

# Этапы технологии диалогового обучения и воспитания

**II этап. Подобрать аргументы и факты с учетом особенностей аудитории**

# Аргументация

воздействие Говорящего  
на мыслеречевую  
деятельность Аудитории  
путем **убеждения и  
переубеждения**

# Аргументы – означают доводы, доказывающие истинность чего-либо

Три группы аргументов:

- \* ДОВОДЫ ОТ ЛИЧНОГО ОПЫТА (ссылка на примеры из собственного опыта Говорящего)
- \* ДОВОДЫ ОТ АВТОРИТЕТА (ссылка на мнение уважаемой как Говорящим, так и Аудиторией личности)
- \* ДОВОДЫ ОТ ФАКТОВ (использование достоверной, объективной информации, ее причинно-следственный анализ и обобщение - вывод).

# С чего начать путь преодоления страстей?

- \* **Преподобный Никодим Святгорец** советует начинать борьбу с главной страсти: «Войди вниманием в сердце свое и исследуй тщательно, какими помыслами... и пристрастиями оно особенно занято и какая страсть наиболее господствует над ним. Против этой страсти, прежде всего и нужно поднимать оружие, ее-то и стоит стараться побороть. С одним только исключением, что когда подыметя между тем другая какая страсть случайно, то ею следует тебе тотчас заняться и ее прогнать...»
- \* **Преподобный Петр Дамаскин** учит, что когда «ум начинает видеть свои согрешения – как песок морской, и это есть начало просвещения души и знак ее здоровья».
- \* **Св. Писание говорит:** «Царство Небесное силою берется, и употребляющие усилие восхищают его» (Мф. 11, 12). Духовная работа требует не просто приложения усилий, но принуждения, понуждения, преодоления себя.

# Правила работы с аргументами

Необходимо:

- \* Отбирать аргументы в зависимости от особенностей аудитории
- \* Сочетать образную и логическую информацию в процессе аргументации: аргументы должны воздействовать на два полушария (левое и правое)
- \* Соблюдать соизмеримость негативной и позитивной информации в процессе аргументации

# Результаты аргументации



- \* **Согласие с Убеждающим**
- \* **Несогласие с Убеждающим**
- \* **Нейтральная позиция  
(сомнение, колебание)**

Кто с первого слова  
не послушает тебя,  
не принуждай того  
спором, ибо твоё  
незлобие выгоднее  
его исправности.

Преподобный Марк Подвижник

# Этапы технологии диалогового обучения и воспитания

**I этап.** Учесть особенности аудитории при выборе образовательных средств

**II этап.** Подобрать аргументы и факты с учетом особенностей аудитории

**III этап.** Помочь аудитории перейти от слов к делу



## III этап технологии диалогового обучения

Преодолеть три основных препятствия на пути перехода человека от слов к делу :

- \* слабая личная заинтересованность  
Аудитории в информации
- \* неглубокий уровень понимания Аудиторией информации
- \* отсутствие команды единомышленников, чувства локтя, понимающей среды, среды, где любят и принимают просто за то, что ты есть

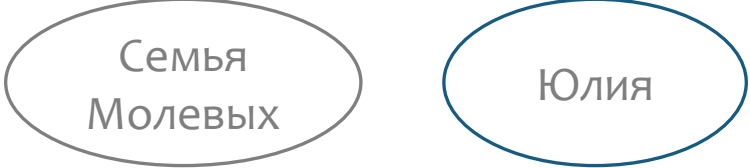
# Задание для работы в группах:

- \*Вспомните приемы, которые Вы используете, чтобы заинтересовать Аудиторию в информации?

# Вызвать интерес Аудитории к информации

означает создать атмосферу эмоционального проживания информации, чтобы привлечь, сконцентрировать, сосредоточить внимание Аудитории на информации при помощи **психологических** и логико-психологических приемов.

# ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ

1. Визуальные (наглядность, актуализация роли внешнего вида, обращение к живому примеру (образцу), оформление помещений с учетом психологии восприятия)  

2. Аудиальные (актуализация качества речи говорящего и тембра голоса, а также музыки в процессе побуждения)

Качества речи: этикетность, правильность, выразительность, ясность, доступность, логичность, краткость, уместность.

