

Федеральное агентство по образованию
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

Практикум

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2007

УДК 930:372,8 (075.8)

Психология и педагогика: Практикум / И.Д. Аванесян, П.М. Касьяник, М.В. Оленникова и др.; Под ред. П.М. Касьяника. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. 80 с.

Практикум соответствует государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования по соответствующим направлениям и примерной программе дисциплины «Психология и педагогика».

Представлены краткие теоретические сведения и практические задания студентам для освоения основных разделов программы. Задания предусматривают самостоятельное выполнение студентами отдельных видов работ, как в аудитории, так и на протяжении всего учебного семестра. В пособии также представлены отрывки из выполненных студентами самостоятельных работ. Раскрываются методические и прикладные приемы познания людей и себя, даются практические рекомендации по применению полученных навыков в работе и личной жизни.

Предназначен для студентов всех факультетов, в программу обучения которых входит указанная дисциплина, а также для специалистов, повышающих квалификацию в области психологии и педагогики.

Табл. 4.

Библиогр.: 43 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2007

© Касьяник П.М., научная редакция 2007.

© Аванесян И.Д., Воронина О.В., Доминяк В.И., Касьяник П.М., Минко Л.А., Оленникова М.В., Родионова Е.А., Скурская Н.В., 2007

Часть 1. Психология

1.1. Методы эмпирических исследований в психологии

Методы эмпирических исследований – это совокупность приемов и средств получения достоверных фактов, которые могут в дальнейшем быть использованы для выработки практических решений и/или построения научных теорий. К ним относятся: наблюдение и самонаблюдение; эксперимент; анализ документов и результатов деятельности человека; устный и письменный опрос, социометрия; тестирование.

Общим требованием любого исследования выступает необходимость создания **программы**, в которую должны быть включены:

- Описание **проблемной ситуации**, т.е. противоречий, созданных самой жизнью, требующих анализа и принятия управленческих решений
- Определение **объекта исследования**, т.е. той группы или общности, которую предполагается изучать.

Например: Если объектом исследования выступают студенты, то надо указать, какие это будут студенты - конкретного вуза или города, специальности, формы обучения, курса и т.д.

- Определение **предмета исследования**, т.е. неких свойств объекта или факторов, влияющих на эти свойства.
- Определение **цели** (общей направленности) и **задач** (конкретизация цели) исследования.
- **Теоретическая интерпретация** понятий – определение того, что понимается в исследовании под основными терминами и понятиями.
- **Эмпирическая интерпретация** понятий - для каждого теоретического понятия надо подобрать эмпирические показатели (индикаторы), позволяющие его количественно измерить.

Например: Мы собираемся исследовать, как студенты проводят свободное время. Для этого нам надо определить, какой смысл мы вкладываем в понятие свободное время? Это может быть время, которое студент использует по своему усмотрению, или время, которое используется для досуга (в этом случае надо также определиться с понятием досуг), или иной вариант. Предположим, мы остановились на первом варианте. Тогда следующим шагом будет определение способов использования времени по своему усмотрению: общение с друзьями, чтение, шопинг, посещение массовых мероприятий, ничегонеделанье и т.д. Все перечисленное и будет совокупностью эмпирических индикаторов.

- **Операциональная интерпретация**, т.е. построение шкал для разработанных эмпирических индикаторов. Только в этом случае индикаторы могут служить измерительным инструментом. Основными видами шкал выступают **неупорядоченная** (перечисление равнозначных пунктов, из которых следует сделать выбор), **упорядоченная** (набор высказываний от отрицания к утверждению) и **интервальная** (заданы определенные интервалы, в рамках которых колеблется признак: пол, возраст и т.д.). По способу оформления шкалы делятся на **словесные, цифровые и графические**. Например:

1. Упорядоченная графическая шкала.

Отметьте, с каким настроением Вы чаще всего приходите на занятия?



2. Неупорядоченная словесная шкала.

Чем для Вас является любовь? (можно отметить несколько, но не более 3-х вариантов)

- секс
- великая сила, правящая миром
- основа самореализации
- другое _____
- необходимое условие создания семьи
- пустое слово, придуманное романтиками
- спасение от одиночества

3. Номинальная упорядоченная шкала

1. Да
2. Скорее да, чем нет
3. Скорее нет, чем да
4. Нет
5. Затрудняюсь ответить

4. Упорядоченная оценочная шкала.

5 баллов – очень высокая общительность, плохо переносит одиночество.

4 балла – высокая общительность, легко вступает в контакты с окружающими, стремится к общению.

3 балла – средняя общительность, нет ярко выраженного стремления к общению, но от контактов не уклоняется.

2 балла – низкая общительность, склонность к ограничению контактов.

1 балл – очень низкая общительность, стремление к уединению.

- **Формирование гипотезы** исследования, т.е. научно обоснованного **предположения**, выдвигаемого для объяснения каких-либо фактов, явлений, процессов, справедливость (или ложность) которого будет доказана в процессе исследования. Гипотезы необходимо формулировать лаконично и однозначно, не допуская двойного толкования и противоречий. Гипотезы крайне важны для подготовки инструментария

исследования. Так, если конструируется анкета, то каждая гипотеза должна быть проверена соответствующим блоком вопросов.

Например: В нашем случае с исследованием свободного времени одной из гипотез может быть предположение, что в силу учебной занятости и необходимости подрабатывать свободным временем студенты располагают только в выходные дни.

- Описание **генеральной совокупности** (объекта исследования в целом) и обоснование **выборочной совокупности** (той части генеральной совокупности, которая будет представлять ее модель, а, значит, обладать сходными основными свойствами, и исследоваться непосредственно).

Выборка (способ отбора) выступает в двух основных видах: **случайная** (вероятностная) и **неслучайная** (направленная). В случайной выборке **репрезентативность** (соответствие характеристикам генеральной совокупности) достигается преимущественно за счет действия закона больших чисел. В ней все единицы генеральной совокупности имеют равную вероятность попасть в выборочную. Наиболее распространенным среди видов неслучайной выборки выступает **квотный отбор**. Для этого вида отбора важно наличие статистических данных об основных параметрах генеральной совокупности, в соответствии с которыми составляются квоты для выборки, причем **единицами исследования** при квотной выборке могут выступать как отдельные респонденты, так и группы (классы, студенческие учебные группы, семьи и т.д.).

ЗАВИСИМОСТЬ ОБЪЕМА ВЫБОРКИ ОТ ОБЪЕМА ГЕНЕРАЛЬНОЙ СОВОКУПНОСТИ

Генеральная совокупность	500	1000	2000	3000	4000	5000	10000	100000	Бесконечн.
Выборка	222	286	333	350	360	370	385	398	400

- В организационную составляющую программы входит выбор **методов**, оптимальных для проведения исследования (наблюдение, опрос, эксперимент и т.д.); подготовка **инструментария** проведения исследования (опросные листы, анкеты, бланки наблюдения, сценарии и т.д.); описание методов **преобразования и анализа** информации, **график** проведения исследования и характеристика группы исполнителей.

Методы исследования:

Опрос - выяснение позиций и мнений людей или получение от них сведений по какому-либо вопросу. Опросы подразделяются:

- по количеству одновременно опрашиваемых (единичные или групповые),
- по уровню стандартизации (свободная схема или структурированная, полностью стандартизованная);

- по частоте опроса (одно- или многоразовый опрос).

Анкетирование (письменный опрос) – опрашиваемый самостоятельно заполняет опросный лист (анкету). Широко применяется групповой анкетный опрос, особенно по месту работы и учебы.

Интервьюирование (устный опрос) – непосредственная беседа с респондентом (опрашиваемым). По технике проведения подразделяется на **формализованное** (стандартизированное) и **свободное** (нестандартизированное). Первое предполагает детальную разработку всей процедуры на основе заранее сформулированных вопросов и вариантов ответов, причем, ответы респондента фиксируются самим исследователем в бланке интервью. Свободное интервью отличается минимальной стандартизацией поведения интервьюера, но не менее тщательной проработки хода интервью (сценария). Свободное интервью удобно записывать для последующей обработки данных на диктофон (с разрешения респондента) и/или фиксировать основные положения беседы после ее окончания в специально подготовленном бланке.

Содержание интервью во многом напоминает структуру анкеты. Первая часть - непосредственное обращение к респонденту, краткая информация о целях исследования и основных правилах участия в нем. Основная часть содержит вопросы, направленные на получение искомой информации. Третья часть (т.н. «паспортичка») – социально-демографические характеристики опрашиваемых: пол, возраст, образование и пр. В заключение выражается благодарность респонденту.

Для улучшения качества опросных листов и успешного проведения сбора данных необходимо соблюдать основные требования к формулированию вопросов:

- Вопросы должны быть однозначными, простыми и понятными.
- В одном варианте ответа не должно содержаться несколько идей. (Например: «работа интересная и хорошо оплачиваемая»).
- Вопросы не должны задевать самолюбия и достоинства респондента, вызывать у него отрицательные эмоции.
- Вопросы не должны настраивать на определенный ответ.

Вопросы классифицируются по ряду оснований. В зависимости от структуры выделяют вопросы **открытые** (респондент в произвольной

форме отвечает на поставленный вопрос), **закрытые** (респонденту предлагается перечень вариантов возможных ответов), **полузакрытые** (к перечню вариантов ответов добавляется позиция «другое, что именно»).

В зависимости от функций выделяют **основные** (программные) вопросы и **контрольные** (проверочными по отношению к основным). Например, если основной вопрос звучит так: «В какой мере Вы удовлетворены своей работой?», то контрольный вопрос может быть сформулирован следующим образом: «Хотели бы Вы сменить свою работу?». **Вопросы-фильтры** помогают отделить респондентов, способных ответить на вопрос, от тех, кто не может это сделать. Например, если мы хотим узнать, каким видам спорта отдается предпочтение, то сначала надо спросить занимается ли респондент спортом или нет. **Вопросы-ловушки** предназначены для выявления искренности и добросовестности респондентов.

По содержанию выделяют вопросы о **фактах или знаниях** и вопросы о **мотивах, оценках, установках, мнениях**.

По форме выделяют **прямые** вопросы – «Чем Вы предпочитаете заниматься в свободное время?»; **косвенные** – «Здесь приведены три суждения. Какое из них Вы считаете самым верным?»; **прожективные** – «Предположим, Вы сейчас временно не работаете. Вернулись бы Вы на свою прежнюю работу?».

Подготовка программы исследования. Цель занятия – отработка навыков подготовки программы и инструментария психолого-педагогического исследования с использованием метода опроса.

Студенты разделяются на 2-3 группы, не более 10 человек в каждой. Время работы 1 час. Порядок работы:

1. Подготовка макета программы исследования:

- Определение объекта и предмета исследования.
- Формулировку задач исследования.
- Теоретическую и эмпирическую интерпретацию основных понятий.
- Построение шкал для разработанных эмпирических индикаторов.
- Формулировку гипотезы исследования.
- Описание генеральной совокупности и обоснование объема выборки.
- Обоснование выбора разновидности опроса для проведения исследования.

2. Разработка инструментария проведения исследования: опросного листа, анкеты, сценария проведения беседы (не более страницы формата А4).
3. Представление отчета. Каждая группа по итогам работы представляет доклад на 5-7 минут, затем другие группы могут задать по 2-3 вопроса выступающим. В заключение обсуждаются полученные результаты.

Для рассмотрения предлагается следующая проблемная ситуация:

В современной системе образования до сих пор не решена проблема комплексной оценки деятельности преподавателя. В частности, не определены критерии оценки, субъекты оценивания (пока неясно, кто это должен быть: сами преподаватели, независимые эксперты, студенты и т.д.), оптимальные формы организации процедуры оценивания, периодичность, широта охвата (например, индивидуальное оценивание преподавателя перед очередным заключением контракта или массовое оценивание с последующим определением рейтинга) и т.д.

Каждая группа, исходя из вышесказанного, должна определить свой ракурс исследования. Например, это может быть мнение студентов или преподавателей о ведущих профессиональных качествах преподавателя высшей школы, либо отношение преподавателей к исследованиям типа «Преподаватель глазами студентов» и т.п. Выделенная проблема не должна быть слишком объемной, в противном случае группа не успеет справиться с заданием. Учебное задание заключается в подготовке макета программы исследования.

Контрольные вопросы

1. Цель проведения эмпирических исследований?
2. Основные методы проведения эмпирических исследований?
3. Что такое программа эмпирического исследования и каковы основные требования к ее содержанию?
4. В чем смысл теоретической, эмпирической и операциональной интерпретации понятий?
5. Что такое репрезентативность выборки?
6. В чем проявляется специфика опросного метода по сравнению с другими методами эмпирических исследований?
7. Основное назначение и область применения анкетирования?
8. Основные требования к структуре анкеты?
9. Виды вопросов и их назначение?
10. Специфика проведения свободного и стандартизированного интервью?

Библиографический список

1. Гамезо М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии. – М.: Педагогическое общество России, 2006. С. 24-25, 28-33.
2. Методы исследования в психологии: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. Т.В. Корниловой. М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 1998.
3. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.И. Психология и педагогика. СПб.: Питер, 2002. С. 23-27.

1.2. Память

Память — запоминание, сохранение и воспроизведение обстоятельств жизни и деятельности личности.

Виды памяти: **генетическая** память - наследственная память в виде кодов ДНК, которые определяет формирование организма, его структур; и **прижизненная** память - хранилище информации, полученной с момента рождения до смерти.

Классификация видов прижизненной памяти:

- 1) по характеру психической активности, преобладающей в деятельности: двигательная, эмоциональная, образная и словесно-логическая;
- 2) по характеру целей деятельности: непроизвольная и произвольная
- 3) по продолжительности закрепления и сохранения материала (в связи с его ролью и местом в деятельности): кратковременная, долговременная и оперативная.

Характеристика процессов памяти и их закономерностей

Запоминание. Формы протекания процесса запоминания: запечатление, непроизвольное запоминание, произвольное запоминание.

Запечатление - прочное и точное сохранение в кратковременной и долговременной памяти событий в результате однократного предъявления материала на несколько секунд.

Непроизвольное запоминание - сохранение в памяти событий в результате их многократного повторения. Непроизвольное запоминание отражает постоянно действующие, повторяющиеся события.

Произвольное запоминание - сохранение знаний, навыков, необходимых для деятельности.

Заучивание - запоминание с целью сохранить в памяти тот или иной материал. Виды и закономерности заучивания:

По отношению к исходному тексту: дословное заучивание, близкое к тексту и смысловое.

По характеру связей в запоминаемом материале: механическое и смысловое запоминание.

Закономерности запоминания.

1. Зависимость запоминания от цели, которую поставил человек.

2. Зависимость запоминания от средства предъявления материала.
3. Зависимость запоминания от логической структуры материала.
4. Зависимость запоминания от организации процесса заучивания (последовательность и распределение во времени).
5. Зависимость запоминания от опоры на разные виды памяти.
6. Зависимость запоминания от способов воспроизведения.
7. Зависимость запоминания от использования мнемотехнических приемов.

Сохранение - более или менее длительное удержание в памяти сведений, полученных в опыте.

Воспроизведение - воссоздание в деятельности и общении сохраненного в памяти материала. Уровни воспроизведения:

Узнавание - воспроизведение при опоре на восприятие объекта.

Собственно воспроизведение - воссоздание материала, не вызывающее затруднений и не требующее опоры на восприятие. Его признаком является отсутствие волевых усилий при припоминании.

Припоминание - воспроизведение, при котором в данный момент нет возможности вспомнить нужное, но есть уверенность, что оно запомнено. Припоминание требует волевого усилия. Условия уверенного воспроизведения: целенаправленное, смысловое запоминание с установкой на долгое сохранение.

Воспоминания - воспроизведение в памяти событий жизненного пути личности.

Характеристика видов памяти по характеру психической активности:

Двигательная (или моторная) память - это запоминание, сохранение и воспроизведение различных движений. Основа для формирования различных практических и трудовых навыков, равно как и навыков ходьбы, письма и т.д.

Эмоциональная память - способность запоминать и воспроизводить чувства.

Образная память - память на представления, позволяющая воспринятое ранее воспроизводить затем в форме представлений. Виды образной памяти: зрительная, слуховая, осязательная, обонятельная, вкусовая.

Соотношение уровней развития запоминания и сохранения:

1. Быстрое запоминание - небыстрое забывание.
2. Медленное запоминание и медленное забывание.
3. Быстрое запоминание и медленное забывание.
4. Медленное запоминание и быстрое забывание.

Характеристики мнемической функции личности: объем, точность, мобилизационная готовность, уверенность в правильности воспроизведения, воспоминания, профессиональная память, амнезия.

Объем памяти для совершенно нового материала и материала, не имеющего смысла (слоги, числа, слова иностранного языка, новые термины), равен $7 + 2$ (число Миллера).

Точность памяти - способность без искажения, в тех же самых словах воспроизвести информацию.

Мобилизационная готовность памяти - умение припомнить нужный материал в данный момент.

Амнезии - нарушение памяти на события: ретроградная амнезия - забывание информации, предшествующей травме; антероградная амнезия - нарушение запоминания после травмы или болезни.

Способы тренировки памяти - **мнемотехнические приемы**.

1. Метод группировки (номер телефона, список наименований и т.п.)
2. Метод ритма и рифмы
3. Метод акронимов (сокращенные названия из первых букв) и акростихов
4. Цепной метод (аптека, улица, фонарь...) - сюрреалистический рисунок
5. Метод "мест" (локализация)
6. Метод парных ассоциаций

Тренировка памяти. Цель занятия: сформировать представление о культуре организации мыслительной деятельности и освоить прикладные методики тренировки памяти. **Порядок работы:** студентам предъявляются тесты и упражнения на тренировку процессов памяти.

Тест 1: Диагностика динамики способностей к запоминанию.

