

**УБЕЖДЕНИЕ КАК СПОСОБ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ  
В УЧЕБНО- ВОСПИТАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ВВУЗА**

**PERSUASION AS A METHOD OF PEDAGOGICAL INFLUENCE IN THE  
EDUCATIONAL PROCESS OF THE UNIVERSITY**

УДК 37.035.7

**ЮДИН Иван Владимирович**

**КАРМАЕВ Алексей Юрьевич**

**YUDIN Ivan Vladimirovich**

**KARMAEV Alexey Yurievich**

***Аннотация.** В статье рассматривается убеждение как способ педагогического воздействия преподавателей, офицеров подразделений в учебно-воспитательном процессе военного учебного заведения. Раскрыты особенности метод убеждения, который традиционно считается основным методом воспитания.*

***Ключевые слова:** убеждение, педагогическое воздействие, воспитание, личность, качества.*

***Abstract.** The article deals with persuasion as a way of pedagogical influence of teachers, officers of departments in the educational process of the military educational institution. The features of the method of persuasion, which is traditionally considered the main method of education.*

***Keywords:** persuasion, pedagogical influence, education, personality, qualities.*

«Стражи государства должны получать такое воспитание и быть в такой степени образованными, чтобы, повинаясь мудрым внушениям правительства, легко могли охранять благоденствие общества и мужественно предотвращать в нем как внешние, так и внутренние опасности» [6, С.16], - утверждал Платон.

Одной из задач офицеров-преподавателей военных учебных заведений является воспитание профессионализма у будущих офицеров-специалистов, включающее в себя: социально-педагогические программы, формы воспитательной работы, методы диагностики, разработку диагностического материала. Значимую роль в реализации данной задачи выполняет убеждение как способ педагогического воздействия. Оно предполагает воздействие на сознание военнослужащих с целью помочь осмыслить суть идей, норм и требований, сформировать готовность принять их, превратить в руководство к действию. В процессе его реализации мировоззрение, нравственные, эстетические, правовые и другие идеи превращаются в личные принципы и позиции военнослужащего, в систему мотивов его поведения.

Убеждение как метод воспитания представляет собой совокупность приёмов и средств, используемых для глубокого и эмоционального разъяснения сущности социальных и духовных отношений, норм и правил поведения, развития сознания и чувств подчинённых. Конечный результат убеждающего воздействия – формирование твёрдой, глубоко осмысленной и эмоционально пережитой точки зрения по различным вопросам отношения к окружающему миру, то есть убеждений. Поэтому необходимо отличать убеждение как метод, как процесс воспитания и убеждение как результат этого процесса, как устойчивую жизненную позицию личности [2, С.24,171].

Убеждённость накладывает свой отпечаток на характер восприятия, осознания действительности и деятельность личности. Эта способность выражается и в постоянном внимании ко всему, что имеет связь с убеждениями личности, и в готовности действовать в защиту своих убеждений. В работах большинства психологов убеждения рассматриваются

как знания, опирающиеся на опыт, связанные с чувствами и переживаниями, то есть как единство знаний и чувств. Одни учёные отдают предпочтение эмоциональной стороне, считая основным аспектом убеждений чувства, другие называют ведущим компонентом знания.

По своей психологической структуре убеждения – это знания, слившиеся с эмоциональной сферой и насыщенные волевыми устремлениями. Значит, для формирования у военнослужащих глубоких убеждений недостаточно просто сообщить им сумму определённых знаний. Убеждать – значит, опираясь на логические выводы, достоверные факты, личный опыт подчинённых, так воздействовать на их сознание и поведение, чтобы у них формировалась глубокая уверенность в истинности усвоенных идей, взглядов, способность защищать свои убеждения, активно проводить их в жизнь, бороться с ошибочными, сомнительными взглядами. А убедить другого человека – это значит сделать его личным достоянием приверженность идее, нравственным нормам, превратить их в главные мотивы поведения, действий и поступков [4, С.92].

