

Министерство просвещения Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. АСТАФЬЕВА  
(КГПУ им. В.П. Астафьева)

Факультет Начальных классов  
Выпускающая кафедра Педагогики и психологии начального образования

**Борисова Анастасия Владимировна**

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ  
ПЕДАГОГА НАЧАЛЬНЫХ КЛАССОВ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Направление подготовки/специальность 44.03.02 Психолого-педагогическое  
образование

Профиль Психология и педагогика начального образования

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.пс.н., доцент, доцент по кафедре психологии  
Н.А. Мосина

(ученая степень, ученое звание, фамилия, инициалы)

10.06.2020 г.



Руководитель:

к.пс.н., доцент, доцент по кафедре педагогики и психологии  
начального образования М.В.Сафонова

(ученая степень, ученое звание, фамилия, инициалы)

09.06.2020 г.



Дата защиты \_\_\_\_\_

Обучающийся Борисова А.В.

(фамилия, инициалы)

09.06.2020 г.

(дата, подпись)



Оценка \_\_\_\_\_

(прописью)

Красноярск 2020

## Отзыв

### научного руководителя на выпускную квалификационную работу

Борисова Анастасия Владимировна

*Ф.И.О. студента*

44.03.02 Психолого-педагогическое образование

*направление обучения*

### Особенности психологической привлекательности педагога начальных классов для обучающихся

*тема выпускной квалификационной работы*

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы студент(ка) освоил(а) следующие компетенции:

Формируемые Компетенции	Высокий уровень сформирован ности компетенций	Продвинутый уровень сформирован ности компетенций	Базовый уровень сформирован ности компетенций
ОК-1 способен использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции	+		
ОК-2 способен анализировать основные этапы и закономерности исторического развития для формирования гражданской позиции	+		
ОК-7 способен к самоорганизации и самообразованию	+		
ОПК-2 готов применять качественные и количественные методы в психологических и педагогических исследованиях	+		
ОПК-3 готов использовать методы диагностики развития, общения, деятельности детей разных возрастов	+		
ОПК-4 готов использовать знание различных теорий обучения, воспитания и развития, основных образовательных программ для обучающихся младшего школьного возраста	+		
ОПК-6 способен организовывать совместную деятельность и межличностное взаимодействие субъектов образовательной среды	+		
ПК-8 способен проводить диагностику уровня освоения детьми содержания учебных программ с помощью	+		

стандартных предметных заданий, внося (совместно с методистами) необходимые изменения в построение образовательной деятельности			
ПК-22 готов применять утвержденные стандартные методы и технологии, позволяющие решать диагностические и коррекционно-развивающие задачи	+		
ПК-23 способен осуществлять сбор и первичную обработку информации, результатов психологических наблюдений и диагностики	+		
ПК-27 способен выстраивать развивающие учебные ситуации, благоприятные для развития личности и способностей ребенка	+		

В процессе работы Борисова Анастасия Владимировна продемонстрировала высокий уровень сформированности проверяемых компетенций.

Студентка при выполнении выпускной квалификационной работы проявила себя как творческий, самостоятельный исследователь, способный к постановке научной проблемы, сбору и анализу данных, проектированию психолого-педагогической деятельности, проявила навыки критического и творческого мышления, коммуникативную компетентность.

Содержание ВКР соответствует предъявляемым требованиям.  
соответствует / не соответствует

Структура ВКР соответствует предъявляемым требованиям.  
соответствует / не соответствует

Оформление ВКР соответствует предъявляемым требованиям.  
соответствует / не соответствует

Выпускная квалификационная работа рекомендуется к защите.

14. мая. 2020

Научный руководитель



/к.п.н., доцент М.В. Сафонова

14.05.2020г.

Мр. Вов / М.В. Сидорова

## Отчет о проверке на заимствования №1



Автор: nasteno4ka27@gmail.com / ID: 5005896  
 Проверяющий: (nasteno4ka27@gmail.com / ID: 5005896)  
 Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат»: <http://users.antiplagiat.ru>

### ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ

№ документа: 30  
 Начало загрузки: 14.05.2020 09:24:44  
 Длительность загрузки: 00:00:03  
 Имя исходного файла: Министерство.rtf  
 Название документа: Министерство.rtf  
 Размер текста: 1 кБ  
 Символов в тексте: 153793  
 Слов в тексте: 18603  
 Число предложений: 1784

### ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ

Последний готовый отчет (ред.)  
 Начало проверки: 14.05.2020 09:24:47  
 Длительность проверки: 00:00:10  
 Комментарий: не указано  
 Модуль поиска: Модуль поиска Интернет



**Заимствования** — доли всех найденных текстовых пересечений, за исключением тех, которые являются цитированием, по отношению к объему объекта документа.  
**Самоцитирование** — доли фрагментов текста проверенного документа, совпадающих с его цитируемой частью. Фрагментом текста считается, если фрагмент совпадает по символам с цитируемой частью проверенного документа по отношению к объекту документа.  
**Цитирование** — доли текстовых пересечений, которые не являются цитированием, но система не смогла их идентифицировать корректным образом по отношению к объекту документа. Сюда относятся: 1) фрагменты по ГОСТу цитаты; 2) аббревиатурные сокращения; 3) фрагменты текста, найденные в различных коллекциях материалов проверенного документа; 4) текстовые пересечения — фрагменты текста проверенного документа, совпадающие по символу с цитируемой частью. Фрагментом текста считается, если фрагмент совпадает по символам с цитируемой частью в тексте и совпадает по символу с цитируемой частью по каждому символу проверки.  
**Оригинальность** — доли фрагментов текста проверенного документа, не обнаруженных ни в одной из цитируемых источников при проверке по отношению к объекту документа.  
**Заимствования, самоцитирование, цитирование и оригинальность** являются взаимодополняющими показателями в сумме дают 100% от объема проверенного документа.  
**Обращаем Ваше внимание:** что система находит текстовые пересечения проверенного документа с фрагментами найденными в интернете текстовыми источниками. При этом система является информационным инструментом, определяющим корректности и достоверности заимствований или цитирований, а также авторства текстовых фрагментов проверенного документа по результатам автоматичекой проверки.

№	Доли в отчете	Доли в тексте	Источник	Ссылка	Актуальна	Модуль поиска	Блоков в отчете	Блоков в тексте
[01]	3,6%	4,78%	<a href="https://dendrit.ru/files/psichologiya-emotionalnyh-otnosheniy/">https://dendrit.ru/files/psichologiya-emotionalnyh-otnosheniy/...</a>	<a href="https://dendrit.ru">https://dendrit.ru</a>	12 Фев 2019	Модуль поиска Интернет	33	44
[02]	3,95%	4,15%	Развитие профессиональной чувствительности психолога...	<a href="http://bibliofond.ru">http://bibliofond.ru</a>	07 Ноя 2017	Модуль поиска Интернет	25	27
[03]	0,22%	3,27%	Доклады к тексту "Особенности интеллекта"	<a href="https://infobot.ru">https://infobot.ru</a>	15 Май 2019	Модуль поиска Интернет	3	18

Еще источников: 17  
 Еще заимствований: 19,98%

**Согласие**  
**на размещение текста выпускной квалификационной работы,**  
**научного доклада об основных результатах подготовленной**  
**научно-квалификационной работы**  
**в ЭБС КГПУ им. В.П. АСТАФЬЕВА**

Я. Боршова Анастасия Владимировна  
(фамилия, имя, отчество)

разрешаю КГПУ ИМ. В.П. Астафьева безвозмездно воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в полном объеме и по частям написанную мною в рамках выполнения основной профессиональной образовательной программы выпускную квалификационную работу, научный доклад об основных результатах подготовленной научно-квалификационной работы (далее ВКР/НКР)

*(нужное подчеркнуть)*

на тему: Особенности психологической привлекательности педагога начальных классов для обучающихся

*(название работы) (далее - работа) в ЭБС*  
КГПУ им. В.П.АСТАФЬЕВА, расположенном по адресу <http://elib.kspu.ru>, таким образом, чтобы любое лицо могло получить доступ к ВКР/НКР из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на работу.

Я подтверждаю, что работа написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает интеллектуальных прав иных лиц.

дата 12.06.2020г.

подпись



## Содержание

Введение.....	7
Глава 1. Теоретические основы изучения привлекательности учителя для обучающихся.....	1
0	
1.1. Понятие аттракции в психологической науке.....	10
1.2. Межличностная аттракция в системе отношений «педагог-ученик»...	16
1.3. Приемы работы с учителем начальных классов для повышения его привлекательности.....	22
Выводы по Главе 1.....	27
Глава 2. Экспериментальная работа по изучению психологической привлекательности педагога для обучающихся.....	29
2.1. Методическая организация исследования.....	29
2.2. Результаты исследования и их обсуждение.....	36
2.3. Программа повышения привлекательности педагогов для обучающихся.....	
Выводы по Главе 2.....	60
Заключение.....	62
Список используемых источников.....	64
Приложения.....	71

## Введение

**Актуальность темы.** Взаимодействие людей друг с другом является одной из значимых проблем в социальной психологии. В контексте этого взаимодействия рассматривается механизм восприятия другого человека, степень взаимной симпатии между людьми – межличностная аттракция, выступающая как фактор межличностного общения. Данный вопрос изучался многими зарубежными исследователями и с середины XX века был выделен в качестве самостоятельного направления [11].

Межличностная аттракция, рассматриваемая в системе педагог-ученик, может выступать в роли одного из анализируемых механизмов взаимодействия, которые имеют высокую важность и необходимость в процессе выстраивания межличностных отношений между учителем и учеником. Учет всех необходимых социально-психологических факторов, способных влиять на взаимодействие, позволит лучше понимать поведение субъектов общения, прогнозировать варианты его развития, углубить понимание закономерностей эмоциональных отношений, что в конечном итоге обеспечит всестороннее развитие сразу двух субъектов общения (согласно Марксу, «... развитие индивида обусловлено развитием всех других индивидов, с которыми он находится в прямом или косвенном общении») [23]. Но какими же способами можно достичь вышеперечисленных результатов? Среди массы исследований в этой области нет единого подхода к пониманию межличностной аттракции, вследствие чего возрастает количество теорий и концепций, позволяющих рассматривать такой феномен, как аттракция, с разных сторон, с разных точек зрения (Д. Левингер, А. Керкоф, Д. Бирн и др.) [7, 29, 34, 42].

В связи с ощутимой нехваткой знаний в данной области выбранная нами тема приобретает свою актуальность и необходимость в исследовании, анализе и использовании результатов в практической деятельности в области взаимодействия учителя и ученика.

**Цель исследования:** на основе изучения портрета привлекательного учителя в системе межличностных отношений «педагог-ученик» составить программу повышения уровня таких составляющих, как готовность к сотрудничеству, эмпатия, способы вербального и невербального общения, самоотношение и самооценка, социальная перцепция.

**Объект исследования:** аттракция как социально-психологический феномен развития межличностных отношений.

**Предмет исследования:** особенности личности, установки и способы поведения учителя, способствующие психологической привлекательности учителя у учеников.

**Гипотеза,** выдвигаемая в работе, состоит в том, что психологическая привлекательность учителя для учеников характеризуется:

- 1) высоким уровнем межличностного взаимодействия;
- 2) такими особенностями личности, как готовность к сотрудничеству, эмоциональная контактность, самоотношение и самооценка, социальная перцепция;
- 3) благоприятной социальной средой;
- 4) возможностью коррекции в ходе целенаправленной психологической работы.

В исследовании необходимо решить следующие **задачи:**

1. Проанализировать психолого-педагогическую литературу по теме исследования.
2. Проанализировать существующие методики и подобрать диагностический комплекс для изучения психологической привлекательности педагога для обучающихся.
3. Провести диагностическое исследование, направленное на изучение психологической привлекательности учителя в системе межличностных отношений «педагог-ученик».
4. Проанализировать и описать результаты проведенного исследования.
5. Составить программу повышения уровня психологической

привлекательности учителя на основе развития таких особенностей личности, как готовность к сотрудничеству, эмоциональная контактность, самоотношение и самооценка, социальная перцепция.

**Методы исследования:**

1. Теоретический анализ литературы по проблеме исследования, методы теоретического обобщения и сравнения.

2. Тестирование.

3. Методы математической обработки данных.

4. Методы качественного и количественного анализа.

Экспериментальное исследование проходило на базе МБОУ СОШ №98 Советского района, г. Красноярск. Участие в эксперименте принимали учителя в количестве 24 человек.

Работа апробирована на конференции «Современное начальное образование: проблемы и перспективы развития» в рамках XXI Международного научно-практического форума студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» в г. Красноярске.

По теме исследования имеется публикация.

## **Глава 1. Теоретические основы изучения привлекательности учителя для обучающихся**

### **1.1. Понятие аттракции в психологической науке**

Впервые термин межличностной аттракции упоминался в 20-х гг. XX в при исследовании межличностных отношений. В настоящее время вопрос об аттракции рассматривается с разных сторон и отражает большой диапазон изучаемых аспектов: от детерминирующих факторов до места в когнитивной структуре личности [1, 9, 27].

Перед раскрытием самого понятия аттракция, необходимо обратить внимание на то, что в зарубежной психологии используется термин *interpersonal attraction*, т.е. межличностная аттракция. Этим выделяется обязательное наличие как минимум двух людей. Следовательно, аттракция не может быть рассмотрена сама по себе, вне какого-либо вида взаимодействия. Поэтому при использовании данного понятия всегда подразумевается контекст общения людей друг с другом [4, 15, 18].

Область исследования об аттракции начинает свою историю относительно давно, однако до сих пор нет четкого и однозначного определения этого явления. Л.Я. Гозман отмечает, что среди понятий бытуют «определения чрезвычайно краткие, не согласующиеся не только с другими определениями, но иногда даже с подходом к этой проблеме самого автора, который занимается исследованием» [3, 12, 28, 37, 44]. Исходя из этого, существует множество определений аттракции как наиболее общие, вроде «аттракция — это положительная или отрицательная ориентация на человека» [10], так и наиболее четкие и подробные, типа «аттракция — это механизм социальной перцепции, имеющий своим результатом формирование устойчивого позитивного отношения к другому человеку» [8]. Больше количество зарубежных психологов принимают предложенное Т.Ньюкомом определение аттракции, как ориентации, установки на другого человека, выраженной в терминах знака и интенсивности [22]. Данный

подход направлен на выявление причин и обстоятельств, при которых аттракция проявляется с большей интенсивностью. Однако такое рассмотрение приводит к слиянию схожих понятий и стирает специфичность собственно явления аттракции. Придерживаясь данного подхода, исследователи начали сталкиваться с проблемой дифференциации чувств, которые можно отнести к аттракции. При таком понимании и любовь, и уважение, и простая привязанность есть проявления одного феномена, но лишь в разной степени выраженности. Подобное утверждение входит в противоречие с уже известными фактами из области исследования любви, уважения и т.п., которые говорят о том, что эти чувства отличаются не только количественно (большая или меньшая степень интенсивности чувства), но и качественно [14]. Это побудило ученых подробно исследовать различные чувства, и уже в 60-х годах определение аттракции стало принимать более конкретное содержание.

Самостоятельно термин аттракция начал использоваться с 1965 г., когда впервые увидел свет в международном справочнике психологических исследований *Psychological Abstracts*. В переводе с английского слова *attraction* обозначает притяжение, привлечение. Чтобы уяснить смысл этого термина, необходимо обратиться к специальным словарям. Так, Краткий психологический словарь определяет аттракцию как «понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого» [35]. Словарь *Инглиш и Инглиш* определяет аттракцию как такую «особенность объекта, которая способствует вовлечению человека в совместную с объектом активность» [36]. А. Ребер в Большом толковом психологическом словаре объединил эти две точки зрения и вынес их как основные при рассмотрении явления аттракции. Аттракция им определяется как: 1) характеристика объекта (человека, действия), вызывающая у других реакцию приближения; 2) влечение, стремление к объекту (человеку, действию) [19]. В ряде других определений аттракция рассматривается как конструкт, относящийся в первую очередь к

аффективной оценке индивидом другого человека, как положительная установка на партнера по общению. Среди определений этого порядка необходимо выделить два ракурса рассмотрения явления аттракции: в одном из них аттракция понимается как чувство взаимной симпатии двух людей (здесь речь идет именно о межличностной аттракции), в другом — как индивидуальное отношение одного человека к другому (это так называемая социальная аттракция).

При исследовании данной области появилось множество теоретических подходов к определению аттракции как социально-психологического феномена. Например, такие, как:

1. Теория Роберта Винча (1958), основанная на взаимодополняемости потребностной сферы, т.е. уклон делается на слабо выраженные личностные характеристики субъекта [2].

2. Теория социального сравнения Фестингера (1954), сфокусированная на схожести людей друг с другом.

3. Теория баланса Хайдера (1958), отмечающая симметричность участников взаимодействия [13].

4. Теория социального обмена Тибо и Келли (1959), которая делает акцент на «обмене выгодами» в процессе развития межличностных отношений [25].

5. Теория вознаграждения Бирна (1962), утверждающая, что людям больше симпатизируют те, кто их вознаграждает (хвалит, поощряет и т.п.) [31].

Также ученые занимались проблемой дифференциации различных чувств, в результате чего было установлено, что на интенсивность чувств влияют род, длительность отношений и уровень развития человека (у ребенка и у взрослого с разной степенью проявляются какие-либо чувства).

Таким образом, наиболее общим и точным на наш взгляд является предложенное Т. Ньюкомом определение аттракции, как ориентации, установки на другого человека, выраженной в терминах знака и

интенсивности. Оно позволяет включить в аттракцию весь спектр чувств, испытываемых человеком по отношению к другому: от любви до ненависти. Однако при анализе аттракции необходимо учитывать такие элементы, как степень близости отношений между людьми и факторы проявления аттракции [40].

