

**ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ
КУЛЬТУРА,
ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ
ПОДДЕРЖКА**

**Психологические аспекты
деятельности классного
руководителя**

Валентин
Петрушин

Эти рекомендации предназначены классным руководителям, воспитателям, учителям-предметникам, родителям — всем тем, кто общается с детьми. Материалы ознакомят вас с различными методиками, правилами и советами, необходимыми для успешного взаимодействия взрослых и детей.

Творческое развитие вашего ребёнка (советы)

Советы Дэвида Льюиса

- Отвечайте на вопросы ребёнка терпеливо и честно.
- Воспринимайте вопросы и высказывания ребёнка всерьёз.
- Предоставьте ребёнку комнату или уголок исключительно для его дел.
- Сделайте стенд, где ребёнок может показывать свои работы.
- Не ругайте ребёнка за беспорядок на столе, если это связано с его творческим процессом.
- Покажите ребёнку, что его любят и принимают безусловно, т.е. таким, какой он есть, а не за успехи и достижения.

- Поручайте своему ребёнку сильные дела и заботы.
- Помогайте ему строить свои собственные планы и принимать решения.
- Помогайте ему улучшать результаты его работы.
- Берите вашего ребёнка в поездки по интересным местам.
- Помогайте ребёнку общаться с детьми из разных культурных слоёв.
- Не сравнивайте своего ребёнка с другими, указывая при этом на его недостатки.
- Не унижайте своего ребёнка, не давайте ему почувствовать, что он чем-то хуже вас.
- Приучайте вашего ребёнка мыслить самостоятельно.
- Снабжайте ребёнка книгами, играми и другими нужными ему вещами для его любимых занятий.
- Побуждайте ребёнка придумывать истории и фантазировать. Давайте это вместе с ним.
- Приучайте его к регулярному чтению с малых лет.
- Со вниманием относитесь к его потребностям. Каждый день находите время, чтобы побыть с ребёнком наедине.
- Включайте ребёнка в совместное обсуждение общих семейных дел.
- Не дразните ребёнка за ошибки. Хвалите за любые успехи.
- Учите его общаться со взрослыми любого возраста. Разрабатывайте практические эксперименты, помогающие ребёнку больше узнавать.
- Не запрещайте ребёнку играть со всяким хламом — это стимулирует его воображение.
- Побуждайте ребёнка находить проблемы и затем решать их.
- Хвалите ребёнка только за конкретные успехи и поступки и делайте это искренне.
- Будьте честными в оценке своих чувств к ребёнку. Не ограничивайте темы, обсуждаемые с ребёнком. Давайте ему возможность самостоятельно принимать решения и брать ответственность за них; помогайте стать личностью; помогайте находить заслуживающие внимания телепрограммы и радиопередачи.
- Развивайте в ребёнке позитивное восприятие его способностей.
- Поощряйте в ребёнке максимальную независимость от взрослых.
- Верьте в здравый смысл вашего ребёнка и доверяйте ему.
- Предпочитайте, чтобы основную часть работы, за которую взялся ваш ребёнок, он выполнял самостоятельно, даже если вы не уверены в позитивном конечном результате.
- Ведите дневник наблюдений за развитием вашего ребёнка и анализируйте процесс развития.

Психологические казусы

– Знаете ли Вы, что если Вы каждое утро будете говорить себе, что Вы хороший,
– Дети тех учителей, которые имеют высокую самооценку,
– Вы применяете авторитарный стиль обращения с ребёнком —
– Относитесь к своему мужу как к незрелому подростку —
– Ребенок воспитывается только

То
– Ваша самооценка со временем повысится.
– как правило, лучше учатся и успевают.
– Вы формируете у него тенденцию к низкой самооценке.
– Ваш брак находится под угрозой.
– у него замедляется процесс

матерью —
 – Вы умеете извлекать пользу из своих неудач, потерь и огорчений —
 – Вы предпочитаете учиться на ошибках других —
 – Женская память более «цепко» помнит прошлые обиды и огорчения,
 – Вы любите домашних животных и держите их у себя дома —
 – Вы излишне критичны к окружающим и постоянно недовольны ими —
 – Вы любите домашних животных и держите их у себя дома —
 – Вы излишне критичны к окружающим и постоянно недовольны ими —
 – В Вашей сумке постоянно царит беспорядок —

формирования и развития.
 – Вас можно смело назвать умным человеком.
 – Вас можно назвать ещё более умным.
 – мужская не так злопамятна.
 – Вы значительно снижаете риск нервного срыва.
 – это значит, что где-то в чём-то Вы недовольны самим собой.
 – проницательный психолог может подумать о Вас как о ненадёжном и ленивом человеке.

