?
- Чи не буде на мене здійснено тиск з метою спонукання швидкому виконанню завдань?

Мислителям подобається інтегрувати ідеї в моделі або теорії, проте вони не відчувають потреби пов'язувати теорію із реальним життям. Найкраще вони навчаються через читання, слухання, спостереження та обмірковування інформації. До їхніх *характеристик* можна віднести такі:

- сприймають інформацію абстрактно, обробляють мисленнєво;
- пов'язують спостереження з тим, що вже відомо;
- шукають цілісності, цінують думку експертів;
- ретельно продумують ідеї, цінують послідовне мислення;
- подобається навчатися у традиційних групах;
- люблять ідеї більше, ніж людей;
- почуваються ніякovo за необхідності висловити суб'єктивне судження.

Сильна риса:	створення концепцій і моделей
Працюють через:	ретельне обмірковування
Цілі:	інтелектуальне визнання
Улюблене запитання:	що?
Як стати для них лідером:	фокус на співставлення абстрактної інформації з реаліями життя, послідовне мислення, використання фактів
Як їх навчати:	передавання знань, точність інформації, їх усвідомлення

Учні третього типу, або учні-практики

Практикам подобається вирішувати проблеми і знаходити конкретні рішення. Вони швидше працюватимуть із предметами, аніж з людьми, і мають такі *характеристики*:

- сприймають інформацію абстрактно, обробляють активно;
- поєднують теорію і практику;
- вони використають все, що може спрацювати;
- радше самі вирішать завдання, аніж візьмуть готову відповідь;
- майже не сприймають непевні ідеї;
- цінують стратегічне мислення, орієнтовані на навички;

- їм потрібно знати, як все працює;
- намагаються редагувати дійсність, іноді люблять командувати.

Сильна риса:	практичне застосування ідей
Працюють через:	використання фактичних даних, отриманих через безпосередній досвід
Цілі:	пов'язують своє бачення теперішнього із безпекою у майбутньому
Улюблене запитання:	як?
Як стати для них лідером:	плані та графіки, визнання продуктивності, обмін знаннями
Як їх навчати:	узгоджувати зміст програми із практичною доцільністю, демонструвати детальні практичні процеси

Учні четвертого типу, або учні-першовідкривачі (прагматики)

Прагматики люблять випробовувати нові теорії та методи на практиці. Вони постійно шукають нові ідеї й реалізують їх за першої ж нагоди. Це тип учнів, які після закінчення заняття перевопнені новими ідеями і прагненнями їхнього якнайшвидшого упровадження в життя. Вони люблять домагатися успіху й працювати із ідеями, які їх надихають. Навпаки, вони не люблять ходити навколо і швидко втрачають терпіння під час тривалого обмірковування та нескінченного обговорення проблем. Зазвичай вони практичні й прямі люди, які бажають робити конкретні кроки для вирішення реальних завдань. Вони розглядають труднощі, які виникають, як нові можливості, як виклик.

Прагматики навчаються найкраще за таких умов:

- предметом вивчення є те, що має практичну користь і значення;
- є можливість швидкого втілення у життя отриманих знань і навичок;
- програма навчання передбачає проведення експериментів, практичних завдань і консультацій з кваліфікованими практикуючими фахівцями.

Прагматики навчаються гірше за таких умов:

- не бачать практичного застосування того, що вивчають;
- немає очевидного ефекту від навчання;
- немає чітких вказівок або можливості практичного закріплення матеріалу;

- існують політичні або управлінські перешкоди упровадженню нового досвіду.

Прагматика можна розпізнати за такими запитаннями:

- Чи передбачається практика та експерименти?
- Чи мають практичний досвід у конкретній сфері вчителі, чи вони тільки теоретики?
- Чи довідаюсь я про нові ефективні прийоми, методи та пропозиції?
- Чи розглядаємося реальні проблеми?
- Чи зможу я використати запропонований план для вирішення деяких своїх поточних проблем?
- Чи передбачені зустрічі з досвідченими фахівцями-практиками?

Прагматики — це діячі, яким подобається навчатись через досвід. Вони схильні ризикувати і досягають неабияких результатів, коли потрібно пристосуватися до нових обставин. Вони швидше скористаються методом спроб і помилок, аніж будуть спочатку читати інструкції, їх мають такі характеристики:

- поєднують досвід і практичне застосування;
- навчаються через метод спроб і помилок;
- вірять у самостійне відкриття і обожнюють щось нове;
- легко адаптуються, гнучкі, люблять зміни;
- часто отримують правильні рішення за відсутності їх логічного обґрунтування;
- посилюють реальність.

Сильна риса:	дієвість, виконання завдань
Працюють через:	діяльність і перевірку на досвіді
Цілі:	перетворити ідеї на дії
Улюблене запитання:	а що буде, якщо...?
Як стати для них лідером:	пропонувати кризові ситуації й кидати виклик, вони самі відшукають шляхи вирішення
Як їх навчати:	уточнення та ілюстрації, заохочувати використання альтернатив, забезпечення можливості вибору

Звісно, «чистих» типів людей за властивим їм стилем навчання небагато, реально у кожного слухача більш-менш розвинені всі, але деякі елементи домінують. Домінуючі тенденції в остаточному підсумку визначають особливості навчання та реакцію учня на конкретні зусилля учителя.

Отже, педагогові в різних моделях діяльності необхідно враховувати, що група учнів складатиметься із індивідів, що тяжіють до різних стилів навчання, і передбачити реалізацію їхніх очіку-

Розділ 3

ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ В УЧНІВ МОТИВАЦІЇ ДО НАВЧАННЯ

На початку своєї педагогічної діяльності я припустився багатьох помилок, яких мені не хотілося б повторити. Найскладнішою проблемою виявилася для мене мотивація до навчання...

А. Дреер,
американський педагог

Навчання — це цілеспрямований педагогічний процес організації та стимуляції активної навчально-пізнавальної діяльності учнів з оволодіння знаннями, уміннями, навичками, розвитку творчих здібностей. Із цих визначень випливає, що перед кожним педагогом постає завдання — постійно стимулювати активність учнів в організованій діяльності та формувати до неї позитивне ставлення.

Звідси можна зробити висновок, що саме діяльність та ставлення до неї виступають головними факторами виховання та навчання. Тому якщо педагогові не вдається збудити активність учнів, якщо він не може стимулювати їхню діяльність, то ніякого виховання та навчання не відбувається. У цьому випадку учні лише формально перебувають на заняттях, майже нічого не засвоюють, інтелектуальна та емоційна температура їх близька до нуля. Тому для того, щоб учні по-справжньому включились до роботи (інтелектуальна та емоційна температура почали збільшуватись), потрібно, щоб завдання, які ставляться перед ними у процесі навчальної діяльності, були не лише зрозумілими, але й внутрішньо прийнятними, тобто щоб вони набули значимості для учнів і знайшли таким чином відгук та опорну точку в їхніх переживаннях (завдання зовнішнє стало внутрішнім), виникла мотивація до навчальної діяльності.

У кожного вчителя, а особливо у молодого виникає низка запитань щодо формування мотивації в учнів.

Як урахувати індивідуальні особливості учнів під час мотивації навчальної діяльності?

Як визначити причини низької мотивації навчання?

Як обрати найефективніші шляхи формування мотивації на уроці?

Які прийоми застосовувати для створення мотивації?

У матеріалах, поданих нижче, учитель знайде відповіді на ці запитання, які допоможуть йому активізувати навчання, зробити його значимим для учнів і, звісно, більш радісним для себе.

3.1. ВПЛИВ СТАВЛЕННЯ УЧНІВ ДО НАВЧАННЯ НА ЇХ МОТИВАЦІЙНУ СФЕРУ

Існують такі типи ставлення учнів до навчання:

- негативне ставлення;
- позитивне аморфне ставлення;
- позитивне пізнавальне, усвідомлене;
- позитивне відповідальне, особистісне ставлення.

Коротко проаналізуємо особливості кожного типу ставлення учнів до навчання та його впливу на мотивацію.

Для негативного ставлення учнів до навчання є характерними: бідність і вузькість мотивів; пізнавальні мотиви вичерпуються інтересом до результату; несформовані вміння ставити цілі, долати труднощі; навчальна діяльність не сформована; відсутнє уміння виконувати дію за розгорнутою інструкцією дорослого; відсутня орієнтація на пошук різних способів дії.

За позитивного (аморфного) ставлення учнів до навчання у мотивації спостерігаються нестійке переживання новизни, допитливості, спонтанного інтересу; виникнення перших переваг одних навчальних предметів над іншими; широкі соціальні мотиви обов'язку; розуміння і первинне осмислення цілей, визначених учителем.

За позитивного (пізнавального) ставлення учнів до навчання мотивація характеризується постановкою нових цілей; народженням нових мотивів; осмисленням співвідношення своїх мотивів і цілей. Навчальна діяльність містить не тільки відтворення за зразками педагога завдань, способів дій, але й виникнення

самостійно визначених цілей, а також виконання дій із власної ініціативи. Відбувається опанування уміннями планувати та оцінювати свою навчальну діяльність до її здійснення, перевіряти та контролювати себе на кожному етапі уроку.

За позитивного (особистісного, відповідального) ставлення учня до навчання мотивація характеризується стійкістю і неповторністю мотиваційної сфери, уміннями ставити перспективні, нестандартні цілі та реалізовувати їх, умінням долати перешкоди задля досягнення мети. У навчальній діяльності спостерігається пошук нестандартних способів виконання навчального завдання, гнучкість і мобільність способів дій, опанування навчальними діями та вміннями до рівня навичок і звичок культури праці, вихід із навчальної діяльності до самоосвітньої, перехід до творчої діяльності.

Класифікація найпоширеніших психологічних причин низької мотивації навчання, їх ознак та способи подання подані нижче у таблиці.

Причина	Ознаки	Способи подолання
Слабке здоров'я	Швидко стомлюється до кінця уроку або після перших уроків. Часто пропускає заняття	Спостереження у лікаря, несуворий режим
Не враховуються індивідуальні особливості нервової системи учня	Учень не встигає виконати завдання у запропонованій час, болісно реагує на невдачі тощо	Допомогти учню вивчити свої особливості та навчити його враховувати їх у процесі діяльності. Учитель має дотримуватися певних правил під час роботи з такими дітьми (наприклад, не ставити їх у ситуацію миттєвої відповіді)
Відсутність мотивації досягнення успіху	Низька самооцінка, нерішучість, відсутність ініціативи, виявлення невпевненості у своїх силах	Підвищити самооцінку учня, сприяти формуванню мотивації
Несформованість прийомів навчальної діяльності	Не володіє способами навчальної роботи (наприклад, не вміє працювати з підручником, не контролює свою роботу тощо)	Навчити основним прийомам навчальної діяльності

Причина	Ознаки	Способи подолання
Недоліки у розвитку пізнавальних процесів	Не може зосередитися, погана пам'ять, зазнає труднощів під час розв'язання задач тощо	Використання коригувальних вправ на розвиток пізнавальних процесів

3.2. МОТИВАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ЕТАП УРОКУ

Мета учителя на такому етапі — перетворити учнів з об'єктів на суб'єктів діяльності, що має забезпечити доцільність, організованість і правильність їхньої подальшої діяльності. Щоб досягти цієї мети, необхідно:

- організувати прийняття і розуміння учнями мети діяльності;
- організувати чітке бачення учнями результатів діяльності, ресурсів (інформації, умінь, навичок), які їм стануть у надії, та способів можливої діяльності. Змістом цього етапу є підготовка учнів до здійснення діяльності на підставі основних понять і проблем навчального матеріалу, у результаті якої відбувається розвиток якостей особистості (набуття відповідних компетенцій).

