

függésben értékelni. Egy tanuláshoz azonban mindenképp vissza kell kanyarodnunk: *a különböző szituációkban derül ki, milyen ember a pedagógus*, márpedig Juhász Gyula szerint a két szó a legközvetlenebb rokona egymásnak. Mindenki olyan pedagógussá válhat, amilyen emberré képes formálni önmagát.



DR. ZUKOVITS IMRE
Pécs, Tanárképző Főiskola

A meggyőzés, a tudatformálás pedagógiai és pszichológiai problémái

Iskolai nevelő, tudatformáló tevékenységünk alapvető feladatai közé tartozik, hogy tanulóink gondolkodását, akaratát, magatartását és cselekedeteit értelmi és érzelmi hatásokkal úgy befolyásoljuk, hogy társadalmi és világnézeti szempontból egyaránt helyes *meggyőződés* alakuljon ki bennük.

A helyes meggyőződés egyik lényeges ismertető jegye, hogy a tanulók erkölcsi fogalmai és ítéletei ne csupán ismeretet jelentsenek, hanem cselekvésre indító motívumot is. Vagyis, tudatformáló, meggyőző tevékenységünkkel hatékony motivációs rendszert kell tanítványainkban kiépítenünk.

Tehát, tudatformáló, meggyőző iskolai nevelő munkánk egyik fontos célja: a belső aktivitásból, a célok tudatos ismeretéből táplálkozó sokoldalú tanulói tevékenység kibontakoztatása.

Ez azonban igen nehéz és bonyolult feladatot jelent. Különböző nevelési tapasztalatok, vizsgálatok, felmérések azt mutatják, hogy tanítványaink egy részénél a tudatformálással, a meggyőzéssel szemben úgynevezett „*opponáló tendencia*”, védekezés nyilvánul meg.

A tudatformálás gátló tényezői

Közelebbről vizsgálva ezt a „*védekező tendenciát*” leggyakrabban azzal a jelenséggel találkozunk, hogy az ifjúság egy része igyekszik „*elzárkózni*” a közvetlen tudatformáló tevékenység hatásaitól.

Másik védekezési megnyilvánulás a meggyőzés, tudatformálás ellen az ún. „*kritikus magatartás*”. Az ilyen kételkedés, kritikus magatartás általában az elégtelenségi érzéseket túlkompenzáló, fokozott önértékelésből fakad.

Az említett két negatív tanulói magatartási forma alapja a különböző társas tendenciákban kereshető.

A társas tendenciák három fő formáját különbözteti meg a pedagógiai-pszichológia; ezek a következők:

- alárendelő,
- fölérendelő, és
- mellérendelő tendenciák.

A tanulók részéről a meggyőzés elleni elzárkózás általában a kényszerű, *el nem fogadott alárendelés*; a kritikus magatartás pedig a *főlérendelő* tendenciák érvényesülésének, felülkerekedésének a következménye.

A sikeres pedagógiai hatás szempontjából legcélszerűbb a mellérendelődő tendenciák érvényre juttatása, amelyben bizonyos alárendelődő színezet is van.

Ennek a megvalósítása pedig csak úgy lehetséges, ha nevelési tevékenységünk résztvevői, a tanulóifjúság a tudatformálási tevékenységet végző pedagógust szinte „csoporttagnak” fogadja be. A befogadás, a közvetlen kapcsolat kiépülése esetén minden esetben bizonyos fokú *intimitás*, *közvetlenség* alakul ki a tanulók és a pedagógus között, ami elősegíti a pedagógiai és pszichológiai ráhatások fokozottabb érvényesülését. Ezt a megállapításunkat különböző csoportlélektani vizsgálatok is messzenőn igazolják.