Возвращаясь к определению аттракции, выделим, что, во-первых, она рассматривается как чувство одного человека к другому (частный случай в ряду эмоциональных явлений); во-вторых, это отношение к другому человеку (из класса социальных установок); а в-третьих, это оценка человека (как один из компонентов межличностного восприятия). Однако аттракцию можно рассматривать и в системе общения. Так, согласно Г.М. Андреевой, общение может быть охарактеризовано «путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной» [6, 22]. Следовательно, аттракция, или эмоциональные отношения, могут составлять эмоциональный фон общения и вписываться в его структуру как компонент межличностного восприятия.

Если рассматривать эмоциональные отношения как развивающийся во времени процесс, закономерно переходящий от одного этапа к другому, то в каждом из этих этапов аттракция выступит как специфическое явление, а не единое для всех. Поэтому факторы, определяющие аттракцию на разных стадиях развития межличностных отношений, будут отличаться. Возникает вопрос: что же служит поводом возникновения и развития аттракции в системе эмоционального общения?

Л.Я. Гозман предлагает общую схему анализа (рис.1).

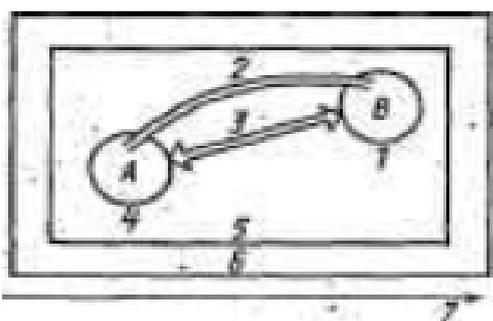


Рис. 1. Причины возникновения аттракции субъекта «А» к объекту – другому человеку, «В».

- 1 — свойства объекта аттракции; 2 — соотношение свойств субъекта и объекта;
- 3 — особенности взаимодействия; 4 — свойства субъекта;
- 5—особенности ситуации; 6 — культурный контекст; 7 — время.

Аттракция субъекта «А» к объекту — другому человеку, «В», может быть вызвана воздействием следующих причин: свойствами объекта аттракции; соотношением свойств между субъектом и объектом, степенью сходства; особенностями взаимодействия между ними; ситуацией, в которой происходит общение; свойствами самого субъекта аттракции; культурным контекстом, в который включены общающиеся индивиды. Наконец, поскольку эмоциональные отношения есть не только состояние, но и процесс, воздействие на них оказывает фактор времени [22].

Обратимся к проведенным под руководством К Дайон [26] исследованиям, которые показывают, что одним из влиятельных элементов при эмоциональном общении является внешность. В данном случае аттракция выступает во взаимосвязи с физической привлекательностью через стереотип «красивый значит хороший». Следовательно, можно предположить, что красивый человек становится более влиятельным и обладает большей властью над другими, чем некрасивый, а положительная оценка, данная красивым, способна доставить больше радости, но и отрицательная больше огорчить. Таким образом, аттракция и физическая привлекательность взаимозависимы друг от друга. Однако необходимо учитывать воздействие других переменных, что говорит об особом подходе к решению вопроса о характере и знаке этой зависимости.

Кроме внешности существуют и другие свойства объекта, которые влияют на аттракцию, например, социальные характеристики человека, такие, как статус, образование, профессия и т. д. В этом случае между аттракцией и достоинствами объекта возникает положительная взаимосвязь.

Однако при «слишком» большой выраженности этих достоинств аттракция к объекту снижается. Такие данные, в частности, получил Э. Аронсон [17], изучавший влияние на аттракцию некой обобщенной характеристики, свидетельствующей о степени подготовленности человека к различным видам деятельности, о владении широким классом навыков, умении общаться с людьми и т.д. Эту характеристику можно назвать компетентностью. Кажется очевидным, что вне соревновательной ситуации, когда другой человек не является противником, конкурентом, более компетентный субъект будет нравиться больше, чем менее компетентный, — ведь он обладает большим набором положительных качеств (ловкий, умелый, сообразительный и т.д.). Слишком высокая компетентность человека может способствовать снижению самооценки его партнера, повышению тревожности и, следовательно, приводить к стремлению избегать общения с ним — на уровне эксперимента это проявляется в снижении аттракции.

Среди других переменных, способных влиять на аттракцию, можно выделить вербальное и невербальное поведение объекта [32]. К примеру, люди, предпочитающие смотреть в глаза собеседнику, пользуются большей популярностью, а с помощью улыбки возможно резкое повышение аттрактивности человека, также оказывают влияние на аттракцию и ряд индивидуальных характеристик объекта, таких, как тембр голоса, конституциональный тип и т.д.

Значимой детерминантой аттракции является и склонность человека к самораскрытию. Однако аттракция и самораскрытие находятся аналогично аттракции и компетентности в криволинейной зависимости. Так, в целом самораскрытие связано с аттракцией положительно, но лишь до определенного предела. Если объектом самораскрытия между незнакомыми людьми становятся те моменты, которые находятся в противоречиях с общественной моралью, то аттракция снижается [39].

Еще одной особенностью объекта, влияющей на аттракцию к нему, является характеристика, не столько в действительности присущая человеку,

сколько приписываемая ему, — это его удачливость, т.е., представление о том, что даже в ситуации, не зависящей от собственной воли и поступков, его шансы на успех выше, чем у других. Обладание такими «свойствами» нередко повышает аттракцию к человеку [5].

Таким образом, исходя из психологических исследований зависимости эмоциональных отношений на первом этапе их развития от свойств их объекта, можно сделать ряд выводов. Во-первых, ведущими факторами, влияющими на возникновение и развитие межличностной аттракции, являются такие легко наблюдаемые параметры, как внешность и социально-демографические характеристики. Во-вторых, наряду с ориентацией на людей с максимальной выраженностью положительных характеристик, действует и стремление к выбору «равных». В-третьих, между положительными свойствами объекта и аттракцией к нему существует криволинейная зависимость — с какого-то момента дальнейшее увеличение выраженности данной характеристики (например, интеллекта или физической привлекательности) ведет не к увеличению, а к уменьшению симпатии к объекту. И, в-четвертых, ни одна из характеристик объекта не определяет однозначно аттракцию — связь между свойствами объекта и аттракцией опосредуется состоянием субъекта [22].

## **1.2. Межличностная аттракция в системе отношений «педагог-ученик»**

Профессиональная деятельность педагога представляет собой многомерное пространство, которое состоит из трех основных компонентов: педагогической деятельности, педагогического общения и личности учителя (В.А. Кан-Калик, 1987; С.В. Кондратьева, 1984; Н.В.Кузьмина, 1983; Ю.Н. Кулюткин, Г.С. Сухобская, 1981; А.К. Маркова, 1986; Л.М. Митина, 1994; А.В. Петровский, 1982; В.А. Сластенин, 1990; А.И.Щербаков, 1967 и др.) [16, 19, 20, 33, 38, 41].

Согласно современным теоретическим представлениям в структуру

педагогической деятельности входят: 1) педагогические цели и задачи; 2) педагогические средства и способы решения поставленных задач: а) кого учить? б) кому учить? в) как учить? г) чему учить?); 3) анализ и оценка педагогических действий учителя [21, 43]

В центре функциональной структуры педагогического общения лежит система положительных (личностных) отношений учителя и ученика друг к другу, основанная на безусловном принятии друг друга как ценностей самих по себе и оптимистичности прогноза развития и совершенствования [30]. Под профессионализмом учителя понимается не только уровень знаний, умений и результатов в педагогической деятельности, но и определенная системная организация сознания, психики, которая включает многие компоненты. Е.А. Климов писал, что «профессионал – это система, имеющая не только внешние, легко наблюдаемые функции (отдачу), но и необходимейшие и, как правило, сложные и многообразные внутренние, в частности, психические свойства, функции» [24].

Структура личности учителя, по мнению А.К. Марковой, должна включать в себя: мотивацию личности (направленность); свойства личности (педагогические способности, характер и его черты, психические процессы и состояния личности) и интегральные характеристики личности (педагогическое самосознание, индивидуальный стиль, креативность как творческий потенциал и др.), определяющие неповторимость и уникальность личности учителя. В качестве процессуальных показателей выступают умения и профессионально значимые качества личности, позволяющие управлять своим эмоциональным состоянием, определять особенности своего педагогического стиля, осуществлять творческий поиск и т.д.

Рассматривая вопрос об аттракции, стоит отметить, что эти три компонента способны так или иначе влиять на привлекательность учителя начальных классов при его взаимодействии с учениками. Однако компонент педагогического общения, согласно исследованиям Н.В. Ивановой, уступает по значимости свое место педагогической деятельности [22].

Профессионализм общения педагога проявляется в готовности и умении использовать полученные знания на практике, в выработке собственных установок поведения и общения, в готовности к сотрудничеству с учащимися и их родителями, эмоциональной контактности, проявляющейся в отзывчивости, способности к сопереживанию, в высоком уровне эмоциональной стабильности, педагогической толерантности в разных конфликтных ситуациях. Умение говорить правильно и выразительно, умение жестом, взглядом, мимикой выразить свои чувства и отношения, умение управлять своим психическим состоянием, видеть себя со стороны определяют успешность педагогического общения. Кроме этого знания педагога о самом себе, о своих личных и профессиональных качествах, оценка своей профессиональной компетентности становится предметом его самоотношения и самооценки. А личностное суждение о собственной ценности является важнейшим фактором возникновения и развития аттракции. Обладая адекватной самооценкой и позитивным самоотношением, педагог оказывает положительное влияние на самооценку и самоотношение детей, стимулирует у них стремление к успехам в учебной деятельности, содействует развитию у них таких личностных качеств как доброжелательность, отзывчивость, уверенность в себе [43].

В процессе педагогического общения происходит процесс понимания партнера по взаимодействию, т.н. социальная перцепция. Непосредственное восприятие личности опирается на систему рецепторов – визуальных, аудиальных, кинестетических. Этот процесс реализуется на сенсорном и мыслительном уровнях. В итоге формируется перцептивный образ каждого ребенка и ученической группы. Психологически грамотное сенсорное восприятие педагогом субъектов образовательного процесса способствует установлению взаимопонимания и эффективного взаимодействия. Поза, взгляд, дистанция, интонации голоса, прикосновения способны как сближать, так и разъединять собеседников. Знание особенностей невербального общения и овладение его приемами оптимизирует взаимодействие учителя и

учеников, так как позволяет педагогу быть более понятным, близким и привлекательным для них, а также лучше понимать их истинное состояние и мотивы поведения.

Характер взаимоотношений между учителем и учеником, которые основаны на понимании и взаимопринятии друг друга, имеет одно из основных значений в развитии ребенка. Г.С. Батищев писал о взаимном принятии позиций человека как о достижении взаимопонимания общающихся, что представляет собой ценность социальной установки. Понимание и принятие ребенка, по единодушному мнению психологов, определяет мастерство учителя. По данным Е.А. Панько [19], «мастерам» соответствовал высокий уровень понимания детей, «почти мастерам» – средний и «не мастерам» – низкий. Недооценивание проблемы взаимопонимания как взаимопринятия приводит к ухудшению качества обучения и взаимному отчуждению субъектов педагогического процесса, т.е. снижению аттракции между ними [42].

Ко всему вышесказанному гармонично вписываются и факторы, рассмотренные в предыдущем параграфе. Формирование симпатии включает в себя целый спектр позиций: какой образ жизни ведет человек, его моральные принципы и достоинства, как общается с коллегами, родственниками, друзьями, какое у него отношение к делу, поведение, какой характер. Привлекательными обычно считаются люди, в частности педагоги, которые часто и охотно улыбаются, обладают хорошим чувством такта и юмора, умеют смеяться над собой, ведут себя естественно в разных ситуациях, уверены в себе, дружелюбны, контактны, откликаются на просьбы, демонстрируют готовность помочь, умеют работать в команде, радуются чужим успехам, приятны внешне (эстетичны, со вкусом одеты). Замечено также, что влияние внешней привлекательности обычно выше в начале знакомства и снижается по мере того, как мы узнаем о других чертах этого человека [41].

Мы определили компоненты, которые тем или иным образом могут

влиять на развитие аттракции между учителем и учеником. При этом просматривалась некая взаимосвязь аттракции и их взаимодействия. Но каким образом эта аттракция способна в дальнейшем воздействовать на взаимоотношение субъектов общения? Какова положительная связь между аттракцией и поведением, действиями учеников? Ответить на эти и другие вопросы нам помогут исследования таких авторов, как Р.С. Немов, Л.С.Цветкова, А.В. Мудрик.

Эмоциональные отношения на первом этапе их развития предстают в виде симпатий и антипатий одного человека к другому. Межличностный характер эмоциональных отношений выражен здесь еще в минимальной степени. Из двух сторон эмоциональных отношений — развивающегося процесса и аттракции, можно сказать, что на первом этапе развития эмоциональных отношений именно аттракция выступает в качестве их ведущего компонента.

Так, например, существует положительная связь между аттракцией и склонностью приходить на помощь тому, к кому она испытывается. Усиление аттракции сопровождается увеличением числа альтруистических поступков, а альтруизм и помощь со своей стороны способствуют росту взаимной аттракции участников взаимодействия [27]. Психологический комфорт и уверенность в хорошем отношении других членов группы важны не только сами по себе. Лишь при выполнении этих условий высказываемое другим человеком несогласие с позицией субъекта не только не уменьшает, но даже увеличивает симпатию к нему. Таким образом, члены группы, характеризующейся высоким уровнем аттракции, могут спорить между собой и критиковать друг друга, не опасаясь отрицательного влияния этих действий на взаимоотношения. Это помогает созданию и поддержанию в группе творческой атмосферы.

Процессы взаимного обучения и обмена информацией в группах с высокими показателями аттракции протекают легче еще и благодаря положительной связи между аттракцией и уровнем коммуникации: чем выше

аттракция между двумя людьми, тем чаще они общаются или по крайней мере пытаются общаться друг с другом.

Высокий уровень аттракции между участниками общения способствует обычно и большей точности межличностного восприятия. В некоторых ситуациях, особенно стрессовых, это может оказаться весьма полезным как для жизнедеятельности группы, так и для каждого из ее членов. Необходимо добавить, что есть и прямые доказательства того, что присутствие приятных для человека людей, помогает ему справиться со стрессом [19].

Приведенные выше факты дают основание считать, что аттракция влияет и на отдельные внутригрупповые процессы, и на группу в целом. Можно предположить, что аттракция между членами группы не только является следствием высокого уровня группового развития, но и сама положительно на него влияет, способствуя превращению группы в коллектив [13]. В результате группа будет близка к достижению высокой эффективности, понимаемой, согласно Р.С. Немову, как «успешность решения всех социально значимых задач» [37].

Основные задачи детского учебного коллектива — обучение и развитие личности — также не могут быть выполнены без определенного уровня аттракции [5]. На материале проблем воспитания детей на это указывает А.В.Мудрик, отмечая, что, если они «не имеют приятелей и друзей в коллективе или даже активно отвергаются сверстниками, то такой коллектив — неблагоприятная среда для развития школьника» [13].

Таким образом, исследования многих авторов позволяют нам сделать вывод о том, что между аттракцией и поведением, действиями учеников определенно существует зависимость, которая тем или иным образом способна влиять на их взаимодействие. Это подчеркивает важность и необходимость изучения аттракции в системе отношений «педагог-ученик». Ведь грамотное применение такого рода данных не только улучшит общение в своем глубоком смысле между его субъектами, но и позволит положительно влиять и управлять им для более эффективного и

продуктивного взаимодействия [22].

### **1.3. Приемы работы с учителем начальных классов для повышения его привлекательности**

Мы выяснили, что при развитой межличностной аттракции между учителем и учеником повышается плодотворность их работы, соответственно результаты деятельности и педагога, и детей будут значительно лучше. Из этого следует, что необходимы определенные приемы работы с учителем начальных классов для повышения его привлекательности с целью улучшения эффективности взаимодействия с детьми. Для этого необходимо улучшить профессионализм общения педагога, затронув такие компоненты аттракции, как:

1. Готовность к сотрудничеству с учащимися и их родителями.
2. Эмоциональная контактность, проявляющаяся в отзывчивости, способности к сопереживанию, в высоком уровне эмоциональной стабильности, педагогической толерантности в разных конфликтных ситуациях.
3. Умение говорить правильно и выразительно, умение жестом, взглядом, мимикой выразить свои чувства и отношения, умение управлять своим психическим состоянием, видеть себя со стороны.
4. Знание педагога о самом себе, о своих личных и профессиональных качествах, что лежит в основе самоотношения и самооценки учителя.
5. Процесс понимания партнера по взаимодействию, т.н. социальная перцепция.

Чтобы организовать работу над всеми перечисленными выше компонентами, определяющими привлекательность педагога, необходимо создать программу социально-психологического тренинга. Это широко распространенная форма групповой психологической работы, которая

предлагает обучающую среду, способную через упражнения и техники в ощущениях раскрыть и осознать глубинные установки и интерпретации, непосредственно влияющие на результаты, создаваемые в жизни. Необходимо отметить, что спецификой данной работы является активная позиция участников и двусторонний канал связи. А ее особенность – направление фокуса в основном на эффективное межличностное общение, т.е. на общение индивидуума с окружающим его миром: взаимодействие человека в команде, результативность в партнерстве.