Аналіз уроків дозволяє виділити кілька *типових помилок*, яких припускаються під час організації та проведення цього етапу молоді учителі:

- підміна мотивації актуалізацією опорних знань учнів;
- невідповідність організаційних форм методичним прийомам;
- відсутність взаємодії педагога й учнів (учитель розповідає, чому це важливо, на його погляд, але це не забезпечує включення учнів до процесу);
- недостатня кількість часу, що відводиться для такого етапу;
- зосередження на формуванні пізнавальних мотивів, тобто таких, що викликані інтересом власне до процесу навчання, та ігнорування економічних, соціальних мотивів тощо.

Критеріями, що свідчать про завершення мотиваційно-організаційного етапу уроку, є *здатність учнів дати відповідь на такі запитання*:

- Що вивчатиметься?
- Чому саме цей матеріал необхідно вивчати?
- У чому полягає важливість цього матеріалу для вас особисто?
- Який результат ви повинні отримати наприкінці роботи?
- Що, як і в якій послідовності ви маєте робити, щоб досягти визначеного результату?
- Як і на підставі яких критеріїв ви зможете переконатися у досягненні результату?

Етап мотиваційно-організаційної діяльності учнів має охоплювати приблизно 15–20 % часу, відведеного на засвоєння навчального матеріалу. У міру оволодіння учнями такими процедурами час на організацію та орієнтацію скорочується. Через декілька уроків цей етап набуває форми запитання «Чи зрозуміло вам, що і як треба робити для досягнення позитивного результату?».

3.3. ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ НА УРОЦІ

Нижче розглянемо їхню номенклатуру та сутність.

Бесіда

У вступному слові учитель окреслює коло запитань, які розглядається на уроці. При цьому залишаються знання і суб'єктивний досвід учнів, наводяться цікаві приклади і парадокальні ситуації, демонструється зв'язок матеріалу, що вивчається, із раніше вивченим. Педагог указує на практичне значення теми, яка розглядається.

Створення проблемної ситуації

Вона містить постановку питання, демонстрацію експерименту, для пояснення яких в учнів не вистачає знань та створення проблемних ситуацій.

Способи створення проблемних ситуацій:

- зіткнення учнів із суперечностями між новими фактами та явищами та наявними знаннями за необхідності теоретичного пояснення і пошуку шляхів їх застосування;
- зіткнення учнів із необхідністю вибору потрібної інформації (ситуація із надлишком інформації);

- використання суперечностей між наявними в учнів знаннями та практичними завданнями, що виникають під час виконання цих завдань;
- спонукання до порівняння, зіставлення та протиставлення фактів, явищ, правил і дій та їх узагальнення;
- зіткнення учнів із суперечностями між існуючими технічними рішеннями та новими вимогами, які висуває практика;
- спонукання учнів до виявлення внутрішніх та міжпредметних зв'язків і зв'язків між явищами.

Опрацювання текстів періодичних видань

Для активізації роботи та зацікавленості учнів на початку уроку вчитель роздає газети, журнали або сторінки цих видань, де розміщено інформацію, що стосується теми уроку. Вчитель просить учнів звернути увагу на конкретну інформацію, наголошуючи на її важливості для кожного учня та можливості її повсякденного використання.

Виготовлення саморобних наочних посібників

На початку вивчення теми учні одержують перелік наочних посібників, які вони можуть виготовити. У класі створюється постійно діюча виставка саморобних наочних посібників, що дає можливість усім учням ознайомитися із творчими досягненнями однокласників.

Крім того, учнів можна залучати до виготовлення таблиць і схем, слайдів, що пояснюють матеріал теми. Ця форма роботи дозволяє не лише створити роздавальний матеріал, але й формує в учнів уміння виокремлювати головне, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки та, що особливо важливо, сприяє активізації розумової діяльності.

Використання творчих завдань

Mістить такі прийоми.

- Учням пропонується запитання на зразок: «Що станеться, якщо...?». У цих запитаннях розглядаються парадоксальні ситуації. Учні можуть самостійно добирати такі запитання, ставити їх одногрупникам, обговорювати, захищати свою позицію, використовуючи знання із предмета.

- Складання кросвордів, загадок. Можливі варіанти роботи із кросвордом:
 - розгадати кросворд, заповнивши порожні клітинки;
 - сформулювати запитання до слів, що подаються учням у заповненому кросворді;
 - заповнити кросворд, у якому виділено певні квадратики. З літер, що вийшли в них, скласти ключове слово та пояснити його зміст;
 - скласти кросворд, використавши поняття із теми, яку запропонував учитель.
- Художні завдання, наприклад, «Яким я уявляю собі...». Тут можна запропонувати і природне явище, і якого-небудь наукового діяча, і подію.
- Написання фантастичних оповідань, есе, віршів із використанням знань з предмета.

Мотивація навчальної діяльності шляхом використання під час уроку художньої та науково-популярної літератури

Використання уривків із творів можливе з різними цілями: для ілюстрації матеріалу, постановки запитання, закріплення вивченого. Використання художньої та науково-популярної літератури у навчальному процесі сприяє активізації пізнавальної активності та закріпленню цілісного уявлення про оточуючий світ.

Створення ситуації успіху

Практика свідчить про те, що досить складно працювати із невстигаючими учнями, тому що вони не можуть засвоїти новий матеріал.

Пропонується такий прийом, як дозування викладу навчального матеріалу, тобто подання його окремими невеликими смисловими дозами із обов'язковим закріпленням.

На початку вивчення теми використовуються репродуктивні методи навчання, щоб учні переконалися у можливості відтворити матеріал, а потім уже використовуються творчі методи. Учні виконують завдання, використовуючи підказку. При цьому виникає проблема: як, наприклад, оцінити елементарні (на думку педагога) дії учня — відтворення невеликої дози матеріалу, розв'язання нескладної задачі, виконання легкої самостійної ро-

боти. Враховуючи те, що для деяких учнів таке навчання було максимально можливим, досягнення навчальної діяльності слід оцінювати не пише середнім, а іноді й вищим балом. Такий прийом виправдовує себе, оскільки учні починають вірити у власні сили і згодом все краще опановують матеріал предмета.

Труднощі у розумінні матеріалу, що вивчається, можуть бути спричинені значною кількістю незнайомих слів у розповіді вчителя, тобто щільністю незрозумілої наукової термінології. Щоб уникнути цього, слід чітко визначити мінімум наукових термінів, які повинен опанувати учень; доцільно показати (там, де це можливо) відмінність їх від повсякденних понять, навести аналогічні терміни, пояснити їх походження; ці терміни необхідно використовувати багаторазово для їх ґрунтовного закріплення у пам'яті.

Чим чіткіше та яскравіше виконано поділ матеріалу на частини, чим більш рельєфно показані логічні зв'язки між ними, підкреслені складові, що містять нові знання, тим більш зrozумілим є його зміст. Цьому сприяють наголошення на ключових словах у тексті, наявність плану викладу, запитання до нього. Якщо матеріал конкретизується ілюстраціями, словесними прикладами, близькими до особистого досвіду учнів, то він стає доступним для розуміння і викликає інтерес до предмета.

Використання діяльнісного підходу до навчання

Мотивація формується як під час навчання, так і під час самостійної роботи учнів

Навчальна діяльність під керівництвом педагога

Можливі варіанти завдань для учнів:

- Що саме буде результатом вашої роботи на уроці?
- Якими способами можна досягти результативності вашої роботи на уроці?
- Чи існують інші способи виконання роботи?
- Визначте завдання своєї навчальної діяльності, оберіть способи дій, що відповідають виконанню завдань.
- Самостійно та послідовно виконайте усі етапи конкретної роботи та подайте результати у вигляді графіка, схеми тощо.
- Сплануйте свою навчальну діяльність, визначивши віддалену та найближчу мету.

- Визначте проміжок часу, необхідний для виконання усіх етапів роботи, та етап, який, на вашу думку, буде найбільш складним.

Самостійна, самоосвітня діяльність учня

Можливі прийоми самостійної роботи учня.

- Прийом смислового опрацювання тексту, що передбачає збільшення обсягів матеріалу, який вивчається, виокремлення у ньому ідей, принципів, законів, осмислення узагальнених способів розв'язання задач.
- Прийом культури читання та культури слухання; прийоми стислого та більш раціонального конспектування (план, тези, конспект, анотація, реферат, рецензія, загальні прийоми роботи з книгою).
- Загальні прийоми запам'ятовування (структурування навчального матеріалу, використання прийому мнемотехніки: образної та слухової пам'яті).
- Прийоми фокусування уваги, що базується на використанні різноманітних видів контролю, поетапної перевірки своєї роботи тощо.
- Загальні прийоми пошуку додаткової інформації (робота з бібліографіями, довідниками, каталогами, словниками, енциклопедіями).
- Прийоми підготовки до державної атестації, тематичного оцінювання, семінару, лабораторних і практичних робіт.
- Прийоми раціонального використання часу.

Використання екстраполяції у навчальній діяльності

Прийоми екстраполяції базуються на функції мозку прогнозувати. Уміння переносити наявні знання, вміння, способи діяльності в іншу ситуацію — яскрава ознака творчого мислення. До прийомів екстраполяції належать:

- перенесення об'єкта в уявне майбутнє, довільне перенесення параметрів, використання прийому парадоксів;
- перенесення себе в уявне майбутнє та прогнозування розвитку подій з огляду на це майбутнє;
- проведення конкурсу пропонованих теорій;
- розгляд об'єкта з різних боків;

Використання пізнавальних ігор та ігрових ситуацій

Нижче наведено деякі приклади ігрових ситуацій, застосування яких не потребує значного часу ані на підготовку, ані на проведення. Однак вони сприяють значному пожвавленню дій учнів на уроці.