Валентин Петрушин
 Психологические аспекты деятельности
 классного руководителя

Психологические теории Мак-Грегора. Мотивационные теории

Мак-Грегор описал типы управляющих, по-разному смотрящих на своих подчинённых.

Согласно «теории X», аналогичной авторитарному стилю руководства, «средний» человек:

а) испытывает отвращение к труду и по возможности его избегает,

б) нуждается в принуждении, контроле, руководстве и угрозе наказания как факторах, заставляющих его прилагать усилия, необходимые для достижения целей организации;

в) предпочитает, чтобы им руководили, стремится избегать ответственности и больше всего думает о своей безопасности.

Согласно «теории Y» — аналоге демократического стиля управления — руководитель воспринимает «среднего человека» как такого, который:

а) не испытывает отвращения к работе, которая для него так же естественна, как игра или отдых,

б) побуждается к достижению целей организации не столько внешним контролем, сколько прежде всего позитивными стимулами, способствующими удовлетворению собственного Я,

в) при соответствующих условиях учится брать на себя ответственность и стремится к ней,

г) способен к проявлению высокой степени воображения, изобретательности и творчества в решении организационных проблем.

А. Маслоу и его теория потребностей

• **Физиологические потребности** — в еде, воде, сне, жилье, мускульной и сексуальной активности.

• **Потребность в безопасности.** Эта потребность означает, что если в наличии есть условия для удовлетворения первичных физиологических потребностей, то человек должен быть уверен в том, что завтра они тоже будут. Уверенность в завтрашнем дне подкрепляется гарантией занятости, стабильной политической обстановкой, социальным страхованием

ем, пенсионным обеспечением, стабильностью банковской системы.

- **Потребность в принадлежности к социальной общности.** Сюда входят потребности в любви, уважении, дружбе, обладании личным статусом в первичной группе.

- **Потребность в социальном признании и уважении,** ощущении собственной значимости, которая связана с социальным статусом и престижем.

- **Потребность в самоактуализации** заключается в стремлении человека реализовать свои природные потенции, заниматься творчеством и самосовершенствованием, стать реально тем, кем он является потенциально.

Герцберг. Теория мотивационной гигиены

По мнению американского психолога Фердинанда Герцберга, труд сам по себе имеет огромное значение для психологического самочувствия человека. Труд может и должен быть не наказанием для него, но радостью и смыслом жизни. Труд, приносящий удовлетворение работнику, должен отвечать двум важнейшим факторам.

Первый из них — гигиенический, куда входят заработная плата, условия труда, гарантия занятости, социальные гарантии, отношения в коллективе. Однако сами по себе эти гигиенические факторы не могут принести человеку большого удовлетворения и не могут подвинуть его на трудовые подвиги. Они могут лишь создать для него соответствующие условия — или негативные, или позитивные.

Собственно мотивационные факторы трудовой деятельности связаны с содержанием труда. Они составляют **вторую** группу, куда входят: возможность человека реализо-

вать свои потенциальные возможности, добиться профессионального успеха и общественного признания, взять на себя ответственность и самостоятельно решать проблему так, как он считает нужным.

Трудовой коллектив и организация добиваются наибольших успехов при совмещении двух групп факторов. Тогда увеличивается производительность, снижается брак, количество прогулов, текучесть кадров, количество контролирующего персонала.

Как добиться успеха

Прежде всего — подумайте о том, чего именно вы хотите добиться — профессионального успеха или счастливой жизни. Несмотря на то, что многие отождествляют понятие успеха и счастья, между ними существуют значительные различия. Психологам и биографам великих людей известны имена сотен людей во всех сферах человеческой деятельности, которые добились значительных успехов в своей профессиональной деятельности, но, тем не менее, не были счастливы. Более того, существуют данные, которые говорят о том, что чем выше по социальной лестнице поднимается человек, чем более успешно он делает карьеру, тем чаще он оказывается в несчастливом одиночестве. Преуспевающие бизнесмены, политики, военные часто чувствуют себя отвергнутыми как родителями, так и обществом. Ориентация на успех любой ценой делает людей очень эгоцентричными. Они становятся настолько поглощены своей работой и самим собой, что утрачивают интерес к другим. Как указывает американский психолог Т. Шибутани, фантастическая преданность гуманному делу очень часто уживается с полным

безразличием к близким, например, к членам своей семьи.

Только немногие люди добиваются в своей жизни гармоничного сочетания профессионального успеха и человеческого счастья, и их надо признавать как образец для подражания. Таковыми были музыканты Мендельсон и Лист, политики Дизраели и Черчилль, художники Рембрант и Васнецов.