Наша программа будет направлена на приобретение психологических знаний, внешне выражаемых умений общения, коррекции коммуникативных установок, адекватного восприятия себя и других, личностного роста. В программе должны присутствовать такие методы, приемы и техники, как дискуссия, ролевая игра, деловая игра, психодрама, методы, направленные на развитие социальной перцепции, телесно-ориентированные техники и др. Рассмотрим некоторые из них.

Групповая дискуссия – совместное обсуждение какого-либо спорного вопроса, попытка продвинуться к поиску истины, что позволяет прояснить (а иногда и изменить) мнение, позиции, установки и ценности родителей. Также используется для создания возможности увидеть проблему с разных сторон.

Существуют различные способы организации групповой дискуссии: «круглый стол», «форум», «симпозиум», «дебаты». Без дискуссии невозможно представить групповой процесс; иногда она возникает стихийно, иногда она становится логическим продолжением игры, а в некоторых случаях ведущему приходится позаботиться о ее «запуске». Исходя из этого, можно выделить три основных типа дискуссии: спонтанно возникающую; завершающую ролевую игру; специально заданную психологом.

Спонтанно возникающая дискуссия – неструктурирована, т.е. и тему для нее выбирают сами участники, и время их высказываний не ограничено. Она может «вспыхнуть» в любой момент групповой работы (в том числе и самом его начале) и является большой ценностью для группового процесса.

Основной задачей психолога (как руководителя) в этом случае становится необходимость сделать эту дискуссию значимой для всех участников.

При подведении итогов, во-первых, есть смысл еще раз перечислить (с признанием авторства) разные взгляды, во-вторых, если это не сделают сами участники, хорошо бы отметить широту разнообразия мнений, подчеркнув необходимость трепетного отношения к чужому уникальному миру. В-третьих, есть смысл заострить внимание на проблеме, что чаще мы слушаем другого не для того, чтобы услышать, а чтобы использовать чужие слова как трамплин к предъявлению собственного мнения.

Специально заданную тематическую дискуссию можно оживить, заранее распределив роли между участниками.

В задачу ролевой дискуссии входит апробирование разных вариантов поведения и выбор наиболее эффективных из них. Существует несколько вариантов проведения такой дискуссии: в одних – роли распределяются открыто, в других – они скрыты от окружающих, а в-третьих – от самих участников. Но главная цель всегда одна – обогатить репертуар участника новыми возможностями, и тем самым помочь ему стать более конструктивным в общении и решении проблем.

Ролевая игра – это взаимодействие двух участников, поставленных в какие-то роли в заданных рамках (рамки обычно задаёт тренер, хотя бывают вариации). Соответственно, деловая игра – это такая ролевая игра, где роли или рамки берутся из реальной практики участников.

Цель игр состоит не в том, чтобы изменить человека, «скорректировав» его в сторону большего соответствия некоему социальному стандарту, а, напротив, в том, чтобы помочь ему утвердить свое Я, чувство собственной ценности, предложить «испытательный полигон» для работы с самим собой.

Психологические игры в тренинге открывают перед участником группы возможности, вероятно, не доступные ему в других условиях: человек в игре свободно обращается со значениями и смыслами и тем самым раскрепощает свои интеллектуальные ресурсы, расширяет поле сознания,

укрепляет веру в свои силы, развивает творческие способности, талант к общению, закладывает этические и нравственные основы практического поведения.

Психодрама - это терапевтический групповой процесс, в котором используется инструмент драматической импровизации для изучения внутреннего мира человека, развития творческого потенциала человека и расширения возможностей адекватного поведения и взаимодействия с людьми.

Психодраматическое действие – это творческий процесс поиска конструктивного решения проблемы. Оно не всегда приводит к решению, но часто позволяет клиенту существенно продвинуться к нему.

Психодрама направлена на проживание нового и важного для человека опыта непосредственно в психодраматической группе. Это может быть новый опыт взаимодействия с другими людьми, а может быть новый опыт устройства своего внутреннего мира, т.е. взаимодействия с самим собой. Реалистичность психодрамы заключается в следующем. Когда человек проигрывает в психодраме ситуацию своей жизни или своего внутреннего мира, он погружается в реальные чувства, характерные для этой ситуации. И когда в психодраме он эту ситуацию разрешает, это разрешение становится его новым опытом действия в такой ситуации.

Телесно—ориентированные техники предназначены именно для работы с телом, высвобождения скрытых переживаний и облегчения душевных страданий.

Многие ученые (Георг Гроддек, Вильгельм Райх, Отто Ранк, Александр Лоуэн, Фриц Перлз, Ида Рольф и др.) обращали внимание на телесную сторону жизни. Они говорили об удовольствии быть в собственном теле, подчеркивали важность физического контакта и занимались расшифровкой посланий тела в ответ на психические переживания.

Так, например, медиативные техники основаны на том, чтобы приостановить интеллектуальную деятельность и сконцентрироваться на

восприятию органов чувств. Зрение, слух, осязание, обоняние и вкус - ключи для медитативной практики, регулярное применение которой может стать одним из способов релаксации, восстановления сил, гармонизации души и тела.

Таким образом, выявлено несколько сторон изучения проблемы, каждая из которых должна быть отражена при работе над повышением привлекательности педагога. Применение данного тренинга со всеми его составляющими способствует формированию знаний о педагогическом общении как процессе установления и развития контактов между всеми участниками образовательного процесса, развитию коммуникативных способностей как основы успешного построения взаимодействия между всеми участниками, развитию профессиональной коммуникативной компетентности личности педагога.

## Выводы по Главе 1

Анализ научной литературы по проблеме межличностной аттракции в системе взаимодействия «учитель-ученик» позволяет сделать следующие выводы:

1. Аттракция как социально-психологический феномен включает в себя взаимодействие как минимум двух субъектов, поэтому при использовании термина всегда подразумевается именно межличностная аттракция, и представляет собой ориентацию, установку на другого человека, выраженную в терминах знака и интенсивности.

2. Существуют факторы, оказывающие влияние на возникновение и развитие аттракции. В своем содержании они отличаются типом и способностью подвергаться изменениям. Одним из наиболее влиятельных элементов при эмоциональном общении является внешность. При этом аттракция выступает во взаимосвязи с физической привлекательностью через стереотип «красивый – значит, хороший». Также было замечено наличие факторов с криволинейной зависимостью по отношению к аттракции, т.е. запредельная степень выраженности у человека определенных положительных характеристик может привести не к увеличению, а к снижению аттракции.

3. В профессиональной деятельности педагога выделяют три основных компонента, оказывающих влияние на аттракцию: педагогическая деятельность, педагогическое общение и личность учителя.

4. На начальных этапах развития эмоциональных отношений между учителем и учеником именно аттракция выступает в роли ведущего компонента. Грамотное применение аттрактивных отношений учителя с учеником (ами) улучшит их общение и позволит положительно влиять и управлять им для более эффективного и продуктивного взаимодействия.

5. Повышение привлекательности учителя начальных классов заключается в развитии индивидуальных, психологических, социально-

демографических и профессиональных качеств и характеристик педагога, обязательных для аттрактивного взаимодействия субъектов образовательного процесса с помощью социально-психологического тренинга, включающего в себя необходимые приемы, методы и техники (дискуссия, ролевая игра, деловая игра, психодрама, методы, направленные на развитие социальной перцепции, телесно-ориентированные, в частности медитативные техники).

## **Глава 2. Экспериментальная работа по изучению психологической привлекательности педагога для обучающихся**

### **2.1. Методическая организация исследования**

В предыдущей главе мы рассмотрели, что развитая межличностная аттракция между учителем и учеником повышает плодотворность работы и, как следствие, ее результаты. Из этого следует, что эффективность взаимодействия с детьми напрямую зависит от психологической привлекательности педагога. Наша задача – определить выраженность исследуемых компонентов аттракции учителя в системе межличностных отношений «педагог-ученик».

Экспериментальное исследование проходило на базе МБОУ СОШ №98 Советского района, г. Красноярск. Участие в эксперименте принимали учителя в количестве 24 человек.

Целью исследуемой работы являлось: выявить соответствие полученных результатов диагностик портрету привлекательного учителя в системе межличностных отношений «педагог-ученик».

Задачи исследования:

1. Подбор диагностических методик, направленных на изучение психологической привлекательности педагога для обучающихся.

2. Проведение диагностического исследования, направленного на изучение психологической привлекательности учителя в системе межличностных отношений «педагог-ученик».

3. Качественный анализ результатов диагностического исследования.

Выбор психодиагностического инструментария осуществлялся в соответствии с поставленными задачами исследования. Были использованы методики, связанные с изучением социального и эмоционального интеллекта.

Аттракция как социально-психологический феномен включает в себя множество составляющих. Для более широкого охвата всех этих

составляющих нами были подобраны такие методики, как тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» и тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект».

**1. Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект».** Автор методики определял социальный интеллект как систему интеллектуальных способностей, не зависящих от фактора общего интеллекта и связанных, прежде всего, с познанием поведенческой информации. Его концепция раскрывает 6 факторов познания поведения:

- познание элементов поведения – способность выделять из контекста вербальную и невербальную экспрессию поведения;
- познание классов поведения – способность распознать общие свойства в потоке экспрессивной или ситуативной информации о поведении;
- познание отношений поведения – способность понимать отношения;
- познание систем поведения – способность понимать логику развития целостных ситуаций взаимодействия людей, смысл их поведения в этих ситуациях;
- познание преобразования поведения – способность понимать изменение значения сходного поведения (вербального и невербального) в разных ситуационных контекстах;
- познание результатов поведения – способность предвидеть последствия поведения, исходя из имеющейся информации.

**Процедура проведения.** Тест предназначен для заполнения испытуемым бланков под руководством исследователя.

**Интерпретация.** После завершения процедуры обработки результатов получают стандартные баллы по каждому субтесту, отражающие уровень развития соответствующих способностей к познанию поведения:

- 1 балл – низкие способности к познанию поведения;
- 2 балла – способности к познанию поведения ниже среднего (среднеслабые);
- 3 балла – средние способности к познанию поведения (средневыборочная норма);

4 балла – способности к познанию поведения выше среднего (среднесильные);

5 баллов – высокие способности к познанию поведения.

Общий уровень развития социального интеллекта (интегрального фактора познания поведения) определяется на основе композитной оценки. Смысл композитной оценки, выраженной в стандартных баллах, можно определить следующим образом:

1 балл – низкий социальный интеллект;

2 балла – социальный интеллект ниже среднего (среднеслабый);

3 балла – средний социальный интеллект (средневыборочная норма);

4 балла – социальный интеллект выше среднего (среднесильный);

5 баллов – высокий социальный интеллект.

**2. Тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект».** Данная методика показывает использование эмоции в жизни и учитывает разные стороны эмоционального интеллекта по шкалам:

- шкала «Эмоциональная осведомленность»;
- шкала «Управление своими эмоциями»;
- шкала «Самотивация»;
- шкала «Эмпатия»;
- шкала «Управление эмоциями других людей».

Процедура проведения. Тест предназначен для самостоятельного заполнения испытуемым.

Интерпретация:

Уровни парциального (отдельно по каждой шкале) эмоционального интеллекта в соответствии со знаком результатов:

14 и более — высокий;

8–13 — средний;

7 и менее — низкий.

Интегративный (сумма по всем шкалам) уровень эмоционального интеллекта с учетом доминирующего знака определяется по следующим

количественным показателям:

70 и более — высокий;

40–69 — средний;

39 менее — низкий.

**Определение уровня психологической привлекательности педагога.** Рассматриваемый нами уровень психологической привлекательности педагога раскрывается в пяти составляющих:

1. Готовность к сотрудничеству с учащимися и их родителями.
2. Эмоциональная контактность, проявляющаяся в отзывчивости, способности к сопереживанию, в высоком уровне эмоциональной стабильности, педагогической толерантности в разных конфликтных ситуациях.
3. Умение говорить правильно и выразительно, умение жестом, взглядом, мимикой выразить свои чувства и отношения, умение управлять своим психическим состоянием, видеть себя со стороны.
4. Знание педагога о самом себе, о своих личных и профессиональных качествах, что лежит в основе самоотношения и самооценки учителя.
5. Процесс понимания партнера по взаимодействию, т.н. социальная перцепция.

Каждая составляющая включает в себя определенный набор характеристик (шкал), которые диагностируются в рамках подобранных методик:

1. Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтесты 2, 3, 4; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 4, 5.
2. Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтест 2; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 4.
3. Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтест 2; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 3, 4.
4. Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтесты 1, 2, 4;

тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкала 1.

5. Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтесты 1, 2, 3, 4;  
тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 4, 5.

Интерпретация (распределение в %):

71-100 – высокий;

41-70 – средний;

0-40 – низкий.

Таблица 1. – Критерии и уровни психологической привлекательности педагога для обучающихся

Критерии	Уровни			Методики
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень	
Готовность к сотрудничеству	Такая личность относится к сотрудничеству как ценностной категории, «человеческому» способу взаимодействия. в социальном взаимодействии не ограничивается удовлетворением потребностей в пределах собственного «я», а ориентируется на труд, совместную деятельность и достижение результатов, позитивных для всех участников взаимодействия.	Сотрудничество выражается в социально-практической значимости, смысл сотрудничества связан с действием, направленным на достижение конкретной цели. В межличностном взаимодействии такая личность направлена на удовлетворение потребности в социальном одобрении, вызванной высоким социальным мотивом – альтруизмом.	Реакции на препятствие направлены на защиту себя, эгозащиту. Субъект склонен обвинять других людей или внешние обстоятельства в возникновении препятствия и в его решении, либо склонен к самообвинению. Субъект не готов брать на себя ответственность за разрешение препятствия.	Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтесты 2, 3, 4; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 4, 5.
Эмоциональная контактность	Личность проявляет альтруизм в реальных поступках, склонна оказывать людям	Такая личность более склонна судить о других по поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям.	Появляются затруднения в установлении контактов с людьми, дискомфорт в большой	Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтест 2; тест Н.

	<p>деятельную помощь. Демонстрирует аффилиативное поведение (способствующее поддержанию и укреплению межличностных отношений), менее агрессивна. Оценивает позитивные социальные черты как важные.</p>	<p>Как правило, она хорошо контролирует собственные эмоциональные проявления, но при этом часто затрудняется прогнозировать развитие отношений между людьми.</p>	<p>компания, отсутствие взаимопонимания с окружающими. Большая продуктивность проявляется при индивидуальной работе, чем при групповой, склонность к рациональным решениям, оценка других за деловые качества и ясный ум больше, чем за чуткость и отзывчивость.</p>	<p>Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 4.</p>
<p>Способы вербального и невербального общения</p>	<p>Адекватное представление о невербальных составляющих общения, сформированность прямых психологических знаний невербальных элементов, успешность установления связей и отношений между различными элементами невербального поведения и между вербальным и невербальным поведением, способность регулировать отношения с использованием невербальных средств общения.</p>	<p>Относительная фрагментарность представлений о невербальных составляющих общения, несформированность прямого психологического значения невербальных элементов, низкая успешность установления связей и отношений между различными элементами невербального поведения и между вербальным и невербальным поведением, затруднения при оценке тактильных</p>	<p>Слабая сформированность адекватности понимания вербальных и невербальных феноменов по всем критериям.</p>	<p>Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтест 2; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 3, 4.</p>

Продолжение таблицы 1.

		невербальных средств.		
Самоотношение и самооценка	Сформированное знание собственных личностных особенностей как субъекта педагогической деятельности, наличие активного стремления к познанию и изучению собственных особенностей в аспекте профессиональной и социальной деятельности, к развитию собственной личности как субъекта педагогической деятельности, к активному и регулятивному самонаблюдению.	Недостаточно адекватная самооценка потенциальных возможностей собственной личности в рамках рационального и эффективного выполнения педагогической деятельности; недостаточная удовлетворенность своими успехами на пути профессионального становления, а также средний уровень принятия собственных личностных особенностей и диалогического отношения к себе, недостаточно сформированное умение анализировать информацию о себе на основании отношения других.	Необъективное отношение к себе, отсутствием адекватного понимания сущностных особенностей своей личности и представления себя как субъекта педагогической деятельности, значительной зависимостью от мнения окружающих людей, несформированностью внутренних критериев самооценки.	Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтесты 1, 2, 4; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкала 1.
Социальная перцепция	Сложная дифференцированность в понимании учеников, высокий уровень идентификации, основанный на нестереотипности оценок учеников	Частичная идентификация оценок учеников и себя, проявление в большей мере общих эмпатических способностей, редкая	Интегрированность в понимании учеников, низким уровнем идентификации, связанным со стереотипностью оценок себя и учеников как носителей ролей	Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтесты 1, 2, 3, 4; тест Н. Холла «Эмоциональный

	и себя, выраженность как конкретной педагогической эмпатии, так и общих эмпатических способностей.	выраженность конкретной педагогической эмпатии.	«учитель» и «ученик», проявлением лишь общих эмпатических тенденций.	интеллект»: шкалы 4, 5.
--	--	---	--	-------------------------

После выбора диагностического инструментария нами было проведено тестирование в разные дни, в первой половине дня. Все полученные данные были подвергнуты соответствующей процедуре обработки. Ниже мы представляем обсуждение полученных результатов.

## 2.2. Анализ результатов исследования

Итак, в ходе диагностического обследования нами были получены следующие результаты по каждой методике.

### Анализ результатов теста Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»

Результаты диагностики по тесту Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» представлены на Рисунке 1, на Рисунке 2 и в Приложении, таблица 1.