Коментатор. Проводиться після вивчення теми. Учням пропонується відтворити зміст раніше переглянутого сюжету кінострічки, відеосюжету; пояснити зміст малюнка або схеми; прокоментувати дії вчителя чи майстра.

Ланцюжок. Ланцюжки можуть бути різними: ланцюжок думок, ланцюжок відповідей на запитання, ланцюжок формул, ланцюжок задач, відібраних так, що відповідь попередньої задачі є умовою наступної.

Перевертні. Учням роздаються завдання-картки із написаними реченнями, слова у яких переплутані. Завдання полягає в тому, щоб правильно побудувати речення та пояснити, про яке явище чи поняття у ньому йдеться. Прийом можна використовувати під час узагальнення матеріалу, що вивчається.

Робота із незнайомим текстом

Учням пропонується для ознайомлення невеликий текст, що безпосередньо стосується матеріалу, який вивчається. Потім учитель збирає тексти та пропонує учням прочитати з екрана той самий текст, до якого внесено певні зміни (бажано помилкові). Учні повинні порівняти текст із раніше прочитаним й виявити помилки та неточності.

Учитель читає заздалегідь підготовлений матеріал, у якому описується певна подія, але припускається помилок в описі понять, явищ тощо. Учням пропонується, слухаючи, фіксувати помічені помилки у зошитах.

Оцінювання діяльності учнів можна здійснити, перевіривши зошити, або у процесі обговорення.

нях. Завдання педагога — змінити напрямок його прагнень, якщо вони не збігаються із педагогічними цілями.

- 2) Використовуйте ідентифікацію. Заохочуйте своїх учнів чогось жадуче забажати. Головне — щоб бажання виникли, а ви змогли б їх використати.
- 3) Урахуйте інтереси та нахили. Говоріть про те, що цікавить ваших учнів, точніше з цього розпочинайте. Намагайтесь обернути побічні інтереси дитини на свою користь. У складних випадках ідіть від яскравої форми до змісту, від емоцій до логіки.
- 4) Використовуйте наміри. Пам'ятайте: намір виникає на основі потреби. Знаходьте можливість допомогти учням у здійсненні іхніх намірів.
- 5) Заохочуйте бажання досягти визнання. Багато хто вчиться не лише заради знань, але й заради престижу. Не слід нехтувати цим бажанням.
- 6) Визнавайте чесноти, схвалюйте успіхи, давайте шанси. Пам'ятайте, що завжди краще хвалити, ніж критикувати. Авансуйте найменші позитивні зрушенні. Безпрограмний стимул — «я вірю, що ти зможеш!».
- 7) Зробіть діяльність привабливою. Використовуйте зовнішньо привабливі й цікаві форми роботи, оформлення результатів, кінцевого оцінювання діяльності.
- 8) Іноді просто говоріть — «треба!». Але цьому закликі завжди надавайте особистісної спрямованості — «це потрібно зробити! Ти ж вольова людина!».
- 9) Використовуйте ситуацію. Різні життєві ситуації, що виникли випадково, потрібно помітити й одразу ж використати як стимул.

3.4. ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ УЧИТЕЛЮ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ УЧНІВ

- 1) Спиратесь на бажання учнів. Важливо не те, чого бажаємо ми самі, а те, чого хоче учень. Він не винен у своїх бажан-

Розділ 4

ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ПОБУДОВИ ЗАНЯТЬ НА ЗАСАДАХ ДІАЛОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Дуже важливе значення має з ким кожного дня спілкуєшся та кого слухаєш. У словах кожної людини добрий та поганий дух. Доки ми їх слухаємо, ми всмоктуємо цей дух в себе.

Г. Сковорода

4.1. СУТНІСТЬ ДІАЛОГУ

Здатність учителя організовувати спілкування є основою продуктивної, активної, творчої діяльності учнів. Спілкування стимулює навчальний процес. Дослідники не без підстав вважають, що 99 % конструктивних ідей виникають подібно до електричної іскри при контакті з думками інших людей, а решта (1 %) — це ідеї, народжені у хвилини натхнення, які з'являються обхідним шляхом, але із того самого джерела.

Повноцінне педагогічне спілкування забезпечує обмін інформацією і співпереживання, пізнання особистості та самоутвердження, продуктивну організацію взаємодії. Обмін інформацією і ставленням реалізує комунікативний бік спілкування, пізнання особистості та самоутвердження — перцептивний, а організація взаємодії — інтерактивний. Орієнтація на таке спілкування дає змогу вчителю організувати взаємодію на заняттях і поза ними як цілісний процес: не обмежуватися плануванням лише інформаційної функції, а створювати умови для обміну ставленнями,

переживаннями; допомагати кожному учню гідно самоутвердитися у колективі, забезпечуючи співробітництво і співтворчість у групі. Саме тому вчителю потрібно допомогти кожному учневі стати активним співучасником педагогічного процесу, забезпечити умови для реалізації його потенційних можливостей, тобто забезпечити суб'єкт-суб'єктний характер педагогічних стосунків, а отже, і розвиток творчості.

Суб'єкт-суб'єктний характер педагогічного спілкування — принцип його ефективної організації, що полягає у рівності психологічних позицій, взаємній гуманістичній установці, активності учителя та учнів, взаємопроникненні їх у світ почуттів та переживань, готовності прийняти співрозмовника, взаємодіяти із ним.

4.2. УМОВИ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ ДІАЛОГУ

Такі умови містять таке.

- Визнання рівності особистісних позицій, відкритість і довіра партнерів.

У педагогічному спілкуванні це визначення активної ролі, реальної участі учня у процесі навчання. Це забезпечується спільним (учителя і учня) пошуком, спільним аналізом, спільним виправленням помилок. У тому й полягає складність організації діалогічного спілкування на засадах особистісної рівності, що педагог не зводить свої дії до оцінювання поведінки учня і вказівок на шляхи виправлення. Такий шлях означав би пасивність вихованця. Для того щоб стимулювати успішне самовиховання учня, педагогу слід давати вихованцеві інформацію про нього, але вихованець повинен і сам навчитися оцінювати себе. Таким чином, йдеться не про усунення оцінного судження, а про зміну його авторства. Таким чином забезпечуються співробітництво, рівність і активність обох сторін.

- Зосередження педагога на учневі.

Особистісна рівність у педагогічному діалогічному спілкуванні передбачає різні позиції його учасників стосовно їхніх інтересів. Проте зосередженість на учневі передбачає не лише увагу до нього, але й готовність змінювати свої наміри, свої

думки відповідно до його реакції. Учитель виходить із усвідомлення: «я готовий змінити свою думку, зважаючи на ваше рішення, це допомагає нам спільно розв'язати проблему».

- Спілкування-діалог.

Спілкування-діалог пов'язане із відкритою позицією, засобом реалізації якої є персоніфікована манера висловлювання («я вважаю»; «я думаю») із одночасною мінімізацією зневажливих суджень («вважається», «кажуть»), якими часто замінюють висловлювання власної думки.

Персоніфікація створює саме ті умови, що спонукають до обміну змістом (діалогу). Інакше відбувається формальний обмін інформацією.

- Поліфонія взаємодії і надання вчителем розвиваючої допомоги учням.

Поліфонія у спілкуванні — критерій діалогічного педагогічного спілкування, який передбачає можливість для кожного участника комунікації викласти свою позицію. Поліфонія передбачає пошук істини у процесі взаємодії із урахуванням думок кожного участника. Вона протистоїть монологічному спілкуванню, яке репрезентує думку лише однієї особи, переважно учителя. В індивідуальній бесіді з учнем вона реалізується у формі розвиваючої допомоги. Надаючи таку допомогу, вчитель не прагне знайти за учня рецепт вирішення його проблем. Учень сам проживає своє життя і, якщо ми хочемо йому допомогти, слід залишити йому простір для власних зусиль, для праці його душі, тобто так побудувати взаємодію, щоб допомогти йому самому впоратися зі своїми проблемами.

- Двоплановість позиції педагога у спілкуванні.

У процесі професійного спілкування педагог веде діалог не лише із учнем, а й із самим собою: активно включаючись у взаємодію, він водночас аналізує ефективність втілення власного задуму. Це дає йому змогу зберегти ініціативу у спілкуванні, утримуватися від повчання у педагогічній дії і перебудуватися під час діалогу.

- Створення контакту в педагогічному діалозі.

Контакт — особливий стан єднання педагога та учнів, який характеризується взаєморозумінням, співпереживанням і готовністю до взаємодії.

Ознаками контакту вчителя із учнями у процесі спілкування є:

- взаємне особистісне сприйняття учителя і учнів, відкритість у стосунках і відвертість у висловлюваннях;
- згода з головними змістовими положеннями взаємодії;
- наявність емоційного резонансу;
- збереження інтересу до подальшої взаємодії;
- високий рівень контакту очей у бесіді,
- узгодженість поз, міміки та інтонації у діалозі.

Таким чином, діалогічність взаємодії передбачає:

- рівність особистісних позицій учителів і учнів у процесі навчання; учитель сприймає учня як особистість і реагує на нього як на особистість; особистісне включення учителя і учнів до вирішення дидактичних завдань заняття;
- наявність контакту, емоційно-інтелектуальної спільноти між учителем та учнями; відчуття ними у спілкуванні з учителем своєї психологічної захищеності; доброзичлива, творча атмосфера заняття;
- високий рівень мотивації навчання учнів, активність у пізнавальній діяльності; свідомий характер навчання;
- оптимальне співвідношення між свободою учня у виборі змісту, методів навчання і педагогічним керівництвом його діяльності; збільшення кількості елементів навчальної самодіяльності у роботі учнів;
- творче самопочуття учителя і учнів під час роботи на заняттях, відчуття ними задоволеності від спільної праці й реалізація потреби учнів персоналізації у суспільному визнанні.

4.3. ЗВОРОТНИЙ ЗВ'ЯЗОК

Забезпечення зворотного зв'язку — це фундаментальна педагогічна навичка, дуже важлива під час організації діалогу. Вчителі зобов'язані повідомляти учням інформацію, яка дозволить їм як найефективніше використовувати навчальний час. Продуктивний зворотний зв'язок приносить користь усім учасникам навчального процесу. Забезпечення зворотного зв'язку — це не предмет вибору, це ключ до успіху кожного — вчителя та учнів.

Типи зворотного зв'язку

Зворотний зв'язок може проявлятися у різних формах. Він буває словесним і несловесним, а також може опиратися на факти та емоції. Кожна із форм відповідає чітким цілям у процесі спілкування.

Словесний зворотний зв'язок. Це саме той тип зв'язку, який ми найчастіше розпізнаємо і яким дуже часто користуємося. Завдяки йому ви як інтерактивний учитель можете домогтися декількох досить корисних для вас результатів. По-перше, зможете використовувати словесний зворотний зв'язок, щоб попросити своїх учнів, наприклад, роз'яснити суть іхніх звернень. По-друге, зможете його використовувати, щоб виявити позитивні або негативні елементи поведінки. По-третє, можете використовувати цей зв'язок, щоб визначити, як сприймають заняття учні.