Az *intimitás*, a *közvetlenség követelménye* gyakorlatilag azt jelenti, hogy a nevelési tevékenységben kerülni kell a hivataloskodást, a merevséget, a *pátoszt*. A mai kor fiataljaiban a pátosz alkalmazása legtöbbször ellenérzéseket, negatív érzelmeket vált ki. A színészi, szónoki pátoszon kívül kerülni kell a tudósi jellegű, akadémikus pátoszt is. Ne felejtsük el, hogy pl. az igen aprólékos, tudálékos, idegen- és szak kifejezésekkel teli magyarázatok, a fölényes, ellentmondást nem tűrő hangú megnyilvánulások szinte provokálják az ifjúság ellenérzésének kialakulását és így lehetetlenné teszik, vagy legalábbis akadályozzák az eredményes tudatformálást.

Meggyőző tevékenységünk akkor lesz igazán eredményes, ha éreztetni tudjuk tanítványainkkal, hogy ismerjük és tiszteljük ellenérveiket, vagyis ha az ellenérveket nem becsüljük le és nem tesszük azokat gúny tárgyává. Ezzel végeredményben annak az igen fontos követelménynek is eleget teszünk, hogy nem becsüljük le a fiatalokat csak azért, mert esetleg bizonyos kérdésekben más a véleményük és meggyőződésük nem teljesen azonos a miénkkel.

Meggyőző, tudatformáló tevékenységünknek lényegében kettős a feladata:

- a) Az egyik feladat: a tanuló előtt világossá kell tennünk, hogy bizonyos állásfoglalása, meggyőződése, cselekedete helytelen. Egyúttal bizonyítanunk kell, hogy a megváltozott körülmények miatt szükség van véleményének, illetve magatartásának módosítására.
- b) Másik feladat: a helytelen vélemény, magatartás, cselekedet stb. helyébe újakat kell állítani és azokat meg kell erősíteni. Ez *lélektanilag* azt jelenti, hogy új dinamikus sztereotípiákat kell kialakítanunk.

A pedagógiai hatás folyamatában, a *meggyőzésben*, a nézetek, vélemények, a cselekedetek stb. bírálata az első lépés. A bírálók azonban pszichológiailag nagyon nehéz helyzetben vannak. Ugyanis a túlzott bírálat gyakran ellenérzéseket, sok esetben ellenszenvet vált ki a megbíráltakban, ami lehetetlenné teszi a pszichológiai ráhatás érvényesülését.

Felvetődik a kérdés: milyen feltételei vannak a bírálat eredményességének?

Általában *célszerű*, ha kerüljük a *közvetlen*, a *személyre szóló bírálatot*. Ezzel kapcsolatban alapelvünk legyen: elsősorban nem a személyt, hanem az egyén helytelen véleményét, meggyőződését, cselekedeteit kell a kritika bonckése alá venni.

A tudatformálási folyamatokban arra kell törekednünk, hogy a nézetek helytelenségét a tanulók *logikailag belássák* és *érzelmileg* is indítékot kapjanak a helyes meggyőződés kialakítására.

A pedagógiai hatás eredményességét elősegítő eljárások

1. A védekező, „*oppozíciós*” magatartás feloldásának egyik igen egyszerű, de gyakorlatilag sikeres módja, a „*fogása*”, ha már a meggyőzési folyamatok kezdetén a témát olyan dolgokkal hozzuk kapcsolatba, amelyekben biztosan egyetértünk a fiatalokkal. Ilyenkor célszerű ha a kapcsolódó témakörből indulunk ki és külön kiemeljük, határozottan demonstráljuk a témával kapcsolatos egyező véleményünket, egyetértésünket.

Ugyanis, az egyetértés elősegíti a közvetlen kapcsolat kialakulását, és ennek nyomán a hallgatóságban ún. pszichológiai beállítódás jön létre, amely a lelki folyamatok tehetetlenségi törvénye értelmében a további nevelő tevékenységben is kedvezően érezteti hatását.

2. Ha sikerült a közvetlen kapcsolatot kiépíteni és az oppozíciós ellenállást leküzdeni, illetve érvényesülését megakadályozni, akkor már áttérhetünk a *kevés érvel* való meggyőzés módszerének alkalmazására.