Инструкция: вам будет прочитано 20 слов с паузой в 10-15 секунд. После окончания чтения, воспроизведите эти слова в том же порядке.

Варианты материала для тестирования:

- дом, кружка, дождь, стол, машина, пароход, ручка, телевизор, кухня, земля, резинка, лыжи, скрепка, сова, самолет, дерево, балкон, море, свет, поворот.

- 1, 4, 2, 5, 1, 8, 6, 7, 8, 9, 18, 3, 26, 4, 0, 5, 4, 34, 9, 10.

Обработка результатов: если слово (цифра) "выпало" - одна ошибка, стоит не на месте - 0,5 ошибки.

Тест 2: Тестирование уровня яркости образов.

Инструкция: Закройте глаза и представьте любой цветок (напр. розу).

Оценку производить по шкале воображения :

Не вижу	-	0
Еле заметные черты, которые быстро исчезают	-	1
Четкий черно-белый образ , но неустойчивый	-	2
Устойчивый черно-белый образ	-	3
Устойчивый цветной образ	-	4
Устойчивый цветной образ видите с открытыми глазами	-	5
Можете изменить его цвет ,форму и т.д.	-	6

Упражнение 1: Тренировка ритма внимания.

Инструкция: В удобном положении, расслабившись, рассматривайте кисть руки, стараясь почувствовать каждый миллиметр. Смотреть только на кисть (можно моргать). Если внимание пытается "уйти", постарайтесь его вернуть. Во время выполнения упражнения в голове не должно быть ни одной мысли. Что нам дает "пустота" в голове? Мысль есть энергия. Когда энергия не спокойна, а "носится" в хаосе, то в таком состоянии гораздо сложнее достигнуть желаемого результата. Причем, человек быстро устает. Полное отсутствие мыслей и легкость владения вниманием дает удивительное состояние легкости и свободы.

Нужно начинать выполнять упражнения с 5 - 7 секунд, постепенно доводя до 10 минут. В сумме в день Вы должны заниматься этим упражнением 10 минут. Причем, каждый новый подход делать по-разному (под разным углом зрения, в разном положении, в другом кресле, в другом настроении и т.д.). Упражнение освоено, когда Вы сможете удерживать взгляд на кисти руки, ни о чем не думая, столько, сколько хотите. Постепенно Вы освоите это упражнение и его выполнение не будет составлять особого труда.

Упражнение 2: Тренировка процессов запечатления-стирания.

Инструкция: Найдите приятный или безразличный Вам предмет. Смотрите на него неотрывно в течение 3-5 секунд, стараясь "сфотографировать" (на вдохе). Закрывайте глаза и в течении 3-5 секунд старайтесь его вызвать (на задержке дыхания), теперь выдыхайте, мысленно растворяя образ (сжигая, выбрасывая куда-либо и т.д.). Каждые 3-5 раз меняйте способ запечатления-стирания, скорость, ритм.

Начинайте с 5-7 и доводите до 50 раз. Ваша задача - научиться по желанию "повторять" образ в воображении и "стирать" его . Тренироваться нужно не менее двух раз в день по 10-15 минут.

Упражнение 3: Тренировка запоминания слов.

Инструкция: Вам предложены для запоминания слова и дан пример, как на основе имеющегося опыта связать эти слова в рассказ. Ваша задача попытаться запомнить зачитываемые Вам слова, составляя из них рассказ. Начните с 20 слов и интервала между словами 30 секунд. Если Вы воспроизводите не менее 18 слов, можно увеличить нагрузку путем постепенного увеличения числа слов до 100 и уменьшения времени между словами до 2 сек. Число запомнившихся в процессе тренировок слов необходимо довести до 2000. Опыт показывает - такой способ дает хорошие результаты. Позднее попросите, чтобы Вам диктовали слова по 2 (затем соответствующая пауза), по три, по четыре, по пять и т.д. Перед тем, как выполнять, обобщим требования к образам запоминания:

1. Образы должны быть яркими, четкими, необычными.
2. Вы должны видеть их в воображении.
3. Они должны быть в движении.
4. Связка между ними может быть в виде накладывания друг на друга, перекатывания, на основе 'похожести'.

Варианты материала для запоминания:

дерево, стол, река, корзина, расческа, мыло, ежик, резинка, книга, трактор, дождь, солнце, часы, лампа, скрепка, дом, самолет, тетрадь, носки, воздух.

ПРИМЕР запоминания логически не связанных слов:

Мы видим зеленое красивое ДЕРЕВО. Из него начинает расти в сторону доска, из доски вниз опускается ножка, получается СТОЛ. Приближаем свой взгляд к столу и видим на нем лужу, которая стекает вниз, превращаясь в целую РЕКУ. Посередине

реки образуется воронка, которая превращается в КОРЗИНУ, которая вылетает из реки на берег. Вы подходите и отламываете у нее один край - получается РАСЧЕСКА. Вы берете ее и начинаете расчесывать волосы до тех пор, пока из головы не начинает выделяться МЫЛО. Оно стекает и остается волос, торчащий ЕЖИКОМ. Вам очень неудобно и Вы берете РЕЗИНКУ и стягиваете ею волосы. Но она не выдерживает и лопается. Когда она падает вниз - разворачивается по прямой линии, а затем превращается в КНИГУ. Вы пытаетесь ее поднять - не получается. Тогда открываете ее, и из неё прямо на Вас выезжает ТРАКТОР, который светит в глаза мощным лучом, словно СОЛНЦЕ. Становится очень жарко, и с Вас льется пот. Очень хочется, чтобы пошел ДОЖДЬ. И он начинает идти. Вы поднимаете голову и видите над собой ЧАСЫ, из которых льется вода. Вам становится холодно от дождя, хочется, чтобы он прекратился. Вы подпрыгиваете, хватаясь за стрелку часов и вырываете ее. Опустившись на землю, Вы рассматриваете ее и замечаете у основания стрелки прикрепленную огромную ЛАМПУ. Вы забираете стрелку в виде СКРЕПКИ и прикрепляете на нагрудный карман. Только прикрепили стрелку, как от лампы начали откалываться и падать на ноги, превращаясь в кирпичи, кусочки стекла. Вы отпрыгиваете от него в сторону, сбросив с себя лампу со скрепкой. Постепенно из кирпичей, которые падают из лампы, появляется целый ДОМ. Вы подходите к нему, касаясь рукой стрелки, но он вдруг взлетает на воздух, словно САМОЛЕТ. И у Вас в руках остается кирпич, который превращается в ТЕТРАДЬ. Вы вырываете из нее листы и делаете из них себе НОСКИ (помня, что они дефицит) и идете в них по земле, как по ВОЗДУХУ.

Данное упражнение осваивается в сочетании с предыдущим из первого раздела.

Упражнение 4. Метод Цицерона: тренировка запоминания.

Суть метода. К каждому отдельному объекту (в углах квартиры, на улицах города, к отдельным словам) Вы привязываете запоминаемую информацию. Правила запоминания:

- а) образы "ставятся" на хорошо освещенные места;
- б) маленькие образы увеличиваются, большие уменьшаются;
- в) связка должна быть яркой, необычной, динамичной.

Упражнение 5. Запоминание цифровой информации.

Правило запоминания цифр заключается в том, что каждой цифре от нуля до ста подбираются на основе "похожести" зрительные образы. Если появляется необходимость запомнить число, которое более ста, то мы образуем связку. Например, 101: 100 - старинная пушка, т. е. два колеса - два ноля и ствол - единица; единица - копьё. Пушку протыкаем копьём и получаем 101.

Запоминание дат, телефонов, формул и т.д. производится в виде мнемосхемы, т.е. когда запоминают информацию, которую сложно связать в рассказ, Вы укладываете, т.е. связываете в соответствии с конкретными образами символы данной информации, прокручивая в воображении ленту образов от одного до ста. Когда отпадает необходимость держать эту информацию в таком виде, ее можно будет "стереть" (забыть).

Не забывайте, что каждую цифру нужно воспринимать всеми пятью органами чувств одновременно, а также "оживлять" ее.

Предлагаем вам самостоятельно, аналогично предложенному выше примеру, составить образы к цифрам. Это даст возможность прочувствовать этот процесс и затем, если не удастся к некоторым цифрам составить образы, очень легко и быстро воспринять образы, которые мы Вам предлагаем к цифрам. К каждой цифре нужно иметь как можно больше образов (минимум 2-3). Это обусловлено необходимостью в конкретной жизненной ситуации быстро и неосознанно подбирать нужный образ-цифру для запоминания.

Когда будете читать примеры образов, предложенных Вам, постарайтесь их ярко представить, ощущая всеми органами чувств, а затем "найти" в них цифру (на основании "похожести").

Пример списка цифр-образов:

- 1 - копьё, стрела, гвоздь, карандаш, один рубль;
- 2 - утка, рыболовный крючок, абордажный крюк, оценка, лошадь;
- 3 - треугольник, трезубец, три рубля, оценка, сережка;
- 4 - четырехугольник, топор, солдат отдает честь, пионер отдает салют;
- 5 - девочка в белом фартучке (отличница), пять рублей, оценка;
- 6 - старушка сгорбленная, замок открытый навесной;
- 7 - коса, мужчина в кепке с усами, обжора;
- 8 - очки, велосипед, две шестеренки, свадебные кольца;
- 9 - мужчина с красным лицом, Карлссон, человек в чалме, Али-Баба;
- 10- зонтик, грибок, десять рублей, воздушный шар, "десятка"-мишень;
- 11- барабанные палочки, Буратино, лыжи, рельсы;
- 12- календарик, удочка;
- 13- черт, черный кот;
- 14- стул (спинка слева), совок;
- 15- игра "пятнашки";
- 16- паспорт, замок с ключом;

- 17- аттестат, выпускной звонок;
- 18 - солдат, ножницы;
- 19 - человек с ружьем, булава, носорог;
- 20 - утка на озере, змея;
- 21 - всадник на лошади;

Упражнение 6. Тренировка запоминания текстовой информации.

Инструкция: 1. Возьмите два карандаша (красный и синий). Прочитывая текст, подчеркните красным карандашом ключевые слова, т.е. слова, по которым можно воспроизвести предложение.

2. Проверьте, связаны ли логическим переходом эти слова-опоры. Например: кран-стол. Мы понимаем, что идет описание кухни. Допустим: самолет-клубника. Ясно видно, что связи нет, поэтому выделите в таких местах дополнительные опоры синим карандашом.

3. Выпишите слова на отдельный лист и подчеркните опоры, выделенные красным цветом (выписываются подряд слова, подчеркнутые красным и синим цветом).

4. Составьте с ним рассказ и воспроизведите слова на другом листке.

5. Сверьте с контрольным листом, исправьте ошибки (в воображении).

6. Теперь вызывайте слово за словом в воображении и по ним воспроизводите текст. После отработки таким образом 30-60 страниц текста процесс начинает выполняться непроизвольно, т. е. уже не нужно будет проделывать это письменно.

Упражнение 7. Комплексная тренировка образной памяти.

Инструкция: возьмите интересующую вас художественную книгу, дочитайте до интересного, захватывающего момента и попытайтесь его развить в воображении, хотя бы в виде краткого плана на бумаге. Теперь сравните, много ли есть расхождений. Поупражняйтесь таким образом 2-3 недели, сравните его со своим первоначальным результатом и Вы заметите, что расхождений становится все меньше и меньше. Таким образом Вы сможете развить способности предвосхищения ситуаций (кроме яркости воображения). Старайтесь вести дневник контроля за развитием событий.

Библиографический список

- 1. Упражнения и тесты на тренировку памяти. Днепропетровск: Контакт. 2006
- 2. Абрамова Г.С. Практическая психология. - М: Трикста. 2005

1.3. Определение ведущей репрезентативной системы

Образы окружающей среды, а также образы самого организма и его внутренней среды формируются у человека с помощью **познавательных психических процессов**. Базовым познавательным психическим процессом, с помощью которого мы получаем всю информацию о мире и о себе, является **ощущение**.

Ощущение – это простейший психический процесс, состоящий в отражении отдельных свойств предметов и явлений материального мира, а также внутренних состояний организма при непосредственном воздействии раздражителей на соответствующие рецепторы.

Так как ощущение возникает в результате воздействия определенного физического раздражителя на соответствующий рецептор, то в основе первичной классификации ощущений лежит вид рецептора, дающий определенное качество ощущения или **модальность**.

Модальность – термин, означающий принадлежность ощущения или сигнала к определенной сенсорной системе.

К основным видам ощущений по модальности относятся: зрительные, слуховые, вестибулярные, тактильные, вкусовые, обонятельные, двигательные, температурные.

Модальность присуща не только ощущениям, но и **представлению** – вторичному чувственному образу, который либо непосредственно, благодаря памяти, воспроизводится в сознании субъекта, либо является результатом умственных манипуляций с различными чувственными образами, т.е. деятельности воображения, в котором присутствуют элементы мышления. Именно модальность представлений позволяет отнести их к чувственным образам, хотя и вторичным. С помощью представлений мы формируем свою субъективную картину внешнего мира.

В одной из психологических школ, известной как нейролингвистическое программирование (НЛП), для обозначения способа формирования этой субъективной картины внешнего мира используется термин репрезентативная система.

Репрезентативная система – это путь, по которому человек получает, кодирует и хранит информацию в своем мозге. **Репрезентация** определяет, как организован наш опыт, и как мы описываем мир: в двигательных, вестибулярных и тактильных ощущениях (**кинестетическая система**), в образах (**визуальная система**), звуках (**аудиальная система**), как набор знаний (**рациональная, дискретная или полимодальная система**). Также в репрезентации могут участвовать и другие ощущения: вкусовые, обонятельные и т.д.

У каждого человека есть предпочитаемый способ или «канал» получения информации, предпочитаемый орган чувств, который обычно называют **ведущим органом чувств (ВОЧ)** или **ключевой репрезентативной системой**. Для внутренней организации полученной информации и ее воспроизведения служит **ведущая репрезентативная система**, которая чаще всего совпадает с ключевой.

В зависимости от ведущей репрезентативной системы люди в своей речи чаще используют определенные слова, называемые **предикатами**. Для каждой репрезентативной системы можно выделить свой набор предикатов (табл. 1).

Перечень предикатов для каждой репрезентативной системы не ограничивается списками, приведенными в табл.1. По аналогии эти списки можно продолжить.

Таким образом, по встречаемости в речи человека предикатов, соответствующих той или иной репрезентативной системе можно определить, какая из них является для него ведущей. Использование в речи предикатов, относящихся к ведущей репрезентативной системе нашего собеседника позволяет более эффективно донести до него ту информацию, которую мы хотим ему сообщить.

Таблица 1

Предикаты, соответствующие различным репрезентативным системам

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Полимодалные
Видеть	Слышать	Чувствовать	Воспринимать
Показывать	Объяснить	Пройти через	Демонстрировать
Прояснять	Звонкий	Холодный	Дискретный
Глаз	Рифма	Гладкий	Думать
Зрелище	Звук	Взяться	Знать
Вид	Тон	Поднимать	Изменять
Цветной	Пронзительный	Давить	Логика
Фокус	Скрипучий	Поддержка	Мотивировать
Взгляд	Разговор	Твердый	Назначение
Показной	Громкий	Напыщенный	Нарочитый
Слепой	Вокальный	Бесчувственный	Невоспринимающий
Отражать	Внятный	Толкать	Нужный
Точка зрения	Диссонанс	Мягкий	Осознавать
Прозрение	Заявлять	Пушистый	Относиться
Как в зеркале	Эхо	Отскочить	Отражать
Пустой	Глухой	Оцепенелый	Отсутствующий
Картина	Монотонный	Ощутимый	Оценивать
Обозревать	Репетировать	Снова пройти	Повторять
Замечательный	Пропускать мимо ушей	Тереть	Полезный
Перспектива	Дискуссия	Жесткий	Помнить
Ясный	Звучать	Вручать	Понимать
Яркий	Созвучный	Задевать	Ценный
Наблюдать	Ударение	Тяжесть	Правильный
Блестеть	Акцентировать	Хватать	Работоспособный
Смотреть	Голос	Брать	Решать
Красивый	Звонок	Шершавый	Следствие
«Есть глазами»	Гармонировать	Уступать	Соглашаться
Указывать на	Упомянуть	Касаться	Ссылаться на
Сцена	Немой	Осязаемый	Структурировать
Разноцветный	Молчаливый	Сдавить	Считать
Иллюзия	Беседа	Контактировать	Учить
Темнота	Тихий	Сносить	Функция

Цель занятия: Определение ведущей репрезентативной системы человека с помощью контент-анализа речевого сообщения.

Порядок работы: Студенты объединяются в две группы. Каждого участника первой группы просят вспомнить свой любимый домашний предмет и описать его как можно более подробно, отвечая на вопрос: «Какой это предмет?». Участники по очереди в устной форме описывают свой любимый предмет второй группе.

Участникам второй группы необходимо фиксировать предикаты, относящиеся к каждой из четырех репрезентативных систем в речи каждого участника первой группы. Когда все участники первой группы выступили, в форме групповой дискуссии обсуждаются результаты анализа сообщения каждого участника первой группы и определяется его ведущая репрезентативная система.

Контрольные вопросы

1. Что такое модальность?
2. Что такое репрезентативная система?
3. Как модальность связана с репрезентативной системой?
4. Что такое ведущая репрезентативная система?
5. В чем проявляется ведущая репрезентативная система? Как ее можно определить?
6. Приведите примеры предикатов, которые относятся к аудиальной (визуальной, кинестетической, дискретной) репрезентативной системе?

Библиографический список

1. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.И. Психология и педагогика. СПб.: Питер, 2005.
2. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2005.
3. Психологический словарь / Под ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова. М.: Педагогика-Пресс, 1996.
4. Таланов В.Л., Малкина-Пых И.Г. Справочник практического психолога. СПб.: Сова, М.: ЭКСМО, 2003.
5. Социальная психология: Практикум: Учеб. пособие для студентов вузов / Г.М. Андреева, и др.; Под ред. Т.В. Фоломеевой. М.: Аспект Пресс, 2006.