Ставлячи прості запитання, ви визначите, чи потрібно вам діяти як раніше чи варто змінити свій підхід. Наприклад, якщо ви думаете, що говорите занадто швидко і вашим учням складно зрозуміти зміст сказаного, ви просто запитаете у них: «Я іноді захоплююся і занадто швидко проговорю тему. Вам буде зручніше, якщо я буду розповідати повільніше?». Це ж саме можна зробити у випадку, коли вам здається, що слід дещо пришвидшити виклад теми. Запитання на зразок: «Чи необхідно нам ще затриматися на цьому етапі?» дозволяють вам визначити рівень інтересу учнів та іхнє розуміння того, про що йдеться. Відповіді можуть допомогти вам уникнути занадто короткого або занадто тривалого викладу такого питання. Ви просто просите поради у ваших учнів.

«Чи хочете ви, щоб я одразу розпочав детальне пояснення цього завдання, чи у вас є певні запитання, які б ви хотіли поставити мені зараз?» — такий початок дозволить вам визначити душевний стан і рівень сприйняття ваших учнів на даний момент. Без цієї інформації ви можете заглибитися у деталі завдання, у той час як насправді в якогось учня є кілька запитань, які б він хотів поставити, перш ніж перейти до деталей. У такій ситуації він зациклиється на своїх запитаннях і не звертає особливої уваги на ваші пояснення. За допомогою прийомів, наведених нижче, ви можете визначити, як вам краще побудувати запитання, щоб це відповідало потребам кожного окремого учня. Хоча у короткотерміновій перспективі це займе трохи більше часу,

в довгостроковому плані заощадить вам його більше, оскільки попередить проблеми у спілкуванні й покращить сприйняття, розуміння і продуктивність учня.

Учителям також слід використовувати словесний зворотний зв'язок, щоб висловлювати своїм учням позитивні та негативні знаки уваги. Коли учень робить щось позитивне, його робота має бути позитивно відзначена. Прийнятні такі вислови, як: «Ви виконали, дійсно, серйозну роботу»; «Я не бачив нікого, хто б проробив би, як ви, настільки скрупульозну роботу з цього завдання»; «Я по-справжньому довіряю вам»; «Продовжуйте працювати так само добре». Покажіть учневі, що ви візнаєте і цінуєте його роботу. Такий зворотний зв'язок, зроблений ефективно і відповідно до певного випадку, спонукає учня продовжувати діяти у позитивному ракурсі. З іншого боку, коли дії учня вимагають негативного оцінювання, це також слід зробити.

Найгірше, що ви можете зробити, — це не звертати уваги на негативну поведінку вашого учня. Мовчання, до речі, може тлумачитися і як фраза на зразок: «Ви виконали завдання досить недбало» і «Ви недоробили цю роботу, хоча сказали, що виконаете її до кінця» дають учневі той тип зворотного зв'язку, який необхідний йому для коригування неефективної поведінки. Щоб підвищити точність і зрозумілість звертань під час бесіди, вам потрібно докласти певних зусиль. Переконуйте вашого учня, що ви розумієте його звернення. Заохочуйте учнів діяти так само, як ви. Якщо хтось не реагує на ваше звернення, слід попросити його зробити це самому.

Висловлення, які конкретизують зворотний зв'язок, розчинаються так.

- 1) Хочу впевнитися, що я зрозумів сказане вами.
- 2) Давайте я спробую перерахувати основні питання, які ми обговорили.
- 3) Я зрозумів те, що ви сказали...
- 4) Здається, ви сказали, що ваше основне завдання полягає у...
- 5) Наскільки я зрозумів, ваші основні цілі...

Закінчуються вони, як правило, так:

- 1) Я правильно зрозумів вас? Я правильно вас почув?
- 2) Я точно збагнув, що ви мали на увазі?
- 3) Саме у цьому була ваша основна мета?
- 4) Ви маєте що-небудь додати до моого резюме?

Несловесний зворотний зв'язок. Використовуючи вираз очей, міміку, позу, люди можуть передавати широкий спектр своїх позитивних або негативних емоцій, почуттів і думок. Ви робите це свідомо або неусвідомлено зі своїми учнями, і вони роблять те ж саме із вами. Чуттєвий і сприйнятливий співрозмовник використовує несловесний зворотний зв'язок для того, щоб систематизувати зміст і спрямованість звернення. Результатом цього є позитивна постійна взаємодія, а також довіра та відкритість ваших взаємин.

Кількість знаків несловесного зворотного зв'язку, які ви одержуєте і відправляєте, не така вже й важлива, як те, як ви інтерпретуєте їх і як ви на них реагуєте. Українською, щоб ви збагнули, коли втрачаете зацікавленість вашого учня. Володіючи такою чутливістю і сприйнятливістю стосовно проявів зворотного зв'язку свого учня, ви можете реагувати, змінюючи темп, тему або розпочинаючи що-небудь ще, що необхідно для повторного оволодіння увагою, інтересом або довірою партнера. Будьте також чуттєвими у проявах свого несловесного зворотного зв'язку. Багато вчителів направляють своїм учням подвійні звернення, тобто говорять щось одне й одночасно інтонацією і мовою тіла передають щось зовсім інше. Такі подвійні надсилення змушують учня вибирати між словесною стороною послання і своїми спостереженнями. Найчастіше вони зупиняються на несловесному боці послання. Коли ваш співрозмовник одержує від вас подвійне послання, це одразу породжує напруження і недовіру з його боку. Так це чи ні, або учень відчуває, що ви навмисно приховуєте щось від нього, або не до кінця відверті з ним. Негатив полягає у тому, що багато вчителів не усвідомлюють, що вони відправляють такі подвійні послання. Пам'ятайте, що ваші необережні дії можуть зіпсувати стосунки між вами і вашими учнями. Синхронізуйте свої прояви несловесного і словесного зворотного зв'язку.

Процес прояву уваги. Уважність — це також є ні що інше, як передання несловесного прояву зворотного зв'язку учневі. Воно дає йому можливість довідатися, що його послання доходить до вас, і зрозуміти, як ви сприймаєте це послання. Люди не люблять розмовляти із неемоційними співрозмовниками, які не реагують на те, що їм повідомляють. Вони прагнуть зворотного зв'язку і шукають його. Ви маєте спрямовувати зусилля, щоб дати їм цей зв'язок, особливо у несловесних формах.

Зворотний зв'язок, який базується на фактах. Питання для встановлення фактів призначенні для отримання від учнів конкретних даних і інформації. Якщо ці факти варти того, щоб ви запитали про них у вашого учня, то напевно варти того, щоб ви вислухали їх уважно. Саме у цей момент починає діяти фактичний зворотний зв'язок. Часом трапляються моменти, коли ви в такий спосіб передаєте конкретну інформацію вашим учням. Їм важливо сприйняти ці дані якомога більш точно, і знову вам допоможе в цьому зворотний зв'язок, побудований на фактах.

Якщо вам потрібне роз'яснення, згода або потрібно щось виправити, використовуйте фактичний зворотний зв'язок. Такий зв'язок базується на фактах і також застосовується під час тлумачення послань та інтерпретації слів або фраз. Наступні послання містять не цілком зрозумілі слова або фрази. Вони є ідеальними варіантами для необхідності фактичного зворотного зв'язку.

Коли є шанс, що щось буде зрозумітися неправильно, воно зрозуміється неправильно. Користуйтесь зворотнім зв'язком, який базується на фактах, щоб ваші послання були завжди зрозумілими.

Зворотний зв'язок, який базується на емоціях. Важливість точного розуміння і з'ясування слів, фраз і фактів, що містить послання вашого учня, є очевидною. Без цього ви обидва говорите різними мовами.

Чому ваш учень говорить те, що він говорить? Які причини і мотивація його послання і його фактів? Скільки особистих почуттів вкладено у його послання? Що він насправді думає про те, що говорить вам? Чи впевнений він, що його послання доходить до вас на емоційному рівні? Чи усвідомлює він, що вас дійсно хвилюють його слова? Усі ці питання підкреслюють важливість зворотного зв'язку, який ґрунтуються на емоційному сприйнятті при двосторонньому спілкуванні. Зворотний зв'язок, який базується на почуттях, повинен мати двосторонню спрямованість. Ви як інтерактивний учитель зобов'язані запропонувати учневі докази зусилля, щоб зрозуміти почуття та емоції, що лежать в основі його послання. Окрім того, вам треба виявляти зворотний зв'язок у зв'язку з емоціями вашого учня, щоб дати йому зрозуміти, що ви зрозуміли і сприйняли його послання усією своєю душою. Зв'язок, що базується на фактах, — це лише зустріч двох способів мислення; зворотний зв'язок, який базується на емоці-

ях,— це діалог двох сердець. Такий зв'язок є ні що інше, як ефективне використання співпереживання і співчуття: ви ставите себе на місце учня, щоб подивитися на речі його очима. Коли ви зможете справді відчувати те, що відчуває він, зрозуміти те, із чого він виходить, і в той же час показати це своєму учневі, то відбудеться зміщення взаєморозуміння, знизиться міжособистісне напруження і значно підвищиться рівень довіри. Доти поки ви і ваш учень знаєте, що насправді відчуває кожен із вас,— факти не мають жодного значення. Удосконалуйте точність спілкування через зворотний зв'язок, який базується на емоційному співпереживанні, і таким самим чином налагоджуйте взаєморозуміння у ваших стосунках.

Практичні поради учителю щодо ефективного використання зворотного зв'язку

Давайте та одержайте визначення. Інтерпретація слів або фраз може варіюватися залежно від людини, бути різною у різних груп, різних районах або колах суспільства. Коли люди вірють або припускають, що слова використовуються лише в одному значенні, вони створюють ситуації, у яких змушені прикидатися, начебто розуміють інших, чого насправді не відбувається. Слова, якими ви користуєтесь у повсякденному мовленні, майже немимуче мають безліч значень.

Величезна різноманітність значень навіть найбільш загально-відомих слів змушує нас прикидатися, начебто ми розуміємо значення того, про що говорить співрозмовник, у той час як насправді це не так. Це зазвичай неминуче призводить до розбіжностей, переривання процесу спілкування і падіння рівня довіри. Тому користуйтесь зворотним зв'язком коли ставите питання і слухаєте інших людей. Отже, давайте ї одержайте визначення.

Не робіть припущені. Припущення неминуче призведуть вас до неприємностей. Під час міжособистісного спілкування є українським тішити себе припущенням, що інша людина у цей момент думає або відчуває так само, як і ви. У неї може бути зовсім інша точка зору, цілком відмінна від вашої. Вона реагує і сприймає відповідно до того, що вона знає і вважає за дійсне, і це може цілком відрізнятися від ваших реакцій, сприйняття і переконань. Не припускайте нічого під час спілкування. Якщо ж ви це робите, досить ймовірно, що виявитеся неправі.