Megfigyeléseink, tapasztalataink azt mutatják, hogy a meggyőzés, a pedagógiai ráhatás sok esetben hatásosabb, ha a meggyőzni kívántak általában nem sejtik, hogy tudatformálásról van szó. Ennek a jelenségnek az a magyarázata, hogy tanítványainkban ilyenkor nem alakul ki a meggyőzés elleni oppozíció, beállítottág.

Ezzel kapcsolatban azonnal felvetődik a kérdés: ilyenkor lemondunk a *tudatoság elvének* alkalmazásáról a meggyőzésben?

Nem, erről szó sincs, a meggyőzési folyamat egészében feltétlenül dominálnia kell a tudatoságnak. Ilyen esetekben csak arról van szó, hogy a meggyőzési folyamat egyes fázisaiban nem hívjuk fel a figyelmet az adott nevelési fázis jelentőségére – sok esetben a tudatosítás a figyelem összpontosításán keresztül negatív hatást is kiválthat –, hanem, indirekt módszerekkel megkerüljük az esetleges oppozíciós beállítottágokat.

3. A tudatformálásban ezért sok esetben eredményesen alkalmazhatjuk az *indirekt eljárásokat*.

A meggyőzés során nem szükséges mindig a fő témáról beszélni, nem kell beláthatatlan mennyiségű érvel felsorakoztatni, hanem úgy kell irányítani nevelési tevékenységünket, hogy közben természetes módon utaljunk a helyes meggyőződés, cselekedet szükségességére. Így tanítványaink felismerik a *logikai szükségszerűséget, kialakul az evidencia-élményük, amely a tudatformálás területén az egyik legintenzívebb erőt jelent*.

4. A hosszaz, bonyolult bizonyítások, érvelések helyett eredményesebb, ha egyszerűbb eljárásokat, érveket alkalmazunk egyéb témákba beékelve, de ugyanakkor többször ismétljük meg állításainkat.

A sokszor ismételt, rövidebb, egyszerűbb bizonyítások, állítások – mint küszöb alatti ingerek összegeződnek – és a későbbiekben mint *saját, belső élmények* bukkannak fel tanulóink tudatában. Azt nem is kell külön hangsúlyozni, hogy a „saját” véleményeinket fogadjuk el a legszívesebben, azokhoz ragaszkodunk a legjobban.

5. A tudatformálás folyamatának elemzése felveti még az *argumentációs szélesség* problémáját is. Megfigyeléseink azt mutatják, hogy a túlságosan sok érvel, bizonyíték, nem segíti, hanem gátolja a tudatformálást. Az érvek, bizonyítékok számának növelése nyomán ugyanis növekszik annak a valószínűsége, hogy a tanulók helytelen következtetéseket kapcsolnak hozzá az egyes érvekhez. Egyúttal arról sem szabad megfeledkezni, hogy a meggyőzés folyamatában nem mehetünk le túlságosan mélyre az argumentációval, mert ez is akadály lehet a helyes meggyőződés kialakításának.

Tehát *szélességben és mélységben* is meg kell keresnünk azt az optimális arányt, amely a fiatalság összetételétől, a tárgytól stb. függően a legjobban biztosítja a meggyőzés eredményességét.

6. Általánosan ismert jelenség, hogy esetleg tévedésnek minősítsük a saját helyes ítéleteinket, meggyőződésünket, ha környezetünk többsége más véleményen van.

Ez a hajlam, tendencia a nevelési tevékenységünkben egyrészt leküzdendő akadály, másrészt azonban felhasználható mint nevelési segédeszköz.