1.4. Репрезентативная система в деловой коммуникации

Деловая коммуникация – это обмен информацией между двумя или более людьми. Основная цель коммуникационного процесса – обеспечение понимания информации, являющейся предметом обмена, т.е. сообщений. Однако сам факт обмена информацией не гарантирует эффективности общения участвовавших в обмене людей. В процессе обмена информацией можно выделить четыре базовых элемента.

1. **Отправитель** - лицо, генерирующее идеи или собирающее информацию и передающее ее.

2. **Сообщение** - собственно информация, закодированная в символах.

3. **Канал** - средство передачи информации.

4. **Получатель** - лицо, которому предназначена информация и которое интерпретирует ее.

Репрезентативная система (сенсорный канал) – это система, посредством которой субъектом воспринимается и используется информация, поступающая из внешнего мира. Каждый человек, обладая всеми сенсорными каналами, предпочитает с максимальной нагрузкой использовать, как правило, лишь один. Для успешной деловой коммуникации необходимо уметь диагностировать свой ведущий сенсорный канал, ведущий сенсорный канал партнера и учиться передавать информацию по всем сенсорным каналам. В зависимости от доминирования того или иного способа поступления или переработки информации основная репрезентативная система может быть представлена в трех категориях:

Визуальная (оптическая) – восприятие посредством зрительных образов, типичное выражение такого типа: “как видите”.

Аудиальная (акустическая) – восприятие посредством звуковых образов, типичные слова: ‘как слышно...’ или “что-то подсказывает мне”.

Кинестетическая (двигательно-эмоциональная) – восприятие посредством ощущений, типичное выражение: “атмосфера невыносима”.

Люди предпочитают пользоваться, как правило, одной из этих репрезентативных систем в процессе общения. Научившись распознавать их в деловой коммуникации можно влиять на итог деловой встречи.

Например, разные участники деловой встречи могут по-разному представлять ее успешный итог: Визуальное представление – деловая встреча должна подтвердиться письменным соглашением. Аудиальное представление – участники в конце встречи говорят друг другу: “Мы приняли очень нужное решение. Теперь я точно знаю, что должен делать наш отдел.” Кинестетическое представление – согласованное решение должно закрепляться пожатием рук и приятным внутренним ощущением.

Таблица 2.

Особенности репрезентативных систем у различных типов партнеров

	Визуальная	Аудиальная	Кинестетическая
Поза	Поднятая высоко голова, “стержень” в позвоночнике	Прямая поза, голова слегка повернута ухом к собеседнику	Опущенные плечи и голова, поза расслабленная
Характер жестикуляции	Движения на уровне лица и выше, руки “рисуют картинки”	Жесты на уровне груди, ритмичные	Движения на уровне живота и близко к телу
Дистанция с собеседником	Большая	Средняя	Близкая
Тональность речи	Высокий тон, напряжение голоса	Четкий резонирующий голос	Низкий, глубокий, грудной голос
Темп речи	Быстрый, аритмичный	Ровный, ритмичный	Медленный. Паузы
Ключевые слова	Видеть, четкость, ясность, яркость, картина, образ, туманный, красивый, вид, тусклый, взгляд	Слышать, говорить, сказать, включиться, восклицание, тембр, энергия, разговор, диапазон, громкость, отрывистость, тон.	Воздействие, вкус, чувство, радостно, напряжение, запах, грубость, боюсь, волнуясь, трогать, спокойный
Ключевые выражения	Все это выглядит немного туманно. Теперь будущее представляется мне в более ярком свете. Унылая перспектива. Все идет прекрасно. Я рад Вас видеть. Теперь очевидно, что план сработает.	Я сказал, что позабочусь об этом. Скажите, как Вы это понимаете? Слово вертится у меня на языке. Дайте мне объяснить. Приятно слышать, что Вы упомянули об этом.	Теплые отношения. Я уловил вашу мысль. Соприкосновение с реальностью. Я наслаждался этим моментом. Сладкий аромат успеха.

Цели занятия: Улучшение качества передаваемой и получаемой информации, повышение уровня понимания в деловой коммуникации. Диагностика основного сенсорного канала (своего и партнера по деловой коммуникации). Тренировка своих не основных сенсорных каналов. “Говорение ” на языке партнера по общению. Написание полимодальных (включающих все три сенсорных канала) текстов.

Порядок работы

1. Работа в парах. Какой ответ созвучен реплике партнера.

Реплика	Ответ
Я пока не услышал в Вашем предложении ничего нового.	
Я не вижу здесь своего интереса.	
Я не чувствую, что мне это нужно...	
Что-то не улавливаю выгоды...	
И что здесь звучит как "эксклюзивные условия"?	
Это выглядит как рекламный трюк ...	

Ответ:

- А. Прочное сотрудничество, устойчивый бизнес, горячий интерес покупателей...
- Б. Разрешите, я продемонстрирую..., чтобы у Вас сложился отчетливый образ ...
- В. Это скорее видимость, настоящая картина такова ...
- С. Возможно это так прозвучало, можно, я проговорю еще раз...
- Д. Ощутимая прибыль заключается в весомом приросте...
- Е. Нельзя не услышать в наших словах ...

2. Работа в парах. Дружеская беседа с целью определения основных репрезентативных систем друг друга – визуальной, аудиальной или кинестетической (10 минут).

3. Работа в тройках. Дискуссия с целью тренировки умения говорить на “языке” партнера, предложение своих идей, используя три сенсорных канала, чтобы убедиться, какой из них предпочитает собеседник (15 минут).

4. Индивидуальное задание - написать полимодальный (визуальный + аудиальный + кинестетический) текст на заданную тему:
 “Письмо Абитуриенту факультета” _____ ” специальности “ _____ ” Санкт–Петербургского Государственного Политехнического Университета “.

Для достижения усиления влияния и заинтересованности будущих студентов создавайте образы, приятные для глаз, ушей и чувств ваших читателей (20 минут). Презентация работ. Обсуждение. Награждение лучшей работы.

Контрольные вопросы

1. Каким образом можно развивать сенсорные каналы?
2. Визуальный? Аудиальный? Кинестетический?
3. Что влияет на превращение одной из трех репрезентативных систем в основную в процессе становления личности?
4. Как вы думаете, какой род деятельности больше подходит людям, которые предпочитают создавать:
А. Визуальные образы?
Б. Аудиальные образы?
В. Кинестетические образы?
5. Какие глаголы вы включите в телефонное общение для повышения его эффективности?

Библиографический список

1. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации. СПб.: Питер, 2000.
2. Макдональд В. Руководство по субмодальностям. Воронеж, 1994.
3. Найт С. Руководство по NLP. СПб.: Речь, 2000.
4. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб.: Институт внешнеэкономических связей, экономики и права, 1999.

1.5. Характер

Характер (от греческого - печать, чеканка) - совокупность ярко выраженных и относительно устойчивых черт человека, накладывающие отпечаток на его поведение и поступки.

Факторы, влияющие на формирование особенностей характера:

условия жизни и деятельности (в настоящем или прошлом);

особенности воспитания;

состояние здоровья человека;

тип ВНД.

Значение характера. Он влияет: на состояние здоровья;

на успешность профессиональной деятельности;

на жизнь малых социальных групп (семья, коллектив).

Характер проявляется: в поступках и действиях;
в речи (ее особенностях);
в мимике (выражение лица);
в пантомимике (поза, походка).
в одежде и т.п.

Основные группы черт характера:

моральные (чуткость, внимание, деликатность);

волевые (решительность, настойчивость, твердость);

эмоциональные (вспыльчивость, страстность, нежность).

Свойства положительного характера:

Моральная зрелость характера. Общепринятые направленность и формы поведения.

Полнота характера. Описывает разносторонность стремлений и увлечений человека, разнообразие деятельности.

Определенность характера. Выражается в устойчивости поведения.

Сила характера. Проявляется в энергии, с какой человек преследует поставленные перед собой цели.

Твердость характера. Проявляется в последовательности действий и упорстве человека, в сознательном отстаивании взглядов и решений.

Уравновешенность характера. Оптимальное для деятельности и общения с людьми соотношение сдержанности и активности.

Характер формируется в процессе социализации, познания и практической деятельности, а также воспитания (конструктивная критика, стимулирование поведения моральными и материальными средствами и т.п.) и самовоспитания.

Типология характеров, как правило, строится на существовании определенных *типических черт*, которые являются общими и показательными для некоторой группы людей. Соответственно под типом характера следует понимать выражение в индивидуальном характере черт, общих для некоторой группы людей. Все типологии человеческих характеров, как правило, исходят из ряда общих идей:

1. Характер человека формируется в онтогенезе относительно рано и на протяжении остальной жизни проявляет себя как более или менее устойчивое личностное образование.

2. Сочетания личностных черт, которые входят в характер человека, не являются случайными.

3. Большая часть людей в соответствии со своими основными чертами характера может быть разделена на типовые группы.

Одна из общепринятых классификаций характера была предложена К. Леонгардом. Его концепция «акцентуированных личностей» основывается на предположении о наличии основных и дополнительных черт личностей. Акцентуации личности проявляются прежде всего в общении с другими людьми.

Акцентуация характера — чрезмерная выраженность отдельных черт характера и их сочетаний, представляющая крайние варианты нормы.

Акцентуированным личностям свойственна уязвимость по отношению к психотравмирующим воздействиям, связанным с "местом наименьшего сопротивления" данного типа характера. Акцентуация не является патологией, это крайняя степень нормы, за которой может начинаться психопатия – необратимая патология характера, ведущая к нарушению адаптации и взаимодействия человека с окружающей средой.

Цель занятия: сформировать представление о разнообразии характерологических типов, достоинствах и недостатках, проявляющихся в поведении, способах преодоления недостатков и усиления достоинств.

Порядок работы: Выполняется тест Леонгарда-Шмишека, предназначенный для выявления типов акцентуаций характера. Тест содержит 88 утверждений, которые группируются в 10 шкал, каждая из которых соответствует одному направлению акцентуаций. Студент, проходящий тестирование, должен отметить свое согласие или несогласие с каждым утверждением.

Инструкция: "Вам будут предложены утверждения, касающиеся вашего характера. Если вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте знак "+", если не согласны, то знак "-". Над вопросами долго не думайте. Помните, что правильных и неправильных ответов нет".

Обработка полученных ответов проводится с помощью специального ключа. В соответствии с ключом подсчитывается количество совпадений в ответах «да» по одним вопросам и «нет» – по другим, затем количество совпадений суммируется и умножается на приведенный в ключе коэффициент. По результатам определяется преобладающий тип акцентуации характера:

Г - гипертимный тип. Личности, обладающие повышенной психической активностью, оптимизмом, жизнерадостные, деятельные, инициативные и предприимчивые. Недостатки: редко способны доводить начатое дело до конца, быть обязательными и ответственными. Отличаются прожектерством, легкомыслием, неустойчивостью интересов, неумением соответствовать общепринятым нормам поведения.

В – возбудимый тип. Отличается повышенной возбудимостью, раздражительностью, агрессивностью. В связи с повышенной импульсивностью испытывают затруднения с контролем эмоций. Могут игнорировать моральные нормы.

Эм – эмотивный тип. К нему относятся личности, обладающие повышенной чувствительностью, способностью к сопереживанию, впечатлительностью и добросердечием. В ситуации крайне неблагоприятных условий жизни могут впасть в депрессию.

П – педантичный тип. Отличается основательностью, собранностью, пунктуальностью, самоконтролем, четко выполняет обязанности. Инертность психических процессов приводит к медлительности, заторможенности, перестраховке, избеганию творческих решений. Хорошо справляются с монотонной работой, требующей высокой точности.

Т – тревожно-боязливый тип. Отличаются повышенной робостью, боязливостью, тревожностью. Нерешительны, избегают лидерства, стремятся занимать подчиненную позицию. При этом могут проявлять негативные эмоции в целях сверхкомпенсации своей тревожности. Нередко хорошо проявляют себя на поддерживающих позициях.

Ц – циклотимный тип. Свойственны резкие смены настроения. При определенных настроениях у них снижается уровень работоспособности, даже мелкие неприятности "выбивают из колеи", неудачи тяжело переживаются. Критика в такой стадии вызывает мысли о собственной неполноценности. Могут выполнять монотонную, стабильную работу.

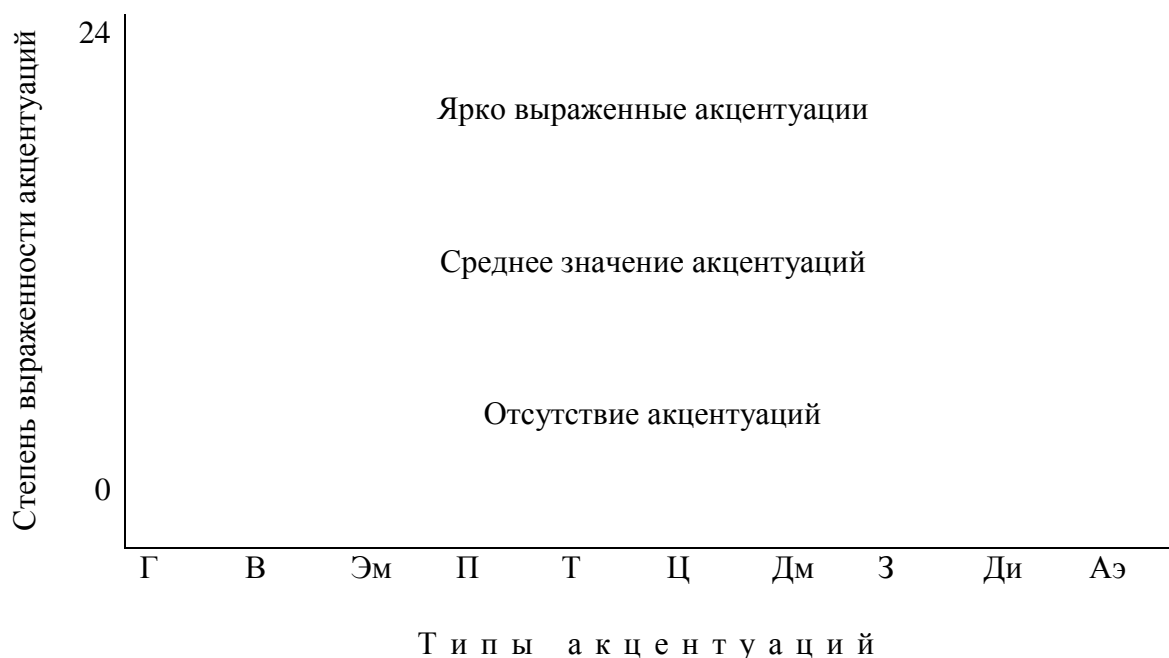
Дм – демонстративный тип. Характеризует целеустремленную личность, которая испытывает потребность в постоянном внимании со стороны окружающих. Отличаются эгоцентризмом, тщеславием, честолюбием, хитроумием, отсутствием скромности. Положительная сторона – смелость мышления. Успешны в профессиях, требующих постоянного взаимодействия с публикой (актер, телеведущий, и т.д.).

З – застревающий тип. Характеризует личность с чрезмерной задержкой и стойкостью отрицательных эмоций. Такие люди отличаются чрезмерной обидчивостью, конфликтностью, злопамятностью и подозрительностью. Честолюбивы, излишне самоуверенны, склонны к созданию "сверхценных" идей.

Ди – дистимный тип. Характеризует людей, обладающих пониженным настроением, склонных к депрессии, пассивных, но при этом тонко чувствующих и обладающих твердой жизненной позицией.

АЭ – аффективно-экзальтированный тип. Они очень впечатлительны, бурно реагируют на события. Как правило, искренне и глубоко переживают за других, близко к сердцу принимают их проблемы.

По каждому типу акцентуации характера может быть получено от 0 до 24 баллов. Признаком акцентуации считается показатель, превышающий 18 баллов. Затем строится индивидуальный график выраженности типов акцентуаций:



Контрольные вопросы

1. Что называется акцентуацией?
2. Каковы достоинства, недостатки, травмирующие ситуация для акцентуации: гипертимного, демонстративного, дистимического, педантического, застревающего типа?

Библиографический список

1. Леонгард К. Акцентуированные личности. Ростов-на-Дону: "Феникс". 2000.
2. Практическая психология. Методики и тесты / Под ред. Д.Я. Райгородского. Самара, 1998.
3. Личко А.Е. Типы акцентуаций характера и психопатий у подростков. М.: ЭКСМО-Пресс. 1999. 416 с.

1.6. Мотивационная регуляция поведения

Если составить рейтинг самых важных задач, решения которых ждут от психологии, то одну из верхних, а возможно, и самую первую строчку в таком рейтинге займет понимание причин поведения человека, того, почему в определенной ситуации он поступает именно так, а не иначе. Чтобы получить ключ к решению этой проблемы, необходимо разобраться в психологии мотивации.

Представление о мотивации возникает при попытке объяснения, а не описания поведения. Это – поиск ответов на вопросы типа "Почему?", "Зачем?", "Для какой цели?", "Ради чего?", "Какой смысл...?". Обнаружение и описание причин устойчивых изменений поведения и есть ответ на вопрос о мотивации содержащих его поступков.

В контексте изучаемых проблем необходимо выделить ряд наиболее важных терминов.

Под **мотивом** понимается внутреннее состояние, которое побуждает человека к деятельности, направляет, поддерживает и обеспечивает эту деятельность энергией. **Мотивы** – основные движущие силы поведения человека.

Совокупность мотивов составляет **мотивацию** конкретного человека или его поступка.