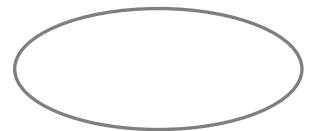
# Что такое плач?



- \* Плач – печаль и сокрушение сердца о своих грехах. *Катихизис*
- \* Плач – благочестивая печаль верной души, глядящейся в зеркало Евангелия, видящей в этом зеркале бесчисленные свои греховные пятна. *Игнатий Брянчанинов*

# ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ

4. Реклама (краткая, быстрая, выразительная презентация информации)
5. Прием перемен (перестановки, смена чего-либо)
6. Стимулирование (уместное использование комплиментов, просьб, вежливых обращений и материального вознаграждения).



# Вызвать интерес Аудитории к информации

означает создать атмосферу эмоционального проживания информации, чтобы привлечь, сконцентрировать, сосредоточить внимание Аудитории на информации при помощи психологических и **ЛОГИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ** приемов.

# Логико-психологические приемы

## Вербальные

\* юмористические приемы  
(анекдоты, шутки, прибаутки)

\* словесно-образные приемы  
(афоризмы, стихи, цитаты,  
крылатые выражения, притчи).

Бедный и  
богатый

Сем счастье



# Ценность данных приемов?

- ✓ Обеспечивают уход от нотаций, нравоучений, поучений и разного рода давления на психику
- ✓ Порождают положительные эмоции
- ✓ Вызывают желание что-либо делать

# Что мешает человеку от убеждения переходить к действию?

## Три основных препятствия:

- \* слабая личная заинтересованность  
Аудитории в информации
- \* неглубокий уровень понимания  
Аудиторией информации
- \* отсутствие команды единомышленников,  
чувства локтя, понимающей среды, среды,  
где любят и принимают просто за то, что  
ты есть

## Задание для работы в группах:

- \*Вспомните приемы, которые Вы используете для углубления уровня понимания Аудиторией информации?

# Побудить Аудиторию к размышлению над информацией

означает создание интеллектуальной атмосферы, стимулирующей Аудиторию самостоятельно думать, рассуждать по поводу получаемой информации здесь и сейчас, выражать к ней свое отношение при помощи **ЛОГИЧЕСКИХ** и логико-психологических приемов.

# Логические приемы

Способы мышления и изложения информации:

- \* спиральный способ (многократное повторение одной и той же мысли, но каждый раз обогащаемой новым содержанием)
- \* ступенчатый способ (движение мысли от общих положений к конкретным или наоборот)
- \* контрастный способ (изложение информации путем сопоставления противоположных подходов, взглядов, позиций)
- \* ассоциативный способ (изложение информации путем чередования логических положений с их образным осмыслением)
- \* пунктирный способ (изложение информации путем разворачивания главной мысли на относительно независимые, равноправные части, и в итоге - сведение всех частей к одной главной мысли).

# Побудить Аудиторию к размышлению над информацией

означает создание интеллектуальной атмосферы, стимулирующей Аудиторию самостоятельно думать, рассуждать по поводу получаемой информации здесь и сейчас, выражать к ней свое отношение при помощи логических и **ЛОГИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ** приемов.

# Логико-психологические приемы

1. **Вопросно-ответный ход рассуждения** (активизация размышления при помощи вопросов на понимание и уточнение).
2. **Аналогия** (активизация размышления благодаря использованию сходства между объектами в некотором отношении – перенесение чужих ситуаций на свои).


О Храме

# ПРИТЧА

Один монах так объяснял, что такое  
МОЛИТВА:

- Представь, что с неба опустили золотую цепь. Ты ухватился за нее и, перебирая ее руками, звено за звеном, полагаешь, будто притягиваешь эту золотую цепь к себе на землю. Но в действительности ты поднимаешься по ней, ибо она поднимает тебя на Небо. Такова сила молитвы.





