

# МЕТОДИ ВИХОВАННЯ

---

- 1. Поняття про метод виховання.  
Класифікація методів виховного впливу.
- 2. Методи впливу на підсвідомість вихованців.
- 3. Методи звернення до свідомості вихованців.
- 4. Методи організації діяльності та поведінки вихованців.
- 5. Методи оцінювання та корекції поведінки

- 
- *Методи виховання - це способи прямого і опосередкованого впливу вихователя на свідомість, почуття і поведінку вихованців з метою розвитку в них бажаних якостей, ціннісних орієнтацій, звичок і переконань.*

- Методи виховання ґрунтуються на цілеспрямованому використанні педагогом психологічних механізмів розвитку мотиваційно-ціннісної сфери особистості. В основі будь-якого виховного методу лежить один або декілька психологічних механізмів розвитку потреб, ціннісних орієнтацій, установок, звичок, якостей характеру особистості.



- Метод прикладу ґрунтується на механізмах ідентифікації і наслідування, в основі методу переконування лежить механізм мотиваційного опосередкування, в основі методу доручення - механізм вживання у соціальну роль, методам покарання і заохочення відповідає механізм емоційного обумовлювання тощо. Активізувати ті або інші механізми розвитку мотиваційної сфери можна, впливаючи на підсвідомість, свідомість і поведінку особистості.

# 1. МЕТОДИ ВПЛИВУ НА ПІДСВІДОМІСТЬ ДИТИНИ

---

- Педагогічно доцільна самопрезентація – це *намагання вихователя вплинути на враження про нього, що формується в учнів.*
- Як відомо, необхідною умовою ефективності виховання є авторитетність педагога для вихованців. Для формування авторитету учитель має так будувати спілкування з учнями, щоб викликати в них позитивне ставлення до себе: довіру, симпатію і повагу. Йдеться про самопрезентацію вчителя у процесі взаємодії з учнями.
-

- маніпулятивні стратегії самопрезентації, спрямовані на «купівлю» симпатії та визнання: *підняття цінності учнів* - позитивна оцінка (наприклад, в формі похвали); *конформізм* - демонстрування згоди з думками, поглядами і поведінкою учнів; *позитивна самодемонстрація* - показ себе у позитивному світлі (описування своїх здібностей, талантів) або своєї готовності на значні жертви заради учнів; *негативна самодемонстрація* - створення враження про власну слабкість і безпомічність з метою викликати жалість



- 
- Спробуємо сформулювати загальні вимоги до самопрезентації вчителя

- Навіювання - безпосередній вплив на особистість (її емоційний стан, установки), який зумовлює некритичне і несвідоме засвоєння нею певних поглядів чи виконання дій.
- Розрізняють *пряме* (команда, наказ, настанова) і *непряме* педагогічне навіювання.
- «Запам'ятай, цього робити не можна», «Я переконаний, що тобі під силу це завдання».
- При непрямому навіюванні повідомлення подається не в наказовій формі, а у вигляді розповіді, натяку, опису якого-небудь випадку. Можна, наприклад, розповісти про когось, хто свого часу вчинив так само, як учень (його, однак, не згадувати), і те, які це мало наслідки.



- 
- В який спосіб можна здійснювати навіювання?
  - Від чого залежить його ефективність ?

- *Переконування - метод словесного впливу на вихованця (його*
- *переконання і поведінку) шляхом звернення до його власного критичного мислення. Воно впливає також на почуття. Відмінності переконування від навіювання:*
- 1) переконування апелює до свідомості вихованця, супроводжується аргументами, доказами;
- 2) вихованець, критично проаналізувавши наведені аргументи, має право їх відкинути, заперечити;
- 3) під впливом переконування вихованець самостійно приймає рішення змінити свої погляди і поведінку.

- Переконавання можна застосовувати як з метою формування в учнів нових переконань, так і для доведення хибності стихійно сформованих поглядів. Ефективність цього методу залежить від трьох основних факторів: а) ставлення учнів до вчителя (вплив особистості вихователя залежить від його переконливості, компетентності, впевненості, привабливості), б) переконливості аргументів, в) врахування індивідуальних особливостей вихованців



- 
- *Дискусія (від лат. discussio - дослідження) - обговорення суперечливих питань. Об'єктом обговорення можуть бути реальні життєві ситуації, книги, кінофільми, спектаклі. Найчастіше у школах практикують дискусії на морально-етичні теми. Вони розвивають в учнів уміння спільно аналізувати факти і причини тих чи інших явищ і подій, удосконалюють навички критичного й творчого мислення, вчать брати до уваги різні сторони моральної проблеми, виробляють уміння досягати порозуміння.*

- Дискусія як метод виховання ставить певні вимоги щодо її організації: 1) правильний вибір теми, яка має бути цікавою, важливою і близькою для учнів; 2) чітке формулювання питань для обговорення; 3) залучення до обговорення всіх учнів; 4) ознайомлення учнів з правилами поведінки під час дискусії, прийомами аргументації і контраргументації; 5) не нав'язувати учням свою думку, не поспішати виправляти їхні помилкові судження.

- Приклад дає конкретні зразки для наслідування і тим самим формує свідомість, почуття, переконання вихованців. «Довгий шлях наставлянь, - казав римський філософ Сенека, - короткий шлях прикладу».
- Діти здебільшого наслідують людей, які викликають у них захоплення і повагу. Прикладом для них можуть бути знайомі, близькі люди - батьки, вихователі, родичі. Велику виховну силу мають також герої книг, фільмів, історичні діячі, видатні вчені, співаки, артисти, спортсмени. У виховному процесі важливі різні види педагогічно організованого прикладу.



*Вимога - безпосереднє спонукання учнів до тих чи інших дій або їх припинення.* За формою вимоги поділяються на прямі (наказ, розпорядження, погроза) і непрямі (прохання, натяк, порада). Для *прямих* вимог характерні імперативність, категоричність, конкретність і точність. Ставляться вони рішучим тоном. Можлива гама відтінків в інтонації, силі голосу, міміці. *Непрямі* вимоги відрізняються від прямих відсутністю імперативності, владності. В основі їх виконання лежить позитивне ставлення, довіра і повага вихованців до педагога.

---

*Вимога-порада* - це апеляція до свідомості вихованця, переконувannya його в доцільності, корисності рекомендованих педагогом дій. Порада буде прийнята, коли вихованець ставиться до вчителя як до старшого, більш досвідченого авторитетного наставника. *Вимога-прохання* ґрунтується на формуванні товариських стосунків між педагогом і вихованцями. До неї близька *вимога-натяк*. Її успішно застосовують досвідчені педагоги в спілкуванні з старшокласниками, часто вона дає більший ефект, ніж пряма вимога.

---

*Привчання - це організація регулярного виконання певних дій з метою перетворення їх на звички. Отже, привчання - не що інше, як регулярна вимога дотримуватись певних норм і правил поведінки, аби сформувати необхідну звичку. Нерідко привчання супроводжується болісними процесами, викликає незадоволення з боку вихованців. Тому слід користуватися ним у комплексі з іншими методами виховання, зокрема ігровими.*