A tudatformálási tevékenységünk során nem egyszerűen új nézeteket alakítunk

ki, új magatartás-, és cselekvés-formákat alapozunk meg, hanem ezeket egy-egy helytelen, vagy kevésbé kialakult nézet és magatartásmód helyére kell állítanunk. Tudatformálásunk akkor válik igazán nehézé, ha a helytelen nézet, vagy magatartás általánosabban elterjedt, vagy bizonyos tanulói csoportokban uralkodó. Ilyenkor a fiatalokat kételkedővé teszi az a tény, hogy a többség a nevelővel, pedagógussal szemben más véleményen van. A *rejtett kételkedést úgy oldhatjuk fel*, ha világosan és egyértelműen felszínre hozzuk a kételyeket, a nehézségeket. A nyílt és egyenes tárgyalása a vitatott kérdéseknek a legnagyobb biztosítéka a kétely felszámolásának. *Bonyolultabb kérdések esetében*, feltétlenül szükséges, hogy *vita formájában tárgyaljuk meg az érveket és az ellenérveket*. Ha a vita során sikerül a tanítványaink közül néhányat a helyes álláspontra vezetni, akkor a továbbiakban lehetőleg úgy irányítsuk a tárgyalást, a dialógust, hogy ezeknek a tanulóknak fokozott lehetőséget adjunk véleményük kifejtésére. A meggyőzöttek ilyen esetekben *fokozott dinamizmussal* próbálják társaikat is meggyőzni a helyes álláspontról. A -vita során egyre többen és többen ismerik fel nézeteik helytelenségét és fogadják el a helytállókat. *A meggyőzési folyamat így fokozatosan önmagát indukálja, önmagát erősítő körfolyamattá válik.*

A régi nézet általános ereje megtörik, egyre gyorsuló ütemben uralkodóvá válik az újabb álláspont. *A kialakuló többségi vélemény most már elősegíti a még kételkedők meggyőzését. Így használható fel a többségi véleményből fakadó lelki beállítottság, mint meggyőzési segédeszköz, a nevelésben.*

7. A tudatformálás, a meggyőzés folyamatának alapvető követelménye:

- a tudatosság,
- a szilárdság, és a
- következetesség.

Ugyanis ha mi magunk sem érezzük át érveink jelentőségét, ha nem vagyunk teljes mértékben meggyőződve a hangoztatott eszme igazságáról, ha nem vagyunk következetesek és szilárdak, akkor munkánk csökkent értékű, vagy teljesen eredménytelen lesz.

Ne tévesszük szem elől, ha mi meg tudjuk állapítani a tanítványainkban lezajló pozitív, vagy negatív lelki folyamatokat, akkor ők is felismerhetik, hogy mi zajlik le bennünk, mennyire igaz az érvelésünk, illetve milyen mértékben vagyunk meggyőződve az ismertetett vélemény igazságáról?

Amint a tanulók negatív jelzéseket észlelnek, egyre nagyobb intenzitással bontakozhatik ki bennük a bizalmatlanság és ez a bizalmatlanság teljesen összezavarhatja a már kedvező irányú hatásokat. Ennek következtében a meggyőzés helyett, merőben ellenkező álláspont alakulhat ki.

Alapvető tény, hogy az *igazság* még a rokonszenvnél és a pozitív érzelmi hatásoknál is erősebb. A hazug érvek, vagy a helytelenül használt bizonyítások a másik félben közönyt, sőt, aktív ellenállást válthatnak ki.

Vizont, a belső meggyőződés, az érvek jó csoportosítása, a bizonyítékok helyes alkalmazása nyomán a meggyőzési folyamat *pozitív* irányban indul meg.

8. Végül még egy tényezőre szeretnénk felhívni a figyelmet. A meggyőzés eredményességét igen elősegíti, ha *tekintélyünk* van az ifjúság előtt.