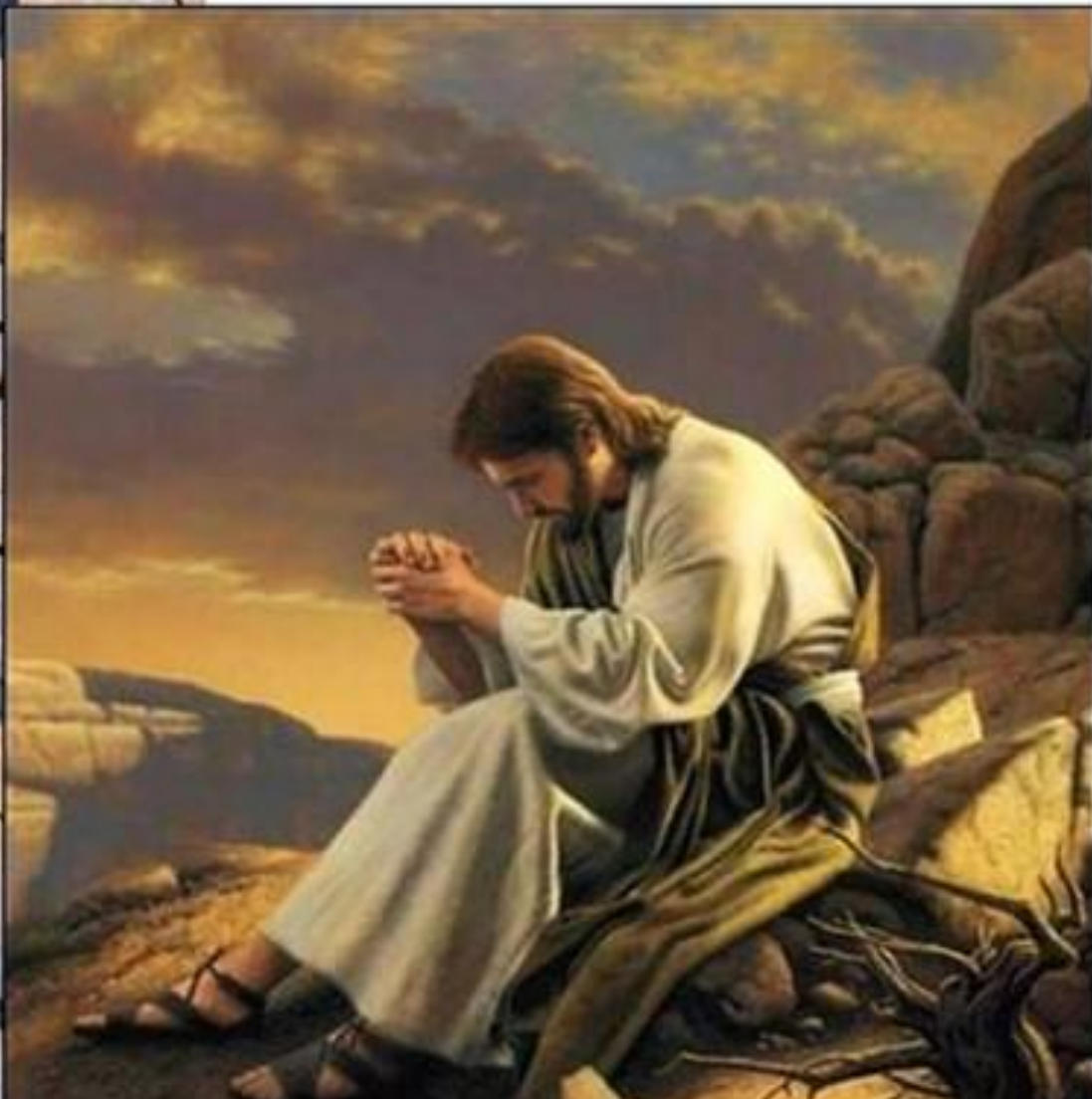
Изучая курс «Закон Божий»  
необходимо помогать  
обучающимся осознавать, каким  
образом изучаемая информация  
может быть встроена в  
повседневную жизнь слушателей