По данным американских психологов Р. Левинсона и М. Графа, условиями счастливой жизни и хорошего настроения являются:

В области социального взаимодействия:

- Пребывание в обществе счастливых людей.
- Умение заинтересовывать собеседников своими рассказами.
- Пребывание в кругу друзей.
- Осознание собственной привлекательности.
- Наблюдение за людьми.
- Откровенная и открытая беседа.
- Выслушивание признания в любви.
- Выражение своей любви.
- Ласкательные прикосновения.
- Пребывание в обществе любимого человека.
- Высказывание комплиментов в чей-либо адрес.
- Встреча с друзьями за чашкой чая или кофе.
- Ощущение себя «душой общества» в компаниях, на вечеринках.
- Ведение оживлённой беседы.
- Прослушивание радио, просмотр ТВ передач.
- Встреча со старыми друзьями.
- Осознание возможности оказать помощь другим.
- Приобретение новых друзей.

Улучшает настроение и снижает депрессию:

- смех;
- расслабленность;

- размышления о чём-либо хорошем, что может произойти в будущем;
- размышления о людях, к которым относишься с симпатией;
- отнюдь не за красивым пейзажем;
- возможность дышать свежим воздухом;
- пребывание в состоянии умиротворения и спокойствия (медитации);
- ощущение чистой одежды;
- наличие свободного времени;
- хороший сон по ночам;
- прослушивание любимой музыки;
- улыбка;
- убежденность в благополучии семьи и детей;
- наблюдение за играми диких животных;

Способность к самоорганизации:

- Умение настоять на своём, сделать по своему.
- Чтение романов, рассказов, стихов и пьес.
- Планирование и организация каких-либо действий.
- Умелое вождение автомобиля.
- Чёткое выражение своих мыслей.
- Планирование путешествий и отпусков.
- Приобретение новых знаний и навыков (обучение).
- Получение комплиментов или похвалы в свой адрес.
- Качественное выполнение работы.

Тот, кто хочет добиться профессионального успеха и реализовать себя в каком-либо стоящем деле, должен помнить следующее:

Во-первых, что интересная работа для профессионального успеха и личного роста важнее, чем интересный досуг. Работа даёт

ощущение самореализации более полно, чем досуг.

Во-вторых, профессиональный успех во многих областях далеко не всегда связан с материальным успехом. Поэтому надо определить для себя, какой вид успеха более значим — чисто материальный или чисто профессиональный. Самоуважение и высокая самооценка, как правило, связываются обычно с ростом образования, продвижением по службе, а не с количеством заработанных денег.

В-третьих, масштаб успеха определяется масштабом личности. «Каждый стоит ровно столько, сколько стоит дело, о котором он хлопочет». (М. Аврелий)

- Определите свою главную жизненную цель.
- Наметьте этапы продвижения к цели — где вы будете через год, через три, пять и десять лет.
- Проанализируйте ваши ресурсы:
 - экономические;
 - физические (состояние здоровья);
 - психологические (наличие друзей и единомышленников);
 - умственные (уровень образования и владения необходимыми знаниями, умениями, навыками);
 - состояние семьи;

Ресурсы — это тылы, питающие и поддерживающие передовую линию вашего наступления на вершины успеха. Если они недостаточно надёжны, то достижение успеха может быть проблематичным. И даже если успех будет достигнут при слабых тылах, это может быть «пиррова победа». Подготовка тылов и накопление ресурсов — первые действия в любой военной операции. Найдите сильные и слабые стороны как в самом себе, так и в своём окружении. На сильные стороны опирайтесь, слабые развивайте.

Начинайте с малого. Помните — «Сама себя сгубила маленькая птичка, когда задумала большое снести яичко». Цели должны быть реальными.

- Трудное сделайте привычным, привычное — лёгким, лёгкое — приятным.
- Проявляйте настойчивость. Не сдавайтесь за шаг до победы!
- Титул чемпиона не завоеуешь, если будешь делать только лёгкие упражнения. (М. Аллен)
- Сначала мы формируем свои цели, а потом наши цели формируют нас.
- В трудной ситуации, когда не знаете, что лучше предпринять, обратитесь за помощью к голосу вашего внутреннего разума, вашей интуиции.
- Планируйте вашу жизнь от настоящего к будущему и от будущего к настоящему.

Искусство общения. Правила симпатичного собеседника, которому всегда рады и всегда готовы помочь

- Прочисти уши, закрой рот и распахни глаза.
- Стань параболической антенной — настройся на волну собеседника.
- Давай обратную связь — говори междометия: «так-так», «ага», «ух ты!» Сорадуйся, сопереживай, сочувствуй, сострадай, хвали и восхищайся.
- Кое о чём спрашивай и выясняй — это подбадривает собеседника.
- Не критикуй и не давай советов, если тебя об этом не просят.
- Пересказывай последнюю фразу партнёра своими словами. Это лучший способ показать, что его понимают. А раз понимают, значит и любят.