Известный русский военный педагог Г.А. Леер писал: «Для воспитания дисциплины необходимо, прежде всего, доведение дисциплины не только как исполнения своих обязанностей только формально, внешним образом, из страха наказания или из стремления к разным наградам и отличиям, а до сознательного исполнения своих обязанностей по чувству долга. Для человека, в котором сильно развито сознание своего долга, нет ни мелких, ни важных обязанностей, все они равно важны» [3, С.122].

В отечественной педагогике метод убеждения традиционно считается основным методом воспитания [1, С.57]. Это общепринятое мнение основывается на его особенностях. Во-первых, методу убеждения принадлежит решающая роль в формировании важнейших качеств личности – мировоззрения, сознательности, убеждённости. Во-вторых, конечной целью процесса убеждения является формирование убеждений, а именно убеждения являются основным компонентом любого качества личности. В-третьих, мы

уже говорили о гуманизме взаимоотношений воспитателя и воспитуемых. А именно убеждение является самым гуманным методом воспитания. В-четвёртых, метод убеждения является основным потому, что он пронизывает, присутствует в других методах воспитания, объединяет их в решении воспитательных задач. Например, упражнение достигает своей цели, если опирается на убеждённость в их необходимости, принуждение обязательно должно сочетаться с убеждением и выступать на основе последнего и т.д.

В практике реализации метода убеждения, как правило, используются два основных неразрывно связанных средства: убеждение словом и убеждение делом [7, С.84]. Слово, речь офицера войск – мощное средство воспитания. Наиболее распространенными приёмами убеждения словом являются разъяснение, доказательство, сравнение и сопоставление, аналогии и др. Остановимся на отдельных приёмах убеждения словом.

Разъяснять – значит добиваться того, чтобы подчинённый понял смысл того или иного явления, понятия, определил своё отношение к нему, сумел дать правильную оценку. При раскрытии, например, положений уставов от офицера требуется не только изложить содержание той или иной статьи, но и объяснить, почему необходимо её строго соблюдать, подкреплять свои мысли яркими жизненными примерами. Разъяснение применяется только там и только тогда, когда подчинённому действительно необходимо что-то объяснить, сообщить что-то новое, так или иначе повлиять на его сознание и чувства. Разъяснения не нужны там, где речь идёт о простых и очевидных нормах поведения, здесь больше необходимы требования. Разъяснение зачастую опирается на внушение, когда минует критическое восприятие подчинённым педагогического воздействия. Внушение, проникая незаметно в психику, действует на личность в целом, создавая установки и мотивы деятельности [5, С.129].

Одним из существенных моментов всякого личного убеждения можно считать наличие у человека уверенности в истинности знаний, лежащих в основе этого убеждения. Доказательства, как особые действия, специально

направленные на обоснование истинности какой-либо мысли, в определенных условиях могут обеспечить появление у человека уверенности в достоверности предлагаемых ему знаний. Без такой уверенности не могут возникнуть сколько-нибудь стойкие убеждения личности. Есть несколько способов формирования подобной уверенности с помощью доказательства. Во-первых, формирование уверенности на основе очевидных фактов объективного мира и общественной практики людей. Во-вторых, выработка уверенности благодаря безупречной логике обоснования, находящей опору как в интеллектуальной, так и в эмоциональной сфере. В-третьих, выработка уверенности на основе использования служебного опыта подчинённых.

Существует и второй путь формирования уверенности в истинности знаний. Для способов этого пути характерен «авторитарный» принцип: формирование уверенности под влиянием высокого авторитета науки; формирование уверенности под влиянием авторитета людей, воздействующих на личность; формирование уверенности под влиянием общественного мнения. Формирование убеждения с помощью доказательства обязательно затрагивает интеллектуальную сферу, базируется на ней и лишь во вторую очередь опирается на эмоции. Формирование убеждений с помощью «авторитарных» способов, напротив, в первую очередь протекает в эмоциональной сфере. Значительно быстрее формируются, разумеется, «авторитарные» убеждения.