В большинстве случаев поведение человека является **полимотивированным**, т.е. определяется несколькими одновременно действующими мотивами. Например, мотивами трудовой и профессиональной деятельности, как правило, является и стремление получить материальное вознаграждение за свой труд, и желание добиться успеха и доказать свою компетентность, и интерес к содержательной стороне работы, и многое другое.

Известный немецкий психолог Курт Левин (1890–1947) показал, что каждый человек характерным для него образом воспринимает и оценивает одну и ту же ситуацию и у разных людей эти оценки не совпадают. Кроме того, один и тот же человек в зависимости от того, в каком состоянии он находится, ту же самую ситуацию может воспринимать по-разному.

Мотивация объясняет целенаправленность действия, организованность и устойчивость целостной деятельности, направленной на достижение определенной цели.

Мотив, в отличие от **мотивации**, – это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий. Мотив в обобщенном виде представляет множество диспозиций.

Из всех возможных диспозиций наиболее важной является понятие **потребности**. Ею называют состояние нужды человека или животного в определенных условиях, которых им недостает для нормального существования и развития. Потребность как состояние личности всегда связана с наличием у человека чувства неудовлетворенности, связанного с дефицитом того, что требуется (отсюда название «потребность») организму (личности).

В 60-х годах наиболее популярной и применимой стала теория мотивации А. Маслоу (1908 – 1970). Он первый предложил классификацию потребностей и взаимосвязей между ними, построив своеобразную иерархию, в которой высшие запросы не выступают на первый план, пока не удовлетворены низшие потребности. Эта иерархия может быть представлена следующей схемой, где потребности составляют пять основных уровней:

1. Основные физиологические потребности – потребности в пище, сне, жилище, мускульной активности, сексуальном удовлетворении. Их чаще называют первичными, базовыми. Важнейший стимул к их удовлетворению – деньги, т.е. перспектива экономической состоятельности, жизни без материальных лишений (материальное стимулирование).

2. Потребность в безопасности. Каждый человек хочет избежать болезней и травм, сохранить здоровье и работоспособность. Чувство уверенности в завтрашнем дне (гарантированная работа, социальное страхование, пенсионное обеспечение, возможность безбоязненно размещать деньги, ценные бумаги в банках и т.д.).

3. Социальные потребности. Люди нуждаются в эмоциональной привязанности, любви, поддержке. Известно, как тяжело люди переносят уход на пенсию, увольнение или сокращение.

4. Потребности в уважении и самоуважении. Мало чувствовать собственную нужность организации, люди хотят быть в своей среде уважаемыми, признаваемыми в качестве уникальных личностей. Менеджер мирового класса глава знаменитой японской фирмы «Сони» Акио Морита в своей книге писал: «Мы поняли, что люди трудятся не только ради денег, и что если вы хотите их стимулировать, надо сделать их членами семьи и обращаться с ними как с ее уважаемыми членами».

5. Потребность в самореализации и самоактуализации – труд ради того, чтобы сделать хорошо то, что человек хочет сделать. Стать второстепенным врачом – это неподходящий путь к самоактуализации. Человек всегда хочет быть первоклассным или настолько хорошим, насколько он может быть. Потребность в творчестве. Каждый человек стремится реализовать свой потенциал, постоянно самосовершенствоваться, найти свое место в жизни.

Цели занятия:

1. Развитие навыков в диагностике проблемы мотивации;
2. Моделирование структуры мотивации героев кейса и разработка оптимальной модели мотивации личности.

Порядок работы. За основу практического занятия взята игра "Планы капитана Флинта" (Время работы 30 минут). Студенты разделяются на три группы. Каждая подгруппа знакомится с материалами кейса «Планы капитана Флинта». Преподаватель может предложить группе оценить результативность вероятный действий. Подгруппы презентуют результаты работы. Преподаватель обеспечивает обратную связь и обмен мнениями, идеями и оценками.. Каждая группа представляет свой доклад. На доклад отводится 5-7 минут, затем другие группы могут задать по 2-3 вопроса выступающим. В заключение обсуждаются полученные результаты.

Кейс «Планы капитана Флинта»

«Капитан Флинт решил собрать команду из проверенных в деле пиратов, чтобы с ними совершить набег на богатый прииск “Золотое Дно”, расположенный в русле реки Аламо.

Капитан Флинт неоднократно совершал подобного рода операции, большинство из которых закончились успешно для пиратов. Эти и другие авантюры снискали Флинту славу непревзойденного стратега, отважного и везучего предводителя морских разбойников.

Капитан никому не признавался, что начал чувствовать тяжесть прожитых лет, он стареет и скоро все заметят, что знаменитый Флинт “уже не тот”. Пора уходить на покой. Но прежде, чем круто изменить свою жизнь, капитан решил напоследок исполнить свою заветную мечту – напасть на прииск “Золотое Дно”. Помимо крупной добычи, он хотел посчитаться со своим давним врагом, Джексоном, который контролировал добычу алмазов в этом районе.

Для исполнения задуманного плана капитану Флинту были нужны следующие пираты:

1. Соленый Пес – отличный стратег и хитрый выдумщик различных приемов одурачивания противника.

2. Крутой Кулак – владелец прекрасного арсенала оружия и боевой дружины.

3. Жестянка – капитан большого фрегата, которому не было равных в Карибском бассейне. Однако в данный момент ситуация складывалась следующим образом:

Соленый Пес утверждал, что “завязал”. Он открыл легальный бизнес (казино). По слухам, он скучал по старой жизни, полной азарта и приключений. Но внешне выглядел довольным и преуспевающим.

Крутой Кулак известен тем, что любит деньги и может предать. Он очень опасный партнер, но отличный воин.

Жестянка в данный момент остро нуждается в деньгах. Его дочь похищена, и нужен крупный выкуп срочно. Таких денег у него нет. Поговаривают, что он может продать свой корабль. Хотя в это не очень похоже на правду. У Жестянки неплохая команда, но она давно сидит “на мели”. Пираты не организованы и давно забыли о боевой дисциплине. Заместитель Жестянки, Одноглазый Бык, расширяет свое влияние на команду и может взбунтовать в любой момент.

Рваное Ухо – молодой, дерзкий и хитрый пират, на протяжении полугода предлагает себя в партнеры и союзники Флинту. Однако Флинта что-то сдерживает. Флинт навел справки и выяснил, что Рваное Ухо неразборчив в средствах, властен и жесток, но, если надо, он может проявлять покорность и послушание. Рваное Ухо имеет относительно небольшое судно, но после капитального ремонта, и плохо вооруженную команду из 90 «отморозков»».

Задание

1. Внимательно прочитайте описание ситуации.
2. Выявите проблему капитана Флинта, связанную с мотивацией каждого из возможных членов команды.
3. Смоделируйте структуры мотивации героев.
4. Разработайте оптимальную модель мотивации каждого героя в соответствии с планами капитана Флинта.
5. Оцените результативность вероятных действий.

Контрольные вопросы

1. Чем понятие мотива отличается от мотивации?
2. В чем отличие мотива и потребности?
3. В чем состоит психологически грамотный подход к организации мотивированного управления коллективом?
4. Приведите примеры мероприятий, направленных на мотивацию сотрудников, проранжируйте их.
5. Объясните с точки зрения теории мотивации четверостишие:

«В одно окно смотрели двое:
Один увидел дождь и грязь,
Другой листвы зеленой вязь,
Весну и небо голубое.
В одно окно смотрели двое...»

Библиографический список

1. Барлас Т.В. Психологический практикум. СПб.: Речь, 2001.
2. Блум Ф. и др. Мозг, разум, поведение / Пер. с англ.; Ф. Блум, А. Лайзерсон, Л. Хофстедтер. М.: Мир, 1988.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Речь, 1999.
4. Столяренко Л.Д. Практикум по общей психологии. Ростов-на-Дону: Феникс, 2004.
5. Современная психология: Справочное руководство / Под ред. В.Н.Дружинина. М.:Инфра-М, 1999.
6. Яхонтова Е.С. Мотивация персонала к достижениям. М., 2000.

1.7. Мотивационная привлекательность профессии

Каждый из нас, выбирая ту или иную профессию, специальность, руководствовался осознанно или неосознанно собственными **ожиданиями** относительно того, в какой мере деятельность в рамках этой профессии будет удовлетворять наши **потребности**, способствовать реализации наших **мотивов**.

Мотив может рассматриваться как побуждение к деятельности по удовлетворению потребностей. **Потребность** может рассматриваться как необходимость в чем-либо.

Нас в данном случае интересуют **мотивы профессиональной деятельности** как побуждения к профессиональной деятельности, успешность которой будет зависеть от возможности их реализации. **Мотивационная привлекательность профессии** для нас складывается из наших оценок возможности реализации этих мотивов в рамках конкретной профессиональной деятельности.

Мы также можем говорить о мотивационной привлекательности профессии, как для конкретного человека, так и для группы людей. Измеряя этот параметр у разных людей, и обобщая данные, мы можем делать выводы о привлекательности и, соответственно, популярности той или иной профессии на рынке труда.

Цели занятия

1. Определение мотивационной привлекательности выбранной студентом профессии.
2. Определение мотивационной привлекательности профессии в среднем по группе студентов, выбравших эту профессию.

Порядок работы

Студентам раздаются приведенные ниже бланки методики «Возможность реализации мотивов» (ВРМ) с инструкцией, сформулированной относительно выбранной профессии. После заполнения методики производится расчет показателя ВРМ для каждого студента как среднего арифметического оценок возможности реализации всех пятнадцати мотивов профессиональной деятельности. Именно этот

показатель и определяет мотивационную привлекательность профессии для конкретного студента.

Усреднение показателей ВРМ позволяет оценить мотивационную привлекательность выбранной профессии по группе студентов.

По итогам работы каждый студент строит профиль мотивационной привлекательности профессии. Усреднение оценок каждого мотива профессиональной деятельности по группе позволяет построить профиль мотивационной привлекательности выбранной профессии для группы студентов.

Инструкция: Оцените, пожалуйста, по десятибалльной шкале Ваши ожидания относительно того, **насколько профессия**, которую Вы выбрали, **может способствовать реализации** каждого из приведенных ниже мотивов профессиональной деятельности. Обведите кружком соответствующую цифру в каждом пункте.

1 – Абсолютно не может способствовать 10 - Способствует в полной мере

Мотивы профессиональной деятельности	Соответствие профессии									
Материальный достаток	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ощущение стабильности, надежности	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Общение с коллегами	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Уважение со стороны других, социальный престиж	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Продвижение, карьерный рост	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Повышение собственной профессиональной компетентности	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Удовлетворение от процесса деятельности	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Удовлетворение от достижения цели, результата деятельности	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Управление, руководство другими людьми	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ощущение свободы, самостоятельность в решениях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ощущение успеха	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ощущение собственной полезности, служение людям	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Азарт соревнования	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Возможность наиболее полной самореализации именно в Вашей профессиональной деятельности	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Удовлетворение вне рабочих интересов (семья, друзья, хобби и т.п.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Контрольные вопросы

1. Как Вы понимаете мотивационную привлекательность?
2. Какие можно выделить мотивы профессиональной деятельности?
3. Чем отличаются мотивы и ожидания?
4. Чем отличаются потребности и мотивы?
5. Как можно интерпретировать полученный профиль мотивационной привлекательности профессии?

Библиографический список

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2000.
2. Доминьяк В.И. Как предсказать организационную лояльность: модель оценки / Управление персоналом. 2006. № 13. С. 62–68.

1.8. Психологические защитные механизмы личности

Психоанализ – одно из наиболее полных учений о человеческой индивидуальности. На основе многолетних клинических наблюдений австрийского врача-психиатра З. Фрейда (1856 – 1939) была сформулирована психологическая концепция, согласно которой психика, личность человека состоит из трех компонентов, уровней: "ОНО", "Я", "СВЕРХ-Я". "ОНО" – бессознательная часть психики, бурлящий котел биологических врожденных инстинктивных влечений: агрессивных и сексуальных.

Каждая мысль, возникшее воспоминание, чувство или действие имеет свою причину. Каждое действие определяется предшествующими событиями. («Все, что произошло в действительности – уже произошло в нашем сознании»).

Бессознательные процессы играют большую роль в формировании мышления и поведении, большая часть сознания – бессознательна.

Внутренний конфликт является источником сильных негативных эмоций и чувств. Разрешению конфликтов служат механизмы психологической защиты. Их задача – защита человека от тяжелых и порой невыносимых переживаний, связанных с неразрешенным или трудноразрешимым конфликтом.

В контексте изучаемых проблем необходимо выделить ряд наиболее важных терминов.

ОНО (подсознание) – первоначальная, основная, наиболее центральная часть структуры личности. В ней содержится все унаследованное от рождения, наши инстинкты и потребности. Инстинкты – либидо (инстинкт любви, созидания) и мартидо (инстинкт смерти и разрушения). Инстинкты имеют направленность – на себя и на окружающих.

Я (сознание) – подчиняется принципу реальности, постоянно находится в связи с внешней средой и вырабатывает эффективные способы общения с внешним миром.

СВЕРХ-Я (сверхсознание) – это собственно моральные принципы человека, определяющие и диктующие правила поведения в той или иной ситуации.

Подсознание и сверхсознание постоянно находятся в противоречии, отчего возникает **внутренний конфликт**.

Особое значение в психоанализе уделяется **психологическим защитным механизмам**, объясняющим некорректное поведение личности, причины тех или иных поступков. Впервые этот термин появился в 1894 г. в работе З. Фрейда «Защитные нейропсихозы». Механизм психологической защиты направлен на то, чтобы лишить значимости и тем самым обезвредить психологически травмирующие моменты (например, Лиса из известной басни «Лиса и виноград»).

Психологический защитный механизм – система регуляторных механизмов, которые служат для устранения или сведения до минимальных негативных, травмирующих личность переживаний. Эти переживания в основном сопряжены с внутренними или внешними конфликтами, состояниями тревоги или дискомфорта.

Защитное поведение позволяет человеку защититься от тех проблем, которые пока он не может решить, позволяет снять тревогу от угрожающих событий (потеря близкого человека, любимой игрушки, потеря любви со стороны других людей, потеря любви к себе и т.п.), позволяет «уйти от угрожающей реальности», иногда преобразовать эту угрозу. На какое-то время защитный механизм необходим, поскольку человек в данный момент не может решить проблему, но если время идет, а человек проблему не решает, то потом этот защитный механизм может являться препятствием личностного роста, поведение человека становится труднопредсказуемым, он может вредить сам себе, он уходит от реальности и от тех проблем, которые ему надо решить, т.е. сами защитные механизмы часто порождают все новые и новые проблемы, причем настоящую свою проблему человек прячет, подменяя ее новыми «псевдопроблемами».

З. Фрейд и его последователи выделяли **следующие защитные механизмы**:

Вытеснение («Часто люди гордятся чистотою своей совести только потому, что они обладают короткой памятью» Л. Н. Толстой). – «мотивационное забывание». Удаление из сознания, из памяти мыслей и чувств, причиняющих страдание. Поэтому, если мы замечаем, что неоднократно что-то забываем, то можно задать себе вопрос, что неприятного для нас несет в себе эта информация (забыл отправить письмо, забыла девичью фамилию подруги). Сновидения, шутки, оговорки – это прорыв вытесненного материала к открытому выражению. Эти симптомы в символической форме отражают связь между реальным поведением и вытесненной информацией. Президент палаты депутатов открыл как-то заседание следующими словами: «Господа, я объявляю заседание закрытым» Тем самым он ясно выразил свое отношение к предстоящему заседанию.

Чаще всего подавляется переживание сексуальных побуждений, страха, собственной слабости, агрессивных намерений против родителей и других авторитетных лиц.

Проекция («Если человек стал сам хуже, то все ему хуже кажутся» М.Ю. Лермонтов) – человек приписывает собственные неприемлемые чувства, мысли и поведение другим людям или окружению. Это процесс уподобления окружающих людей себе, своему внутреннему миру. Феномен «козла отпущения» – это приписывание кому-то другому своих негативных качеств. Если человек говорит, что никому нельзя верить, значит, он сам частенько обманывает. Так, при опросе студентов университета о недостатках учебного процесса выяснилось, что больше всего на отсутствие дисциплины жаловались прогульщики, а на недостаточную квалификацию преподавателей – двоечники. Низкорослый человек считает свой рост средним, старая дева возмущается распущенными нравами, злой человек не верит в доброту других людей. А.А. Ухтомский: «Когда люди осуждают других, то тем только обнаруживают своего же таящегося в себе двойника; грязному в мыслях все кажется грязным; завистнику и тайному стяжателю чудятся в других стяжатели; эгоист, именно потому, что он эгоист, объявляется всех принципиальными эгоистами». При проекции информация

трансформируется и таким образом, что не сам человек враждебно настроен, агрессивен, а другое лицо проявляет агрессию по отношению к нему.

Идентификация - разновидность проекции, связанная с неосознаваемым отождествлением себя с другим человеком, переносом на себя чувств и качеств, желаемых, но недоступных. Идентификация помогает формировать систему ценностей и преодолевать чувство собственной неполноценности, развивая у себя желаемые свойства и качества. Включая в свой внутренний мир нормы, ценности и установки любимых и уважаемых им людей как свои собственные, человек из этих элементов формирует свой идеал - внутреннее представление, каким он хотел стать.

Замещение – это смена объектов чувств, их перенос с того объекта, который послужил источником отрицательных эмоций, на более безопасный. Тем самым разряжается напряжение, созданное неудовлетворенной потребностью. Например, человека отругал начальник, он приходит домой и срывает зло на своих домашних. Замещение может быть направлено на самих себя: враждебные импульсы, адресованные другим, переадресуются себе, вызывая ощущение подавленности или осуждения самого себя.