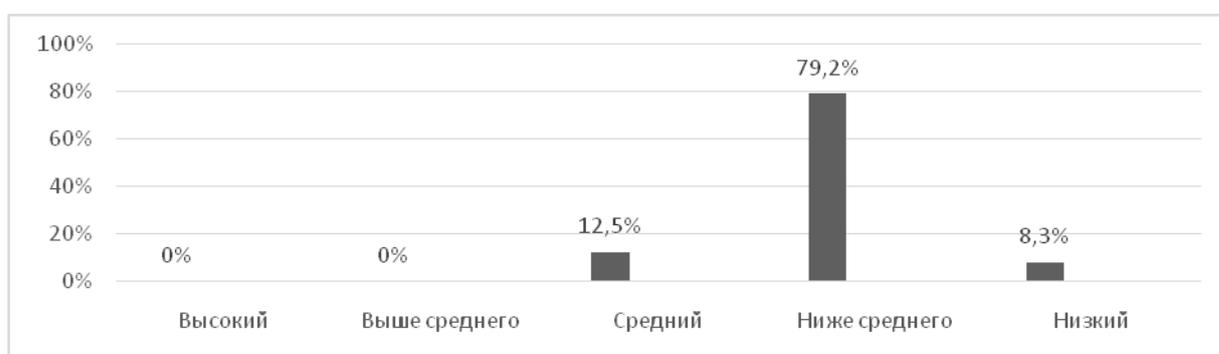


Рис. 1. Результаты диагностики по тесту Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» (распределение в %)



Рис. 2. Результаты отдельных субтестов по методике Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» (распределение в %)

Мы видим, что 79,2% учителей обладают социальным интеллектом ниже среднего, а 12,5% обладают средним социальным интеллектом. Это характеризуется не ярко выраженным интересом к социальным проблемам, проявлением организаторских способностей, невысоким интересом к познанию себя и способностью к рефлексии.

У 8,3% отмечается низкий уровень социального интеллекта, что характеризуется трудностями в понимании и прогнозировании поведения людей, усложняет взаимоотношения и снижает возможности социальной адаптации.

Интерпретация результатов по отдельным субтестам показала, что:

- В субтесте 1 «Истории с завершением» 50% обладают средними способностями к познанию поведения, 37,5% - выше среднего. Это выявляет способность предвосхищать дальнейшие поступки людей на основе анализа реальных ситуаций общения (семейного, делового, дружеского), предсказывать события, основываясь на понимании чувств, мыслей, намерений участников коммуникации. Их прогнозы могут оказаться ошибочными, если они будут иметь дело с людьми, ведущими самым неожиданным, нетипичным образом. Такие люди умеют четко выстраивать

стратегию собственного поведения для достижения поставленной цели. Успешное выполнение субтеста предполагает умение ориентироваться в невербальных реакциях участников взаимодействия и знание нормо-ролевых моделей и правил, регулирующих поведение людей.

12,5% показали низкие способности к познанию поведения. Они плохо понимают связь между поведением и его последствиями. Такие люди могут часто совершать ошибки (в том числе и противоправные действия), попадать в конфликтные, а возможно, и в опасные ситуации потому, что неверно представляют себе результаты своих действий или поступков других. Они плохо ориентируются в общепринятых нормах и правилах поведения.

- В субтесте 2 «Группы экспрессии» 66,7% обладают средними способностями к познанию поведения, 12,5% - ниже среднего и 4,7% - выше среднего. Они способны правильно оценивать состояния, чувства, намерения людей по их невербальным проявлениям, мимике, позам, жестам. Такие люди, скорее всего, придают большое значение невербальному общению, обращают много внимания на невербальные реакции участников коммуникации. Чувствительность к невербальной экспрессии существенно усиливает способность понимать других. Способность читать невербальные сигналы другого человека, осознавать их и сравнивать с вербальными.

16,7% показали низкие способности к познанию поведения. Они плохо владеют языком телодвижений, взглядов и жестов, который раньше осваивается в онтогенезе и вызывает больше доверия, чем вербальный язык). В общении такие люди в большей степени ориентируются на вербальное содержание сообщений. И они могут ошибаться в понимании смысла слов собеседника потому, что не учитывают (или неправильно учитывают) сопровождающие их невербальные реакции.

- В субтесте 3 «Вербальная экспрессия» 25% обладают средними способностями к познанию поведения, 33,3% - ниже среднего и 12,5% - выше среднего. Они способны находить соответствующий тон общения с разными собеседниками в разных ситуациях и имеют большой репертуар ролевого

поведения (то есть они проявляют ролевую пластичность).

20,8% показали низкие способности к познанию поведения. Они плохо распознают различные смыслы, которые могут принимать одни и те же вербальные сообщения в зависимости от характера взаимоотношений людей и контекста ситуации общения. Такие люди часто «говорят невпопад» и ошибаются в интерпретации слов собеседника.

8,4% продемонстрировали высокие способности к познанию поведения. Они обладают высокой чувствительностью к характеру и оттенкам человеческих взаимоотношений, что помогает им быстро и правильно понимать то, что люди говорят друг другу (речевую экспрессию) в контексте определенной ситуации, конкретных взаимоотношений. Успешность выполнения субтеста также положительно коррелирует с точностью описания личности незнакомого человека по фотографии, насыщенностью Я-образа описанием духовных ценностей и шкалой эмпатии.

- В субтесте 4 «Истории с дополнением» 12,5% обладают средними способностями к познанию поведения, 54,2% – ниже среднего. Они способны адекватно отражать цели, намерения, потребности участников коммуникации, предсказывать последствия их поведения. Ориентироваться в невербальных реакциях человека, а также нормах и правилах, регулирующих поведение в обществе.

33,3% показали низкие способности к познанию поведения. Они испытывают трудности в анализе ситуаций межличностного взаимодействия и, как следствие, плохо адаптируются к разного рода взаимоотношениям между людьми (семейным, деловым, дружеским и другим).

Таким образом, в среднем большая часть тестируемых показала средние и ниже среднего способности к познанию поведения и уровень социального интеллекта в целом.

## Анализ результатов теста Н. Холла «Эмоциональный интеллект»

Результаты диагностики по тесту Н. Холла «Эмоциональный интеллект» представлены на Рисунке 3, на Рисунке 4 и в Приложении, таблица 2.

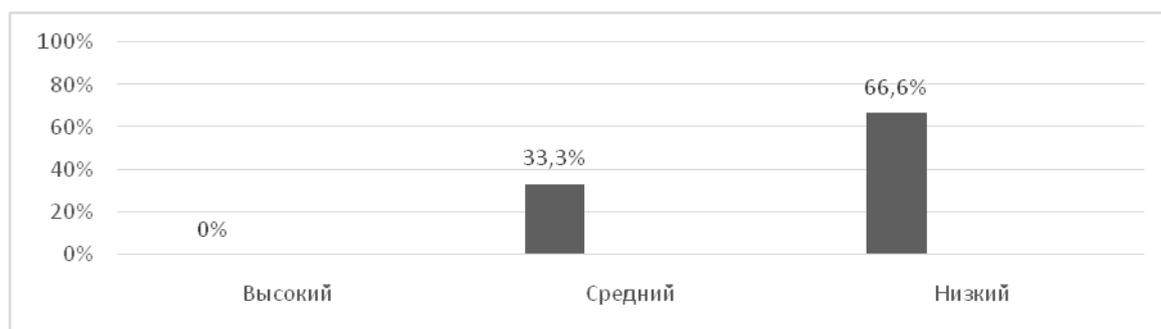


Рис. 3. Результаты диагностики по тесту Н. Холла «Эмоциональный интеллект» (распределение в %)

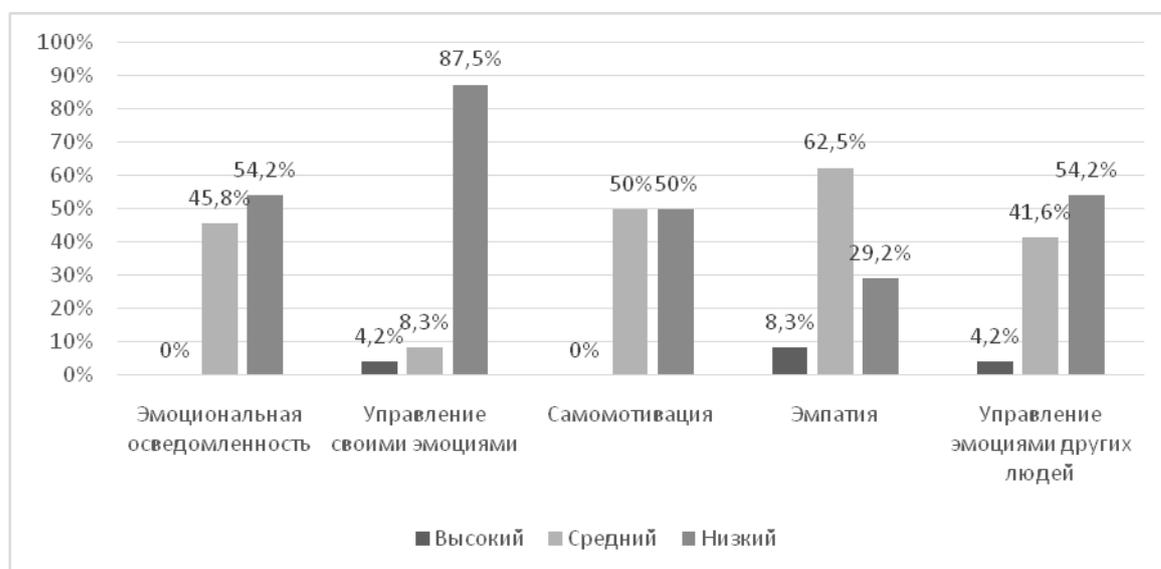


Рис. 4. Результаты по отдельным шкалам методики Н. Холла «Эмоциональный интеллект» (распределение в %)

66,6% педагогов показали низкий эмоциональный интеллект. Им может быть свойственна низкая самооценка, подавленность эмоций, безосновательное ощущение вины, состояние депрессии. Возникают

сложности эффективного взаимодействия с внешним миром. Социальный неуспех, недовольство окружающими.

У 33,3% опрошенных средний уровень эмоционального интеллекта. Способность управления не только своими эмоциями, но и эмоциями других людей. Своевременное выявление недовольства, возражения и предупреждение их проявления. Самомотивация, достижение целей и успехов.

Интерпретация результатов по отдельным шкалам показала, что:

- Эмоциональная осведомленность (осознание и понимание своих эмоций, постоянное пополнение собственного словаря эмоций) у 54,2% находится на низком уровне, а у 45,8% – на среднем.

- Управление своими эмоциями (эмоциональная отходчивость, эмоциональная гибкость и т.д., другими словами, произвольное управление своими эмоциями) у 87,5% находится на низком уровне, у 8,3% – на среднем, а у 4,2% – на высоком.

- Самомотивация (управление своим поведением, за счет управления эмоциями) у половины опрошенных находится на среднем уровне, а у другой половины – на низком.

- Эмпатия (понимание эмоций других людей, умение сопереживать текущему эмоциональному состоянию другого человека, готовность оказать поддержку, умение понять состояние человека по мимике, жестам, оттенкам речи, позе) у 62,5% находится на среднем уровне, у 29,2% – на низком, а у 8,3% – на высоком.

- Распознавание эмоций других людей (умение воздействовать на эмоциональное состояние других людей) у 54,2% находится на низком уровне, у 41,6% – на среднем, у 4,2% – на высоком.

Так в большинстве случаев результаты методики на развитие эмоционального интеллекта в целом и по отдельным шкалам показали средний и низкий уровни.

## Анализ уровня психологической привлекательности педагогов

Результаты определения уровня психологической привлекательности педагога по отдельным критериям представлены на Рисунке 5 и в Приложении, таблица 3.



Рис. 5. Результаты определения уровня психологической привлекательности педагога по отдельным критериям (распределение в %)

Интерпретация результатов по отдельным критериям (распределение в %):

1. Готовность к сотрудничеству с учащимися и их родителями.

56,9% показали низкий уровень развития по данному критерию. У таких педагогов реакции на препятствие направлены на защиту себя, эгозащиту. Они склонны обвинять других людей или внешние обстоятельства в возникновении препятствия и в его решении, либо склонны к самообвинению. Готовность брать на себя ответственность за разрешение препятствия практически отсутствует. У 38,9 % - средний уровень. Это говорит о том, что у испытуемых сотрудничество выражается в социально-практической значимости, смысл сотрудничества связан с действием, направленным на достижение конкретной цели. В межличностном взаимодействии такие личности направлены на удовлетворение потребности в социальном одобрении, вызванной высоким социальным мотивом –

альтруизмом. Только 4,2% педагогов показали высокий уровень готовности к сотрудничеству с учащимися и их родителями. Они относятся к сотрудничеству как ценностной категории, «человеческому» способу взаимодействия. в социальном взаимодействии не ограничиваются удовлетворением потребностей в пределах собственного «я», а ориентируется на труд, совместную деятельность и достижение результатов, позитивных для всех участников взаимодействия.

2. Эмоциональная контактность, проявляющаяся в отзывчивости, способности к сопереживанию, в высоком уровне эмоциональной стабильности, педагогической толерантности в разных конфликтных ситуациях.

48,6% обладают низким уровнем развития. Этот процент педагогов проявляют затруднения в установлении контактов с людьми, дискомфорт в большой компании, отсутствие взаимопонимания с окружающими. Большая продуктивность проявляется при индивидуальной работе, чем при групповой, склонность к рациональным решениям, оценка других за деловые качества и ясный ум больше, чем за чуткость и отзывчивость. 47,2% показали средний уровень. Такие личности более склонны судить о других по поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Как правило, они хорошо контролируют собственные эмоциональные проявления, но при этом часто затрудняется прогнозировать развитие отношений между людьми. Только 4,2% педагогов показали высокий уровень эмоциональной контактности. Это говорит о том, что эта часть педагогов проявляет альтруизм в реальных поступках, склонна оказывать людям деятельную помощь. Демонстрирует аффилиативное поведение (способствующее поддержанию и укреплению межличностных отношений), менее агрессивна. Оценивает позитивные социальные черты как важные.

3. Умение говорить правильно и выразительно, умение жестом, взглядом, мимикой выразить свои чувства и отношения, умение управлять своим психическим состоянием, видеть себя со стороны.

По данному критерию 48,9% проявили низкий уровень развития, что обозначает слабую сформированность адекватности понимания вербальных и невербальных феноменов по всем критериям. 47,9% обладают средним уровнем и соответственно относительной фрагментарностью представлений о невербальных составляющих общения, несформированностью прямого психологического значения невербальных элементов, низкой успешностью установления связей и отношений между различными элементами невербального поведения и между вербальным и невербальным поведением, затруднениями при оценке тактильных невербальных средств. 3,2% показали высокий уровень развития способов вербального и невербального общения. Такие педагоги имеют адекватное представление о невербальных составляющих общения, сформированность прямых психологических знаний невербальных элементов, успешность в установлении связей и отношений между различными элементами невербального поведения и между вербальным и невербальным поведением, способность регулировать отношения с использованием невербальных средств общения.

4. Знание педагога о самом себе, о своих личных и профессиональных качествах, что лежит в основе самоотношения и самооценки учителя.

58,3% обладают низким уровнем развития, что говорит о необъективном отношении к себе, отсутствии адекватного понимания сущностных особенностей своей личности и представления себя как субъекта педагогической деятельности, значительной зависимости от мнения окружающих людей, несформированности внутренних критериев самооценки. 41,7% показали средний уровень развития. Это говорит о том, что у таких педагогов проявляется недостаточно адекватная самооценка потенциальных возможностей собственной личности в рамках рационального и эффективного выполнения педагогической деятельности; недостаточная удовлетворенность своими успехами на пути профессионального становления, а также средний уровень принятия

собственных личностных особенностей и диалогического отношения к себе, недостаточно сформированное умение анализировать информацию о себе на основании отношения других, высокого уровня развития данного критерия не выявлено. Высокий уровень развития самоотношения и самооценки отсутствует.

5. Процесс понимания партнера по взаимодействию, т.н. социальная перцепция.

Данный критерий показал у 52,8% низкий уровень развития. У таких педагогов прослеживается интегрированность в понимании учеников, низкий уровень идентификации, связанный со стереотипностью оценок себя и учеников как носителей ролей «учитель» и «ученик», проявление лишь общих эмпатических тенденций. 43,8% обладают средним уровнем, что характеризуется частичной идентификацией оценок учеников и себя, проявлением в большей мере общих эмпатических способностей, редкой выраженностью конкретной педагогической эмпатии. И только у 3,4% выявился высокий уровень развития социальной перцепции. Такие педагоги выражают сложную дифференцированность в понимании учеников, высокий уровень идентификации, основанный на нестереотипности оценок учеников и себя, выраженность как конкретной педагогической эмпатии, так и общих эмпатических способностей.

Исходя из интерпретации результатов, каждый критерий психологической привлекательности педагога преобладает низким уровнем развития.

Результаты определения общего уровня психологической привлекательности педагога представлены на Рисунке 6 и в Приложении, таблица 4.