- Будь терпелив, не прерывай, не делай шагов по направлению к двери.
- Не спорь. В споре ты можешь выиграть, но в беседе проиграть.
- Не читай, не переключай бумагу, не постукивай карандашом, когда с тобой говорят, пытайся понять мысль собеседника.
- Совет Д. Карнеги: говори о том, что интересует твоего собеседника.
- Совет Лабрюйера: «Талантом собеседника отличается не тот, кто охотно говорит сам, а тот, с кем охотно говорят другие; если после беседы с вами человек доволен собой... значит, он вполне доволен и вами».
- Не пытайся перебросить свои проблемы на плечи собеседника, знай чувство меры, помни: многих пугает откровенность.

Как понравиться другому человеку

В психологии общения этот раздел связывают с самоподачей и самопрезентацией. Итак, вы будете привлекательно выглядеть в глазах другого человека, если ваша внешность и манера поведения приближаются к тем характеристикам, которые максимально одобряются той группой, к которой вы хотите принадлежать. В городской европейской культуре это будут:

- Мезоморфный тип сложения, иначе называемый ещё атлетическим. Спортивный вид на основе хорошей мускулатуры и осанки.
- Видимые усилия, которые человек прикладывает для благоприятного внешнего вида. Заметьте, что ценится больше не сама по себе красота лица и его правильные черты, но количество усилий, для этого приложенных. Забота и уход за собой говорят о высокой самооценке. Высокая самооценка строится чаще всего на основе либо вы-

соких достижений, либо любви окружающих.

- Больше улыбайтесь партнёру по общению, потому что ваша улыбка говорит ему без слов о вашей положительной его оценке. Это в свою очередь повышает его собственную самооценку, значимость в своих собственных глазах.
- Чаще соглашайтесь со своим партнёром. Чем ближе мнение говорящего к мнению партнёра, тем выше оценивается привлекательность и оценка человека, давшего такое мнение. Наиболее верный путь к знакомству — найти общую тему для разговора, где априори мнения совпадают.
- Помните, что «открытый» взгляд встречает положительный отклик, но «пристальный» взгляд вызывает реакцию избегания.
- Показывайте вашему партнёру ваше положительное отношение к нему кивком головы, улыбкой и ободряющими взглядами, манерой держаться. Это ваше положительное отношение к партнёру неминуемо породит в нём сильную ответную тенденцию приписать вам положительные свойства и отбросить отрицательные. Но — всё-таки — будьте искренни в выражении ваших чувств.
- Вы можете преуспеть в самоподаче привлекательности. Вы очень понравитесь, и вас высоко оценят. Но — помните! — социологи говорят о том, что красивым женщинам бывает труднее построить прочную семейную жизнь. Это происходит из-за произвольного приписывания красивым людям ума, доброты, хозяйственности и нравственной чистоты, коих нет на самом деле.

Конформизм

Этим термином психологи определяют слепое следование человека за

чужим мнением, чтобы не создавать в общении с другими лишних трудностей, добиваться поставленных задач, греша при этом против истины. В экспериментах С. Аша, проведенных в США в 50-е годы, испытуемые должны были сравнивать линии разной длины, расположенные вертикально. Размер группы составлял 7–9 человек, из них только один был настоящим испытуемым, а все остальные были подставными лицами, с которыми экспериментатор заранее договорился давать нужный ему ответ. «Наивный» испытуемый не подозревал, что другие участники группы — подставные лица и договорились с экспериментатором давать ложный ответ. В эксперименте было 3 серии. В первом опыте испытуемый отвечал экспериментатору один на один. В этом случае все испытуемые решили задачу верно. Поскольку смысл эксперимента заключался в выяснении давления группы на мнение индивидов, во второй части использовался метод, названный впоследствии «подставной группой». В этой се-

рии один отрезок, равный другому, подставной группой назывался более коротким или более длинным отрезком. Последним отвечал на вопрос «наивный» испытуемый и выяснялось, насколько он податлив мнению группы. Из 123 «наивных субъектов» в экспериментах Аша более одной трети (37%) дали ошибочные ответы, т.е. продемонстрировали конформное поведение. Когда после эксперимента их спрашивали, что они чувствовали во время его, испытуемые признавали, что мнение группы давит очень сильно, и даже «независимые» признавали, что противостоять мнению группы очень тяжело. Кажется, что ошибаешься именно ты.

В дальнейших исследованиях было выявлено, что тенденция к конформизму связана с менее низким интеллектом, более низким уровнем развития самосознания, составом и структурой группы, значимостью высказываемого мнения. Чем более значима ситуация для индивида, тем меньше он склонен будет проявлять конформизм.