Рационализация – искажение реальности по типу «зелен виноград» (Басня «Лиса и виноград», где лиса, не имея возможности достать высоко висящий виноград, успокаивает себя тем, что он и невкусный, и зеленый, что вообще она его не хочет). Этот прием защищает самооценку. Рационализация – психологическая защита, связанная с осознанием и использованием в мышлении только той части воспринимаемой информации, благодаря которой собственное поведение выглядит как хорошо контролируемое и не противоречащее объективным обстоятельствам. Травмирующая часть ситуации особым образом преобразовывается и после этого осознается в преобразованном виде. Защита осуществляется с помощью построения убедительных доводов для оправдания своих социально неприемлемых желаний и действий. Главная особенность рационализации состоит в попытке создать гармонию между

желаемым и реальным положением и тем самым предотвратить потерю самоуважения. Банальный вариант рационализации – получив плохую оценку на экзамене, студент объясняет ее либо своей не заинтересованностью в предмете, либо необъективным отношением к нему преподавателя, либо низким уровнем преподавания. Рационализация – это всегда оправдательное отношение к своему поведению или своим принципам.

Отчуждение – психологическая защита, связанная с изоляцией, обособлением внутри сознания травмирующих человека факторов. При этом неприемлемая информация как бы капсулируется: возникает двуплановость. Возникает внутренняя дистанция между приемлемой и неприемлемой частью Я. В следственной практике известны случаи, когда человек, совершивший тяжкое преступление в состоянии аффекта, не может осознать собственное участие в содеянном. Пока существует такое отчуждение, достойная часть личности не переживает по поводу поступков недостойной и тем самым не берет на себя ответственность за них. Кроме того, самоотстранение от чего-то позволяет обрести внутреннюю свободу и поддерживать достойный образ жизни.

Реактивное образование – выражение в поведении и мыслях противоположных побуждений. Преувеличение и негибкость социально одобряемого поведения (чрезмерная честность, принципиальность, трудоголизм и т.п.).

Регрессия – возврат к детским моделям поведения («надуться и не разговаривать», накричать, заплакать, обидеться и т.п.).

Отрицание. «Как трудно найти в себе силы найти в себе слабости». Человек отказывается признать, что произошло неприятное событие, информация, которая тревожит, человеком не воспринимается. Это служит барьером, расположенным прямо на входе воспринимаемой системы, не допускающим туда нежелательную информацию. При отрицании внимание переориентируется таким образом, что человек становится особо невнимательным к тем сферам жизни и граням событий, которые чреватые для него неприятностями, могут его травмировать, тем самым он отгораживается от них. Способность неправильно вспоминать события –

также форма отрицания. Сильное проявление отрицания – амнезия – потеря памяти. Отрицание встречается при опасных заболеваниях – тогда больные либо вообще игнорируют свое заболевание, либо придают значение менее тяжелым симптомам.

Сублимация – преобразование одного вида энергии в другой – тот, который одобряется обществом – спорт, творчество.

Соматизация – разрешение конфликта через болезнь тела.

Сновидения – лучший способ разобраться в собственных проблемах и стремлениях. Однако язык сновидений сложен, со своими метафорами, значениями и грамматикой. В сновидениях происходит перенос недоступного действия в иной план – из реального в мир сновидений. Во время сна цензура ослабляется, и из подсознания в ткань сновидения пробиваются истинные влечения и мотивы, вплетая в сюжет соответствующие образы.

Анализ внутреннего конфликта и психологических защит.

Цель занятия: анализ внутренних противоречий для выявления доминирующего психологического механизма.

Порядок работы:

1. Выделите в ниже приведенных историях противоречивые тенденции, участвующие в конфликте.
2. Укажите вид психологической защиты, применяемый героями данных сюжетов.

Примечание: Задание можно выполнять как индивидуально, так и в подгруппах (3–5 человек). Выполняя задание, следует помнить, что в них может не быть единственно правильного ответа. Психологическая защита – концепция, помогающая лучше понять внутренний мир человека, но многообразие жизненных ситуаций не всегда можно свести к концепции, даже самой лучшей.

1. В рассказе описывается жизнь героя – «маленького папы» - вскоре после рождения младшего брата.

«Когда папа был маленьким, он все время обижался. Он обижался на бабушку, потому что он хотел ей что-то рассказать, а она была занята и не могла слушать его. Он обижался на дедушку, потому что дедушка хотел ему что-то рассказать, а он сам был

занят и не мог его слушать. Когда родители уходили в гости или в театр, маленький папа обижался и плакал. Он требовал, чтобы родители сидели дома. Зато когда он сам хотел пойти в цирк, маленький папа плакал еще громче. Он обижался, что его заставляют сидеть дома. Едва он открывал утром глаза, как обижался за солнышко за то, что оно его разбудило. Потом он обижался на всех до вечера, а когда засыпал, то во сне тоже надувал губы и на кого-то сердился» (А. Раскин. «Как папа был маленьким»)

2. «Федя – студент-математик. Милый юноша. Немного застенчивый. Он здесь на Кавказе – на практике... Ему не везет. Вот уже все студенты обзавелись «симпатиями», а у него никого нет. Это случилось под конец лета. Федя влюбился. Он давал ей урок по физике. И она, видимо, увлеклась им. Мы стали встречать их на скамейках парка.

Неожиданно пришла беда – Федя заболел. Он заболел экземой. Для Феде это было несчастье в высшей степени. Он и без этого был застенчив, но теперь лишаи совершенно обескуражили его. Он перестал встречаться со своей ученицей. Ему было совестно, что она увидит его ужасные багровые пятна...

Врачи стали лечить Федею. Но болезнь усилилась. Федя перестал выходить из дому. Он плакал, говоря, что это при его невезении могло так получиться. Ведь это случилось на другой день после того, как ученица призналась в своем чувстве.

В конце августа я возвращался с Федей в Петербург. Уже на другой день пути Феде стало лучше. К концу пути лицо у Феде стало почти чистым.

Федя не расставался с зеркальцем. С восторгом он убеждался, что болезнь покидает его. С печальной улыбкой говорил, как ему не повезло. На что ему здоровье, если теперь нет той, кого он полюбил» (М. Зощенко. «Перед восходом солнца»).

3. «Раковый корпус носил номер тринадцать...

– Но ведь у меня – не рак, доктор? – с надеждой спрашивал Павел Николаевич, слегка потрагивая свою злую опухоль, растущую почти по дням.

– Да нет же, нет, конечно, – в десятый раз успокаивала его доктор...

(В палате) стоял коренастый широкоплечий больной... Тот пропустил Павла Николаевича и повернулся вслед.

– Слышь, браток, у тебя рак – чего?

Павел Николаевич поднял глаза и сказал с достоинством:

– Ни чего. У меня вообще не рак.

– Ну и дурак. Если бы не рак – разве б сюда положили?» (А. Солженицын. «Раковый корпус»).

4. 1937 год. Нина, одна из героинь, приходит к своей бывшей однокласснице, Лене, у которой арестовали отца и завтра семью выселяют из квартиры. Она спрашивает:

«- Неужели не могли вам дать хотя бы пару дней на сборы?

– Наивная душа, – сказала Лена, – неужели не понимаешь, кому-то не терпится въехать в нашу квартиру. Серебрякова арестовали, еще суда не было, а Вышинский (генеральный прокурор) уже перебрался на его дачу. Каково, а?

Нина залилась краской.

– Зачем ты собираешь всякие сплетни?! Я не узнаю тебя!

Лена взглянула на нее.

– Сплетни, конечно, сплетни, одни сплетни кругом, а в остальном все в порядке.

– Где Владлен (брат Лены)? – спросила Нина.

– У своих друзей. Договаривается с ними, завтра они нам помогут переехать.

Нина чуть не заплакала: одиннадцатилетние дети – вот и вся помощь. И потому ее слова звучали искренне, когда она стала говорить: перегружена работой, не отпустят, а так бы обязательно помогла.

– Я все понимаю, – сказала Лена, – спасибо, что пришла...

Нина всегда боготворила Ивана Григорьевича (отца Лены): человек из народа, истинный коммунист. Представить себе Ивана Григорьевича, отдающего команду подмешать толченое стекло в пищу детям или бросить яд в колодцы, все-таки невозможно. Но, с другой стороны, он почти десять лет прожил за границей, мог выполнять какие-то задания. И если она прочитает в газете его признания в измене родине и шпионаже, что она скажет?» (А. Рыбаков. «Страх»).

5. Печорин пытается догнать Веру, чтобы попрощаться с ней, и понимает, что не успевает.

«И долго я лежал неподвижно и плакал горько, не стараясь удерживать слез и рыданий: я думал, грудь моя разорвется; вся моя твердость и все мое хладнокровие исчезли как дым. Душа обессилела, рассудок замолк, и если бы в эту минуту кто-то меня увидел, он бы с презрением отвернулся.

Когда ночная роса и горный ветер освежили мою горячую голову и мысли пришли в обычный порядок, то я понял, что гнаться за погибшим счастьем бесполезно и безрассудно. Что мне еще надобно? – ее видеть? – зачем? Не все ли кончено между нами? Один горький прощальный поцелуй не обогатит моих воспоминаний, а после него нам только труднее будет расставаться.

Мне, однако, приятно, что я могу плакать. Впрочем, может быть этому причины расстроенные нервы, ночь, проведенная без сна, две минуты против дула пистолета и пустой желудок».

6. Последний разговор Печорина с княжной Мери:

«– Вы видите, я играю на ваших глазах самую жалкую роль, и даже в этом признаюсь. Какое бы вы дурное мнение обо мне не имели, я ему покоряюсь... Не правда ли, если даже вы меня и любили, то с этой минуты презираете.

Она обернулась ко мне бледная как мрамор, только глаза ее чудесно сверкали.

– Я вас ненавижу, – сказала она» (М. Ю. Лермонтов. «Герой нашего времени»).

7. Приведите пример психологической защиты из своей жизни или из жизни друзей.

Вопросы для самоанализа

1. Могу ли я вспомнить и выделить действие психологических защит в моей жизни? Что это были за ситуации?
2. О чем я чаще всего забываю?
3. Бывали ли в моей жизни случаи внезапных заболеваний или травм накануне важных событий?

Контрольные вопросы

1. Объясните с точки зрения психоаналитической концепции выражение: «Все, что произошло в действительности – уже произошло в нашем сознании».
2. Дайте характеристику внутреннего конфликта и психологических защитных механизмов.
3. Как влияют психологические защитные механизмы на личность? В чем их положительное/отрицательное значение?

Библиографический список

1. Барлас Т.В. Психологический практикум. СПб.: Речь, 2001.
2. Змановская Е.В. Основы прикладного психоанализа. СПб.: Речь, 2005.
3. Психоаналитические термины и понятия. Словарь/ Под ред. Б.А. Мура и Б.Д. Файна. М., 2000.
4. Фрейд З. Массовая психология и анализ человеческого «Я»// Психология масс. Хрестоматия. Самара, 2001.
5. Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции. М.: 1989.

1.9. Распознавание транзакций

Транзакционный (трансактный) анализ был разработан американским психотерапевтом Эриком Берном (США). в 1955 г.

Транзакция – это единица общения, действие (акция), направленное на другого человека. Э. Берн выделяет **транзакционный стимул** и **транзакционную реакцию**. **Транзакционный стимул** – это действия, одного человека по отношению к другому, например, первый заговорил со вторым, задал ему вопрос, посмотрел, кивнул и т.д. **Транзакционная реакция** – это ответная реакция второго на транзакционный стимул – также слова или действия.

Транзакции могут осуществляться из различных состояний Я человека. Э. Берн выделяет следующие три состояния Я, которые обуславливают характер общения между людьми: родительское, взрослое, детское. При этом человек в социальной группе в каждый момент времени обнаруживает одно из этих состояний.

Родительское состояние (Родитель – Р) осуществляет две основные функции: во-первых, в этом состоянии человек может эффективно играть роль родителя своих детей; во-вторых, благодаря этому состоянию многие наши реакции стали автоматическими, что позволяет экономить время и энергию. Для осуществления своих функций Родитель **требует, оценивает, учит, руководит, покровительствует**.

Взрослое состояние (Взрослый – В) воспринимает и перерабатывает информацию, оценивает вероятность последствий тех или иных действий, принимает решения преимущественно обдуманно и без эмоций, проверяя их реальность. Взрослое Я способствует адаптации в уникальных условиях, требующих размышлений, дающих свободу выбора и, вместе с этим, необходимость осознания последствий и ответственного принятия решений. Взрослый также выступает посредником между Ребенком и Родителем и контролирует их действия. Для этого Взрослый **рассуждает, анализирует, уточняет ситуацию, разговаривает на равных, апеллирует к разуму, логике**.

Детское состояние Я (Дитя – Д, или Ребенок) следует жизненному принципу чувств. Ребенок – это источник интуиции, творчества,

спонтанных побуждений и радости. Кроме того, Детское Я выступает на сцену, когда человек не чувствует достаточно сил для самостоятельного решения проблем: не способен преодолеть трудности или/и противостоять давлению другого человека. Таким образом, Ребенок **проявляет чувства, подчиняется, шалит, проявляет беспомощность, задает вопросы: «Почему я?», «За что меня наказали?», извиняется в ответ на замечания.**

Каждое из состояний Я выполняет определенные функции и вследствие этого является жизненно необходимым. Для оптимального функционирования личности, с точки зрения транзактного анализа, необходимо, чтобы в личности были гармонично представлены все три состояния Я.

Цель простого транзакционного анализа – выяснить, какое именно состояние Я ответственно за транзакционный стимул и какое состояние человека осуществило транзакционную реакцию.

Выделяются **дополнительные (параллельные) и пересекающиеся транзакции.** **Дополнительные** транзакции – это такие транзакции, в которых состояние Я, в которое направлен транзакционный стимул, является источником реакции. **Пересекающиеся** транзакции – это транзакции, в которых стимул направлен одному состоянию Я, а реакция на него исходит из другого. Также выделяют **угловые** транзакции, в которых реакция исходит из того же состояния Я, в которое направлен стимул, но направлена не тому состоянию, которое являлось источником стимула.

Пока транзакции дополнительные, процесс коммуникации будет протекать гладко, и, следовательно, может продолжаться неопределенно долго. В случае пересекающейся транзакции процесс коммуникации прерывается.

Анализируя внешние проявления человека, его поведение, высказывания и т.д. в каждый конкретный момент времени, мы можем определить, в каком состоянии Я он находится. Анализируя состояния Я собеседников, мы можем определить типы транзакций и спрогнозировать результат коммуникации. Например, на переговорах одна сторона заявляет

другой: «Вы сорвали нам поставки, из-за вас мы понесли ощутимые потери» (Р). Другая сторона: «Нет, это вы виноваты, задержав предоплату» (Р). В данном случае обе транзакции направлены из Родительского состояния Детскому, следовательно, они пересекающиеся, таким образом, коммуникация будет прервана, если стороны не скорректируют свои состояния.

Цель занятия: Освоение принципов распознавания состояний Я и диагностики транзакций согласно концепции Э. Берна.

Порядок работы: Занятие построено на анализе ситуаций, собранных Е.А. Родионовой. Студентам предлагается определить состояния Я собеседников в каждой из предложенных ситуаций, диагностировать тип транзакции и составить прогноз для данной коммуникации. Ситуации предлагаются по одной. На первом этапе необходимо выполнить задание самостоятельно. На втором этапе в форме групповой дискуссии происходит обсуждение полученных результатов.

Инструкция: Проведите анализ межличностного взаимодействия согласно концепции Э. Берна в следующих ситуациях:

Ситуация 1

Предприниматель обращается к налоговому инспектору: «На каком основании вы наложили штраф?». Инспектор: «Давайте разберемся». И, используя документы, разъясняет причину штрафа.

Ситуация 2

Руководитель спрашивает у своего заместителя: «Как вы думаете, что нужно сделать, чтобы исключить опоздания на работу сотрудников?». Заместитель: «У меня есть некоторые соображения по этому поводу».

Ситуация 3

Руководитель обращается к своему заместителю со словами упрека: «Вы не смогли обеспечить своевременность выполнения поставленной задачи». Заместитель: «Меня отвлекли семейные обстоятельства».

Ситуация 4

Начальник отдела в конце рабочего дня обращается к сотруднику с просьбой остаться после работы для составления срочного отчета. Сотрудник отказывается, ссылаясь на усталость и на то, что рабочий день уже закончился.

Контрольные вопросы

1. Какие состояния Я выделяются в концепции Э. Берна?
2. Какие функции выполняет каждое из состояний Я?
3. Чем отличаются дополнительные и пересекающиеся транзакции?
4. По каким признакам можно определить текущее состояние Я?
5. Как связан тип транзакций с результатами коммуникации?

Библиографический список

1. Родионова Е.А. Психолого-социальные основы разрешения конфликтов: Учеб. пособие. СПб.: СПбГИПСР, 2005.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. СПб.: Лениздат, 1992.
3. Таланов В.Л., Малкина-Пых И.Г. Справочник практического психолога. СПб.: Сова. М.: ЭКСМО, 2003.

1.10. Конструктивное разрешение конфликтов

Конфликт – это, прежде всего, форма отношений между субъектами по поводу разрешения острых противоречий, возникших в процессе их взаимодействия.

Структура конфликта включает в себя: субъекты конфликта, предмет конфликта, конфликтные отношения, конфликтные ситуации, противоречия и причины конфликта.

Субъектами являются участники взаимодействия, которые могут быть представлены индивидами, группой индивидов, социальной организацией.

Предмет конфликта – конкретные материальные и духовные ресурсы, неудовлетворённые потребности, желания, интересы субъектов взаимодействия, то есть причина возникновения конфликта.

Конфликтные отношения – форма и содержание взаимодействия между субъектами, их действия для завершения конфликта.

Конфликтная ситуация – развитие конфликта в конкретный временной период.

Конфликтные противоречия – основные пункты разногласий субъектов конфликта, их противоположных интересов, устремлений, потребностей.

Причины конфликта – те условия, которые привели к обострению противоречий, возникновению конфликта.