Не робіть припущені, ніби ви їй інша людина говорите про одній ті ж речі. Не думайте, що слова і фрази, якими ви обидва користуєтесь, розуміються автоматично. Ось класична фраза, що вимовляють люди, які роблять припущення: «Я точно знаю, що ви маєте на увазі». Люди, які стверджують так, навіть не хочуть скористатися зворотним зв'язком, щоб точно визначити, що ж має на увазі інша людина.

Більше користуйтесь зворотним зв'язком, намагайтесь не робити припущені, і ви відчуєте себе більш щасливим під час міжособистісного спілкування.

Ставте запитання. Їх можна використовувати з різною метою. Не забувайте користуватися запитаннями для зворотного зв'язку. Існує непогана практична порада: «Якщо сумніваєшся, перевір». Один із найкращих способів перевірки полягає в ефективному використанні уміння ставити запитання. Для отримання зворотного зв'язку під час розмови використовуйте повторювальні запитання, запитання для встановлення фактів та емоцій і відкриті запитання.

Розмовляйте однією мовою. Постарайтесь не використовувати слова, які можуть неправильно інтерпретуватися, неправильно перекладені — особливо це стосується технічних термінів і професійного жаргону. Терміни, що так добре знайомі вам, можуть бути абсолютно чужими для ваших учнів. Спростіть свою мову і технічну термінологію так, щоб вас зміг зрозуміти кожен із ваших учнів навіть тоді, коли ви думаете, що вони знають або повинні знати значення цих термінів.

Будьте уважними. Постійно спостерігайте за співрозмовником і розпізнавайте ті несловесні сигнали, які вказують на те, що ваш підхід викликає у нього дискомфорт і призводить до втрати інтересу з його боку. Коли таке відбувається, змініть відповідним чином ваш підхід і спосіб викладу матеріалу. Спостерігайте за іншою людиною. Будьте чутливими до пережитого нею під час емоційного сприйняття. І найголовніше — реагуйте на ці емоції відповідно.

Реагуйте на поведінку, а не на людину. Це стосується використання позитивних і негативних знаків прояву уваги у ставленні ваших учнів.

Коли вони зроблять щось добре, проявіть позитивні знаки зворотного зв'язку і співвіднесіть їх конкретно із виконаними

діями. Коли вони зроблять щось погано, надішліть їм негативні знаки зворотного зв'язку, конкретно спрямовані на дії або спосіб дій, які ви хотіли б виправити. За жодних обставин не критикуйте особистість вашого учня за невідповідні дії. Це не тільки принизливо, але й призведе до протилежних результатів. Багато вчителів, коли дізнаються, що один з іхніх учнів зробив щось неправильно, критикують його особисто: «Ти що, ...?», «Це було так нерозумно», «Ти можеш хоч щось зробити правильно?». Такі заяви є помилковим проявом зворотного зв'язку. Через певний час учень починає у них вірити і вони стають для нього лихом, яке він сам на себе накликає. Як учень може поліпшити свою роботу чи спосіб дій для виконання конкретного завдання, якщо він не знає точно, які дії або спосіб дій він має поліпшити? Тому спрямуйте вашу похвалу і покарання конкретно на спосіб дій і дії, а не на учня особисто.

Стримування від зворотного зв'язку. Інколи буває краще не робити знаків зворотного зв'язку. У таких ситуаціях вам треба прикусити язика, приборкати мову тіла і не видавати себе виразом обличчя. Трапляються випадки, коли краще утриматися від відповідної реакції до того моменту, доки ви не скористаєтесь ефективним зворотним зв'язком, щоб пояснити значення висловлювань іншої людини.

Зворотний зв'язок, якщо вміло ним скористатися, може знизити міжособистісне напруження і викликати почуття довіри та відвертості між вами і вашими учнями.

Користуйтесь таким зв'язком, щоб поліпшити стосунки із учнями, даючи їм зрозуміти, що відбувається у ваших відносинах. Найголовніше: користуйтесь зворотним зв'язком щоб удосконалювати вашу особисту роль у бесіді. За допомогою зворотного зв'язку ви можете визначити, на які запитання треба витратити більше часу, а на які менше. Однак не зловживайте ним, оскільки неправильно зрозумілий несловесний прояв може викликати купу проблем. Досить важливо підтверджувати за допомогою зворотного зв'язку всі невизначені дієслова, голосові або видимі знаки. Правильне та ефективне використання такого зв'язку безперечно поліпшить ваше спілкування із учнями. Це покрашене почуття взаєморозуміння знізить міжособистісне напруження, підвищить зростання довіри і відвертості, а також підвищить продуктивність у роботі ваших учнів. За таких взаємостосунків виграють обидві сторони.

Для ефективного зворотного зв'язку є характерним те, щоб він був **своєчасний, збалансований і конкретний**.

Для забезпечення максимального ефекту від зворотного зв'язку висловлюйте свою реакцію лише тоді, коли учень чи ціла група пам'ятують усі деталі й не віддалені у часі від ситуації:

- своєчасний зворотний зв'язок суттєво впливає на отримання позитивних результатів;
- своєчасний зворотний зв'язок дозволяє учням своєчасно виправитися і удосконалитися.

Ефективний зворотний зв'язок балансує між похвалою і пропозиціями щодо покращення:

- зворотний зв'язок, який інформує тільки про те, що потрібно зробити учню краще й більше, не визнає позитивних моментів у його роботі учня та занижує його самооцінку;
- зворотний зв'язок, який коментує тільки сильні сторони, так само неефективний. У такому випадку не використовується можливість допомогти учням досягти ще кращих результатів. Конкретний зворотний зв'язок надає чітку картину поточні успішності учня й доступно пояснює, які кроки слід повторити і що зробити по-іншому з метою збільшення ймовірності успіху в майбутньому. А для цього учням *потрібно знати*:
- що вони вже досягли чи не досягли. Цю інформацію слід подавати чіткими вимірними термінами. Порівняння конкретних даних із загальною метою дає зрозуміти, чи рухаються учні у правильному напрямку, і чи їм слід вносити корективи;
- як вони досягли цих результатів; що вони виконували; які цінності підтримували; які методи були ефективними;
- чому їхні дії були ефективними; якими були результати; як на них відреагували; якими були наслідки.

А наприкінці стисло зазначимо, що повинен робити і чого не повинен учитель для забезпечення ефективного зворотного зв'язку.

Що робити?

1. Конкретно відзначте, що саме було сказано чи зроблено; чому це твердження або дія були ефективними або не настільки ефективними.

2. Порекомендуйте альтернативні способи майбутньої дії. Поясніть, чому це покращить результат.
3. Надайте підтримку, проте нехай учні самі відповідають за покращення своїх результатів.
4. Дайте відповідь і на запитання «що?» (результати) і на запитання «як?» (що учень зробив або виконав задля досягнення цих результатів).
5. Забезпечте збалансований зворотний зв'язок.
6. Не надавайте забагато уваги тому, що можна було б виконати краще.
7. Постарайтесь знайти позитивні сторони у будь-якій ситуації. Намагайтесь давати більше позитивних заохочень, аніж пропозицій щодо покращення.
8. Розглядайте зворотний зв'язок як можливість покращити свої результати.
9. Уважно вислуховуйте реакцію інших.
10. Звертайте більше уваги на їх пропозиції і точки зору, аніж на виправдовування власних дій або вчинків.
11. Вимагайте конкретних прикладів своєї вдалої роботи або дій, які можна було б покращити.
12. Шукайте тенденції у поведінці, які дозволяють вам швидко розвинутись у напрямку вигідних сфер.

Чого не робити?

1. Не надавайте невиразного зворотного зв'язку або такого, що не підкріплений фактами чи прикладами.
2. Не кажіть, що хтось молодець, якщо ви так насправді не думаете.
3. Не намагайтесь установити чиєсь мотиви.
4. Не виправдовуйте своїх вчинків.
5. Не спирайтесь на зворотний зв'язок і не намагайтесь його раціоналізувати.

Отже, зворотний зв'язок приносить користь усім. Навіть учні, яким відомо, чого вони досягли і що вони зробили для цього, не знають, що ви це знаєте, аж поки ви їм про це самі не повідомите. Тобто пам'ятайте, що ваш зворотний зв'язок:

- підтверджує, що ви розумієте і цінуєте досягнення учнів, а також майстерність та наполегливу працю, докладену для цього;

- підвищує самооцінку учнів й заоочує навіть успішних учнів продовжувати наполегливо працювати;
- надає можливості змінити життя інших. Це можливість досягти нам найкращих можливих результатів.

4.4. ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ УЧИТЕЛЮ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ДІАЛОГУ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Нижче у таблиці наведено реалізацію основних елементів в організації навчання на прикладі заняття-діалогу, що організовується учителем, який володіє педагогічною майстерністю, і заняття-монологу.

Елементи побудови заняття	Модель заняття-діалог	Модель заняття-монолог
	майстер	немайстер
1. Мета заняття, її спрямування	Розвиток інтелектуального, творчого потенціалу учнів засобами вивчення основ навчального предмета. Зображення їх знаннями, розвиток умінь, навичок, формування ставлення до знань розглядаються як передумова їхнього особистісного творчого розвитку і ставлення до себе, до світу	Інформаційне насичення учнів, викладення готових знань і перевірка їх засвоєння відповідно до вимог програми. Орієнтація кінцевої мети навчання на оцінювання знань, умінь і навичок учнів. Вивчення предмета учнями сприймається лише як засіб підвищення їхнього освітнього рівня
2. Завдання і професійна позиція учителя	Створення умов для активного навчання учнів, реалізація ними власного творчого потенціалу, потреб особистісного розвитку. Особистісна позиція у спілкуванні з учнями, орієнтація їх на співпрацю, довіра до них. Зосередженість на учнях, виявлення широї зацікавленості у їхньому зростанні	Викладення учням навчальної інформації без залучення їх до активної самостійної діяльності: перевірка знань; контроль за дотриманням вимог навчального предмета. Домінування функціонально-рольової позиції, переважання адміністративних методів упливу; дистанціювання від учнів під час спілкування як демонстрація своєї влади над ними