Убеждения на основе доказательств носят строго научный, обоснованный характер, их характеризует стойкость, вытекающая из уверенности в истинности. Они дают личности возможность отвергать всё иное путём опровержения. Стойкость «авторитарных» убеждений зависит от доверия к источнику суждения. Личность в таком случае отталкивает всё иное, не принимает его, не вникает в его суть. «Авторитарные» убеждения необходимы, но убеждения, получаемые с помощью доказательства, характеризуются большей глубиной, стойкостью, им сопутствует строгая

научная обоснованность, стремление к опровержению противоположных взглядов путём доказательства их несостоятельности.

Эффективность метода убеждения зависит от многих условий. Важнейшим из них является убеждённость самого воспитателя, его принципиальность, исключая разрыв между словом и делом. Успешно убеждать может только тот, кто сам убежден в том, что говорит. Отсутствие убеждённости сразу же сказывается на результате воспитания. В таких случаях действия воспитателя являются, как правило, нерешительными, а слова его не обладают необходимой убедительной силой. Следующим условием эффективности метода убеждения является широкий общенаучный и профессиональный кругозор, образованность и эрудиция воспитателя, его жизненный опыт. Дело в том, что сила личного убеждения основана не на субъективной уверенности, а на глубоких теоретических знаниях жизни, на обоснованности и доказательности. Если же воспитатель не обладает достаточными знаниями, необходимыми фактами и аргументами, то он не сможет убедить своих подчинённых.

Также убеждение достигается правдивостью, точностью и достоверностью сообщаемых фактов, событий, действий. Если подчинённые заметят, что офицер прибегает к искажению истины, допускает нечестность, то они не поверят ему и тогда, когда он будет говорить правду. И наоборот, правдивость, честность, искренность офицера как старшего товарища внушает доверие к нему. Успех убеждения зависит и от ясности и доходчивости речи воспитателя, что придаёт его словам уверенность, твёрдость и побуждает подчинённых пережить, прочувствовать то, в чём их убеждают. Эмоциональность речи достигается умелым использованием интонации, пословиц, поговорок, афоризмов, отрывков из художественных произведений и т.п.

Необходимым условием обеспечения успеха убеждения является дифференцированный подход к различным категориям военнослужащих, умение офицера учитывать индивидуальные особенности подчинённых, при

этом особая роль отводится его военно-профессиональному творчеству [8, С.136-139]. Умение офицера расположить к себе подчинённых, завоевать их доверие, добиться необходимого взаимовоздействия – важнейшее условие успешного воздействия. Это легче достигается тогда, когда он сам доброжелательно настроен к подчинённым, демонстрирует уважение к ним.

Важным успехом убеждения является настойчивость офицера, его выдержка и педагогический такт. Чтобы добиться понимания определённого вопроса, в одном случае достаточно кратко разъяснить, в другом потребуется возвращаться к вопросу несколько раз и делать это терпеливо. Причиной непонимания чаще всего бывает несовершенное использование приёмов и средств убеждения. Поэтому необходимо искать новые приёмы и средства и добиваться понимания со стороны подчинённых.

Таким образом, необходимым условием достижения успеха в убеждении являются высокий служебный и нравственный авторитет офицера. Не может успешно убеждать подчинённых тот офицер, который сам не служит примером в выполнении служебных обязанностей, норм морали. Без личного примера невозможно достичь результатов в воспитании курсантов военного института. Воспитание возможно лишь тогда, когда поведение офицера соответствует его словам и требованиям к подчинённым. Успех воспитательного воздействия возможен лишь тогда, когда подчинённый верит слову офицера, а верят слову тогда, когда оно не расходится с делом. Без личного примера нет авторитета офицера, а без авторитета невозможно успешное руководство подчинёнными, их сознательное подчинение требованиям.

#### **ЛИТЕРАТУРА:**

1. Алёхин ИА. История военной педагогики: структурно-логические схемы: учебное пособие. М.: ВУ, 2015. 103 с.
2. Военная педагогика. Учебник // под общ. ред. И.А. Алехина М.: ВУ, 2017. 414 с.