Каждый конфликт имеет свою динамику развития, которая включает следующие стадии:

1 стадия – предконфликтные отношения, накопление проблем, их неразрешённость, появление напряжённости в отношениях.

2 стадия – обострение противоречий, устойчивый негативный психологический фон в отношениях; постоянная негативная, порой агрессивная конфронтация;

3 стадия – конфликтная ситуация, открытый конфликт между субъектами, отсутствие взаимопонимания;

4 стадия – разрешение конфликта;

5 стадия – постконфликтная стадия, ситуация, новое содержание отношений между участниками конфликта.

Конфликт – неизбежное действие, и самое главное в нем – научиться правильно его диагностировать и разрешать.

В литературе выделяют три основные модели разрешения конфликта: конструктивная, деструктивная и конформистская (табл. 3). Чем они обусловлены? Прежде всего, индивидуально-психологическими особенностями субъектов конфликта, предметом и образом конфликтной ситуации.

Широкое распространение в конфликтологии получила разработанная К. Томасом и Р. Киллменом двухмерная модель стратегий поведения

личности в конфликте. В основе этой модели лежат свои интересы и интересы противоположной стороны.

Таблица 3.

Основные модели поведение личности в конфликте

Модель поведения	Поведенческая характеристика личности
Конструктивная	Стремится уладить конфликт; Нацелен на поиск приемлемого решения; Отличается выдержкой, самообладанием, доброжелательным отношением к сопернику, открыта, искренна, в общении лаконична, немногословна
Деструктивная	Постоянно стремится к расширению и обострению конфликта, принижает партнера, негативно оценивает его личность, проявляет подозрительность и недоверие к сопернику, нарушает этику общения
Конформистская	Пассивна, склонна к уступкам, непоследовательна в оценках, суждениях, поведении, легко соглашается с точкой зрения соперника, уходит от острых вопросов

В любом конфликте каждый участник оценивает и соотносит свои интересы и интересы соперника: «Что я выиграю?», «Что я потеряю?». На основе такого анализа он сознательно выбирает стратегию поведения. К.Томас и Р.Килменн выделили следующие пять основных стилей поведения в конфликтной ситуации:

- приспособление, уступчивость;
- уклонение;
- противоборство;
- сотрудничество;
- компромисс.

Для более успешного разрешения конфликта желательно не только выбрать стиль, но и составить карту конфликта разработанную Х.Корнелиусом и Ш.Фейером. С её помощью можно наметить общую стратегию, наиболее характерные этапы и способы разрешения конфликтных ситуаций. В первую очередь следует определить:

- Проблему конфликта в общих чертах (например, при конфликте из-за объёма выполняемых работ следует составить диаграмму распределения нагрузки);
- Истинную причину конфликта (хотя часто сделать это очень трудно);
- Действительных участников конфликта (отдельные сотрудники, группы, отделы или организации);
- Подлинные потребности и опасения каждого из главных участников конфликта, так как именно они лежат в основе любого конфликта;
- Варианты решения с точки зрения участников конфликта, ориентированных на свои интересы и интересы других;
- На основе анализа предложенных решений вырабатывается общее, приемлемое для всех решение.

Практическая работа «Стили разрешения конфликта»

Цель: Определить ведущий стиль разрешения конфликта эмпирически и экспериментально, провести самодиагностику основных особенностей поведения, влияющих на стратегию общения в конфликте.

План работы:

1. Знакомство с теоретическим материалом по стилям разрешения конфликтов, ответы на контрольные вопросы.

2. Заполните пропуски в предложениях: «Стили ____ и _____ не предполагают активного использования конфронтации при решении конфликта. При _____ и _____ конфронтация является необходимым условием выработки решения. Учитывая, что решение конфликта предполагает устранение причин, его породивших, можно сделать вывод, что только стиль _____ реализует данную задачу полностью. При _____ и _____ решение конфликта откладывается, а сам конфликт переводится в скрытую форму. _____ может принести лишь частичное разрешение конфликтного взаимодействия, так как остается достаточно большая зона взаимных уступок, а полностью причины не устранены».

3. Характеристики стилей разрешения конфликта. Студенты делятся на 4 подгруппы и получают карточки со стратегиями поведения:

- **Конкуренция.** «Чтобы я победил, ты должен проиграть».

- **Приспособление, уступка.** «Чтобы ты выиграл, я должен проиграть».
- **Компромисс.** «Чтобы каждый из нас что-то выиграл, каждый из нас должен в чем-то проиграть».
- **Сотрудничество.** «Чтобы выиграл я, ты должен тоже выиграть».

В течение 15 минут каждая подгруппа должна обсудить и подготовить в театрализованной форме конфликтную ситуацию, в которой демонстрируется данный вид поведения.

Анализ упражнения

Какой вид поведения в конфликте повлиял на эмоциональное состояние участников?

Могли ли другие виды поведения в этой ситуации быть более полезными для участников и почему?

По каким причинам люди могут выбирать такой стиль поведения в конфликте?

4. Диагностика ведущей стратегии разрешения конфликта (тест К. Томаса).

5. Игра «Выпускной вечер»

Цель: конструктивное разрешение конфликта в результате переговоров.

Студенты делятся на подгруппы по 2-3 человека, всем зачитывается инструкция, каждой подгруппе дается своя роль.

Инструкция: «Завтра состоится встреча орггруппы по подготовке выпускного вечера в университете. Там будут члены родительского комитета, преподаватели и работники университета, участвующие в подготовке праздника, сами старшекурсники.

Ваша задача: выяснить и записать в три колонки интересы, проблемы и предложения той группы, которых вы представляете. Вы должны обсудить это на общем совещании, но у каждого будут свои роли:

«Твоя задача – выделить свою проблему и возвращать ход обсуждения к ней».

«Твоя задача – в любой ситуации стараться захватить инициативу в разговоре».

«Твоя задача – уводить разговор в сторону от обсуждаемой проблемы».

«Твоя задача – выбрать необычный для тебя стиль общения и придерживаться его».

«Твоя задача – внимательно слушать говорящего и повторять его главную мысль своими словами так, как она тобой понята».

«Твоя задача – постоянно прояснять точку зрения говорящего, чтобы лучше ее понять».

«Твоя задача – находить общее в точках зрения сторон и показывать это общее всем участникам переговоров».

«Твоя задача – подчеркивать общие интересы сторон в переговорах».

Время подготовки – 5 минут, переговорной части – 20 минут, анализа – 10 минут. Итого: 30–40 мин.

Анализ:

Что помогало достигнуть договоренности?

Что мешало достигнуть договоренности по этому вопросу?

Какая роль какой стратегии разрешения конфликтов «соответствовала»?

Оцените эффективность переговоров по существу и по степени своего психологического удовлетворения ходом переговоров в пятибалльной системе.

6. С помощи Карты конфликта решите конфликтную ситуацию.

Кейс «Авария в доме»: «В новом построенном доме после ремонта всех квартир и заселения жильцов, на седьмом этаже в кв. № 94 в ночное время прорвало фильтр горячей воды. Хозяина кв. № 94 в этот момент не было дома. По причине отсутствия хозяина квартиры пришлось вызывать участкового и председателя ТСЖ для вскрытия и срочного ремонта фильтра. За время, пока производилось вскрытие, вода затопила все квартиры, находящиеся под кв. № 94. А именно 12 квартир и лестничные пролеты. После всех необходимых операций были составлены акты повреждений».

Хозяин кв. № 94 свою вину полностью отрицает, ссылаясь на некачественное оборудование и халатность рабочих, выполнявших ремонтные работы. Помимо этого он категорически не доволен вскрытием своей двери и расходы по ее ремонту требует возложить на ТСЖ.

Пострадавшая сторона в свою очередь требует денежных компенсаций, либо устранения всех протечек и их последствий. Помимо этого ремонта лестничных клеток и извинений.

1. Индивидуально, затем по подгруппам 2–3 человека проанализируйте ситуацию, составив карту конфликта.

2. Групповое решение ситуации.

3. Анализ способов решения и стратегий участников.

Карта конфликта

Потерпевшая сторона	Хозяин квартиры
Позиции сторон	
Опасения	
Решение (методы урегулирования конфликта)	

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия конфликт.
2. Перечислите элементы структуры конфликта.
3. Опишите конкретный конфликт по вашему выбору, перечислите его основные элементы, покажите структуру конфликта, определите вид конфликта, найдите причину.
4. Какая модель является наиболее продуктивной в разрешении конфликтов? Почему?
5. В чем суть стратегий разрешения конфликтов? Приведите примеры различных стратегий разрешения конфликтов.
6. Что собой представляет карта конфликта? В чем ее конструктивное значение?

Библиографический список

1. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2000.
2. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов: Пер. с нем. / Под ред. А. Л. Журавлева. М.: Экономика, 1990.
3. Михайлова Л.В. Психология общения. СПб.: Образование, 2003.
4. Психология и этика делового общения / Под ред. В.Н. Лавриненко. СПб.: Речь, 2001.
5. Рай Л. Развитие навыков эффективного общения. СПб.: Питер, 2002.

1.11. Занятие на тему "Выявление гендерных стереотипов"

Разделение людей на мужчин и женщин является центральной установкой восприятия различий в психике и поведении человека. В последнее время в науке принято различать конституциональные и социокультурные аспекты в различении мужского и женского, связывая их с понятиями "пола" и "гендера". Термин "пол" описывает биологические различия между людьми, определяемые генетическими

особенностями, анатомо-физиологическими характеристиками и детородными функциями. Термин "**гендер**" указывает на социальный статус и социально-психологические характеристики личности, которые связаны с полом, и возникают при взаимодействии с другими людьми (иногда "**гендер**" переводят и определяют как социальный пол и характеризуют его как некоторую модель социальных отношений между мужчинами и женщинами). В контексте изучаемых проблем необходимо выделить ряд наиболее важных терминов.

Гендерная социализация – процесс, посредством которого человек обучается моделям поведения в обществе, ценностям и т.д., соответствующим понятиям "мужское" и "женское".

Гендерная роль – социальные ожидания, вытекающие из понятий, обуславливающих гендер, а также поведение в виде речи, манер, одежды, жестов. Предписания относительно поведения, связанного с гендерными ролями, особенно очевидны в половом разделении труда на мужской и женский.

Гендерная идентичность – аспект самосознания, описывающий переживание человеком себя как представителя определенного пола.

Гендерные стереотипы – стандартизированные представления о модели поведения и чертах характера, соответствующих понятиям "мужское" и "женское".

Выделяют несколько групп гендерных стереотипов.

К первой относятся **стереотипы маскулинности - феминности**. В стереотипном представлении маскулинности приписываются "активно-творческие" характеристики, инструментальные черты личности: доминантность, активность, уверенность в себе, склонность к лидерству, агрессивность, развитое логическое мышление. Феминность рассматривается как "пассивно-репродуктивное начало", проявляющееся в таких характеристиках, как заботливость, зависимость, тревожность, сниженная самооценка, эмоциональность.

Вторая группа стереотипов включает **представления о распределении семейных и профессиональных ролей** между мужчинами и женщинами. Для женщины наиболее значимыми считаются

семейные роли – матери, жены, домохозяйки. Женщине предписывается необходимость реализации прежде всего в приватной сфере жизни – дом, рождение детей, на нее возлагается ответственность за взаимоотношения в семье. Мужчине предписывается включенность в общественную жизнь, профессиональная успешность, ответственность за обеспечение семьи. Наиболее значимыми социальными ролями для мужчины являются именно профессиональные роли.

Третья группа стереотипов определяется спецификой **содержания труда**. В соответствии с традиционными представлениями предполагается, что женский труд должен носить исполнительный, обслуживающий характер, быть частью экспрессивной сферы деятельности. Поощряется работа женщин в сфере образования, здравоохранения, в "помогающих" профессиях. Для мужчин значимой является творческая, активная, руководящая работа, их труд определяется скорее как инструментальный.

Гендерные стереотипы выступают как своеобразные генеральные соглашения о взаимодействии "мужского" и "женского". Позитивными в действии гендерных стереотипов считают поддержку межличностного и межгруппового взаимопонимания и сотрудничества. С другой стороны, гендерные стереотипы могут отрицательно сказываться на самореализации мужчин и женщин, выступать барьером в развитии индивидуальности. При этом даже индивид, признающий свою независимость от гендерных стереотипов, может следовать им на бессознательном уровне.

В настоящий момент происходит смена представлений о мужественности и женственности, прежде всего у молодежи. Изучение этого явления - важная и интересная задача.

Цели занятия:

1. Диагностика представлений студентов о маскулинности и феминности, выявление распространенных гендерных стереотипов.
2. Диагностика отношения студентов к категории "гендер" и к изменениям существующей гендерной системы.
3. Демонстрация различных трактовок понятий мужественности и женственности.

Порядок работы: за основу практического занятия взята игра "Путешествие по планете".

Студенты разделяются на три группы. Первую группу просят представить себе некоторый мир, населенный людьми с мужскими характеристиками. Вторая группа составляет описание мира, в котором живут люди только с женскими характеристиками. Третья группа конструирует модель мира, обитатели которого сочетают в себе те и другие качества.

Время работы 20–30 минут.

Каждая группа представляет свой доклад. На доклад отводится 5–7 минут, затем другие группы могут задать по 2–3 вопроса выступающим.

В заключение обсуждаются полученные результаты.

Игра «Путешествие по Планете»

Инструкция

Представьте себе некоторую солнечную систему, которая состоит из 3 планет. Ваш корабль попал в эту систему. Ее необходимо исследовать. Вашей научно-исследовательской группе предстоит высадиться на одной из планет, изучить ее и предоставить социально-психологический отчет о проделанной работе (5-минутный доклад на общей конференции).

Попав на планету, вы поняли, что все ее жители обладают только мужскими качествами. Вы посетили Маскулинную Планету. Опишите ее, пожалуйста, опираясь на предлагаемые ниже пункты.

- **Природные условия и явления** (атмосфера; климат; количество материков; места, пригодные для жизни; комфорт и т. п.).

- **Социальные отношения** (уровень развития цивилизации; общество, его структура и законы; основные занятия; вхождение в различные группы; статус,

отношение к жителям других планет; отношение к ним других обитателей системы и т. п.).

- **Материальные характеристики жителей** (статус; уровень жизни; обустроенность быта; обеспеченность).

- **Межличностные отношения** (наличие близких, интимных отношений; общепринятые формы взаимодействия между близкими людьми; воспитание детей, методы воспитания; жизненный путь ребенка, как ребенок становится полноправным членом данного общества).

- **Психологические характеристики жителей** (потребности, интересы, преобладающие эмоции; ожидания; отношение и представление о будущем; страхи; что, по их мнению, о них думают — то есть социальные представления об их обществе и т. п.).

Кроме того, вашей группе необходимо предоставить на суд коллег некоторый «продукт маскулинной культуры». Можно, например, пересказать содержание популярной на планете книги или перечень глав какого-нибудь учебника, переписать рубрики из распространенного журнала/газеты или что-нибудь еще.

Инструкция 2

Представьте себе некоторую солнечную систему, которая состоит из 3 планет. Ваш корабль попал в эту систему. Ее необходимо исследовать. Вашей научно-исследовательской группе предстоит высадиться на одной из планет, изучить ее и предоставить социально-психологический отчет о проделанной работе (5-минутный доклад на общей конференции). Попав на планету, вы поняли, что **все** ее жители обладают только женскими качествами. Вы посетили Феминную Планету. Опишите ее, пожалуйста, опираясь на предлагаемые ниже пункты.

- **Природные условия и явления** (атмосфера; климат; количество материков; места, пригодные для жизни; комфорт и т. п.).
- **Социальные отношения** (уровень развития цивилизации; общество, его структура и законы; основные занятия; вхождение в различные группы; статус, отношение к жителям других планет; отношение к ним других обитателей системы и т. п.).
- **Материальные характеристики жителей** (статус; уровень жизни; обустроенность быта; обеспеченность).
- **Межличностные отношения** (наличие близких, интимных отношений; общепринятые формы взаимодействия между близкими людьми; воспитание детей,

методы воспитания; жизненный путь ребенка, как ребенок становится полноправным членом данного общества)

- **Психологические характеристики жителей** (потребности, интересы, преобладающие эмоции; ожидания; отношение и представление о будущем; страхи; что, по их мнению, о них думают — то есть социальные представления об их обществе и т. п.).

Кроме того, вашей группе необходимо предоставить на суд коллег некоторый «продукт феминной культуры». Можно, например, пересказать содержание популярной на планете книги или перечень глав какого-нибудь учебника, переписать рубрики из распространенного журнала/газеты или что-нибудь еще.

Инструкция 3

Представьте себе некоторую солнечную систему, которая состоит из 3 планет. Ваш корабль попал в эту систему. Ее необходимо исследовать. Вашей научно-исследовательской группе предстоит высадиться на одной из планет, изучить ее и представить социально-психо-логический отчет о проделанной работе (5-минутный доклад на общей конференции). Попав на планету, вы поняли, что здесь не существует разделения на «мужское» и «женское», ее жители не понимают подобного разделения. Вы посетили Гендерно-Нейтральную Планету (возможен вариант — Безгендерную Планету). Опишите ее, пожалуйста, опираясь на предлагаемые ниже пункты.

- **Природные условия и явления** (атмосфера; климат; количество материков; места, пригодные для жизни; комфорт и т. п.).

- **Социальные отношения** (уровень развития цивилизации; общество, его структура и законы; основные занятия; вхождение в различные группы; статус, отношение к жителям других планет; отношение к ним других обитателей системы и т. п.).

- **Материальные характеристики жителей** (статус; уровень жизни; обустроенность быта; обеспеченность).

- **Межличностные отношения** (наличие близких, интимных отношений; общепринятые формы взаимодействия между близкими людьми; воспитание детей, методы воспитания; жизненный путь ребенка, как ребенок становится полноправным членом данного общества).