# Первое чудо Иисуса Христа



Тем самым мы можем видеть, что молитвы Богородицы за нас имеют великую силу

Христа с Богородицей пригласили на брак в Кану Галилейскую.  
— Вино закончилось. Прошу Тебя, Чудо Мое, помоги нам. Ты всё можешь, —  
обратилась Богородица к Своему Божественному Сыну.  
Тогда Христос сказал слугам:  
— Наполните кувшины водой.  
Он благословил воду, и вода стала вином. Когда гости попробовали это  
вино, то нашли его очень вкусным. Благодаря Своей Матери Христос  
совершил это первое чудо.



Крестившись  
в Иордане от  
Иоанна, Иисус  
Христос  
уединился в  
пустыне и  
постился там  
сорок дней и  
сорок ночей.

**Связаны ли искушения Христа с жизнью каждого  
из нас?**

**Если да, то каким образом?**

Когда Господь совершал дело нашего спасения в уничижении, будучи вовсе лишён удобств и пищи, то был в одиночестве, когда же окончил Свой подвиг в суровой пустыне, то «ангелы приступили и служили Ему» — возможно, они принесли необходимую пищу. Этим было показано и нам, что если во время искушений мы почувствуем себя оставленными Господом и Его служителями, то лишь на время, но когда мы совершим необходимый подвиг, то ангелы вновь приблизятся и «будут служить нам Божественными помышлениями, умилением, услаждением в молитве, терпением»

***Преподобный Серафим Саровский***

# Что мешает человеку от убеждения переходить к действию?

## Три основных препятствия:

- \* слабая личная заинтересованность  
Аудитории в информации
- \* неглубокий уровень понимания  
Аудиторией информации
- \* **отсутствие команды** единомышленников,  
чувства локтя, понимающей среды, среды,  
где любят и принимают просто за то, что  
ты есть

# Задание для работы в группах:

- \*Вспомните приемы, которые Вы используете для объединения обучаемых и единения Аудитории?

# Соорганизовать Аудиторию на обсуждение информации

означает создание атмосферы единения (сплочения людей) для совместного размышления по поводу получаемой информации при помощи **психологических и логико-психологических приемов.**

**Важно в школе создать  
комфортную среду для общения  
единомышленников, среду  
взаимопонимания,  
взаимоуважения, взаимодоверия,  
взаимодополнения и усиления,  
важно помочь обучающимся стать  
сплоченной общиной**



# Психологические приемы

- 1. Погружение в информацию** (объединение на основе многочасового совместного проживания в информационном пространстве)
- 2. Прием коллективных творческих дел** (объединение на основе общих интересов: создание теплой семейной образовательной атмосферы, организация семейных праздников, отдыха и т.д.)
- 3. Прием коллективной молитвы, пения**

# Формы православного образования на приходе

- Школа православия для взрослых и детей
- Школа семейного счастья
- Школа любящих родителей
- Клуб молодой семьи
- Семейная гостиная
- Летний лагерь
- Родительский университет
- Паломнические поездки
- Клуб «Евангельское чтение»
- Клуб православного кино
- Клуб «Православный Пермский край»
- Студия иконописи
- Клуб рукоделия
- Огласительные и др. беседы
- Консультационная служба
- Сестричество
- Студия православного пения
- Традиционные конференции
- Приходской листок

# Желательно вовлечь и членов семьи обучающихся в различные совместные мероприятия школы



# Логико-психологические приемы

Разные виды коллективной мыслительной деятельности (объединение через групповую работу):

- ✓ **интенсивная групповая работа:**  
*«мозговая штурмовая атака»* в форме Организационно-деятельностной игры
- ✓ **работа проблемных групп** в течение длительного времени

# История происхождения семьи

**«Посему оставит человек отца своего и мать и прилепится к жене своей, и будут два одной плотью; так что они уже не двое, но одна плоть»**

