

Михайлова Инна Павловна

Муниципальное бюджетное учреждение по работе с молодежью

«Молодежный центр «Вектор»

Город Подольск, Московская область

ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДАЧИ ПРИКЛАДНЫХ ЗНАНИЙ

Прикладные знания – это умения и навыки, применяя которые, можно существенно изменить качество своей жизни в лучшую сторону. Причём сделать это можно уже «здесь и сейчас», сразу после получения информации.

Если прикладные знания в спорте помогают достичь желаемых результатов на соревнованиях, а знания иностранных языков позволяют путешествовать с удовольствием, то психологические умения и навыки открывают новые горизонты в понимании себя и других, в коммуникации с людьми, в видении обычных вещей с необычной стороны и в построении интересных и дружественных отношений. Конечно, я имею в виду адаптированную психологическую терминологию и, прежде всего, те темы, которые являются характерными поведенческими проявлениями у подростков.

Чтобы принять что-либо новое в свою реальность, приходится полатиться стабильным, габитуальным мышлением, раздвинуть границы привычного образа жизни и «выйти из зоны комфорта».

Не секрет, что даже взрослые не склонны «по щелчку» менять свое мировоззрение, а что уж говорить о подростках. Им важен источник, из которого они получают информацию. И, если источник не внушает доверия, не авторитетен, то подросток, которому по умолчанию свойственен нигилизм, не



захочет принять эту информацию к сведению, а, тем более, изменить что-либо в себе.

Кроме того, важным является степень достоверности преподносимой информации. Необходимо при подаче теории делать ссылку на автора, на сайт, на статью, на источник, где можно убедиться в том, что эта информация – не плод домыслов и слухов, а результат масштабного исследования.

Также очень важным является стиль и метод обучения. Многие уже сходятся во мнении, что авторитарный стиль преподавания, ещё имеющий место быть в нашей системе образования, имеет больше минусов, чем плюсов. Во-первых, он подавляет личность обучаемого, снижает его самооценку. Во-вторых, не дает ни времени, ни возможности поразмышлять самостоятельно на данную тему, сделать собственные выводы, провести сравнительный анализ возможных вариантов решения. И что самое важное, такой стиль не способствует формированию доверия к педагогу, что негативно сказывается на отношении к системе обучения в целом.

Методика обучения прикладным навыкам предполагает соотношение практических упражнений к теории 90/10(%) соответственно.

При подготовке материала к подаче следует начать с определения цели, то есть, что мы хотим иметь на выходе, как, мы надеемся, поменяется поведение участника и как это повлияет на его качество жизни.

Далее следует определиться с наполнением мероприятия, точнее, выстроить логическую цепочку размышлений, фактов и выводов.

Чтобы этап размышлений не затянулся и был ёмок, можно использовать беспроектную технику интерактива, начав с риторического вопроса.

Например, «Как можно не дорожить дружбой?». Начнется дискуссия, участники будут высказываться. Педагогу следует взять на себя роль фасилитатора и грамотно управлять процессом. Его основной задачей будет обозначить ключевые моменты, в которых есть разногласия у участников и подвести к наглядной демонстрации решений по заданной теме.



Следует понимать, что вариантов решений может быть множество, и все их освятить не получится. Нужно выбрать самые простые и убедительные, основанные на достоверных фактах, - те, которые при выходе из аудитории сразу можно будет начать использовать. В процессе вещания информации (возможен формат интерактива) необходимо использовать её прикладное значение: использование примеров из жизни, из литературных произведений, из истории.

К этапу выводов следует подойти с полной уверенностью в понимании участниками степени полезности принятия и использования полученных знаний и переосмысления в отношении собственных поведенческих навыков.

Предлагаю продолжить тему дружбы и кратко на примере рассмотреть структуру и содержание такого семинара.

Итак, в интерактивном процессе ответов на риторический вопрос мы касаемся следующих вопросов: «Определение дружбы», «Какие отношения можно назвать дружескими?», «При каких условиях дружба крепнет, а при каких рвётся?» и так далее. Этап размышлений можно завершить подведением итогов, то есть выделить вопросы, оставшиеся спорными и закрепить единогласные доказательные утверждения. Таким образом, мы гибко подходим к основной подготовленной нами теме, например, «Кто выбирает друга, кто и как назначает себе друга, и какие права и обязанности лежат в основе дружбы между двумя людьми?».