- **Психологические характеристики жителей** (потребности, интересы, преобладающие эмоции; ожидания; отношение и представление о будущем; страхи; что, по их мнению, о них думают — то есть социальные представления об их обществе и т. п.). Кроме того, вашей группе необходимо предоставить на суд коллег некоторый «продукт гендерно нейтральной культуры». Можно, например, пересказать содержание популярной на

планете книги или перечень глав какого-нибудь учебника, переписать рубрики из распространенного журнала/газеты или что-нибудь еще.

Контрольные вопросы

1. Чем понятие пола отличается от понятия гендера?
2. Насколько распространенными в обществе являются гендерные стереотипы?
3. Зачем нам нужны гендерные стереотипы?
4. Как и когда вы сталкивались с этими стереотипами?
5. Насколько они истинны?
6. Дайте характеристику выраженности образов "Идеальная женщина" и "Идеальный мужчина".
7. Как влияют гендерные стереотипы на личность? В чем их положительное/отрицательное значение?

Библиографический список

1. Берн Ш. Гендерная психология. СПб.: Прайм - ЕВРОЗНАК, 2001
2. Клецина И.С. Самореализация и гендерные стереотипы / Психологические проблемы самореализации личности. Вып. 2. СПб: Изд-во СПбГУ, 1998.
3. Кон И.С. Вкус запретного плода. М., 1998.
4. Малышева Н.Г. Гендерная психология как психология больших групп / Практикум по гендерной психологии; Под ред. И.С. Клециной. СПб.: Питер, 2003.
5. Фридан Б. Загадка женственности. М., 1994.

Часть 2. ПЕДАГОГИКА

2.1 Основные понятия в педагогике

Педагогика – совокупность теоретических и прикладных наук, изучающих воспитание, образование и развитие.

Основные функции педагогики как науки:

Аналитическая - теоретическое изучение сущности, противоречий, закономерностей педагогических процессов, а также анализ и обобщение педагогического опыта.

Прогностическая - обеспечение научно-обоснованного целеполагания, развитие системы образования;

Проективно-конструктивная - разработка новых педагогических технологий, педагогических систем, внедрение педагогических исследований в практику.

Основные категории педагогики:

Формирование – процесс становления личности человека в результате объективного влияния наследственности, среды, целенаправленного воспитания и самовоспитания.

Социализация – усвоение человеком ценностей, норм, установок, образцов поведения, присущих в данное время данному обществу, социальной общности и воспроизводство им социальных связей и социального опыта.

Воспитание – в широком социальном смысле – совокупность формирующих воздействий всех общественных институтов, обеспечивающих передачу из поколения в поколение накопленного социально-культурного опыта, нравственных норм и ценностей. Воспитание – это процесс целенаправленного развития личности в условиях социально-организованной системы. Воспитание – один из факторов развития человека.

Самовоспитание – осознанная, целеустремленная деятельность человека, направленная на саморазвитие, самообразование, совершенствование положительных и преодоление отрицательных личностных качеств.

Образование - понятие многоаспектное, это - процесс освоения в образовательных учреждениях, а также в результате самообразования системы знаний, умений, навыков, опыта познавательной и практической деятельности, ценностных ориентаций и отношений.

В разные исторические периоды понятие «образование», его трактовка изменялась. И сегодня продолжается дискуссия о том, какое из понятий включает в себя другое – «образование» или «воспитание».

Образование как процесс это:

- целостное единство обучения, воспитания, и развития человека;
- социокультурный феномен;
- один из оптимальных и интенсивных способов вхождения человека в мир науки и культуры;
- институт социализации личности и нравственности поколений.

Образование способствует развитию духовного потенциала страны и сохранению национальных традиций, через него передаются и воплощаются базовые культурные ценности и ценности развития общества.

На основе Национальной концепции модернизации образования до 2010 года нормативно закреплены принципы государственной политики в области образования:

- принцип приоритета общечеловеческих ценностей;
- принцип свободного развития общества;
- принцип общедоступности и светского характера образования;
- принцип автономности образовательных учреждений.

Полноценное интеллектуальное, социальное и нравственное развитие человека – это результат реализации в единстве всех функций и принципов образования.

«Образование – это целенаправленный процесс обучения и воспитания в интересах личности, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения обучающимися определённых государственных образовательных уровней – цензов» (Закон РФ «Об образовании»).

Контрольные вопросы

1. Кто или что оказало на существенное формирующее воздействие на становление Вашей личности. Приведите примеры, которые на Ваш взгляд иллюстрируют влияние воспитания на человека.
2. Раскройте смысл основных функций современного образования.
3. Каковы характеристики образованного человека?

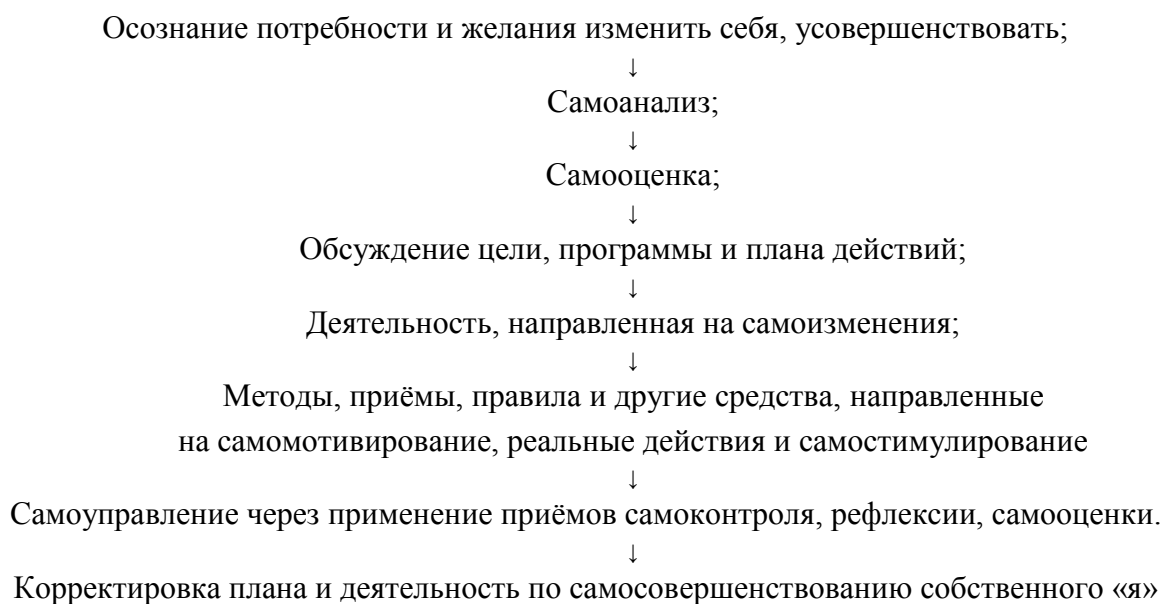
2.2. Самовоспитание личности

Этап осознанного самовоспитания - мотивированное стремление к самосовершенствованию. Мотивы и целенаправленность деятельности человека по самовоспитанию изменяются, как правило, по мере взросления в результате развития самосознания. **Самосознание** - оценка человеком своего знания, нравственного облика, интересов, идеалов и мотивов поведения, целостная оценка самого себя как чувствующего и мыслящего существа, как деятеля.

Основными источниками самовоспитания являются:

1. Внешние требования, переходящие во внутренний план личности. Противоречия, которые порождают потребность в саморазвитии;
2. Внутренние требования, возникающие у человека к самому себе, противоречия между «Я – реальным» и «Я – идеальным».

Схематично структуру процесса можно представить следующим образом:



Например, великий русский педагог К.Д. Ушинский в юности составил для себя следующие правила самовоспитания:

1. Спокойствие, по крайней мере, внешнее, в любых обстоятельствах;
2. Прямота в словах и поступках;
3. Обдуманность действия;
4. Решительность с правом ответственности за поступок;
5. Не говорить о себе без нужды ни одного слова;
6. Делать то, что хочется, а не то, что случится;
7. Издерживать свои силы только на необходимое или приятное, а не на страсти;
8. Каждый вечер добросовестно давать отчёт в своих поступках.

Общество в значительной степени влияет на формирование самооценки личности. Отношение человека к самому себе наиболее позднее образование в системе отношения человека к миру. Но, несмотря на это, (а может быть, именно благодаря этому) в структуре отношений личности самооценке принадлежит особо важное место. Самооценка прямо связана с процессом социальной адаптации и дезадаптации личности.

Цель занятия: определить уровень самооценки.

В основе исследования самооценки лежит способ ранжирования. Процедура исследования включает две серии. Материалом, с которым работают испытуемые, является бланк со списком слов, характеризующих отдельные качества личности. Каждый испытуемый получает такой бланк в начале исследования. При работе важно обеспечить строгую самостоятельность ранжирования.

1й этап: Чтобы выявить представление человека о качествах своего идеала, т.е. "Я" идеального, нужно слова на бланке расположить в порядке предпочтения.

Инструкция: "Прочитайте внимательно все слова, характеризующие качества личности. Рассмотрите эти качества с точки зрения характеристики идеальной личности, т.е. с точки зрения

полезности, важности и желательности. Для этого проранжируйте их, оценив каждое в баллах от 20 до 1. Оценку 20 поставьте в бланке, в колонке №1 слева от того качества, которое, по Вашему мнению, является самым полезным и желательным. Оценку 1 – в той же колонке № 1 слева от качества, которое наименее полезно, значимо и желательно. Все остальные оценки от 19 до 2 расположите в соответствии с Вашим отношением ко всем остальным качествам. Следите, чтобы ни одна оценка не повторялась дважды".

2й этап: Чтобы выявить представление человека о своих собственных качествах, т.е. "Я" реальное, нужно проранжировать те же слова на бланке, но уже с точки зрения их присутствия у себя.

Инструкция : "Прочитайте снова все слова, характеризующие качества личности. Рассмотрите эти качества с точки зрения их наличия у Вас. Проранжируйте их в колонке № 2, оценив каждое от 20 до 1. Оценку 20 – поставьте справа от того качества, которое, по Вашему мнению, является присущим Вам в наибольшей степени, оценку 19 – поставьте тому качеству, которое характерно для Вас несколько меньше, чем первое, и так далее. Тогда оценкой 1 у Вас будет обозначено то качество, которое присуще Вам меньше, чем все остальные. Следите, чтобы оценки-ранги не повторялись дважды".

Скопируйте бланк со словами, характеризующими качества личности, в рабочую тетрадь.

Таблица 4

Бланк изучения самооценки

№1	Качества личности	№2	d	d ²
	Уступчивость			
	Смелость			
	Вспыльчивость			
	Нервозность			
	Терпеливость			
	Увлекаемость			
	Пассивность			
	Холодность			
	Энтузиазм			
	Осторожность			
	Капризность			
	Медлительность			
	Нерешительность			
	Энергичность			
	Жизнерадостность			
	Мнительность			
	Упрямство			
	Беспечность			
	Застенчивость			
	Ответственность			

Обработка результатов

Цель обработки результатов – определение связи между ранговыми оценками качеств личности, входящими в представления "Я" – идеальное и "Я" реальное. Мера связи устанавливается с помощью коэффициента ранговой корреляции Ч. Спирмена. Оценки от 1 до 20 предложенных качеств в обоих рядах принимаются за их ранги. Разность рангов,

определяющих место того или иного качества личности, дает возможность вычислить коэффициент по формуле:

$$r = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)},$$

n – число предложенных качеств личности ($n=20$);

d – разность номеров рангов.

Чтобы высчитать коэффициент, необходимо вначале подсчитать на бланке, в специально отведенной колонке, разность рангов d по каждому предложенному качеству. Затем каждое полученное значение разности рангов d возводят в квадрат и записывают результат на бланке в колонке d^2 , суммируют и сумму Sd^2 вносят в формулу.

Если количество качеств равно 20, то формула имеет упрощенный вид:

$$r = 1 - 0,00075 \times Sd^2$$

Коэффициент ранговой корреляции (r) может находиться в интервале от -1 до $+1$. Если полученный коэффициент не менее $-0,37$ и не более $+0,37$ (при $p = 0,05$), то это указывает на слабую незначимую связь (или ее отсутствие) между представлениями человека о качествах своего идеала и своих реальных качествах.

Значение коэффициента корреляции от $+0,38$ до $+1$ – свидетельство наличия значимой положительной связи между "Я" – идеальным и "Я" – реальным. Значение коэффициента корреляции в интервале от $-0,38$ до -1 говорит о наличии значимой отрицательной связи между "Я"-идеальным" и "Я"-реальным".

Вопросы для обсуждения

Дайте психологическую интерпретацию полученных значений корреляций:

1. Что может означать незначимая корреляционная связь между представлением об Идеальном Я и самооценкой Реального Я?
2. Что может означать положительная значимая корреляционная связь между представлением об Идеальном Я и самооценкой Реального Я?
3. Что может означать отрицательная значимая корреляционная связь между представлением об Идеальном Я и самооценкой Реального Я?
4. Что могло повлиять на достоверность полученных результатов?

5. Какие рекомендации можно предложить в связи с полученными результатами для постановки целей и формирования программы самовоспитания?
6. Сформулируйте для себя пять задач по самовоспитанию на основе полученных результатов.

2.3. Дидактический анализ учебного курса в высшей школе

Дидактика (теория и практика обучения) – один из разделов общей педагогики. («Дидактика» – от греческого слова «дидактикос» – поучающий).

Дидактика отвечает на вопросы «Чему учить?» и «Как учить?». Обучение, преподавание – основные категории дидактики.

Обучение – это организованный педагогический процесс познания, развития, общения и творчества. Основа любого вида обучения – дидактическое взаимодействие двух видов деятельности: преподавание – учение.

Основные элементы образования, как педагогического процесса:

1. Цели образования.
2. Содержание образования
3. Средства и способы (методы и формы) организации
4. Субъекты образовательного процесса (преподаватель, учащийся).
5. Результат образовательного процесса.

Образовательные цели – это определённые ожидаемые результаты. Цели профессионального высшего образования могут быть раскрыты через целостно-целевое назначение высшей школы, а именно: прежде всего её ориентации на опережающий характер подготовки специалиста, готового к инновационным преобразованиям в сфере своей профессиональной деятельности. Цели обучения конкретной дисциплине с учётом её специфики, объёма часов, возрастных особенностей уточняют общие цели подготовки специалиста.

Содержание образования -- это содержание деятельности субъектов учебного процесса.

В учебном плане уточняются заданная логика освоения учебной дисциплины, её последовательность. Учебные программы проектируются с учётом отбора конкретных целей и задач.

В настоящее время особое значение придаётся характеристикам компетентностей как целей программы, так и отбору информации, которая способствует развитию компетентностей.

Необходимость обеспечения целостности процесса подготовки специалиста предполагает несколько способов конструирования и структурирования содержания учебной дисциплины:

- Линейное построение учебного материала, где отдельные части представлены последовательно и непрерывно, как звенья единой, целостной учебной темы;

- Концентрический способ используется, когда один и тот же вопрос рассматривается несколько раз. На каждой витке содержание расширяется, обогащается новой информацией и рассматривается на новом уровне.

- Спиралеобразный способ – ставится проблема, к решению которой преподаватель и студенты возвращаются постоянно, расширяя и обогащая круг связанных с ней знаний и способов деятельности из разных сфер.

- Модульный способ – всё содержание каждой учебной темы как целостной единицы содержания перераспределяется по направлениям: методологическое, содержательное, операционально-деятельностное, контрольно-проверочное.

Независимо от выбора способа составления программы учебной дисциплины содержание образования (согласно теории И.Я. Лернера и М.И. Скаткина) представляет собой совокупность четырёх элементов:

- системы знаний о явлениях, законах, законофундаментальных и прикладных опытах познавательной деятельности и т.д.);

- опыта осуществления известных для человека способов деятельности;

- опыта творческой деятельности по решению новых проблем;

- опыта эмоционально-целостного отношения к миру, к действительности, людям, природе, обществу и т.д.

Последнее приобретается на основе субъектно-субъектного общения и обусловленных им ситуаций в учебном процессе.

Во всех элементах важным является личностный опыт. Содержание современного образования понимается как совокупность различных видов человеческого опыта, а получение образования – как процесс этого опыта.

Дидактические принципы и принципы инженерного образования:

Принципы (первооснова) являются своеобразными ориентирами учебного процесса, отражают при конструировании учебного процесса объективные закономерности процесса обучения.

К дидактическим принципам относятся следующие:

- наглядности как заполнения пространства между конкретным и абстрактным в передаваемой информации;
- систематичности как целенаправленного упорядочивания знаний и умений обучающихся;
- активности и самостоятельности;
- доступности, как создания условий для преодоления трудностей освоения учебного материала;
- научности, соответствия современному уровню развития науки и техники.

Принципы развития инженерного образования.

(предложены Ассоциацией инженерного образования).

- Обеспечение гибкости и динамичности обновления образовательно-профессиональных программ;
- Реализация академической мобильности, академических свобод в сфере высшего образования;
- Модульность программ и учебных дисциплин;
- Баланс аудиторных занятий консультационного обслуживания и самостоятельной подготовки студентов;
- Обеспечение сочетания профессиональной готовности, образованности и социально-личностной подготовки к жизни.

Дидактический анализ учебного курса

Цели занятия:

Включение студентов в содержание профессиональной педагогической деятельности (вышей школы);

- Создание коммуникативного поля обучения;
- Развитие гуманитарной, языковой компетентности студента;
- Приобретение опыта решения педагогических задач на основе реальных ситуаций;
- Рефлексия приобретённого знания и личного опыта.

Инструкция: На основе знакомства с учебной программой, ранее вами изучаемой, а также теоретических знаний и личного опыта, соберите информацию и представьте развёрнутые оценочные суждения по следующим вопросам:

Проанализируйте учебный курс (по своему выбору):

1. С т.з. постановки задач, места дисциплины в общей структуре профессиональной подготовки.