**Евангелие от Марка, гл. 10, ст. 7 - 8**

**Задание для работы в группе –  
ответьте на вопросы:**

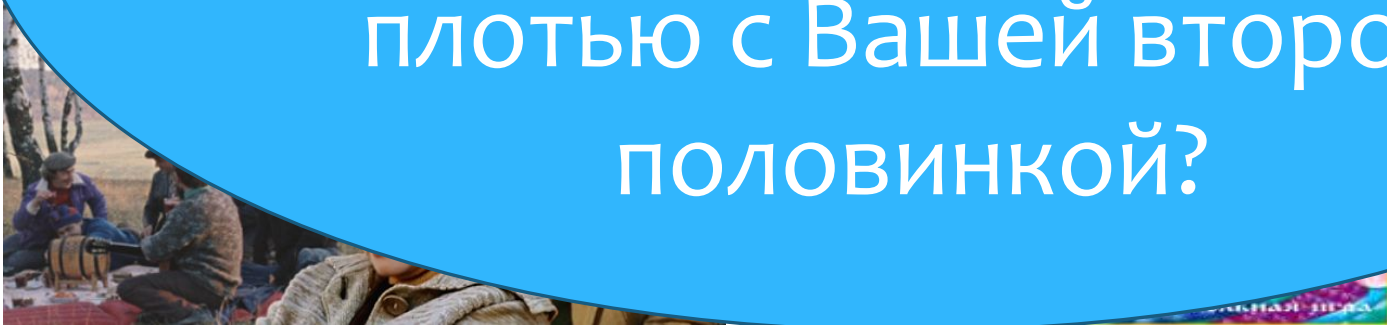
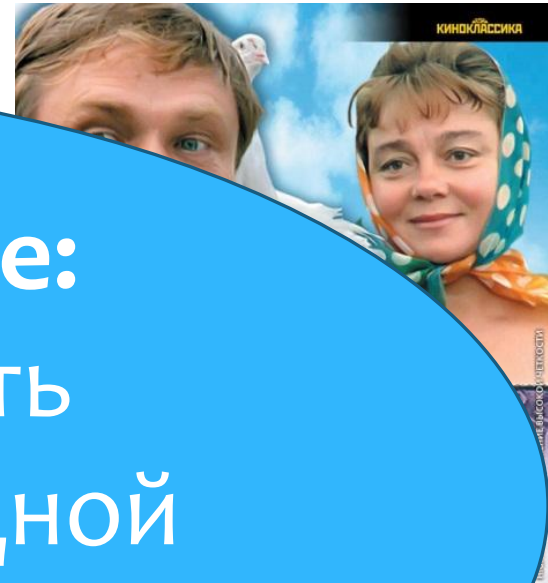
**Каков смысл данного образного выражения? Что мешает супругам быть единым целым?**

# Задание для работы в группе

Ответьте на вопрос – Какая страсть прервала единство супругов в:

- \* фильме «Любовь и голуби»?
- \* сказке
- \* ф

Домашнее задание:  
Какая Ваша страсть мешает Вам быть одной плотью с Вашей второй половинкой?



# Ценность соорганизации?

**Совместное размышление над информацией (сила коллективной мысли) способствует эффективному усвоению информации, глубине понимания информации, ускоряет ее применение)**

ТАМ, ГДЕ ЕДИНСТВО, СТАНОВЯТСЯ  
ВОЗМОЖНЫМИ ВЕЛИКИЕ «ПРОРЫВЫ»  
В ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ИСТОРИИ:  
МАТЕРИАЛЬНЫЕ, ДУХОВНЫЕ  
И ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ.

*СВЯТЕЙШИЙ ПАТРИАРХ КИРИЛЛ*



ПРАВОСЛАВИЕ.RU







В начале было Слово,  
и Слово было у Бога,  
и Слово было Бог

Для чего человеку Слово?

Чтоб к добру было сердце готово,

Чтоб творить, а не вытворять,

Чтоб дарить, любить, создавать!

Прежде чем говорить, мы снова

Будем думать: зачем нам

СЛОВО?!

# Рефлексия

- Я узнала, что...
- Полезным для меня было то, что...
- Я убедилась, что...
- Меня не смогли убедить в том, что...