A nagyrabecsülés, a tekintély már a meggyőzési folyamatok kezdetén elősegíti a megfelelő lelki beállítódás, az áthangolódás kialakulását. Ilyen esetekben a tanulók jobban bíznak az érvelés helyességében, nagyobb hajlandóságot mutatnak az új gondolatok, az új eszmék befogadására. *Az emberi ráhatásban, a meggyőzésben tehát fel kell használnunk azokat a lehetőségeket is, amelyek a személyi vagy a kollektív tekintélyből adódnak.*

A meggyőzéssel kapcsolatban felvetődik még egy kérdés: a meggyőzési folyamatokra az ifjúság általában hogyan reagál? Illetve, ilyen vonatkozásban milyen személyiség típusokat különböztethetünk meg?

Befejezésül még ezzel a kérdéssel szeretnénk röviden foglalkozni.

A személyi típusok, mint a pedagógiai ráhatás befolyásoló tényezői

A meggyőzés, a tudatformálás mindig egy meghatározott személyre, a tanulóra, illetve tanítványaink kisebb vagy nagyobb csoportjára irányul.

Megfigyeléseink, vizsgálataink alapján a meggyőzésre való visszahatás szempontjából tanítványainkat általában a következő típusokra lehet osztani:

- a) behódoló típus,
- b) szembeszálló típus,
- c) közömbös típus.

Vizsgáljuk meg először a *behódoló*, önmagát megadó tanuló típusát.

Az ilyen fiatal mindent megtesz, hogy elkerülje a kellemetlenséget. Fél attól, hogy ellenvélemény nyilvánítása esetén a pedagógus részéről esetleg feddésben, megróvásban lesz része. A vitát igyekszik elkerülni, egyetlen vágya van: „hagyják őt békében, csendben dolgozni”. Az ilyen tanuló nem szereti, ha „felfedezik”; hajlamos arra, hogy mások véleményét elfogadja és a magáéhoz idomítsa.

Azonban rendszeresen vizsgálunk kell, hogy az ilyen tanuló meggyőződése, beleegyezése, mennyire tartós, mennyire őszinte? A behódoló típusú tanítványainkra vonatkozóan fokozottabban érvényesek azok a megállapítások, amelyeket a tekintélyvel kapcsolatban tettünk. A behódoló típusú egyén embertársai közül „a kimagaslókat” tiszteli elsősorban. Számára nagyon fontos, hogy a meggyőző személy, a pedagógus ilyen kivételes egyén legyen. Szinte várja, hogy a logikai érvek helyett tekintélyi alapon győzzék meg. Mások érvei előtt elsősorban nem a belátás alapján, hanem tekintélytiszteltetből hajlik meg.

Az ilyen típusú tanulókkal különösen óvatosan kell bánnunk, mert ezek könnyen becsapottnak, félrevezetetteknek érzik magukat. A behódoló típussal szemben teljesen ellentétes a *szembeszálló, a független, az önálló véleménnyel rendelkező fiatal típusa*.

Az ilyen típusú egyén szinte minden meggyőzési kísérletre, pedagógiai ráhatásra kezdetben ellenállással, elzárkózással válaszol. Egyáltalán, vagy legalábbis alig akar véleményén, meggyőződésén, magatartásán változtatni. Meggyőződéséhez kitartóan ragaszkodik.

Az ilyen tanítványok egyáltalán nem akarnak észrevétlenek maradni, inkább arra törekednek, hogy véleményüket kikérjék, számoljanak velük.

Hogyan győzhetjük meg az ilyen típusú tanulóinkat? – Mindenek előtt érezzük ezekkel a fiatalokkal, hogy sokat adunk véleményükre, hangsúlyozzuk, hogy nagyra értékeljük személyi tulajdonságaikat.

Ha az ilyen típusú személyt sikerül meggyőznünk, akkor egész egyéniségével lelkesen támogatja a megértett új eszmét, gondolatot.