2. С т.з. реализации принципов дидактики и принципов инженерного образования. В чём проявилось их взаимодействие?

3. Как известно, содержание образования можно рассматривать как совокупность четырёх взаимосвязанных элементов: система знаний, опыт творческой деятельности, опыт осуществления известных способов деятельности, опыт эмоционально-целостного отношения к различным сторонам деятельности.

Проанализируйте содержание учебного курса с точки зрения целостности всех элементов. Расставьте приоритеты и степень выраженности того или иного элемента. Дайте обоснование собственного взгляда на данный вопрос.

- Какие методы и формы организации учебного процесса использованы в ходе преподавания данной дисциплины? Ваши суждения и предложения по способу освоения учебного курса и стилю взаимодействия субъектов педагогического процесса(преподавателя и студентов).

-Дайте характеристику студенческой группы, отношения к изучаемому предмету.

Выполнение данного комплексного задания предполагает опору на знания следующих тем раздела дидактики высшей школы: «Образование как система и процесс», «Принципы и закономерности обучения», «Образование в контексте компетентностного подхода», «Основные компоненты программы учебного курса», «Образовательные психологии», «Педагогическое общение и стили педагогического руководства», «Возрастная динамика развития человека в процессе образования», «Особенности студенческого возраста» и др.

«Продукт» должен быть представлен в виде текста – описания, с конкретными примерами, иллюстрирующими те или иные положения на основе фактов и ситуаций. Информационный материал необходимо оформить в виде суждения личностных позиций, знаний, собственного опыта и предложений.

Библиографический список

1. Бордовская Н.В., Реан А.А. Педагогика: Учебник для вузов. СПб., 2003.
2. Столяренко А.М. Психология и педагогика. М., 2006.

2.3.1 Примеры выполнения студентами задания «Дидактический анализ учебного курса»

Фрагменты из отчетов студентов 5-го курса:

Дидактический анализ учебного курса «Детали машин». (Исполнитель – И.Л.)

«...Курс состоял из практических занятий, в том числе разработки курсового проекта и лекционной части. Лекционная часть была общая для потока и для дидактического анализа для нас менее интересна, так как предмет является более прикладным, чем теоретическим и подразумевает активное общение с преподавателем по практике. Практику вёл преподаватель с богатейшим опытом проектирования механизмов и машин. Занятия были построены следующим образом: в начале нам приводился конкретный пример узла машины или механизма, аналогичный тому, который мы должны были спроектировать. Этот пример разбирался «по косточкам», т.е. преподаватель подробно объяснял смысл конструкции и формы каждой из частей узла или механизма, для чего они предназначены, возможные другие варианты с интересными жизненными примерами того или иного варианта конструкции из практики преподавателя. Что интересно, преподаватель рассказывал не только о своих успехах и удачных решениях, но и о своих ошибках, информация о которых нередко была полезнее того или иного удачного стандартного решения. На этих примерах мы понимали, почему нужно делать именно так, а не иначе. Слушать было интересно, а запоминать легко.

После изучения узла, пример которого был разобран в аудитории на занятии, его было необходимо спроектировать самостоятельно дома. Как уже было отмечено, предмет «Детали машин» был довольно сложен, и соответственно избежать ошибок при самостоятельном проектировании было бы невозможно. В отношении этих ошибок преподаватель поступал следующим образом – он не утверждал, что это однозначно неправильно, а лишь интересовался конструкцией того устройства, что ты изобразил. Постепенно, в дискуссии, студент осознавал,

что данный вариант конструкции не поедет, не заработает или вывалится. Такой метод совместного определения ошибок был очень эффективен, так как при последующем проектировании аналогичных устройств ты понимаешь и осознаёшь особенности их проектирования. Этого невозможно добиться, заучивая заранее правильные варианты или запоминая предыдущие конструкции, так как данный предмет очень обширен, и то, что было ошибкой в этот раз, может пригодиться как решение в следующий раз при проектировании какого-либо узла. То, что предмет обширен и многогранен, позволяло студентам пытаться отстаивать свой вариант конструкции. Преподаватель не противился этому. Запомнилась такая фраза: «Сможешь это защитить (объяснить) – не исправляй!». Подобная позиция не подавляла желания создавать оригинальные конструкции, экспериментировать, и не ограничивала студента как творца своего механизма. Конечно, это в какой-то степени затягивало работу над проектом, так как нафантазив в один день, следующий уходил на исправление этого, зато подобная манера проектирования и желание создать необычный механизм подразумевала (требовала) знакомства с материалом, выходящим за рамки данного курса.

Недостатком и достоинством одновременно можно считать нетребовательность преподавателя к жёстким срокам сдачи частей проекта и проекта целиком. С одной стороны, он не ограничивал какими-либо сроками по сдаче, но это в условиях менталитета студентов давало обратный эффект относительно качества знаний, так как невозможно ни за неделю, ни за месяц качественно выполнить курсовой проект по деталям машин. Против этого в арсенале преподавателя было его уважение в глазах студентов (было стыдно ничего не делать) и манера преподавателя не явно указывать лидеров в разработке проекта, которые сделали лучше или быстрее, тем самым он вводил в образовательный процесс соревновательные нотки без ущерба чьему-либо самолюбию. Нельзя назвать этого преподавателя нестрогим, или «халявным» на сленге студентов. Благодаря своему опыту и внимательному отношению к каждой работе, он практически не пропускал ошибок в курсовом проекте, которые приходилось долго исправлять, однако затем, на защите проекта практически все его студенты не имели ошибок в чертежах и знали о возможных ошибках, которые были ими исправлены ранее. Это обеспечивало хорошее знание предмета и гарантировало хорошую оценку на защите. Автор считает, что неофициальной оценкой работы преподавателя является хорошее отношение студентов к нему, которое проявляется в посещаемости его занятий, прозвище, которое имеет каждый преподаватель, отношение после окончания курса его занятий, и в другие неявные проявления. Обобщая всё вышесказанное, хочу отметить, что использование личного опыта, отношение к студенту, как к разумному существу, высокий профессиональный уровень могут сделать даже очень сложный предмет понятным, интересным, и для некоторых любимым...»

Дидактический анализ учебного предмета «Математическая физика»

«...Предмет знакомит с принципами построения математической модели физического явления, способами отыскания с помощью созданной модели зависимостей между физическими величинами. Рассматриваются уравнения теплопроводности, n -мерных колебаний, длинных линий, сферические и цилиндрические функции, способы решения систем интегродифференциальных уравнений с начальными и граничными условиями различных типов.

Предмет представлен лекционными и практическими занятиями. Занятия поставлены преподавателем в такой форме, которая не позволяет студентам их прогуливать. Лекции читаются в очень быстром темпе. Лектор, за долгие годы преподавания этой дисциплины в нашем вузе отточивший каждое слово в своём курсе, без лишних слов, глубоко и ёмко освещает суть изучаемых проблем. Поэтому каждая лекция в 90, а затем в 75 минут была предельно заполнена содержанием, на самостоятельный разбор которого ушло бы несоизмеримо больше времени. На каждом практическом занятии рассматривался новый, до того не разбиравшийся вопрос, без чёткого понимания которого невозможно последующее осмысленное участие в учебном процессе. По результатам некоторых практических занятий

при полностью решённых всех домашних заданиях, писались контрольные работы, без успешной сдачи которых студент не получал допуск до экзамена. Таким образом построенные лекции и занятия выполняли дисциплинирующую функцию, т.к. их пропуск вёл к неприятным последствиям. Преподаватель использовал объяснительно-иллюстративный метод чтения лекций, а на практических занятиях он и его коллеги использовали репродуктивный и исследовательский метод ведения занятия. Применительно к практическим заданиям это заключалось в том, что давалась общая схема решения задач, и при этом каждая задача содержала некую индивидуальную особенность, которая для нахождения верного пути решения в совокупности с быстрым темпом занятий заставляла студентов помимо использования общей схемы ещё и самостоятельно изучать литературу, источники, творчески мыслить. Такие занятия имели *развивающее* значение, потому что помимо знакомства с новым материалом заставляли напряжённо работать, гибко мыслить, и *обучающее* значение, потому что материал всесторонне и глубоко *самостоятельно* прорабатывался студентом на протяжении всего учебного семестра, а не только в сессию.

Необходимо отметить, что эти занятия имели огромное *практическое* значение, т.к. именно здесь многие из нас научились применять полученный в предыдущих семестрах математический аппарат, ощутили его практический смысл. Нельзя не обратить внимания на то, что в современной науке любые исследования, эксперименты редко обходятся без предварительного математического моделирования. Отсюда следует *научное* значение прочитанного курса.

Сложность содержания курса соответствовала реальным способностям студентов, хотя некоторым из них пришлось значительно приблизиться к пределу этих возможностей. Отчитаться за этот курс не смогли только те, кто недостаточно серьёзно к нему относился.

Тем не менее, хотелось бы внести свои замечания. К сожалению, не существует книги, которая хотя бы относительно придерживалась специфики курса. Студент, желающий глубже разобраться с излагаемыми вопросами вынужден обращаться к слишком большому набору порой противоречащих друг другу источников. С одной стороны, это неплохо, так как приучает студента пользоваться литературой, а с другой заставляет тратить неоправданно много времени на поиск нужных книг и отделение «зёрен от плевел». Так как курс существует очень давно и уже долгое время практически без изменений, то было бы целесообразно его издать. Это освободило бы студента от необходимости лихорадочно строчить, не успевая «врубиться» в суть излагаемых вещей, и позволило бы, подготовившись дома по печатным материалам, внимательно слушать лектора, делая лишь необходимые пометки. В этом случае можно было бы попробовать несколько иной метод прочтения лекций, так, как это уже сейчас делает другой преподаватель. Его курс лекций уже издан. Он предлагает своим студентам предварительно перед лекцией ознакомиться с её содержанием по собственной книге, а затем приглашает случайно выбранного им студента у доски самостоятельно рассказать лекцию. При этом проявляются непонятные студентам моменты. Он акцентирует на них внимание и подробно поясняет эти сложные моменты. Я считаю, что такой же метод чтения лекций был бы уместен и в случае предмета «Математической Физики». Кроме того, на практических занятиях я предложил бы проводить дифференцированное обучение по группам, так как на нашем потоке студенты получают различные специальности, а значит, студенты различных специальностей в дальнейшей профессиональной деятельности могут столкнуться с несколько различными проблемами...».

Дидактический анализ учебного предмета «Электрохимические и электрофизические методы обработки». (Исполнитель – Н.А.)

«...В данной работе рассмотрим содержание учебного процесса дисциплины «Электрохимические и электрофизические методы обработки». Данный учебный процесс включал в себя курс лекций (теоретическая дидактика) и курс лабораторных работ (практическая дидактика).

Существует несколько основных видов обучения: догматическое (слушание, чтение, механическое запоминание, повторение), развивающее (подготовка к самостоятельному усвоению знаний, поиску, подготовка к независимой жизни, развитие мыслительных процессов), объяснительно-иллюстрированное (передача и усвоение знаний), проблемное обучение (развитие человека через разрешение познавательных проблем), программируемое обучение (динамическая система, использование различных программ), модульное обучение (обучение в виде модулей, законченного целого, блоков).

В рассматриваемом учебном процессе явно были выражены догматическое и объяснительно-иллюстрированное обучение, и частично развивающее. В курсе лекций использовались иллюстрации (всевозможные поясняющие графики и схемы), которые позволяли либо обобщить полученную информацию, либо лучше понять сущность всевозможных задач управления. Информация была достаточна для сдачи экзамена и никакой дополнительной литературы не требовалось. Это характеризует преподавателя, который использует рассуждающий методический стиль. Сложность преподавателя заключалась в том, что достаточно полная и современная литература по данному курсу практически отсутствует. Цель преподавателя заключалась в том, чтобы за два семестра дать по возможности более полную информацию по данной теме. В общем, курс лекций был достаточно полным и адекватным современным реалиям.

В педагогике всё содержание образования разделяют на четыре основных составляющих (Лернер): 1. знание о мире, явлениях, знание законов; 2. опыт осуществления известной деятельности; 3. опыт творческой деятельности; 4. опыт эмоционально-целостного отношения к жизни. В любом учебном процессе в той или иной степени должны быть все эти четыре элемента:

ЗНАНИЕ. В рассматриваемой дисциплине более выражены фундаментальные знания. Это выражалось в тесной связи с фундаментальной математикой; обеспечение системности знаний посредством теорий и законов; обеспечение целостности восприятия научного направления. Также присутствовала степень обобщенности.

ОПЫТ И ЭЛЕМЕНТЫ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. Помимо курса лекций был предусмотрен ряд упражнений с целью укрепления теоретического материала. В данных работах был элемент творчества: преподаватель требовал делать свои собственные выводы не только над практически законченными результатами, но и над теоретическими зависимостями. В том, как преподаватель подносил материал, разбавляя его занимательными историями, шутками и даже анекдотами. К элементам творческого подхода можно было отнести и оригинальные наказания студентов. За опоздание, прогул, звонок мобильного телефона во время занятия, студент должен был принести мороженое. За чересчур глупый ответ количество мороженого резко росло. Конечно, мороженое приносили не часто, но всё же иногда для поддержания весёлого расположения преподавателя делали это.

ЭМОЦИОНАЛЬНО-ЦЕННОСТНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ПРЕДМЕТУ. Эмоциональный аспект был выражен наиболее ярко из всех остальных. Ставя какую-либо задачу, преподаватель настолько проникал вглубь проблемы, что задача превращалась в увлекательный рассказ. Каждую задачу преподаватель объяснял так, будто это просто история из жизни. Формулы же появлялись настолько незаметно, что ни один символ не остался неясен для любого из студентов. Слушая его, просто невозможно было отвлечься на посторонние темы. На протяжении всего курса между студентами и преподавателем существовала двусторонняя связь. Можно было и смеяться, и задумываться вместе.

Учебный материал был построен линейно (то есть каждая часть материала является элементом последовательной и непрерывной цепи и каждая часть изучается только один раз)...».

Дидактический анализ учебного предмета «Проектирование диагностической и терапевтической техники». (Исполнитель – К.С.)

«...Название этого предмета включает в себя множество дисциплин, которые читались нам ранее, на первых курсах. Готовясь к данным лекциям, преподаватель рассмотрел всё, что уже нам известно, и решил сузить тему. Он заострил внимание на одной проблеме в проектировании, на важном этапе в создании нового механизма: выбор и установка опор вращения валов (подшипников). После этого курс получил новое, уточнённое название: «Шпиндели и особо точные опоры вращения».

Подшипники уже изучались в курсе «Детали машин», но на пятом курсе преподаватель выделил их в отдельную тему и дополнил.

Курс читался в качестве дисциплины с экзаменом и зачётом впервые, поэтому никаких пособий не было. Можно было воспользоваться литературой по «Деталям машин», но информация в них оказалась очень краткой. Поэтому при сдаче экзамена использовались только лекции. Как оказалось, запоминать и записывать нужно было каждое слово преподавателя, всё это пригодилось бы на экзамене. При составлении курса учитывались современные требования к механизмам, а опорой служил личный конструкторский опыт лектора.

Также нам был предложен для изучения каталог опор и направляющих реально существующей фирмы. Каждый студент получил тему для исследования, а информация находилась в каталоге. К концу семестра нужно было разобраться в своей теме и представить развёрнутый рассказ. Каталог был на английском языке, что позволило одновременно практиковаться в техническом английском. В этом задании содержалась и практика выступления перед аудиторией и опыт защиты своей работы.

В стиле деятельности преподавателя сочетались эмоционально-методический и рационально-методический подходы. Поэтому и в методах такое же сочетание: проблемные задачи, разбор типовых и нетиповых ситуаций, дискуссии. В целом общение было доброжелательное, чувствовалась заинтересованность обеих сторон.

Предмет показался мне интересным, нужным конструкторам, а лекции – познавательными...».

СОДЕРЖАНИЕ

1. Психология	3
1.1. Методы эмпирических исследований в психологии	3
1.2. Память	9
1.3. Определение ведущей репрезентативной системы	17
1.4. Репрезентативная система в деловой коммуникации	20
1.5. Характер	25
1.6. Мотивационная регуляция поведения	30
1.7. Мотивационная привлекательность профессии	35
1.8. Психологические защитные механизмы личности	38
1.9. Распознавание транзакций	46
1.10. Конструктивное разрешение конфликтов	50
1.11. Выявление гендерных стереотипов	56
2. Педагогика	63
2.1. Основные понятия в педагогике	63
2.2. Самовоспитание личности	65
2.3. Дидактический анализ учебного курса в высшей школе	70
2.3.1. Примеры выполнения заданий по дидактическому анализу учебного курса	74

КАСЬЯНИК Павел Моисеевич
АВАНЕСЯН Иннеса Давидовна
ВОРОНИНА Ольга Васильевна
ДОМИНЯК Владислав Игоревич
МИНКО Людмила Анатольевна
ОЛЕННИКОВА Марина Васильевна
РОДИОНОВА Елена Анатольевна
СКУРСКАЯ Наталия Витальевна

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

Практикум

Редактор *О.Е. Сафонова*
Технический редактор *А.И. Колодяжная*
Оригинал-макет подготовлен автором

Директор издательства Политехнического университета *А.В. Иванов*

Свод. темплан 2007 г.

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97
Налоговая льгота – общероссийский классификатор продукции ОК № 005-93,
Т. 2; 95 3005 – учебная литература

Подписано в печать	Формат 60x84/16	
Усл. печ. л.	Уч.-изд. л.	Тираж 100
	Заказ	

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.
Издательство Политехнического университета
Член Издательско-полиграфической ассоциации университетов Санкт-Петербурга

Адрес университета и издательства:
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.