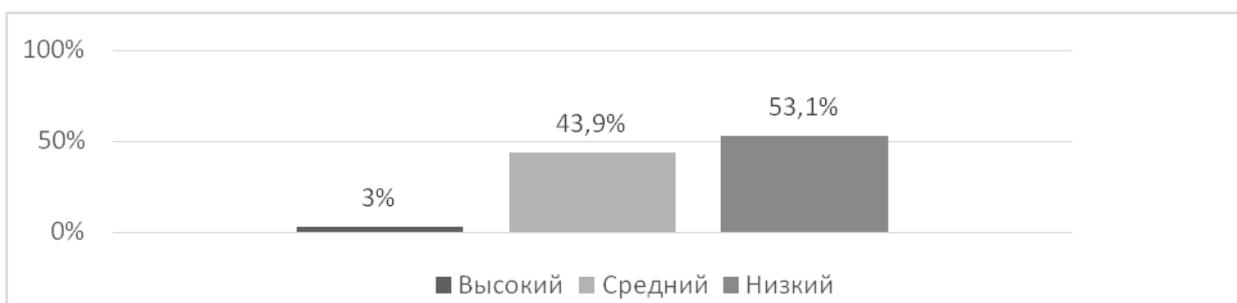


Рис. 6. Результаты определения общего уровня психологической привлекательности педагога (распределение в %)

Обобщая результаты всех критериев, можно сделать вывод о том, что у большинства педагогов наблюдается низкий уровень развития психологической привлекательности 53,1%. Это говорит о том, что испытуемые отличаются недостаточной способностью продуктивно взаимодействовать с участниками образовательного процесса, понимать партнера по взаимодействию, используя вербальные и невербальные средства общения, а также обладают низким процентом знаний о самом себе. 43,9% обладают средним уровнем. Такие педагоги зачастую проявляют взаимопонимание и готовность к сотрудничеству с учащимися и их родителями, толерантность в большинстве конфликтных ситуаций, однако не всегда эмоционально стабильны и не способны в полной мере управлять своим психическим состоянием. Высокий уровень психологической привлекательности педагога, который составил 3%, характеризуется точным взаимопониманием партнеров по взаимодействию, адекватной самооценкой, разнообразием способов вербального и невербального общения, высоким уровнем эмпатии, способностью эффективно взаимодействовать и решать конфликтные ситуации, эмоциональной устойчивостью. Педагогов с высоким уровнем не выявлено.

Таким образом, полученные результаты говорят о необходимости работы над психологической привлекательностью педагога в системе взаимоотношений «учитель-ученик». Это станет движущей силой повышения эффективности взаимодействия с детьми. Следовательно,

категории педагогов с низким и средним уровнем развития межличностной аттракции рекомендуется реализовать программу тренинга по повышению психологической привлекательности.

### **2.3. Методическое описание программы развития психологической привлекательности у педагогов начальных классов**

Психологическая привлекательность – такая ориентация, установка на другого человека, которая выражается в терминах знака и интенсивности и позволяет включить весь спектр чувств, испытываемых человеком по отношению к другому: от любви до ненависти. Грамотное применение сопутствующих данных этого феномена в системе взаимоотношений «учитель-ученик» не только улучшит общение в своем глубоком смысле между его субъектами, но и позволит положительно влиять и управлять им для более эффективного и продуктивного взаимодействия. В ходе исследования, результаты которого описаны в предыдущем параграфе, мы выяснили, что у испытуемых педагогов преобладает средний и низкий уровень развития межличностной аттракции. Такие люди имеют недостаточную способность правильно понимать и воспринимать другого, выстраивать адекватное отношение к себе и к миру, что может привести к конфликтам между учителем, учеником и другими участниками образовательного процесса, натянутым отношениями между ними, отсутствию доверия. На основании этого мы разработали программу для учителей, направленную на развитие уровня психологической привлекательности у педагогов начальных классов. Программа представляет собой групповые занятия на основе социально-психологического тренинга.

Тренинг – форма активного обучения, целью которого является, передача психологических знаний, а также развитие некоторых умений и навыков, в структуру которого входят ритуал приветствия, разминка, основные упражнения, упражнения на расслабление, обратная связь, ритуал

прощания. В таком случае главным системообразующим компонентом тренинга является именно психологическое воздействие группы на личность.

Работа над программой проводилась в несколько этапов.

*Первым этапом* явилось определение цели и задач программы.

**Цель программы** - развитие уровня психологической привлекательности у педагогов начальных классов с помощью соответствующих методов, приемов и техник.

**Задачи программы:**

1. Развить способность понимать и применять различные способы вербального и невербального взаимодействия.
2. Обучить навыкам эмпатического общения и сотрудничества.
3. Развить способность к адекватному восприятию, отношению, оценке себя и окружающих людей.
4. Способствовать формированию стремления к самопознанию.

На *втором этапе* работы мы определили направления работы и методы и приемы работы.

Содержание программы предполагает работу с педагогами по трем направлениям:

1. Повышение психологической культуры педагогов (когнитивный компонент основан на интеллектуальных процессах: сравнение, аналогия).  
Расширение и уточнение представлений педагогов об: вербальных и невербальных сигналах; сочувствии, сопереживании; собственных переживаниях и их причинах; адекватности самоотношения и самооценки.
2. Развитие эмоциональной сферы педагога (эмоциональный компонент) через получение опыта проявления сочувствия, «чтения» вербальных и невербальных сигналов, выражения своих чувств, получения эмоциональной поддержки, модификации способов переживания, проживания ситуации на месте другого.
3. Расширение поведенческого репертуара педагога (поведенческий компонент) через развития навыков самоанализа, обучение способам

эмоциональной разрядки, развития навыков рефлексии, эффективных моделей поведения сотрудничества.

Методы и приемы:

1. Игровые упражнения – помогают участникам тренинга лучше познать себя, увидеть свои сильные и слабые стороны, наметить пути ближайшего развития. Ещё одна важная задача психологических упражнений — научиться лучше понимать других людей, проще договариваться с ними.

2. Групповая дискуссия – это совместное обсуждение какого-либо спорного вопроса, позволяющее прояснить (возможно, изменить) мнения, позиции и установки участников группы в процессе непосредственного общения. Групповая дискуссия может быть использована как в целях предоставления возможности участникам увидеть проблему с разных сторон (это уточняет взаимные позиции, что уменьшает сопротивление восприятию новой информации от ведущего и других членов группы), так и в качестве способа групповой рефлексии через анализ индивидуальных переживаний (это усиливает сплоченность группы и одновременно облегчает самораскрытие участников).

3. Телесно-ориентированные техники предназначены именно для работы с телом, высвобождения скрытых переживаний и облегчения душевных страданий.

*Третий этап* работы определил содержание программы, а именно, выбор мероприятий, которые способствовали бы развитию уровня психологической привлекательности у педагогов начальных классов. Также мы определили режим занятий. Программа тренинга рассчитана на 8-15 человек в возрасте 25-60 лет. Количество занятий – 13. Форма проведения тренинга – групповая. Продолжительность занятий – 45-50 минут. Периодичность занятий – два раза в неделю.

Работе с каждой проблемой (задачей) посвящен отдельный блок занятий.

Таблица 2. – Психологическая матрица занятий для педагогов

Область психологической реальности	Задачи работы (проблема)			
	Развить способность понимать и применять различные способы вербального и невербального взаимодействия	Обучить навыкам эмпатического общения и сотрудничества	Развить способность к адекватному восприятию, отношению, оценке себя и окружающих людей	Способствовать формированию стремления к самопознанию.
Система представлений (Когнитивная)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать понятие о вербальных и невербальных сигналах.</li> <li>2. Проанализировать ситуации, в которых вы сможете «прочитать» невербальные сигналы и ответить на них.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать понятие об эмпатическом общении.</li> <li>2. Проанализировать уровень своей эмпатии.</li> <li>3. Проанализировать отношение окружающих на мое общение.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проанализировать внутренние состояния и чувства.</li> <li>2. Разграничить понятие адекватности самоотношения и самооценки.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проанализировать осознание своих личностных чувств, переживаний, ресурсов.</li> <li>2. Вскрытие глубинных причин переживаний, мешающих профессиональной деятельности.</li> </ol>
Система отношений (Эмоциональная)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать возможность получить и интерпретировать сигналы вербального общения.</li> <li>2. Дать опыт проявления навыков «чтения» невербальных сигналов.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать опыт познания проживания ситуации на месте другого.</li> <li>2. Переживание негативных чувств собеседника.</li> <li>3. Развитие чувствительности к людям.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Модификация способов переживания и эмоционального реагирования.</li> <li>2. Получение эмоциональной поддержки в выражении своих чувств и эмоций.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать возможность осмысления самого себя.</li> <li>2. Становление более свободным, благодаря познанию себя и выражению своих чувств.</li> </ol>
Система умений (Поведенческая)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развить навыки эффективного вербального общения.</li> <li>2. Формирование навыков «чтения» невербальных сигналов.</li> <li>3. Развитие навыков самоанализа и самоконтроля.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие навыков эмпатийного общения.</li> <li>2. Развитие эффективных моделей поведения при общении.</li> <li>3. Развитие навыка рефлексии, саморегуляции и самоконтроля.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие психологической наблюдательности.</li> <li>2. Развитие эффективных моделей поведения.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие навыков анализа и познания себя, своих переживаний, чувств.</li> <li>2. Обучение способам эмоциональной разрядки.</li> </ol>

## **Структура одного тренингового занятия:**

Первый этап – приветствие, знакомство.

Цель: создание положительного психологического климата, сплочение, раскрепощение участников группы.

Второй этап – разминка.

Цель: настройка на продуктивную деятельность, физический, эмоциональный разогрев, повышение активности участников группы.

Третий этап – тема дня – основное содержание занятия (упражнения, задания, направленные на решение задач данного занятия).

Цель: получение новой информации, осознание личностных особенностей, развитие группы, отработка навыков, осознание собственных ограничений, возможностей.

Четвёртый этап – рефлексия занятия.

Цель: эмоциональная и рациональная оценка прошедшего занятия, личностные выводы.

Пятый этап – Ритуал прощания, подведение итогов дня.

Цель: создание атмосферы доверия, сплочение участников группы.

Занятия программы распределены на шесть блоков.

### **Ориентировочный**

Первый блок знакомство, мотивация на работу, состоит из двух занятий, в ходе которых педагоги знакомятся, принимают правила работы в группе. Основными задачами психолога на данном этапе является построение доверительных отношений, создание дружеской атмосферы, мотивация на дальнейшую работу.

Данный блок наполнили такие упражнения, как «Эстафета», «Формула моей личности», «Спящая красавица», которые будут способствовать знакомству участников и их сплочению.

Упражнение «Передай предмет» поможет построить коммуникацию в группе, а такие упражнения, как «Супер-предмет» и «Угадай цвет» поспособствуют раскрепощению участников и благоприятному настрою для

работы.

Упражнение «Две правды и ложь» работает на сплочение и создание доверительной атмосферы.

### **Реконструктивный**

Второй блок состоит из трех занятий, в ходе которых происходит развитие способностей эффективного вербального общения, развитие навыка анализа и познания себя, своих переживаний, чувств.

Данный блок включает в себя беседу, в которой обсуждаются важные составляющие понятия вербальное общение и его особенности, что необходимо в качестве повышения уровня психологической культуры педагога.

Упражнение «Говорю и вижу» выступает в роли разминки перед основными упражнениями, кроме того способствует улучшению атмосферы в группе и развитию навыка безоценочных высказываний.

Чтобы познакомиться с разнообразием способов вербального общения предлагаются упражнения «Варианты общения» и «Передать одним словом».

Снижению уровня фрустрации или стресса, поиску возможных путей ее разрешения способствует упражнение «Зато ...», а благодаря упражнениям «Полезьа и вред эмоций», «Без маски» участники могут получить эмоциональную поддержку в выражении чувств и эмоций, ощущение свободы при этом.

Упражнение «Эмоция словами» поможет в работе над развитием эмоционального интеллекта участников, навыка выражения собственных эмоций словами.

Также блок включает в себя упражнение на доверие «На риск», упражнение для повышения самооценки участников, стимулирования их к работе над собой «Мои недостатки» и упражнение для осмысления себя своих чувств, эмоций «Я отлично умею ...».

Третий блок состоит из трех занятий, в ходе которых происходит формирование навыков «чтения» невербальных сигналов, развитие навыков

рефлексии, саморегуляции и самоконтроля.

Данный блок в качестве повышения уровня психологической культуры педагога содержит беседу о разнообразии и особенностях невербального общения и дискуссию на тему «Сложности «чтения» невербальных сигналов».

Для развития навыков невербальной коммуникации используются такие упражнения, как «Подарок», «Вырази эмоцию», «Тренировка мимики», «Фотография», а для закрепления этого навыка дается домашнее задание.

Упражнение «Репортаж» способствует развитию навыков вербального и невербального общения.

Повышение навыков внимательного слушания каждого участника, чувствительности к другому, эффективного общения будет происходить с помощью упражнения «Секрет Джованни».

Четвертый блок состоит из двух занятий, в ходе которых происходит развитие эффективных моделей поведения, развитие навыков эмпатийного общения, развитие навыков самоанализа и самоконтроля.

В данном блоке происходит повышение уровня психологической культуры педагога при проведении беседы об особенностях эмпатийного общения, в ходе которой участники получают иной взгляд на данное понятие. Выделенные знания будут закреплены путем выполнения домашнего задания и таких упражнений, как «Создание предложений», «Становление другим человеком», «Оценка ситуации».

Анализ уровня своей эмпатии и отношения окружающих на мое эмпатическое общение покажет упражнение «Перестановка ролей».

Пятый блок состоит из двух занятий, в ходе которых происходит обучение способам эмоциональной разрядки, развитие психологической наблюдательности.

Для развития мимической экспрессивности (отзывчивости) использовано упражнение «Любящий взгляд», а для развития навыков самопознания, формирования навыков позитивного восприятия мира,

развития позитивной Я-концепции, развития навыков эмоциональной саморегуляции – упражнения «Калоши счастья», «Они обо мне».

Также блок включает в себя упражнения для релаксации и снятия эмоционального напряжения, обучения навыку восстановления в стрессовой ситуации. Для этого используются следующие упражнения: «Звуковая гимнастика», «Погружение», «Золотистый поток».

Чтобы испытать и продемонстрировать понимание партнера, оказание поддержки применяется психологическая игра «Поддержка».

### **Завершающий**

Шестой блок – заключительная часть, которая состоит из одного занятия. Предназначение занятия состоит в подведении итогов предшествующих занятий, закрепление навыков эффективного общения, применение полученных знаний, завершение работы тренинга.

В данном блоке присутствуют упражнения: на закрепление навыков эффективного общения «Эмпатия и злость», на осознание себя как ценности «Жизнь без себя» и на рефлексивный анализ тренинга в целом «Чемодан, мясорубка, корзина».

Таблица 3. – «Тренинговый» сценарий

Ориентировочный	Блок	Цель	Кол-во занятий	Задачи занятия	Психотехники	Оборудование
	Ориентировочный	Блок 1	Знакомство, сплочение группы	Занятие 1	1. Знакомство. 2. Введение правил тренинга. 3. Сплочение группы.	Приветствие «Эстафета»; «Формула моей личности»; введение правил; «Спящая красавица»; «Передай предмет»; прощание «Салют аплодисментов».
Сплочение группы, снятие напряжения, формирование доверительных отношений.			Занятие 2	1. Сплочение группы. 2. Создание доверительной атмосферы. 3. Раскрепощение участников.	Ритуал-приветствие; «Супер-предмет»; «Угадай цвет»; «Две правды и ложь»; ритуал-прощание.	Листы бумаги, ручки.
Реконструктивный	Блок 2	Включение участников тренинга в групповую работу, развитие способностей	Занятие 3	1. Познакомиться с разнообразием способов вербального общения. 2. Потренироваться в получении и интерпретации сигналов вербального общения.	Ритуал-приветствие; беседа об особенностях вербального общения; «Говорю, что вижу»; «Варианты общения»; «Передать одним словом»; ритуал-прощание.	Карточки с названиями эмоций.

Продолжение таблицы 3

Блок 3	эффективного вербального общения, развитие навыка анализа и познания себя, своих переживаний, чувств.	Занятие 4	1. Модифицировать способы переживания и эмоционального реагирования. 2. Получить эмоциональную поддержку в выражении своих чувств и эмоций. 3. Становление более свободным, благодаря выражению своих чувств.	Ритуал-приветствие; «Зато...»; «Польза и вред эмоций»; «Эмоция словами»; «Без маски»; ритуал-прощание.	Карточки с названиями эмоций, карточки с незавершенными предложениями, листы бумаги, ручки.
		Занятие 5	1. Развитие навыка анализа и познания себя, своих переживаний, чувств. 2. Возможность осмысления самого себя.	Ритуал-приветствие; «На риск»; «Мои недостатки»; «Я отлично умею»; ритуал-прощание.	Листы бумаги, ручки.
	Формирование навыков «чтения» невербальных сигналов, развитие навыков рефлексии, саморегуляции и самоконтроля.	Занятие 6	1. Дать понятие о невербальных сигналах общения. 2. Проанализировать ситуации, в которых затруднительно «прочитать» невербальные сигналы и ответить на них.	Ритуал-приветствие; беседа об особенностях вербального общения; «Подарок»; дискуссия «Сложности «чтения» невербальных сигналов»; ритуал-прощание.	Листы бумаги, ручки.
		Занятие 7	1. Дать опыт проявления навыков «чтения» невербальных сигналов. 2. Формирование навыков «чтения» невербальных сигналов.	Ритуал-приветствие; «Вырази эмоцию»; «Тренировка мимики»; «Фотография»; домашнее задание; ритуал-прощание.	Карточки с названиями эмоций и частей тела, зеркала, фотографии незнакомых людей.
		Занятие 8	1. Развитие навыков эффективного вербального и невербального общения. 2. Развитие навыка рефлексии, саморегуляции и самоконтроля.	Ритуал-приветствие; обсуждение выполнения домашнего задания; «Репортаж»; «Секрет Джованни»; ритуал-прощание.	Карточки со фразами и приложение для каждого участника к упражнению «Секрет Джованни».