3. Кармаев А.Ю. Реализация метода убеждения в контексте комплексного подхода к воспитанию военнослужащих частей войск национальной гвардии Российской Федерации / А.Ю. Кармаев, Р.В. Мишин, И.В. Юдин // Образование Наука Научные кадры. 2017. № 2. С. 121-125.
4. Кармаев А.Ю. Формирование нравственных убеждений военнослужащих внутренних войск посредством метода убеждения // Психология и педагогика в служебной деятельности. 2016. №2. С. 91-94.
5. Мишин Р.В. Особенности педагогической профилактики суицидального поведения военнослужащих отечественных Вооружённых Сил в советский период / Р.В. Мишин, А.Ю. Кармаев, И.В. Юдин // Образование. Наука. Научные кадры. 2017. № 2. С. 128-131.
6. Платон Политика и государство // Собрание сочинений: в 6 ч. СПб.: Странник, 1863. Ч. 4. С. 16.
7. Федак Е.И., Кармаев А.Ю. Убеждение в воспитании военнослужащих частей и подразделений внутренних войск МВД России // Мир образования - образование в мире. 2016. 2(62). С. 88-92.
8. Юдин И.В. Основные условия стимулирования военно-профессионального творчества как пути развития служебной самостоятельности офицеров подразделений войск национальной гвардии Российской Федерации / И.В. Юдин, А.Ю. Кармаев, Р.В. Мишин // Образование. Наука. Научные кадры. 2017. № 2. С. 136-139.

#### **REFERENCES:**

1. Alekhin I.A. The history of military pedagogy: the structural-logical scheme: a training manual. M.: MU, 2015. 103 p.
2. Military pedagogy. Textbook / Ed. by I.A. Alekhin, M.: MU, 2017. 414 p.
3. Karmaev A.Yu. The implementation of the method of persuasion in the context of a comprehensive approach to the education of the military units of the national guard of the Russian Federation / A.Yu. Karmaev, RV. Mishin,



- I.V. Yudin // Education Science of the scientific personnel. 2017. № 2. P. 121-125.
4. Karmaev A.Yu. the Formation of moral beliefs of internal troops through the method of persuasion / Psychology and pedagogy in the workplace. 2016. №2. P. 91-94.
  5. Mishin R.V. Peculiarities of pedagogical prevention of suicidal behavior of military personnel of Russian Armed Forces in the Soviet period / R.V. Mishin, A.Yu. Karmaev, I.V. Yudin // Education. Science. Scientific staff. 2017. № 2. P. 128-131.
  6. Platon. Politics and the state // Collected works: 6 hours SPb.: Wanderer, 1863. Part 4. P. 16.
  7. Fedak E.I., Karmaev A.Yu. Persuasion in education of military units and units of internal troops of the Ministry of internal Affairs of Russia // World of education - education in the world. 2016. 2 (62). P. 88-92.
  8. Yudin I.V. the Basic terms of the incentive of the military-professional creativity as a way of development of service independence of officers of divisions of national guard troops of the Russian Federation / I.V. Yudin, A.Yu Karmaev, R.V. Mishin // Education. Science. Scientific staff. 2017. №2. P. 136-139.

**Юдин Иван Владимирович**

адъюнкт кафедры морально-психологического обеспечения

Военный университет Министерства обороны Российской Федерации

123001, г. Москва, Б. Садовая ул., д. 14.

[ivan.yudin-i@yandex.ru](mailto:ivan.yudin-i@yandex.ru)

**Кармаев Алексей Юрьевич**

адъюнкт кафедры педагогики

Военный университет Министерства обороны Российской Федерации

123001, г. Москва, Б. Садовая ул., д. 14.

**Yudin Ivan Vladimirovich**

Adjunct at the Department of Moral and Psychological Support)

Military University of the Ministry of Defence of the Russian Federation

B. Sadovaya ul., d.14, Moscow, Russia, 123001

**Karmaev Alexey Yurievich**

Adjunct at the Department of Pedagogics

Military University of the Ministry of Defence of the Russian Federation

B. Sadovaya ul., d.14, Moscow, Russia, 123001