Действительно, как происходит процесс назначения на «должность друга»? Обыкновенно, никто над этим даже не задумывается. Вопрос «распределения» дружеских обязанностей встаёт при первом же недопонимании, первой ссоре. И вот тогда звучат типичные фразы: «Ты – ненадёжный!», «Ты – не верный!», «Ты – предатель!». Выходит, что кто-то из друзей не выполнил свои обязательства? Что это за обязательства? Откуда он должен знать о них?



Памятуя о том, что в основе любых отношений лежат договорённости, то встаёт вопрос, когда и как происходит заключение договорённостей в нашем случае? Понятное дело, что речь не идёт о подписании договора или соглашения. Речь идёт о том, что каждый из участников «дружеского процесса» почему-то возлагает какие-то, только ему ведомые, обязательства на другого. И в момент выяснения отношений он предъявляет свои обвинения в адрес другого. О чём это говорит? Это значит, что первый навешивает на друга трафарет только ему известных обязательств и ждёт неукоснительного их исполнения. А тот, другой, он, выходит, даже и не в курсе того, чем он обязан. Он ни сном, ни духом не знает, чего от него ждёт его товарищ. В худшем случае, обвинитель рвёт дружеские отношения навсегда, вешая на другого ярлык «неблагодёжного».

В лучшем случае он спрашивает своего друга: «Послушай, как это могло произойти? Ты поступил неожиданно для меня. Я растерян. Не мог бы ты мне объяснить, почему ты так поступил?». И друзья выясняют, чего ждал один и чем руководствовался второй.

А ведь зачастую бывает, что человек поступает тем или иным образом потому, что не имеет другого опыта принятия решений в подобной ситуации. И потому он демонстрирует только привычное ему поведение. Прекрасно, если друг понимает это. Тогда они смогут обсудить все возможные варианты исходя из имеющегося опыта первого, а также, возможно, из известного опыта знакомых, исторических и литературных героев.

А как же происходит процесс «назначения» на должность друга? Обычно люди, объединённые одними обстоятельствами и совпадением взглядов (пусть даже единожды), уже начинают себя считать друзьями. Давайте посмотрим на этот процесс по-другому. Представьте, парень или девушка выбирают себе кого-то по внутреннему ощущению, что это - «мой человек». И говорят себе: «Я хочу стать другом этому человеку! И я постараюсь быть для него верным, надёжным и преданным». И в этом случае именно этот парень или девушка



берут на себя обязательства быть таковыми добровольно, по собственному желанию. Никто не навязывает, не навешивает обязательств, - ведь никто никому ничего не должен.

Следует обратить внимание на слово «постараюсь». Увы, человек слаб, и иногда обстоятельства сильнее человека. И мы не можем гарантировать, что у нас хватит силы воли и мужества поступить тем или иным, ожидаемым, наилучшим образом в критических обстоятельствах.

Итак, в случае, когда сам человек назначает себя другом и берёт на себя обязательства соответствовать критериям хорошего надёжного друга, тогда риски раздоров, конфликтов и разрыва дружеских отношений сводятся к минимуму.

В доказательство можно привести примеры известных цитат на тему дружбы и обсудить, как понимают их участники семинара:

1. «Выбирай друга не спеша, ещё меньше торопись променять его», - Бенджамин Франклин.
2. «Умей быть другом – найдёшь друга»,- Игнатий Красицкий.
3. «Кто сам хороший друг, тот имеет и много хороших друзей»,- Николо Макиавелли.
4. «Дружба подобна сокровищнице: из неё невозможно подчерпнуть больше, чем ты в неё вложил», - Осип Мандельштам.
5. «Единственный способ иметь друга – самому быть им», - Ральф Уолдо Эмерсон.
6. «Дружить – это скорее любить, чем быть любимым», - Роберт Бриджес.
7. «Тот, кто отказывается простить другому, как бы разрушает мост, по которому сам должен пройти, ибо каждый человек нуждается в прощении», - Эдвард Герберт.

В заключении необходимо проговорить ключевые темы семинара и сделанные по ним выводы, а также озвучить, где и когда можно будет уже воспользоваться новыми навыками.



Желаю всем успехов!

Конференц-зал
электронный журнал



электронное средство массовой информации

ISSN 2223-4063
www.konf-zal.com
konf-zal@mail.ru