A *közömbös* típusú tanuló, az ún. „nyáj”-ember jellemző tulajdonságai közé tartozik, hogy fél az önálló véleménytől, egyáltalán nem akar senkit sem meghallgatni. Nem ismeri sem az „én”, sem a „te” fogalmát, mindig csak többszámaban nyilatkozik. Ha az ilyen tanuló véleményét, magatartását meg akarjuk változtatni, sok esetben elegendő arra hivatkozni, hogy ez a többség véleménye, akkor már ő is *csatlakozik* a „többségi” véleményhez.

Az ilyen típusú tanulóknál lényeges szempont, hogy ne kelljen felelősséget vállalni elveikért, meggyőződésükért. Ha a többiek beleegyeztek az új véleménybe,

akkor ők is szolidarisak lesznek velük, ők is elfogadják az újat. Számukra is nagy fontosságú a tekintély. Különösen a kollektív tekintély van nagy hatással az ilyen típusú ifjakra.

Ehhez a típushoz tartozóknál jelentős tényezőként szerepel a *félelem* attól, hogy elkülönülnek, elszakadnak a csoporttól, ha olyan véleményt fogadnak el, amelyet a többiek még nem tettek magukévá, vagy visszautasítanak olyan javaslatokat, amikről a többség még nem nyilatkozott.

Az ilyen típusú fiataloknál különösen fontos a tartós, önálló, határozott meggyőzés kialakítása.

A felsoroltakon kívül még sok más nehézséggel – pl. nemtörődömséggel, megszokással, megalkuvással, kényelemszeretettel stb. – is meg kell küzdenünk meggyőző, tudatformáló nevelőtevékenységünk során.

A személyiségtípusokról és a tudatformálást, meggyőzést befolyásoló többi tényezőről elmondottak jól érzékeltetik a pedagógiai ráhatás sokoldalú problémáit.

A konkrét nevelői tapasztalataink azonban azt mutatják, hogy ha tudatformáló, meggyőző tevékenységünket megértően, az emberi típusok pontos ismeretében, széles körű felkészültséggel, a tudatformálás, a pedagógiai ráhatás folyamatának tudományos ismeretével, az emberi vágyak és törekvések figyelembevételével végezzük, akkor sikeresen és eredményesen tudunk megküzdeni a tudatformálás, a meggyőzés bonyolult problémáival.

I R O D A L O M

Kelemen László: A pedagógiai pszichológia alapkérdései. Tankönyvkiadó Bp. 1967.

G. Bousquié: A meggyőzés technikája. Módszer, 1964. 3. sz.

P. Legrand: A felnőttek nevelése. OPK dokumentáció.

Nowogrodzki: Fejlődéslektan. Tankönyvkiadó, Bp. 1961.

Rubinstein: Az általános pszichológia alapjai. Akadémiai Kiadó. Bp. 1964.

Zukovits Imre: A pedagógiai hatás elvei, törvényszerűségei. Módszertani Közlemények. 1973. 13. évf. 1. sz.

Zukovits Imre: A tudatformálás folyamatának neveléslektani összefüggései. Módszertani Közlemények. 1973. 13. évf. 3. sz.



DR. CSOMA VILMOS
Budapest, OPI

Olvasástanulás a 4. osztályban

Az utóbbi években az iskolai tanítás-tanulás folyamata jól érzékelhető változáson megy át. Előtérbe kerül a *tanulás*, amely tartalmazza a tények gyűjtésének, elemzésének, általánosításának, alkalmazásának egyszerű és egyre bonyolultabbá váló gyakorlatait. A tanulási munka változatos módjait és formáit a *pedagógus* szervezi. Ő dolgozza ki a gyakorlatokat és a gyors, mindenkire kiterjedő ellenőrzési változatokat, amelyek az elsajátítás folyamatában tájékoztatást adnak a tanuló, a szülő és a nevelő számára egyaránt.

A gyerekek *önálló* tanulási munkája tervezésének, teljesítményük reális értékelésének *egyik, korszerű, a mi viszonyaink között is kivitelezhető segédeszközei a feladatlapok*. Tervezésük, beépítésük a tanítási órákba egyre szélesebb körben való-