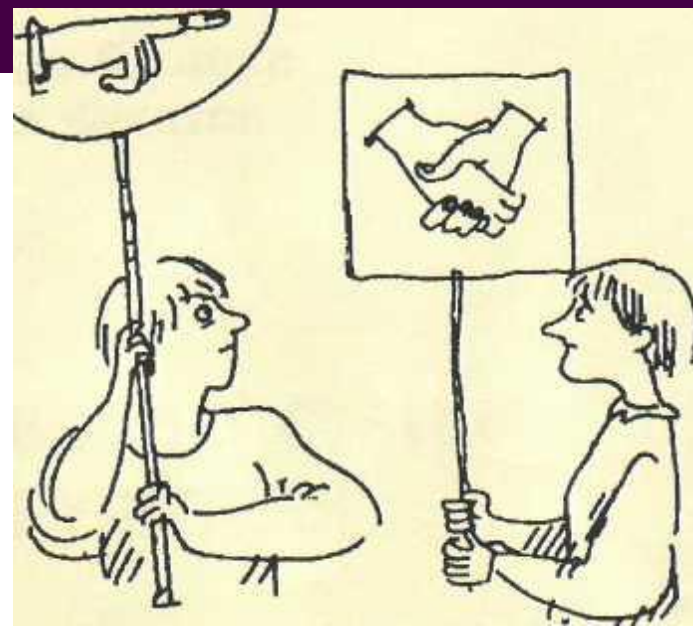



Словесные воздействия в работе учителя





Типология словесных воздействий (по театральной «теории действий» П.М.Ершова)

Внимание - *звать*

Эмоции – *одобрять, укорять*

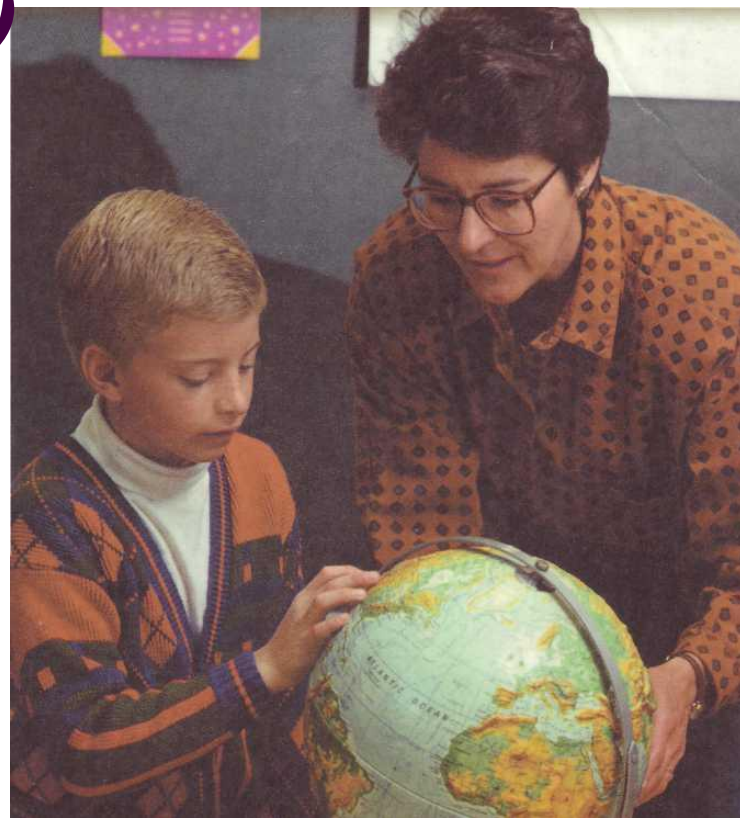
Воображение – *предупреждать, удивлять*


Память – *узнавать, утверждать*

Мышление – *отделяваться, объяснять*

Воля – *приказывать, просить*

Как избегать разговоров на повышенных тонах (о словесных воздействиях на внимание)





Цель простого словесного действия *звать* – обратить на себя внимание, привлечь к себе внимание партнера и только.

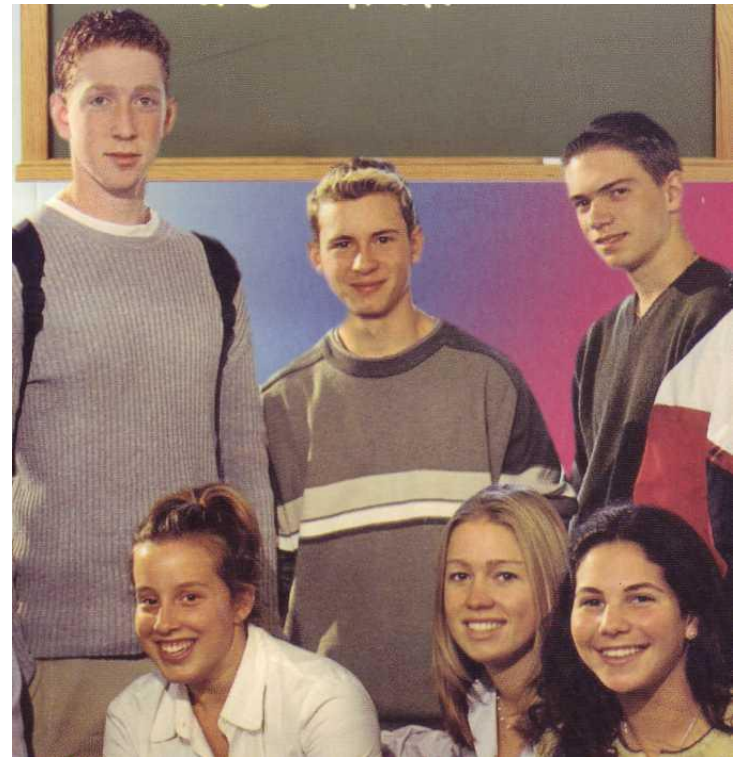
Действие *звать* требует минимального количества слов.