Елементи побудови заняття	Модель заняття-діалог		Модель заняття-монолог
	майстер	немайстер	
3. Головний механізм педагогічного керівництва навчанням	Орієнтація на контактну взаємодію із учнями, спираючись на їхні інтереси, досвід, потреби. Рефлексивне керування пізнавальною діяльністю учнів, яке будеться на вивчені вчителем поведінки, стану, характеру діяльності учнів на заняттях із наступним коригуванням навчального процесу на підставі отриманої інформації	Прямий вплив на учнів без урахування їхніх потреб та інтересів. Керування пізнавальною діяльністю учнів в основному засобами примушування, дисциплінарного впливу, вимоги безумовного підкорення настановам учителя	
4. Характер пізнавальної діяльності та позиція учня	Активна пізнавальна діяльність, готовність до самостійної роботи, вияву ініціативи, творчості. Можливість бути рівноправним суб'єктом навчання, упливати на характер власної пізнавальної діяльності, відчувати свою відповідальність за її результати. Особистісний характер пізнавальної діяльності, вияв свого ставлення до набутих знань, використання їх як інструменту розв'язання різноманітних завдань. Співпраця із учителем	Надання переваги репродуктивній діяльності учня, механічне, несвідоме застосування знань та їх виклад; брак ініціативи, творчості, власної думки учнів щодо матеріалу, який вивчається. Учень працює переважно під безпосереднім керівництвом учителя. Він — об'єкт діяльності вчителя, споживач знань; безособистісне сприймання учнем навчальної інформації. Позиція пасивного споглядача або виконавця	
5. Оцінювання результатів навчання	Оцінювання рівня знань і умінь учнів із урахуванням докладених ними зусиль, індивідуальних особливостей, рівня особистісного зростання. Мета оцінювання — не лише контроль, але й заохочення учнів до самопізнання, самооцінювання, самонавчання	Оцінка — формальний показник навчання учнів, який не враховує реального рівня їх розвитку, не допомагає їм орієнтуватися у процесі навчання. Оцінка, яка може бути формою персоналізації учня, для учителя підмінюється формальною оцінкою його особистості взагалі	

У таблиці, по суті, відтворено два різних педагогічних підходи щодо розуміння завдань занять, позиції учителя і учнів у навчанні. Варіант організації навчання у моделі заняття-монологу є більш традиційним і типовим для навчальних закладів. На перший погляд, він технологічно простіший, не потребує від учителя майстерного володіння засобами педагогічної техніки, орієнтує його на здобуття результату, який можна одразу ж побачити і оцінити у конкретних балах — учень знає / не знає, володіє / не володіє умінням.

Може видатися привабливою і позиція, яка відтворюється на заняттях, — учнівсько слухати учителя і відтворювати почуте. І знову: не потрібно вчителеві ломати голову над тим, як забезпечити високий рівень мотивації учнів, розвиток їхнього мислення, творчості, уяви, емоційно-вольової сфери.

Проте чому ж тоді заняття-монолог є настільки нецікавим для учнів, чому під час його проведення постає багато проблем — із дисципліною, успішністю, стосунками з учителем? Мабуть тому, що учень не відчуває себе суб'єктом навчально-пізнавальної діяльності, особистістю, яка прийшла до учителя, щоб разом із ним, за його допомогою долати своє незнання, природні чи набуті вади розвитку, зростати, готуватися до майбутньої професії.

Досвід багатьох учителів засвідчує справедливість цього висновку. Педагоги-майстри будують навчання на ґрунті діалогічної взаємодії з учнями, яка забезпечує їм активну позицію у навчальному діалозі з учителем, дає змогу відчути і виразити себе особистістю.

Звісно, технологія заняття-діалогу потребує від учителя високого рівня володіння розвиваючими методиками навчання, розвитку гуманістичної спрямованості його особистості, уміння сприймати, слухати, розуміти своїх таких різних учнів, прогнозувати їхню поведінку. Проте і педагогічна ефективність таких занять більш значуча і очевидна й характеризується такими показниками.

1. Високий рівень мотивації навчання учнів. Їм цікаво навчатися; вони помічають, що учителю також цікаво їх навчати. На заняттях панує творча атмосфера пізнання, спільного пошуку. Заняття — це час спільної праці, спільного життя учителя й учнів.
2. Взаєморозуміння між учителем і учнями. Довіра до учителя як до фахівця — він сприймається як авторитетне джерело

знань; повага до нього як до особистості. Вимоги учителя справедливі, учні сприймають їх спокійно. Наявні контакт, взаємне бажання працювати разом.

3. Високий рівень пізнавальної активності учнів. Їхня думка розкута, вони не бояться помилитися під час виконання нового завдання. Можливість творчо працювати стимулює активність учнів. Вони бачать реальну зацікавленість учителя в їхніх відповідях, роздумах, виконаних завданнях.
4. Взаємне задоволення учителя і учнів спільною працею на заняттях: учні збагатилися новою цікавою інформацією, ідеями, виявили свої здібності, здобули визнання в групі, учитель отримав задоволення від співпраці з учнями, від того що віддав їм частину свого інтелектуального, духовного надбання, переконався, що його робота дала позитивні результати.

У цілому ж побудова занять на засадах діалогічної взаємодії дозволить учителеві створити доброзичливу, творчу атмосферу на заняттях, спонукати учнів до самостійного творчого мислення, гуманізувати навчально-виховний процес у школі.

Для організації діалогу в навчанні учитель повинен готовуватися. Такій комунікативній підготовці до кожного уроку допоможуть такі *от поради*.

1. Розвивайте свою комунікативну пам'ять (пам'ятайте все, що сприяло спілкуванню) і не змінюйте тональності спілкування несподівано, бо це може привести до психологічної нестабільності, викликати серйозні переживання. Пам'ятайте ім'я кожної дитини — це дуже важливо для спілкування.
2. Практикуйте індивідуальні бесіди з окремими учнями, але детально опрацюйте партитуру (стратегію і тактику) майбутньої розмови.
3. У спілкуванні з дітьми не забувайте, що учень будь-якого класу — це передусім особистість, яка прагне до самоствердження, самореалізації.
4. Не дотримуйтесь єдиних стереотипів у спілкуванні з класом. Діти зростають, змінюється система їхніх вимог до спілкування, і це може спричинити серйозну деформацію відносин і негативно позначитися на якості навчального процесу.
5. Не забувайте про комунікативну підготовку до кожного уроку (клас, тип спілкування, психологічна атмосфера тощо).

6. Завжди аналізуйте процес спілкування на уроці, на перевірі, поза уроком і школою та знаходьте причини проблем у спілкуванні, зізнавайтесь собі у помилках, щоб надалі їх не повторювати.
7. Не допускайте у спілкуванні з класом виникнення психологічного бар'єру, бо тоді спілкування не відбудеться, а це негативно позначиться на усьому перебігу уроку, на самочутті — вашому та дітей.
8. Плануючи виховну роботу в класі, враховуйте ваш стиль відносин з учнями, фронтальні, групові та індивідуальні форми взаємодії.
9. Особливу увагу зверніть на відносини учнів класу із вашими колегами, вони суттєво впливають на загальну соціально-психологічну атмосферу навчального процесу. Будьте доброзичливими до колег по роботі; сприймайте їх із оптимізмом, шукайте у них те, що вас зближує; намагайтесь у досвіді колег знайти те, що є для вас цінним, цікавим, корисним, ніколи не зосереджуйте свою увагу лише на недоліках. Які взаємини у вас із колегами, діти відчувають одразу, і це впливає на загальну психологічну атмосферу школи.
10. Уважно стежте за власною мовою, пам'ятаючи, що вона — відображення вашої особистості. Зверніть увагу, чи немає у вашому мовленні слів-паразитів («ну», «так би мовити», «отже», «загалом» тощо); на темп вашого мовлення, бо від нього залежить ефективність засвоєння учнями знань; на інтонаційні акценти, від яких залежить рівень інтенсивності запам'ятування; на загальну психологічну атмосферу уроку; на крик, різкі інтонації, що можуть викликати емоційний дискомфорт.
11. Усвідомлено розмірковуйте над побудовою своїх взаємин із девіантними школярами, пам'ятаючи, що девіантні діти є наслідком педагогічно-психологічної занедбаності, можливої фізіологічної патології; вони зазнають тиску з боку негативних стереотипів, сформованих педагогами, учнями, батьками; звертатися до них потрібно з оптимістичною гіпотезою, намагаючись завоювати їхню довіру і зрозуміти, відчути їхній внутрішній психологічний стан.
12. Дотримуючись цих неписаних законів, ви повною мірою реалізуєте у навчальному процесі дуже важливий фактор — ЛЮДСЬКИЙ!

Розділ 5

ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ УЧНІВ

Будь-яка справжня освіта здобувається лише шляхом самоосвіти.

М. О. Рубакін

5.1. СУТНІСТЬ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Педагогічна практика свідчить про те, що лише знання, отримані самостійною працею, роблять випускника школи здатним творчо вирішувати професійні та морально-етичні проблеми. Мабуть, саме тому найважливішою та обов'язковою умовою розвитку творчого потенціалу в учнів є якомога більший ступінь їхньої самостійності у навчальному процесі.

Самостійна робота — це робота, запланована для учня, яка виконується згідно із завданням учителя під час його методичного керівництва, але без його безпосередньої участі. Крім того, вона передбачає опанування складних умінь і навичок бачити мету та зміст роботи, організовувати власну самоосвіту, вміння по-новому підходити до вирішення завдань, пізнавальну і розумову активність та самостійність, здатність до творчості.

Плідна самостійна робота під час навчання — необхідна умова формування потреби у самоорганізації майбутнього фахівця, здатності до постійного відновлення своїх знань протягом усієї трудової діяльності. Самостійна навчальна праця учнів — це сфера їхньої особистісної самореалізації, прояв творчого потенціалу. Разом із тим у процесі цілеспрямованої самостійної роботи

формуються основні якості фахівця — почуття громадського обов'язку, свідомість особистої відповідальності тощо.

Самостійну роботу учнів можна умовно розглядати за такими етапами:

- під час лекції при прослуховуванні, конспектуванні навчального матеріалу, а також при його повторенні, якщо цей час надається учителем;
- під час самостійної підготовки, осмислення матеріалу, використовуючи навчальні посібники, конспект, консультацію учителя;
- під час практичних занять, коли учні самостійно розв'язують певні задачі, виконують завдання, лабораторні роботи, виробничі завдання;
- під час семінарів;
- у період підготовки до складання заліків та іспитів.

Під час створення системи організації самостійної роботи учнів, учитель має ураховувати низку взаємозалежних чинників, що впливають на розвиток їхньої творчої активності.

По-перше, самостійна робота учнів — обов'язковий елемент навчального процесу, передбачений навчальним планом і особливостями організації навчання та виховання у навчальному закладі. Разом із тим самостійна навчальна робота — це сфера прояву творчої активності особистості, засіб формування її інтелектуальних, психологічних, професійних і моральних якостей в їхній органічній єдності.

По-друге, самостійна робота є засобом організації пізнавальної діяльності. Тому вона відповідно впливає на формування у майбутнього фахівця психологічних установок і ціннісних орієнтацій на активний спосіб життя, виховує потребу та здатність до формування і розвитку таких якостей творчої особистості, як самоорганізація і самоконтроль.