Продолжение таблицы 3

Блок 4	Развитие эффективных моделей поведения, развитие навыков эмпатийного общения, развитие навыков самоанализа и самоконтроля.	Занятие 9	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать понятие об эмпатическом общении.</li> <li>2. Проанализировать уровень своей эмпатии.</li> <li>3. Проанализировать отношение окружающих на мое эмпатическое общение.</li> </ol>	Ритуал-приветствие; беседа об особенностях эмпатийного общения; «Перестановка ролей»; домашнее задание; ритуал-прощание.	Не требуется.
		Занятие 10	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дать возможность получить сопереживание и сочувствие.</li> <li>2. Дать опыт проявления сочувствия и сопереживания.</li> </ol>	Ритуал-приветствие; обсуждение выполнения домашнего задания; «Создание предложений»; «Становление другим человеком»; «Оценка ситуации»; ритуал-прощание.	Шаблоны предложений для упражнения «Создание предложений».
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развить навыки сочувствия и сопереживания.</li> <li>2. Формирование навыков эффективного поведения.</li> <li>3. Развитие навыков самоанализа и самоконтроля.</li> </ol>					
Блок 5	Обучение способам эмоциональной разрядки, развитие психологической наблюдательности.	Занятие 11	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проанализировать свое внутреннее состояние и чувства.</li> <li>2. Проанализировать осознание своих чувств, переживаний, ресурсов.</li> <li>3. Разграничить понятие адекватности самоотношения и самооценки.</li> </ol>	Ритуал-приветствие; «Любящий взгляд»; «Калоши счастья»; «Они обо мне»; «Звуковая гимнастика»; домашнее задание; ритуал-прощание.	Листы бумаги, ручки.
			<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вскрытие глубинных причин переживаний, мешающих профессиональной деятельности.</li> <li>2. Модификация способов переживания и эмоционального реагирования.</li> </ol>		

Окончание таблицы 3

			<b>Занятие 12</b>	1. Развитие психологической наблюдательности. 2. Обучение способам релаксации и эмоциональной разрядки.	Ритуал-приветствие; обсуждение выполнения домашнего задания; «Погружение»; «Поддержка»; «Золотистый поток»; ритуал-прощание.	Метафорические карты.
<b>Завершающий</b>	Блок 6	Закрепление навыков эффективного общения, применение полученных знаний, завершение работы тренинга.	<b>Занятие 13</b>	1. Закрепление знаний, полученных на тренинге, получение опыта применения приобретенных навыков в естественных условиях. 2. Завершение работы группы.	Ритуал-приветствие; «Эмпатия и злость»; «Мир без себя»; «Чемодан, мясорубка, корзина» ритуал-прощание.	Рисунки чемодана, мясорубки, корзины.

Мы предполагаем, что реализация данной программы поможет развить у педагогов умение сочувствовать и сопереживать окружающим, развить и усовершенствовать способы взаимодействия с окружающими, развить адекватное отношение к себе и адекватную самооценку, сформировать навыки социальной перцепции. Большинство упражнений выполняют развивающую функцию и именно поэтому можно сделать вывод, что данная программа поможет развивать психологическую привлекательность у педагога начальных классов.

## Выводы по Главе 2

Анализ результатов диагностического обследования позволяет сделать следующие выводы:

1. Тест Дж. Гилфорда проявил наличие в межличностном взаимодействии учителя и ученика трудностей в понимании и прогнозировании поведения, что усложняет взаимоотношения. Также наблюдается снижение интереса к социальным проблемам, слабое проявление организаторских способностей, невысокое стремление к познанию себя и процессу рефлексии. Большинство тестируемых показали средние и ниже среднего способности к познанию поведения и уровень социального интеллекта в целом.

2. Тест Н. Холла обозначил вероятность проявления низкой самооценки, подавленности своими эмоциями, безосновательное ощущение вины, состояние депрессии; сложности эффективного взаимодействия с внешним миром; социальный неуспех, недовольство окружающими. В большинстве случаев результаты методики на развитие эмоционального интеллекта в целом и по отдельным шкалам показали средний и низкий уровни.

3. Каждая составляющая аттракции, необходимая для психологической привлекательности педагога и включающая в себя определенный набор характеристик (шкал), которые диагностируются в рамках подобранных методик, соответствует низкому уровню развития. Соответственно снижается эффективность взаимодействия с детьми, плодотворность работы и, как следствие, ее результаты.

4. Низкий уровень развития психологической привлекательности педагога, выявленный у 53,1% испытуемых, характеризуется недостаточным развитием важных для его профессиональной деятельности критериев: готовность к сотрудничеству, эмпатия, разнообразие способов вербального и невербального общения, самоотношение и самооценка, социальная перцепция.

5. Средний уровень развития психологической привлекательности педагога, выявленный у 43,9% испытуемых, говорит о проявлении взаимопонимания и готовности к сотрудничеству с учащимися и их родителями, толерантности в большинстве конфликтных ситуаций, возможной эмоциональной нестабильности и неспособности в полной мере управлять своим психическим состоянием.

6. Высокий уровень психологической привлекательности педагога, который составил 3%, характеризуется точным взаимопониманием партнеров по взаимодействию, адекватной самооценкой, разнообразием способов вербального и невербального общения, высоким уровнем эмпатии, способностью эффективно взаимодействовать и решать конфликтные ситуации, эмоциональной устойчивостью. Педагогов с высоким уровнем не выявлено.

7. С целью развития уровня психологической привлекательности у педагогов начальных классов разработана программа, которая направлена на развитие умения способности сочувствовать и сопереживать окружающим, развитие и усовершенствование способов взаимодействия с окружающими, развитие адекватного отношения к себе и адекватной самооценки, формирование навыков социальной перцепции. Программа представляет собой групповые занятия на основе социально-психологического тренинга, рассчитана для педагогов общеобразовательных школ.

## Заключение

На высокую продуктивность взаимодействия субъектов образовательного процесса оказывает влияние такой феномен, как аттракция. Она включает в себя индивидуальные, психологические, социально-демографические и профессиональные качества и характеристики педагога.

Для аттрактивного взаимодействия учителя и ученика необходимо повышать психологическую привлекательность учителя. Проанализировав все аспекты исследуемого понятия, нами был подобран диагностический комплекс для изучения психологической привлекательности педагога для обучающихся (тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект», тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»).

В результате проведения методик и определения уровня аттрактивности педагога выявилось, что по всем критериям наблюдается несоответствие результатов тестируемых портрету привлекательного учителя. Это говорит о поверхностном взаимодействии участников образовательного процесса: слабый процесс понимания партнера, неточность межличностного восприятия, неразвитые коммуникативные способности.

Поэтому нами был сделан вывод о необходимости повышать уровень психологической привлекательности учителей для учеников, что улучшит их общение и позволит положительно влиять и управлять им для более эффективного и продуктивного взаимодействия.

Предложенная программа тренинга будет способствовать совершенствованию значимых профессиональных качеств педагога, необходимых для выстраивания грамотных взаимоотношений с обучающимися, установлению эмоциональных контактов с ними.

Анализ работы позволяет оценить её теоретическую и практическую значимость.

Теоретическая значимость заключается в изучении особенностей развития психологической привлекательности у педагогов начальных

классов, а также анализ приёмов и средств, способствующих развитию его компонентов.

Практическая значимость работы заключается в составлении программы развития уровня психологической привлекательности у педагогов, возможности использования результатов в практике психолога. Кроме того, разработанные материалы исследования могут быть использованы педагогами при работе над сохранением и развитием межличностной аттракции, а также студентами, интересующимися данной проблемой.

## Список используемых источников

1. Абдуллаева, М.М. Профессиональная идентичность личности: психосемантический подход // Психологический журнал. 2004. Т.25. №2. С. 86-95.
2. Абульханова, К.А. Психология и сознание личности (проблемы методологии, теории и исследования реальной личности): избранные психологические труды /К.А.Абульханова. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1999. 224с.
3. Абульханова-Славская, К.А. Деятельность и психология личности / К.А. Абульханова-Славская. М.: Наука, 1980. 334с.
4. Абульханова-Славская, К.А. Представления личности об отношении к ней значимых других / К.А. Абульханова-Славская, Е.В. Гордиенко//Психологический журнал. 2001. Т. 22, №5.
5. Агапов, В.С. Развитие профессионального самопознания в структуре Я-концепции учителя начальных классов: монография / В.С. Агапов, И.Л. Фельдман, Т.Н. Шайденкова. М.: АПК и ППРО, 2005. 201с.
6. Агапов, В.С. Типология структурной интеграции самосознания личности: монография / В.С. Агапов, Е.В. Егунова / под ред. А.В. Иващенко. М.: МНЭПУ, 2008. 132 с.
7. Агеев, В.С. Психология межгрупповых отношений / В.С. Агеев. М.: Наука, 1983. 58с.
8. Адлер, А. Практика и теория индивидуальной психологии / А. Адлер. М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1995. 292с.
9. Ананьев, Б.Г. О проблемах современного человекознания / Б.Г. Ананьев. М.: Наука, 1977. 64с.
10. Андреева, Г.М. Психология социального познания / Г.М.Андреева. М.: Аспект Пресс, 2009. С. 303.
11. Андреева, Г.М. Современная социальная психология на Западе / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А.Петровская. М.: Наука, 1978. 394с.

12. Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. М.: Наука, 1980. 139с.
13. Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. М.: Наука, 2007. 238с.
14. Андропова, Л.О. Самоконтроль в структуре Я-концепции учителя начальных классов: состояние проблемы исследования / Л.О. Андропова. Тула: НОО ВПО НП «ТИЭИ», 2007. 36с.
15. Анциферова, Л.И. Психология самоактуализирующейся личности в работах А. Маслоу / Л.И. Анциферова//Вопросы психологии. 1973. № 4. С.32 56.
16. Асмолов, А.Г. Личность как предмет психологического исследования / А.Г. Асмолов. М.: Наука, 1984. 112с.
17. Балл, Г.А. Нормы деятельности и творческая активность личности // Вопросы психологии. 1990. № 6. С. 25-36.
18. Бассин, Ф.В. О развитии взглядов на предмет психологии / Ф.В. Бассин//Вопросы психологии. 1971. № 4. С.74.
19. Бекоева, Д.Д. Самосознание / Д.Д. Бекоева. М.: РИЦ «Аврора» МГОПУ, 2001. 205с.
20. Белинская, Е.П. Социальная психология личности / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. М.: Аспект Пресс, 2001. 301с.
21. Бердяев, Н.А. Самопознание / Н.А. Бердяев. — Л.: Просвещение, 1991. 73с.
22. Битянова, М.Р. Организация психологической работы в школе / М.Р. Битянова. М.: Совершенство, 1998. 298 с.
23. Благонадежина, Л.В. Эмоции и чувства / Л.В.мБлагонадежина. М.: Наука, 1956. 65с.
24. Бодалев, А.А. Восприятие и понимание человека человеком / А.А. Бодалев. М.: Наука, 1982. 154с.
25. Бодалев, А.А. Личность и общение / А.А.Бодалев // Вопросы психологии общения и познания людьми друг друга. Краснодар: Наука, 1979.

89с.

26. Бодалев, А.А. О психологическом понимании «Я» человека // Мир психологии. 2002. №2. С. 12-17.

27. Бодалев, А.А. Формирование понятия о другом человеке как личности / А.А.Бодалев. Л.: Наука, 1970. 56с.

28. Борисова, М.В. Психологическая детерминанта феномена эмоционального выгорания у педагогов // Вопросы психологии. 2005. № 2. С. 96-104.

29. Бороздина, Л.В. Что такое самооценка // Психологический журнал. 1992. № 4. С. 99-100.

30. Бреслав, Г.М. Проблемы эмоциональной регуляции общения у дошкольников / Г.М.Бреслав // Вопросы психологии. 1984. № 3. С.98.

31. Варламова, Е.П. Рефлексивные методы диагностики в системе образования / Е.П. Варламова, С.Ю. Степанов // Вопросы психологии. 1997. № 5. С. 28-43.

32. Вачков, И.В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники / И.В. Вачков. М.: Ось 89, 2000. 217с.

33. Веккер, Л.М. Психические процессы. В 3-х томах. Т. 3 / Л.М.Веккер. Л.: Наука, 1981. 284с.

34. Визгина, А.В. Внутренний диалог и самоотпощение / А.В. Визгина, В.В. Столин // Психологический журнал. 1989. Т. 10. № 6. С. 50-57.

35. Вилюнас, В.К. Психология эмоциональных явлений / В.К. Вилюнас. М.: Наука, 1976. 173с.

36. Гавров, С.Н. Образование в процессе социализации личности /С. Н.Гавров, Н.Д. Никандров//Вестник УРАО. 2008. №5. С. 21-29.

37. Гилфорд, Дж. Тест на социальный интеллект [Электронный ресурс] / Дж. Гилфорд. Электронная статья. URL:<https://psylist.net/praktikum/gilf.htm>. 30.10.2019.

38. Гозман, Л.Я. Теоретические предпосылки и методы исследования межличностной аттракции / Л.Я. Гозман. М.: Наука, 1983. 64с.

39. Давыдова, Л.В. Психологическая готовность личности к сотрудничеству в конфликтной ситуации [Электронный ресурс] / Л.В. Давыдова, М.В. Сафонова. Электронная статья. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskaya-gotovnost-lichnosti-k-sotrudnichestvu-v-konfliktnoy-situatsii/viewer>. 08.05.2020
40. Дементий, Л.И. Ответственность как ресурс личности / Л.И. Дементий. М.: Информ Знание, 2005. 188с.
41. Деркач, А.А. Влияние профессионального самосознания на эффективность принятия решений / А.А. Деркач, Г.С. Михайлов, С.В. Тарасенко. М.: Народное образование, 2004. 192с.
42. Дубовицкая, Т.А. Проблема психологической готовности личности к сотрудничеству / Т.А. Дубовицкая, О.И. Щербакова // Современные проблемы науки и образования. 2012. №3.
43. Духновский, С.В. Социально психологическая дистанция в межличностных отношениях: факторы и регуляции [Электронный ресурс] / С.В. Духновский, Л.В. Куликов. Электронная статья. URL: [https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialno\\_psihologicheskaya\\_distantiya\\_v\\_mezhlichnostnyh\\_otnosheniyah\\_faktory\\_i\\_regulyatsii](https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialno_psihologicheskaya_distantiya_v_mezhlichnostnyh_otnosheniyah_faktory_i_regulyatsii). 05.06.2019.
44. Зейгарник, Б.В. Теории личности в зарубежной психологии / Б.В. Зейгарник. М.: Наука, 1982. 248с.
45. Иванова, В.В. Формирование ценностного самоотношения у будущего учителя: сущность, критерии, условия // Педагогические науки. 2004. № 2. С. 101-102.
46. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малой группе / Я.Л.Коломинский. М.: Наука, 1976. 59с.
47. Кон, И. С. Ребенок и общество / И.С.Кон. М.: Наука, 1988. С.5.
48. Кондратьев, М.Ю. «Значимый другой»: слагаемые межличностной значимости [Электронный ресурс] / М.Ю. Кондратьев. Электронная статья. URL: [http://psyjournals.ru/files/42338/social\\_psy\\_2011\\_n2\\_Kondratyev.pdf](http://psyjournals.ru/files/42338/social_psy_2011_n2_Kondratyev.pdf). 05.06.2019.

49. Коржова, Е.Ю. Психология жизненных ориентаций личности / Е.Ю. Коржова. СПб.: Изд-во РХГА, 2006. 384с.
50. Кричевский, Р.Л. Социальная психология: личность и общение / Р.Л. Кричевский. М.: РАГС, 2000. 115с.
51. Куницына, В.Н. Межличностное общение / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, Н.В. Погольши. СПб., 2002. 173с.
52. Купрейченко, А. Б. Психология доверия и недоверия / А. Б. Купрейченко. М.: Наука, 2008. 68с.
53. Лабунская, В.А. Социальная психология личности в вопросах и ответах / В.А. Лабунская. М.: Гардарики, 1999. С.34-49.
54. Леонтьев, Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. 2-е испр. изд. / Д.А. Леонтьев. М.: Смысл, 2003. 487 с.
55. Ломов, Б.Ф. Общение как проблема общей психологии. Методологические проблемы социальной психологии / Б.Ф. Ломов. М.: Наука, 1975. 215с.
56. Магун, В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности / В.С. Магун. Л.: Наука 1983. 81с.
57. Мерлин, В.С. Структура личности: характер, способности, самосознание / В.С. Мерлин. Пермь: ПГПИ, 1990. 110с.
58. Митина, Л.М. Психология профессионального развития учителя / Л.М. Митина. М.: Флинта, 1998. 201с.
59. Мишина, Е.И. Проблема личной рефлексии в психологии / Е.И. Мишина. М.: МААН, МГОУ, 2008. 43с.
60. Московичи, С. // Психологический журнал. 1995. №1. С.3-18.
61. Обозов, Н.Н. Межличностные отношения / Н.Н. Обозов. Л.: Наука, 1979. 239с.
62. Пантелеев, С.Р. Методика исследования самоотношения / С.Р. Пантелеев. — М.: Смысл, 1993. 32с.
63. Пантелеев, С.Р. Самоотношение как эмоционально-оценочная

система / С.Р. Пантелеев. М.: МГУ, 1991. 110с.

64. Петровский, А.В. Личность. Деятельность. Коллектив / А.В.Петровский. М.: Наука, 1982. 167с.

65. Психология. Словарь/ под ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М.: Политиздат, 1990. 449с.

66. Рогов, Е.И. Учитель как объект психологического исследования / Е.И. Рогов. М.: ВЛАДОС, 1998. 496с.

67. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. СПб.: Питер, 2003. 720с.