Например, слова: «Послушайте!», «Подождите!», «Минуточку!», «Гражданин!», или обращения: «Коля!», «Вася!», «Николай Васильевич!» и так далее.

Люди, общающиеся с теми, кто к другим невнимателен, обычно много кричат и говорят излишне громко.

Как не попадаться в ловушку собственных амбиций

(о словесных воздействиях на мышление)






На подобную работу мышления направлены словесные действия *объяснять* (втолковывать, разъяснять) и *отделяваться* (отмахиваться, огрызаться).

Если объясняющий добивается от партнера, чтобы тот что-то понял и стал его единомышленником, то отделяющийся, хотя тоже добивается понимания, но делает это только для того, чтобы поняв, партнер отстал. Например, «Неужели непонятно», «давно пора понять» и т.п.

Когда учителя не могут объяснить ту или иную тему, то обычно они начинают *отделяться*.

**Как избегать
категоричности в речи
(о словесных воздействиях на
память)**






На подобную работу мышления направлены словесные действия *узнавать (задавать вопросы)* и *утверждать*.

Характерный признак действия узнавать является ожидание ответа без всякого его предрешения (в отличии от вопроса с оттенком утверждения: «Не так ли?»).

Действие утверждать, наоборот, характеризуется тем, что на последнем ударном слоге утверждающий «бросает» партнера. Например, «да, был» и «нет, не был».

Чем разнообразить свою речь *(о словесных воздействиях на эмоции)*





На подобную работу мышления направлены словесные действия *укорять (упрекать, стыдить)* и *ободрять (подбадривать, сочувствовать, жалеть)*.

Человек начинает *ободрять*, когда он стремится укрепить в сознании партнера уверенность в том, что в своих намерениях и действиях ему ненужно сомневаться, медлить, тянуть, раздумывать, колебаться.

Например словами, «Смелей!», «Решительней!», «Веселей!».

Действием *укорять* человек как бы будоражит в сознании партнера то, что должно было бы определять, но не определять его поведение.

Типичные подтексты при этом: «Как же тебе не стыдно!», «Одумайся!», «Устыдись!», «Опомнись!», «У нас же школа, а не детский сад».

Если учитель постоянно упрекает, ворчит, проявляет недовольство, то это значит, что он потерял контакт с детьми и явно заблуждается в том, что можно, а чего нельзя требовать от них и от себя.

В чем секрет артистизма учителя

*(о словесных воздействиях на
воображение)*



Способы воздействия на воображение – **удивлять** (**поражать, хвастать, похваляться**) и **предупреждать** (**намекать, подстергать, «подкарауливать», язвить**).


При действии **предупреждать** намек (даже игривый) направляет воображение партнера на не совсем приятные или очень для него неприятные вещи. Поэтому предупреждающий всегда готов к протесту со стороны партнера, к его сопротивлению.

Действие **удивлять** появляется в поведении учителя, когда он считает, что сообщаемая им информация будет учениками принята с восторгом.

Знания, выдаваемые с помощью действия удивлять, становятся для учеников подарком. Учительские воздействия на воображение помогают пробуждаться способностям и талантам учеников.

**Как освободиться от
вульгарных интонаций
(о словесных воздействиях на волю)**





Способы воздействия на волю – *приказывать* и *просить*. Оба эти способа связаны с категоричностью: не думай, не сомневайся, не рассуждай – делай (в варианте просить – с добавлением «пожалуйста»: пожалуйста, не думай, не сомневайся; пожалуйста, делай).

Чаще всего к этим способам воздействия люди прибегают, когда им нужен немедленный результат – если некогда рассуждать, думать, колебаться и взвешивать обстоятельства либо если терпение воздействующего истощилось, а все другие способы воздействия словом безрезультатны.

Тон распоряжений и приказов, царящий на многих уроках, особенно в начальной школе, впитывается детьми и переносится ими в общение между собой.

Переплетение словесных воздействий



Предупреждать, упрекать, утверждать – «Сейчас я удивлю вас очень приятным известием».

Речь учителя становится интересной, когда смысл слов не соответствует способу словесного действия, которым он пользуется, произнося данные слова. Например.

Приказывает фразой: «Ты, Таня, мне сейчас очень нравишься!» ***Просит***: «Я поставлю вам тройку...» ***Узнает***: «Вы откроете тетради, чтобы я их проверила?» и т.п.

Приказ и предупреждение – угрожать.

Приказ и упрек – ругать.

Приказ и одобрение – понукать.

Приказ и объяснение – вдалбливать.

Просить, упрекать и намекать – канючить.

Сам учительский выбор того или иного типа словесного воздействия связан с пониманием сложившейся ситуации.

Ершов А.П. Словесные воздействия в работе учителя: педагогам о мастерстве общения с классом