По-третє, організація самостійної роботи вимагає від учителя вивчення бюджету учнів, урахування специфіки професійно-трудової та суспільної діяльності майбутнього фахівця, його індивідуальних особливостей. Без урахування цих чинників самостійна робота буде знеособлена. Формально організована самостійна праця не тільки не розвиває творчої активності, але і здатна блокувати її.

По-четверте, розглядаючи самостійну роботу в контексті діяльнісного підходу до розвитку творчої активності учнів, необхідно:

- методично удосконалювати аудиторні та позааудиторні методи і форми організації їхньої праці;
- координувати роботу всіх вчителів і майстрів виробничого навчання щодо організації самостійної роботи учнів.

Методика організації самостійної роботи, її планування як єдиного цілого має бути спрямована на вироблення у майбутніх фахівців навичок високоорганізованої суспільно-корисної праці, вміння організовувати себе у різних видах життедіяльності.

По-п'яте, у розвитку творчої активності учнів зростає роль учителя як організатора пізнавальної діяльності, здатного не тільки методично забезпечити їхню навчальну роботу, але й своїм зацікавленим ставленням до організації їх самостійної роботи розвивати творчий потенціал майбутніх фахівців, формувати здатність самостійно, творчо опановувати свою майбутню професію.

Загалом, навчання у сучасному навчальному закладі слід розглядати як допомогу кожному учневі в організації, раціональному і ефективному здійсненні свідомої, активної, цілеспрямованої та результативної самостійної пізнавальної діяльності.

5.2. ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ УЧИТЕЛЮ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ УЧНІВ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Для реалізації ефективної самостійної роботи учнів учителю доцільно дотримуватися таких правил:

- 1) Навчайте і виховуйте так, щоб учень відчув, зрозумів і переконався, що стати освіченим і вихованим — найважливіша життєва необхідність людини.
- 2) Навчаючи, застосовуйте усі види і форми пізнавальної діяльності, поєднуйте аналіз із синтезом, індукцію із дедукцією, співставлення із протиставленням, частіше застосовуйте аналогію.
- 3) Прагніть, щоб учні розуміли суть і зміст кожного слова, речення: для цього розкривайте поняття, пояснюйте незрозумілі

слова, опираючись на знання і досвід учнів, аргументуйте свої пояснення.

- 4) Те, що учням невідомо, логічно пов'язуйте із виникненням певних асоціацій. В іншому випадку не відбудеться усвідомленого навчання.
- 5) Не забувайте, що найголовніше — не знання предмета, а особистість, яка формується. Навчайте і виховуйте так, щоб учень не був «додатком» до навчального предмету, а навпаки — суб'єктом його активного засвоєння. Пам'ятайте, що навчальний матеріал формує особистість, а своєю діяльністю її формує учитель.
- 6) Навчайте знаходити і виділяти головне та другорядне у тому, що вивчається, домагайтесь розуміння головного.
- 7) Допомагайте учням опановувати найбільш продуктивні методи пізнавальної діяльності, навчайте їх учитися.
- 8) Застосуйте диференційований підхід до навчання в умовах колективної праці: виділяйте тимчасові підгрупи учнів, використовуйте адаптовані до їхніх можливостей навчальні матеріали, упроваджуйте принцип вільного вибору варіантів заувдань, що відповідають можливостям та підготовленості учнів.
- 9) Частіше використовуйте запитання «чому», щоб навчити учнів мислити.
- 10) Прагніть того, щоб учень не тільки переказував знання, але й творчо застосовував їх на практиці.
- 11) Постійно вивчайте і використовуйте індивідуальні інтереси учнів, розвивайте їх та спрямовуйте таким чином, щоб вони узгоджувалися із об'єктивними суспільними потребами.
- 12) Під час навчання учнів використовуйте активні методи навчання, які формують і розвивають у них самостійність, творчість і активність.
- 13) Навчайте так, щоб знання набули сили переконань і керівництва до дії.
- 14) Привчайте учнів мислити й діяти самостійно. Не допускайте підказування і копіювання.
- 15) Пам'ятайте, що майстерність ставити запитання і вислуховувати відповіді — одна із найважливіших умов виклику і підтримання активності.
- 16) Зрозуміле та доступне пояснення учителя не досягне мети, доки воно не стане предметом уваги учнів: користуйтесь усі-

ма можливими засобами, щоб викликати і утримати увагу учнів.

- 17) Ширше створюйте у навчальному процесі проблемні ситуації, домагайтесь від учнів їх самостійного аналізу, розуміння та осмислення, а там, де треба, і критичної оцінки; розвиваючи мислення, звергайте увагу на наукове обґрунтування явищ оточуючої дійсності. Створюйте під час навчання проблемні ситуації, які потребують самостійних, творчих і активних дій та залучення учнів до їх розв'язання.

Для реалізації у навчальному процесі ефективної самостійної роботи вчитель повинен уміти стимулювати творчу активність учнів.

5.3. ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ УЧНЮ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

А щоб самостійна робота учнів була більш ефективною, потрібно їх навчити цьому виду діяльності.

Для виконанню цього завдання вам допоможуть рекомендації, наведені нижче. Щоб вони перетворилися на звичку, учням потрібно обов'язково керуватися трьома правилами: **прочитати, зрозуміти, застосувати.**

1. Дайте слово, що не дозволите собі потонути в справах! Якщо ви не дуже організована людина, вам може здаватися, що завдання йдуть нестримним потоком, який вас захльостує. Проте прийнявши тверде рішення працювати організовано, ви перебуватимете у набагато сильнішій позиції людини, що «осідлала хвілю».
2. Складайте списки справ. Тільки не підходьте до цього формально і не робіть записів на зразок «доопрацювати конспекти». Нехай він містить короткі та конкретні завдання. При цьому у вас буде можливість достатньо швидко виконати одну-две справи і викреслити їх зі списку. Останнє зазвичай приносить велике задоволення.
3. Включайте до свого списку кожне завдання, яке ви одержуєте. Уведіть систему визначення пріоритетності, але не за термінами, а у порядку їх значущості. Встановлені терміни, безумовно, враховувати необхідно, але не менше, а навіть

- більше значення слід надавати тим заняттям, які є вам найважливішими у довготривалому значенні.
4. Регулярно коригуйте списки справ (на це піде усього декілька хвилин). Як тільки ви виявите, що значущість якогось пункту зросла, підвіщте його пріоритет у списку. Призначайте свої власні терміни виконання завдань, включених до переліку, встановлюючи їх із великим запасом часу щодо заданих зовні термінів, наприклад, термінів здавання робіт.
 5. Надавайте різноманітності своїм заняттям. Наприклад, займаючись цілий вечір, не слід працювати увесь час над одним завданням. Частину часу проведіть, повторюючи що-небудь, частину часу приділіть плануванню справ на майбутнє або продовженню роботи над завданням, яке ви почали виконувати до цього, і частину — читанню додаткової літератури з предметів, що вивчаються. Кажуть, що зміна заняття — це той самий відпочинок. Ефективність вашої роботи буде вищою, якщо протягом вечора ви займатиметеся різними завданнями, а не монотонно працюватимете над одним.
 6. Використовуйте кожен проміжок вільного часу. Навіть у найбільш зайнятих людей протягом дня раз по раз трапляються вільні хвилини. Використовуйте їх для якої-небудь невеликої справи, наприклад, запишіть цікаві думки, що спали вам на думку на одному із аудиторних заняттів минулого тижня. Ви здивуєтесь, наскільки продуктивними виявляться ці маленькі відрізки часу. Адже концентрувати увагу протягом тривалого часу складно, а протягом коротких періодів активності цього досягти досить легко.
 7. Завжди і скрізь майте із собою що-небудь, чим ви могли б зайнятися! Не треба, звичайно, цілими днями носити із собою усі підручники та зошити, проте щось невеличке мати при собі вельми корисно (наприклад, записник або картку із записом ключових положень матеріалу, що вивчається). Так само під час підготовки до виконання важливого завдання, наприклад курсової роботи, корисно декілька днів носити із собою план роботи, щоб, поступово сортуючи ідеї, які приходять у голову, заносити їх до плану у вигляді ключових слів або фраз.
 8. Ніколи не працюйте тільки в одному «улюбленому» місці. У більшості людей є місця, у яких вони вважають за краще

- працювати. Проте якщо ви увесь час працюєте в одному, переважному для себе місці, вам буде легко виправдати своє небажання працювати де-небудь іще.
9. Із самого початку своїх занять урахуйте, яким чином оцінюватимуться результати. Якщо предмет завершується іспитами, починайте практикуватися у відповідях на запитання одразу ж, як тільки пройдете матеріал, достатній для відповіді хоча б на деякі з них! Ви маєте бути готовими почати відповідати на запитання до кінця першого тижня заняття.
 10. По можливості займайтесь разом із однокурсниками. Працюючи самостійно, можна годинами сидіти за столом без якого-небудь відчутного результату. Коли ви є частиною працездатного колективу, ваші можливості поринати у «лініві» мрії істотно зменшуються. Кожного разу, коли ви пояснююте що-небудь своєму товаришу, ви ефективно навчаєтесь самі. Чому? Звернене мовлення — каталізатор мислення.
 11. Не дозволяйте собі захоплюватися терміновими завданнями. Відаючи увесь свій час і енергію одному терміновому завданню, через певний час ви просто опинитеся перед необхідністю також терміново виконувати щось інше. Виконання усіх завдань розпочинайте раніше, щоб якомога менша їх кількість переходила до розряду термінових.
 12. Установлюйте свої терміни виконання завдань. Зазвичай під час виконання роботи ви повинні укладатися в зазначені терміни — призначайте собі свої терміни, жорсткіші, аніж ті, які вам надані. Відчуття задоволення від того, що ви працюєте із випередженням термінів, додасть вам упевненості й позитивно позначиться на якості всієї роботи.
 13. Складіть свій робочий план щодо виконання етапів роботи, які є частиною вашого курсу. Іноді виявляється важливіше, наприклад, приділити якийсь час просто глибшому засвоєнню пройденого, аніж поспішати із виконанням наступних етапів.
 14. Уникайте накопичення незавершених завдань. Багато учнів страждають від накопичення «хвостів» із робіт, що виконуються упродовж курсу (наприклад, затягуючи до останнього оформлення лабораторної роботи). Справа закінчується тим, що вони змушені складати «хвости» у той час, коли набагато важливіше займатися повторенням і підготовкою до іспитів.