68. Сарджвеладзе, Н.И. Самоотношение личности // Психология самосознания. Хрестоматия / под ред. Д.Я. Райгородского. Самара: Бахрах М, 2003. С. 174-194.

69. Саркисян, Ш.В. Особенности познаний людьми друг друга в условиях совместной деятельности / Ш.В.Саркисян. М.: Наука, 1980. 92с.

70. Сачкова, М.Е. Специфика межличностных отношений младших школьников [Электронный ресурс] / М.Е. Сачкова. Электронная статья. URL: [https://cyberleninka.ru/article/v/spetsifika\\_mezhlichnostnyh\\_otnosheniy\\_mladshih\\_shkolnikov](https://cyberleninka.ru/article/v/spetsifika_mezhlichnostnyh_otnosheniy_mladshih_shkolnikov). 05.06.2019.

71. Холл, Н. Тест на эмоциональный интеллект [Электронный ресурс] / Н. Холл. Электронная статья. URL: [https://psycabi.net/testy/21\\_emotsionalnyj\\_intellekt\\_eq](https://psycabi.net/testy/21_emotsionalnyj_intellekt_eq). 30.10.2019.

72. Хромов, В.В. Влияние характера взаимодействия на межличностную аттракцию [Электронный ресурс] / В.В. Хромов. Электронная статья. URL: [https://cyberleninka.ru/article/v/vliyanie\\_haraktera\\_vzaimodeystviya\\_na\\_mezhlichnostnuyu\\_attraktsiyu](https://cyberleninka.ru/article/v/vliyanie_haraktera_vzaimodeystviya_na_mezhlichnostnuyu_attraktsiyu). 05.06.2019.

73. Шингарев, Г.Х. Эмоции и чувства как форма отражения действительности / Г.Х. Шингарев. М.: Наука, 1971. 154с.

74. Шихирев, П.Н. Современная социальная психология / П.Н. Шихирев. М.: ИПРАН; КСП; Академический Проект, 1999. 448с.

75. Щукина, Г.И. Проблема познавательного интереса в педагогике /

Г.И. Щукина. М.: Наука, 1971. 286с.

76. Эм, Е.А. Диагностика сформированности умений декодирования невербальной информации в практике организации учебно-воспитательного процесса в школе [Электронный ресурс] / Е.А. Эм. Электронная статья. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diagnostika-sformirovannosti-umeniy-dekodirovaniya-neverbalnoy-informatsii-v-praktike-organizatsii-uchebno-vospitatelnogo-protsesta/viewer>. 08.05.2020

77. Ядов, В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения: Сборник/ В.А. Ядов. Л.: Наука, 1979. 361с.

## Приложение А

Таблица 1. - Результаты теста Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»

№ п/п	Субтесты (композитная оценка – стандартное значение)				Общее значение (композитная оценка – стандартное значение)
	1. «Истории с завершением»	2. «Группы экспрессии»	3. «Вербальная экспрессия»	4. «Истории с дополнением»	
1	7 – 3	7 – 3	4 – 2	4 – 2	22 – 2
2	8 – 3	10 – 4	4 – 2	2 – 2	24 – 2
3	7 – 3	6 – 3	2 – 1	4 – 2	19 – 2
4	5 – 2	8 – 3	10 – 4	4 – 2	27 – 3
5	3 – 2	2 – 1	8 – 3	5 – 3	18 – 2
6	5 – 2	7 – 3	8 – 3	0 – 1	20 – 2
7	6 – 3	6 – 3	5 – 2	1 – 1	18 – 2
8	6 – 3	6 – 3	5 – 2	1 – 1	18 – 2
9	2 – 1	1 – 1	8 – 3	3 – 2	14 – 2
10	5 – 2	8 – 3	2 – 1	4 – 2	19 – 2
11	3 – 2	7 – 3	1 – 1	2 – 2	13 – 2
12	4 – 2	4 – 2	3 – 2	4 – 2	15 – 2
13	1 – 1	5 – 2	5 – 2	3 – 2	14 – 2
14	7 – 3	8 – 3	4 – 2	2 – 2	21 – 2
15	4 – 2	7 – 3	7 – 3	0 – 1	18 – 2
16	6 – 3	8 – 3	10 – 4	2 – 2	26 – 2
17	6 – 3	7 – 3	4 – 2	0 – 1	17 – 2
18	4 – 2	7 – 3	8 – 3	0 – 1	19 – 2
19	3 – 2	2 – 1	2 – 1	1 – 1	6 – 1
20	1 – 1	0 – 1	2 – 1	0 – 1	3 – 1
21	5 – 2	3 – 2	9 – 3	5 – 3	22 – 2
22	4 – 2	6 – 3	12 – 5	5 – 3	27 – 3
23	5 – 2	6 – 3	10 – 4	3 – 2	24 – 2
24	6 – 3	9 – 3	12 – 5	4 – 2	31 – 3

## Приложение А

Таблица 2. - Результаты теста Н. Холла «Эмоциональный интеллект»

№ п/п	Шкалы					Общее значение
	Эмоциональная осведомленность	Управление своими эмоциями	Самомотивация	Эмпатия	Управление эмоциями других людей	
1	7	17	12	9	9	54
2	5	3	9	13	8	40
3	0	-7	5	10	9	17
4	9	-2	9	8	10	34
5	8	1	10	11	3	34
6	8	9	10	3	4	34
7	13	2	11	11	8	45
8	12	2	11	9	8	44
9	-1	0	-3	-2	0	-5
10	6	5	3	7	2	23
11	7	3	1	1	1	12
12	6	2	4	8	7	29
13	3	4	7	12	10	36
14	12	6	12	9	10	49
15	7	-9	1	7	0	6
16	-	-	-	-	-	-
17	-1	-9	0	11	7	8
18	13	5	8	8	5	39
19	1	5	9	15	13	41
20	11	12	13	9	11	55
21	8	2	13	15	18	56
22	10	-11	-3	1	-7	-7
23	2	-4	3	10	3	12
24	9	-1	1	8	3	20

**Приложение А**

Таблица 3. - Результаты определения уровня психологической привлекательности педагога по отдельным критериям

Критерий	Методика Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»				Методика Н. Холла «Эмоциональный интеллект»					Общий %
	Субтест 1	Субтест 2	Субтест 3	Субтест 4	Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5	
<b>1. Готовность к сотрудничеству</b>		В – 0% С – 70,8% Н – 29,2%	В – 8,4% С – 37,5% Н – 54,1%	В – 0% С – 12,5% Н – 87,5%		В – 4,1% С – 8,4% Н – 87,5%		В – 8,4% С – 62,5% Н – 29,1%	В – 4,1% С – 41,7% Н – 54,2%	В – 4,2% С – 38,9% Н – 56,9%
<b>2. Эмоциональная контактность</b>		В – 0% С – 70,8% Н – 29,2%				В – 4,1% С – 8,4% Н – 87,5%		В – 8,4% С – 62,5% Н – 29,1%		В – 4,2% С – 47,2% Н – 48,6%
<b>3. Способы вербального и невербального общения</b>		В – 0% С – 70,8% Н – 29,2%				В – 4,1% С – 8,4% Н – 87,5%	В – 0% С – 50% Н – 50%	В – 8,4% С – 62,5% Н – 29,1%		В – 3,2% С – 47,9% Н – 48,9%
<b>4. Самоотношение и самооценка</b>	В – 0% С – 12,5% Н – 87,5%	В – 0% С – 70,8% Н – 29,2%		В – 0% С – 12,5% Н – 87,5%	В – 0% С – 45,8% Н – 54,2%					В – 0% С – 41,7% Н – 58,3%
<b>5. Социальная перцепция</b>	В – 0% С – 12,5% Н – 87,5%	В – 0% С – 70,8% Н – 29,2%	В – 8,4% С – 37,5% Н – 54,1%	В – 0% С – 12,5% Н – 87,5%				В – 8,4% С – 62,5% Н – 29,1%	В – 4,1% С – 41,7% Н – 54,2%	В – 3,4% С – 43,8% Н – 52,8%

Таблица 4. - Результаты определения общего уровня психологической привлекательности педагога

Уровень	Готовность к сотрудничеству	Эмоциональная контактность	Способы вербального и невербального общения	Самоотношение и самооценка	Социальная перцепция	Среднее значение в %
<b>Высокий</b>	4,2%	4,2%	3,2%	0%	3,4%	3%
<b>Средний</b>	38,9%	47,2%	47,9%	41,7%	43,8%	43,9%
<b>Низкий</b>	56,9%	48,6%	48,9%	58,3%	52,8%	53,1%

### **Программа развития психологической привлекательности у педагогов начальных классов**

**Цель программы** – развитие уровня психологической привлекательности у педагогов начальных классов с помощью соответствующих методов, приемов и техник.

#### **Задачи программы:**

1. Развить способность понимать и применять различные способы вербального и невербального взаимодействия.
2. Обучить навыкам эмпатического общения и сотрудничества.
3. Развить способность к адекватному восприятию, отношению, оценке себя и окружающих людей.
4. Способствовать формированию стремления к самопознанию.

#### **Занятие 1**

**Цель:** знакомство, сплочение группы.

#### **Задачи:**

1. Знакомство.
2. Введение правил тренинга.
3. Сплочение группы.

#### **Ход занятия:**

Ведущий: Я рада приветствовать вас на нашем занятии. Надеюсь, наши встречи пройдут в приятной и продуктивной обстановке. Для начала я предлагаю нам всем познакомиться, а поможет нам в этом такое упражнение:

#### **Упражнение «Эстафета»**

**Цель:** приветствие, знакомство.

#### **Ход упражнения:**

Каждый из участников выдает какую-то информацию о себе, и эта информация больше никем из коллег не дублируется.

## **Упражнение «Формула моей личности»**

**Цель:** знакомство, сплочение.

**Ход упражнения:**

Каждый участник должен придумать формулу, которая отражает его личность — интересы, черты характера, таланты и др. Участники могут изобретать формулы, напоминающие математические, используя знаки «плюс», «минус», «умножить», «разделить», или химические. Например: Ирина = интуиция + ироничность + лень; Ольга «(0,7 авантюризма + 0,5 уверенности) / 1,1 нестабильности. Затем участники представляют свою формулу всей группе. В заключение можно обратить внимание на те качества и способности, которые повторяются у многих; можно, напротив, сделать акцент на том, какие все разные. Если большая часть формул предполагает сложение и умножение, можно подчеркнуть тот факт, что индивидуальность складывается из совокупности черт, каждая из которых по отдельности вполне может присутствовать и у кого-то другого, и все же, как известно из общей теории систем, «целое — это больше, чем сумма частей». Если же в группе отчетливо проявились «минусы» и знаки деления, можно проинтерпретировать это как стремление группы к развитию, к самосовершенствованию.

**Введение правил:**

**Ведущий:** Теперь вам будут предложены правила поведения на группе, которые распространяются как на участников группы, так и на руководителей. После каждого пункта прошу проголосовать за принятие (непринятие) данного правила.

На обсуждение правил отводится максимум 10 минут. Когда правила приняты, ведущий достает листок с крупной надписью данных правил, которые после этого всегда лежат в середине круга. Дается обещание соблюдать правила. Ведущий произносит слово «обещаю», участники группы – тоже.

## **ПРАВИЛА ГРУППЫ:**

1. «Здесь и сейчас».
2. Каждый имеет право сказать «нет».
3. Искренность и открытость.
4. Принцип я.
5. Безоценочность суждений.
6. Активность.
7. Конфиденциальность.

## **Упражнение «Спящая красавица»**

**Цель:** знакомство, сплочение.

### **Ход упражнения:**

Ведущий предлагает участникам принять «закрытую» позу, скрестив руки на груди и закрыв глаза, и разбрестись по комнате. Затем он подходит к одному из участников, дотрагивается до него и называет его имя. Если имя названо верно, то участник просыпается. Теперь он должен подойти к кому-то, чье имя он помнит, и разбудить его. Так продолжается до тех пор, пока все участники не будут разбужены.

Это упражнение можно выполнять несколько раз, но важно соблюдать одно условие: игрок не может будить одного и того же человека два раза.

## **Упражнение «Передай предмет»**

**Цель:** построение коммуникации в группе.

### **Ход упражнения:**

Участники рассаживаются в круг. Ведущий подходит к одному из участников и передает воображаемый предмет в руки участнику (жестом) и сообщает направление передачи (по часовой стрелке или против). Каждый участник должен передать предмет следующему игроку. По сигналу тренера «Стоп. У кого сейчас предмет?» участник должен поднять руку. В качестве предмета нельзя использовать физический предмет, только воображаемая передача.

Между раундами тренер дает время на обсуждение группой взаимодействия по передачи, использования других способов коммуникации, чтобы не терять предметы. И игра начинается заново, с постепенным добавлением количества предметов.

В перерывах между раундами участники могут бурно обсуждать, каким образом им взаимодействовать, чтобы не терять очередность передачи и предметы. Необходимо оценивать вовлеченность участников в решении проблемы и выявлять лидеров в группе. По окончании нужно спросить участников об игре, сложностях и их решении.

**Ведущий:** Наше сегодняшнее занятие подходит к завершению, предлагаю нам поблагодарить друг друга за работу и подарить «салют аплодисментов» (прощание).

## **Занятие 2**

**Цель:** сплочение группы, снятие напряжения, формирование доверительных отношений.

### **Задачи:**

1. Сплочение группы.
2. Создание доверительной атмосферы.
3. Раскрепощение участников.

### **Ритуал-приветствие**

### **Упражнение-разминка «Супер-предмет»**

**Цель:** настрой на работу.

### **Ход упражнения:**

Участники делятся на несколько групп так, чтобы в каждой было по три-четыре человека. Команды должны в течение нескольких минут придумать и записать как можно больше способов применения какого-либо предмета, например ручки, канцелярской скрепки, чашки и т. д. Когда время заканчивается, команды зачитывают свои варианты, и повторяющиеся

способы использования предмета вычеркиваются. В итоге побеждает та группа, которая дала наибольшее количество оригинальных ответов.

#### **Упражнение «Угадай цвет»**

**Цель:** раскрепощение участников.

#### **Ход упражнения:**

Один участник выходит за дверь. Все остальные выбирают какой-либо цвет. Когда участник возвращается, он должен угадать, какой цвет загадан. Для этого он может попросить любого участника изобразить цвет. Но показывать нужно скорее свое ощущение цвета, а не предметы, имеющие подобную окраску. Если участнику не удастся угадать цвет с первой попытки, он просит следующего игрока изобразить тот же самый цвет.

#### **Упражнение «Две правды и ложь»**

**Цель:** сплочение, создание доверительной атмосферы.

**Материалы и оборудование:** листы бумаги, ручки.

#### **Ход упражнения:**

Каждый участник в любом порядке записывает три факта о себе, два из которых должны быть правдой, а третий — правдоподобной ложью. Участники по очереди зачитывают то, что они написали. Группа должна угадать, какой из трех фактов — ложь.

#### **Обсуждение:**

Каким образом группа угадывала, правду ли говорит выступающий? Какие невербальные характеристики говорили о том, что говорящий сообщает ложную информацию?

#### **Ритуал-прощание**

### **Занятие 3**

**Цель:** включение участников тренинга в групповую работу, развитие способностей эффективного вербального общения.

#### **Задачи:**

1. Познакомиться с разнообразием способов вербального общения.

2. Потренироваться в получении и интерпретации сигналов вербального общения.

### **Ритуал-приветствие**

### **Беседа об особенностях вербального общения**

#### **Ведущий:**

В процессе совместной деятельности люди воспринимают друг друга, обмениваются информацией и устанавливают различные связи, взаимодействия. Поэтому в процессе общения выделяются три взаимосвязанных стороны:

- Перцептивная (взаимовосприятие, взаимооценка в общении)
- Интерактивная (регулирование взаимодействия собеседников)
- Коммуникативная (передача информации)

Что такое вербальное общение – самый привычный для человека способ передачи и получения информации с помощью устной или письменной речи. Такая коммуникация происходит между двумя или более людьми. Для воспроизведения речи человек обладает четкой дикцией, определенным словарным запасом и знаниями о правилах общения.

#### **Особенности вербального общения**

Вербальный способ общения характерен исключительно для человеческой культуры. Только люди могут выражать свои мысли с помощью слов. Именно это и является главной отличительной чертой такой взаимосвязи. Кроме нее, можно выделить:

- 1) многообразие стилей (деловой, разговорный, научный, художественный и другие);
- 2) исключительность (словами можно описать любую знаковую систему);
- 3) способность рассказать о человеке (культура, уровень знаний, воспитание, характер);
- 4) закрепление выражений, фраз за определенными культурами, социальными группами (фашизм, коммунизм, нигилизм, демократия);

5) необходимость для реализации в жизни (отсутствие вербальных навыков общения может стать непреодолимым препятствием в личном и профессиональном росте).

### **Упражнение «Говорю, что вижу»**

**Цель:** разминка, улучшение атмосферы в группе, развитие навыка безоценочных высказываний.

#### **Ход упражнения:**

#### **Ведущий:**

Сидя в круге, вы будете наблюдать за поведением других и, по очереди, говорить, что видите относительно любого из участников. Описывая поведение, действия других людей не оценивайте их, а просто констатируйте наблюдаемое. К примеру: «Жанна сидит, положив ногу на ногу», «Катя улыбается». Ведущий следит за тем, чтобы не использовались оценочные суждения и умозаключения.

#### **Обсуждение:**

Часто ли наблюдалась тенденция использовать оценки? Было ли сложным это упражнение?

### **Упражнение «Варианты общения»**

**Цель:** испытать на себе разные способы вербального общения.

#### **Ход упражнения:**

Участники разбиваются на пары.