15. Використовуйте перші 10 % відведеного часу. Ви, можливо, помітили цю властивість людської натури — 90 % справи виконувати протягом останніх 10 % часу. Міркуючи логічно, це означає, що те ж саме і так само добре можна виконати у перші 10 % відведеного часу. Подумайте, скільки інших справ ви могли б зробити в решті 90 % часу.
16. Постійно закріплюйте пройдений матеріал. Не сподівайтесь, що ніби за помахом чарівної палички те, що ви вивчали минулого тижня, залишиться у вашій пам'яті на все життя. Тримати у голові пройдений матеріал так само важливо, як і той, який ви вивчаєте зараз.
17. Будьте реалістом. Тримати темп — означає працювати ефективно, але не перепрацюовувати. Обираєте темп, що відповідає рівню ваших життєвих сил. Урахуйте, що джерелами енергії для підтримки темпу є відпочинок та відновлення сил. Найціннішим і різностороннім джерелом додаткових можливостей навчання для вас є ваші однокласники. Подані рекомендації допоможуть вам отримати максимальну користь із спільноР роботи з ними.
 - Для групового опрацювання добираєте такі завдання, які зручніше виконувати колективно, а не поодинці. Це може бути робота із джерелами інформації, складання плану письмової роботи, самоперевірка і «мозковий штурм».
 - Мета колективної роботи полягає у тому, щоб кожен член групи вигравав від співпраці з іншими. Урахуйте, що коли ви, наприклад, щось пояснююте, то людиною, яка на цей момент часу навчається із найбільшою ефективністю, є саме ви. Кращим шляхом до розуміння чого-небудь є спроба пояснити це іншому.
 - Уникайте шахрайства. Метою роботи у групі має бути зменшення особистого обсягу роботи для її учасників. Якщо усі члени групи внесли одинаковий вклад у виконання завдання, можна із упевненістю сказати, що ніхто не користувався чужою працею.
 - Установіть певні правила поведінки у групі. Вони мають відповідати загальноприйнятим нормам поведінки, таким, як пунктуальність, рівень особистого внеску в роботу групи, конструктивність критики.

- Лідируйте по колу. Було б непогано, якби під час роботи над різними завданнями у групі лідируватимуть різні її члени, щоб кожен відповідав за певні аспекти колективної роботи.
 - Діліть на всіх загальну частину роботи, наприклад, пошуки інформації або джерел, необхідних для виконання завдання. Це допоможе кожному краще використовувати свій час, оскільки всі одразу не ганятимуться за однією тією ж книгою, статтею чи посиланням.
 - Домовляйтесь між собою. Усім колективом установіть граничний термін виконання завдання. Домовтесь про те, якого роду внесок у роботу групи буде зроблений кожним її членом.
18. Записи, які ви робите на лекціях та інших групових заняттях,— одне із найважливіших джерел інформації, котре ви створюєте для себе у процесі навчання. Проте багато хто ставиться до них лише як до механічної реєстрації почутого, тобто не обдумуючи того, що записують.
19. Не обмежуйтесь простим копіюванням. Не обмежуйтесь просто записом того, що ви бачите на екрані або дошці чи що вичуєте. Копіювати, не намагаючись хоч якоюсь мірою осмислити матеріал, дуже легко. Висловлюйте почуте своїми словами, у своїй манері. Не пишіть довго, повними фразами, якщо можна передати значення декількома ретельно підібраними словами. Безперервно приймаючи рішення про те, що конкретно слід зараз записати, ви підтримуєте свій мозок у стані напруження і не даєте йому лінитися. Записуйте все, що вважаєте за необхідне зберегти.
20. Виділяйте важливі місця у своїх записах. Розташуйте записи на кожній сторінці так, щоб з одного погляду було зрозуміло, які ідеї чи поняття є основними. Щоб виділити важливу частину тексту, використовуйте колір, маркер, маляронок та інші відомі вам способи. Кожного разу, коли ви що-небудь не розумієте, записуйте свої питання. Так само записуйте свої думки і коментарі з приводу почутого. Тоді ваші записи будуть не просто копією почутого, у них вже міститиметься результат його осмислення вами.
21. По можливості порівнюйте свої конспекти із конспектами двох-трьох інших учнів, при цьому доповнююте і виправляйте

свої записи. Проглядайте свої записи знову через день-два, поки ви не забули значення проставлених у них питань і умовних знаків. Продовжуйте регулярно працювати з ними, щось додаючи, вносячи виправлення і пояснення та відзначаючи зв'язки з іншими джерелами інформації.

22. Опануйте техніку швидкого читання. Уміння читати швидко — важлива якість, що дозволяє засвоювати набагато більший обсяг матеріалу. Для того щоб швидко одержати уявлення про книгу, прочитайте її зміст, особливо якщо ви вперше берете її до рук. Відзначте розділи, які, на ваш погляд, мають найближче відношення до предмета вашого вивчення. Вирішуйте, коли слід використовувати швидке читання. Наприклад, якщо вашою метою є отримання загального уявлення про предмет, швидке читання може допомогти. Якщо ж, навпаки, ви потребуєте детальнішої інформації, то швидке читання буде корисним лише на етапі пошуку тих частин тексту, які слід вивчити глибше.
23. Спробуйте позбавитися звички (якщо ви її маєте) промовляти про себе те, що ви читаєте. Більшість із нас привчені читати із такою швидкістю, з якою говорять. Насправді наш мозок може сприймати слова набагато швидше, ніж ми їх вимовляємо. Проте більшість людей так і не можуть навчитися читати швидше, аніж говорять.
24. Прагніть сприймати слова групами, а не окремо. У багатьох фразах лише одне або два слова є важливими, а інші для сприйняття значення не суттєві.

Відома народна мудрість каже: «Дай людині одну рибину, і вона буде ситою один день, дай їй дві рибини — вона буде ситою два дні, а навчи людину ловити рибу, і вона буде ситою все життя». Очевидно, це так, але за умови, що у рибалки є заряддя. Отже, шановні добродії, давайте вчитися «ловити рибу». Це суттєво змінить ваше ставлення до навчання. Вам просто стане цікаво та радісно навчатися. Успіхів вам!!!

ЗАМОВЛЯЙТЕ ТА ЧИТАЙТЕ КНИГИ В. Ф. КАЛОШИНА (ВГ «ОСНОВА»)!

Позитивне мислення. — 2008.

Розвиток творчості учнів. — 2008.

Стрес у педагогічній діяльності. — 2008.

Як стати впевненим і радіти життю (українською та російською мовами). — 2009.

Как стать счастливым по собственному желанию. — 2009.

Як ефективно діяти вчителю в критичній ситуації (у співавторстві з Гоменюк Д. В.). — 2011.

Секреты успешной жизни. — 2011.

ЧИТАЙТЕ СТАТТІ АВТОРА КНИГИ У ЖУРНАЛІ «УПРАВЛІННЯ ШКОЛОЮ»!

Методичні рекомендації щодо самооцінки та саморозвитку вчителя (у співавторстві з Гоменюк Д. В.). — 2012. — №№ 4–6.

Учитель у критичній ситуації (у співавторстві з Гоменюк Д. В.). — 2012. — №№ 1–3.

Як зробити правильний вибір. — 2011. — №№ 28–30.

Как стать успешным. — 2011. — №№ 13–15.

Самонавіювання за допомогою анфірмацій. — 2011 — №№ 10–12.

Візуалізація. — 2011. — №№ 7–9.

Формування духовності особистості — основна стратегія відродження національної культури та економіки. — 2011. — 33 4–6.

Формування позитивного мислення школярів і педагогів. — 2011. — №№ 1–3.

Формування мотивації учнів до навчання (у співавторстві з Гоменюк Д. В.). — 2010. — № 32.

Як підвищити ефективність впливу учителя на учнів? — 2010. № 11.

Шлях до власної досконалості. — 2010. — № 9.

Саморегуляція — шлях людини до щастя, здоров'я, успіху. — 2010. — № 8.

Про систему позитивного мислення. — 2010. — № 7.

Советы психолога по формированию позитивного мышления. — 2010. — № 6.

Не так страшен кризис, как его малют. — 2010. — № 3.

Путь к полноценной человеческой жизни по А. Маслоу. — 2009. — № 32.

Колір і здоров'я людини. — 2009. — № 13.

Переконання, які заважають нам бути задоволеними і щасливими. — 2009. — № 12.

Чи варто ображатися на життя? — 2009. — № 11.

Як подолати смугу перешкод? — 2009. — № 10.

Життю слід радіти більше. — 2009. — № 7.

ЧИТАЙТЕ СТАТТІ АВТОРА КНИГИ У ЖУРНАЛІ «ЗАВУЧУ. УСЕ ДЛЯ РОБОТИ»!

Формування позитивного мислення учнів. — 2011. — №№ 15–16.

Як навчити дитину управляти думками. — 2011. — №№ 13–14.

Життєві обставини і успіх. — 2011. — №№ 11–12.

Методика В. Ф. Шаталова — успіх та радість у навчанні (у співавторстві з Гоменюк Д. В., Сущенцевою Л. Л.). — 2011. — №№ 9–10.

Практичні поради учням щодо підготовки до іспитів та їх складання. — 2011. — №№ 9–10.

Як одержати подарунок долі. — 2011. — №№ 5–6.

Позитивна життєва філософія. — 2011. — №№ 1–2.

Практичні поради вчителеві щодо проведення різних видів занять (у співавторстві з Гоменюк Д. В.). — 2010. — № 21

Удосконалення педагогічної техніки (у співавторстві з Гоменюк Д. В.). — 2010. — № 20.

Первая психологическая помощь. — 2010. — №№ 13–14.

Позитив у житті: компліменти та похвала. — 2010. — 9.

Настав час діяти. — 2009. — № 21.

Майстер спілкування. Хто він? — 2009. — №№ 11–12.

Як успішно спілкуватися? — 2009. — № 8.

Як побороти лінощі? — 2009. — № 5.

Як навчитися ефективно чити та вчитися? — 2009. — № 3.

Навчальне видання

Бібліотека журналу «Управління школою»

ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ МОЛОДОМУ ВЧИТЕЛЕВІ

Калошин В????????????? Ф???????????????

Гоменюк Д????????? В?????????????

Головний редактор В. В. Григораш,

редактор І. Т. Соколянська, технічний редактор О. В. Лебедєва

Підписано до друку 13.03.2012. формат 60×90/16. Папір газетн.

Гарнітура Шкільна. Ум. друк. арк. ??. Замовлення № 12-03/19-04.

*Виробник: ПП «Тріада+». Свідоцтво ДК № 1870 від 16.07.07 р.
Харків, вул. Киргизька, 19. Тел.: (057) 757-98-16, 757-98-15*

*ТОВ «Видавнича група “Основа”».
Свідоцтво КВ № 11452-325Р від 07.07.2006 р.*

*61001, м. Харків, вул. Плеханівська, 66.
Тел. (057) 731-96-32. E-mail: office@osnova.com.ua*