«Синхронный разговор». Оба участника в паре говорят одновременно в течение 10 с на определённую тему. По сигналу разговор прекращается.

«Игнорирование». В течение 30 с один участник из пары высказывается, а другой в это время полностью его игнорирует. Затем они меняются ролями.

«Спина к спине». Во время упражнения участники сидят друг к другу спиной. В течение 30 с один участник высказывается, а другой в это время слушает его. Затем они меняются ролями.

«Активное слушание». В течение 1 мин один участник говорит, а другой внимательно слушает его, всем своим видом показывая заинтересованность в общении с ним. Затем они меняются ролями.

**Обсуждение:**

Как вы себя ощущали во время проведения первых трех упражнений? Не казалось ли вам, что вы слушаете с усилием, что это не так просто? Что мешало вам чувствовать себя комфортно? Как вы себя ощущали во время последнего упражнения? Что помогает вам в общении?

**Упражнение «Передать одним словом»**

**Цель:** тренировка получения и интерпретации сигналов вербального общения.

**Материалы и оборудование:** карточки с названиями эмоций.

**Ход упражнения:**

Ведущий:

1. Я раздам вам карточки, на которых написаны названия эмоций, а вы, не показывая их другим участникам, скажете слово «Здравствуй» с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на вашей карточке. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

2. Теперь я перемешиваю карточки и еще раз вам раздам их. Та же задача только теперь читаем короткий стишок «Идет бычок, качается».

Список эмоций.

- Радость.
- Удивление.
- Сожаление.
- Разочарование.
- Подозрительность.
- Грусть.
- Веселье.
- Холодное равнодушие.
- Спокойствие.

- Заинтересованность.
- Уверенность.
- Желание помочь.
- Усталость.
- Волнение.
- Энтузиазм
- Тоска.

**Обсуждение:**

Насколько легко удавалось угадать эмоцию по интонациям? В реальной жизни, насколько часто в телефонном разговоре вы по интонации с первых слов понимаете, в каком настроении находится ваш собеседник?

**Ритуал-прощание**

**Занятие 4**

**Цель:** развитие навыка анализа и познания себя, своих переживаний, чувств.

**Задачи:**

1. Модифицировать способы переживания и эмоционального реагирования.
2. Получить эмоциональную поддержку в выражении своих чувств и эмоций.
3. Становление более свободным, благодаря выражению своих чувств.

**Ритуал-приветствие**

**Упражнение «Зато ...»**

**Цель:** снижение уровня фрустрации или стресса, поиск возможных путей ее разрешения.

**Материалы и оборудование:** листы бумаги, ручки.

**Ход упражнения:**

Ведущий предлагает каждому участнику игры вкратце описать на листке бумаги какое-либо несбывшееся желание, какую-либо актуальную

стрессовую или конфликтную ситуацию, неразрешенную на данный момент или запомнившуюся как трудноразрешимая (допускается анонимность авторства). Затем все листки ведущий собирает, перемешивает и предлагает участникам следующую процедуру обсуждения:

— каждая написанная ситуация зачитывается группе, участники должны привести как можно больше доводов к тому, что данная ситуация вовсе не трудноразрешимая, а простая, смешная или даже выгодная с помощью связок типа:

«зато...», «могло бы быть и хуже!», «не очень-то и хотелось, потому что...» или «здорово, ведь теперь ...»;

— после того, как зачитаны все ситуации и высказаны все возможные варианты отношения к ним, ведущий предлагает обсудить результаты игры и ту реальную помощь, которую получил для себя каждый участник.

### **Упражнение «Польза и вред эмоций»**

**Цель:** эмоциональная поддержка в выражении чувств и эмоций.

**Материалы и оборудование:** листы бумаги, ручки.

**Ход упражнения:**

**Ведущий:** Объединитесь, пожалуйста, в две группы. Каждая группа получает карточку, на которой записана эмоция. Вам необходимо записать, что хорошего и что плохого связано с заданной эмоцией. Первая группа рассматривает пользу и вред эмоции «ЛЮБОВИ». Вторая группа рассматривает пользу и вред «ЛЕНИ».

Время работы: 2- 3 мин.

**Обсуждение:**

Какие выводы получились у каждой группы?

**Общий вывод:**

Приведенные высказывания свидетельствуют о том, что подобный анализ дался вам легко, так как имеется и субъективный опыт переживаний, и способы выражения этого чувства и последствия выражения чувства. Если

мы рассмотрим другие эмоции, то также убедимся, что каждая эмоция нам зачем – то нужна (она нам что-то говорит).

### **Игра «Эмоция словами»**

**Цель:** развитие эмоционального интеллекта, навык выражения собственных эмоций словами.

**Материалы и оборудование:** карточки с названиями эмоций.

#### **Ход упражнения:**

Каждому участнику необходимо заранее раздать подготовленную карточку с названием эмоции. Дать 1 минуту на то, чтобы люди вспомнили какую-то историю, в которой они испытывали доставшуюся им эмоцию. Собравшиеся не должны показывать карточки друг другу. Пригласить первого участника встать и рассказать историю, в которой была испытана эмоция с карточки. Попросить рассказчика не проявлять чувство внешне и говорить лишь о случившихся фактах. Остальные должны угадать о какой эмоции идёт речь. После того как аудитория справилась с заданием, выступает следующий.

#### **Обсуждение:**

Сложно ли было рассказать словами об испытанном чувстве без эмоции? Почему? Увидели ли Вы разницу между тем, что испытали бы Вы в определенной ситуации и что испытали другие? Как Вы думаете, почему такая разница возникла? Как Вы думаете, какую эмоцию было передать сложнее всего? Какую проще всего? Почему?

**Примечание:** упражнение хорошо тем, что позволяет понять, как можно выразить эмоцию словами, и что это не так просто, как кажется. Также можно увидеть насколько разные эмоции могут испытывать люди в одной и той же ситуации. Можно обратить внимание аудитории на то, как люди по-разному воспринимают происходящее с ними.

### **Упражнение «Без маски»**

**Цель:** эмоциональная поддержка в выражении чувств и эмоций, ощущение свободы.

**Материалы и оборудование:** карточки с незаконченными предложениями.

**Ход упражнения:**

Каждому участнику даётся карточка с написанной фразой, не имеющей окончания. Без предварительной подготовки он должен продолжить и завершить фразу. Высказывание должно быть искренним. Если остальные члены группы почувствуют фальшь, участнику придётся брать ещё одну карточку.

Содержание карточек:

«Особенно мне нравится, когда люди, окружающие меня...»

«Верю, что я ...»

«Иногда люди не понимают меня, потому что я...»

«Мне бывает стыдно, когда...»

«Особенно меня раздражает, что я ...»

«Чего мне иногда по-настоящему хочется, так это...»

«Я плачу, когда...»

«Я уверен, что все...»

«Я как натянутая струна...»

«Мне весело, когда...»

«Одинокие люди всегда...»

«Я не уверен в том, что...»

«Я жду...»

«Я люблю...»

**Обсуждение:**

Сложно ли было выполнить данное упражнение? Что было труднее всего?

**Ритуал-прощание**

## **Занятие 5**

**Цель:** развитие навыка анализа и познания себя, своих переживаний, чувств.

### **Задачи:**

1. Развитие навыка анализа и познания себя, своих переживаний, чувств.
2. Возможность осмысления самого себя.

### **Ритуал-приветствие**

### **Упражнение «На риск»**

**Цель:** диагностика доверия.

### **Ход упражнения:**

**Ведущий:** Сейчас мы с вами проведем упражнение, связанное с определенным риском. Прошу Вас довериться мне и войти в круг тем, кто хочет мне помочь... После того, как все желающие войдут в круг, поблагодарите их и скажите, что на этом упражнении закончено.

### **Обсуждение:**

Почему Вы приняли такое решение? Как повлияла фраза «Доверьтесь мне» на решение?

### **Упражнение «Мои недостатки»**

**Цель:** повышение самооценки участников, стимулирование их к работе над собой.

**Материалы и оборудование:** листы бумаги, ручки.

### **Ход упражнения:**

**Ведущий:** Очень важно попытаться найти новое название вашим воображаемым недостаткам. Обозначьте их так: свойства, которые можно совершенствовать. Слово «слабость» несет в себе оттенок безнадежности и неизменности. Заменяя его на другое, допускающее возможность совершенствования, вы начинаете по-другому смотреть на жизнь.

1. В течение 5 минут напишите подробный список причин, по которым вы не можете полюбить себя.

2. Теперь вычеркните все то, что соотносится с общими правилами, принципами: «Любить себя не скромно», «Человек должен любить других, а не себя». Пусть в списке недостатков останется только то, что связано лично с Вами.

3. Теперь перед вами список ваших недостатков, список того, что портит вам жизнь. Подумайте, а если бы эти недостатки принадлежали не вам, а какому-нибудь другому человеку, которого вы очень любите, какие из них простили бы ему или, может быть, посчитали даже достоинствами? Вычеркните эти черты, они не смогли помешать вам полюбить другого человека и, следовательно, не могут помешать полюбить себя.

4. Отметьте те черты, те недостатки, которые вы могли бы помочь ему преодолеть. Почему бы вам не сделать то же самое для себя? Выпишите их в отдельный список, а из них вычеркните те, которые сможете преодолеть.

С теми, что остались, поступите следующим образом: скажем себе, что они у нас есть, надо научиться жить с ними и думать, как с ними справиться.

Мы же не откажемся от любимого человека, если узнаем, что некоторые его привычки нас, мягко говоря, не устраивают.

### **Упражнение «Я отлично умею...»**

**Цель:** осмысление себя своих чувств, эмоций.

#### **Ход упражнения:**

Участники поочередно встают и рассказывают о каком-либо деле, которое им особенно хорошо удаётся.

#### **Обсуждение:**

Как удалось научиться этому делу? Где может пригодиться это умение? Чему из того, о чём рассказали другие участники, захотелось научиться? Кто из участников удивил, заставил взглянуть на себя по-новому?

#### **Ритуал-прощание**

## **Занятие 6**

**Цель:** подготовка к формированию навыков «чтения» невербальных сигналов.

### **Задачи:**

1. Дать понятие о невербальных сигналах общения.
2. Проанализировать ситуации, в которых затруднительно «прочитать» невербальные сигналы и ответить на них.

### **Ритуал-приветствие**

#### **Беседа об особенностях невербального общения**

Невербальными средствами общения являются жесты, позы, мимика и другие двигательные действия. Арсенал невербальных средств общения достаточно широк. Он включает в себя:

- Паралингвистические средства: культура голоса, тембр, регистр, интонация, пауза, темп, громкость, ритмика, тональность, мелодика.
- Экстралингвистические средства: смех, плач, постукивания, вздохи, дыхание, касание и т.д.
- Кинетические средства: жесты, мимика, пантомимика, позы, взгляд и т.д.
- Проксемические средства: расстояния между участниками, пространственные передвижения.

#### **Особенности невербального общения**

Главная особенность невербальной взаимосвязи заключается в сложности контроля над собственными движениями телом, руками, мимикой и другими важными элементами такого общения. Среди других особенностей невербальных коммуникаций отмечают:

- двойственность сигналов (есть знаки тела, мимические движения, которые приняты во всем мире, другие будут отличаться, в зависимости от культуры населения);
- правдивость (невозможно скрыть полностью все сигналы, отражающие настоящие эмоции);

- создание крепкой взаимосвязи между собеседниками (общая картинка помогает людям собрать полное представление о человеке, сформировать свое отношение к нему);
- усиление смысла слов при вербальном общении;
- возможность объяснить сформированную мысль до появления подходящих словесных описаний.

### **Упражнение «Подарок»**

**Цель:** развитие навыков невербальной коммуникации.

#### **Ход упражнения:**

Все участники садятся по кругу.

**Ведущий:** Пусть каждый из вас по очереди сделает подарок своему соседу слева (по часовой стрелке). Подарок надо сделать («вручить») молча (невербально), но так, чтобы ваш сосед понял, что вы ему дарите. Тот, кто получает подарок, должен постараться понять, что ему дарят. Пока все не получают подарки, говорить ничего не надо. Все делаем молча.

Когда все получают подарки (круг замкнется), ведущий обращается к тому участнику группы, который получил подарок последним, и спрашивает его о том, какой подарок он получил. После того как тот ответит, ведущий обращается к участнику, который вручал подарок, и спрашивает о том, какой подарок он сделал. Если в ответах есть расхождения, нужно выяснить, с чем конкретно связано непонимание. Если участник группы не может сказать, что ему подарили, можно спросить об этом у группы. Полученный материал позволяет обсудить идеи, относящиеся к закономерностям подготовки передачи и приема информации в процессе общения.

#### **Обсуждение:**

Сложно ли было объяснять только с помощью мимики и жестов? Не было ли желания использовать еще и речь?

### **Дискуссия на тему «Сложности «чтения» невербальных сигналов»**

**Цель:** разнообразить точки зрения проблемы и усвоить идеи.

#### **Ход дискуссии:**

Ведущий: Предлагаю вам подумать и высказать идеи, которые мы будем фиксировать на листе, о том, какие сложности могут возникнуть при «чтении» невербальных сигналов.

Дается пара минут, чтобы подумать, затем каждый участник по очереди высказывается, дополняет. Все идеи фиксируются на одном листе ведущим.

### **Общий вывод:**

Мы выделили список возможных сложностей «чтения» невербальных сигналов, которые могут встретиться и в обычной жизни, и в профессиональной деятельности, убедились, насколько важно уметь правильно принять, интерпретировать невербальный сигнал, а также грамотно ответить на него.

С этим мы с вами поработаем на следующем занятии.

### **Ритуал-прощание**

#### **Занятие 7**

**Цель:** формирование навыков «чтения» невербальных сигналов.

#### **Задачи:**

1. Дать опыт проявления навыков «чтения» невербальных сигналов.
2. Формирование навыков «чтения» невербальных сигналов.

#### **Ритуал-приветствие**

#### **Упражнение «Вырази эмоцию»**

**Цель:** развитие навыков невербальной коммуникации.

**Материалы и оборудование:** карточки с названиями эмоций и частей тела.

#### **Ход упражнения:**

Каждый участник выбирает любые две карточки из двух стопок. Затем по очереди, участники соотносят выбранные карточки и пытаются выразить ту или иную эмоцию с помощью выбранной части тела. Следует

раскрепоститься и позволить себе быть свободным в проявлении мимики и пантомимики и не бояться казаться немного смешным.

**Обсуждение:**

Какие трудности возникли в ходе выполнения упражнения?

**Упражнение «Тренировка мимики»**

**Цель:** развитие навыков невербальной коммуникации.

**Материалы и оборудование:** зеркала.

**Ход упражнения:**

Участникам дается задание отрепетировать при помощи зеркала по своему выбору несколько мимических выражений. Затем предлагается выбрать и выразить с помощью лица не просто отдельную эмоцию, а эмоцию с некоторым оттенком (любовь с оттенком недоверия, счастье с оттенком печали, восхищение с оттенком ревности, гордость с оттенком печали, радость с оттенком безнадежности).

**Обсуждение**

**Упражнение «Фотография»**

**Цель:** развитие навыков «чтения» невербальных сигналов.

**Материалы и оборудование:** фотографии незнакомых людей.

**Ход упражнения:**

Предлагается задание всмотреться в лицо, обратить внимание на взгляд, мимическое выражение, позу, одежду. Постараться определить характер, настроение, род занятий, привычки, стиль жизни и т.д. у этих людей. Попытаться понять, смогли бы вы подружиться с этим человеком? Почему? Постараться понять и рассказать.

**Обсуждение**

**Домашнее задание**

**Цель:** отработка навыков «чтения» невербальных сигналов.

**Ход выполнения:**

1. При поездке в транспорте мельком посмотрите на соседа. Незаметно окиньте взглядом его лицо, одежду, позу, подумайте, кем работает этот

человек, какой у него характер. Попробуйте определить его возраст и почувствовать его настроение. Естественно, не надо навязчиво смотреть на человека. Отрабатывайте у себя умение и способность по внешнему виду определять индивидуально-психологические особенности.

2. Выбрать фильм или спектакль. Выключить звук, а изображение оставить. Попробовать определить, о чем говорят люди, какие у них цели и мотивы. Вглядеться в лица говорящих, обратить внимание на их позы и жесты. Попробуйте воспроизвести их разговор. Через некоторое время включите звук, правильно ли вы определили предмет разговора?

### **Ритуал-прощание**

### **Занятие 8**

**Цель:** развитие навыков рефлексии, саморегуляции и самоконтроля.

**Задачи:**

1. Развитие навыков эффективного вербального и невербального общения.
2. Развитие навыка рефлексии, саморегуляции и самоконтроля.

### **Ритуал-приветствие**

### **Обсуждение выполнения домашнего задания**

### **Упражнение «Репортаж»**

**Цель:** развитие навыков вербального и невербального общения.

**Ход упражнения:**

Вбираются 3 участника. Двое из них предварительно советуются, разыгрывают небольшую пантомиму. Третий – репортер, который должен прокомментировать ее, оправдав действия и движения. Репортаж должен проходить одновременно с выполнением действий, как прямое включение. Участники затем оценивают все действие и предлагают собственную интерпретацию. Упражнение повторяется несколько раз. Продолжительность пантомимы 5 минут.

### **Упражнение «Секрет Джованни»**

**Цель:** развитие навыков внимательного слушания каждого участника, чувствительности к другому, эффективного общения.

**Материалы и оборудование:** карточки со фразами и приложение для каждого участника.

**Ход упражнения:**

*Первый этап*

Группа садится в круг. Задача участников — раскрыть секрет Джованни. Они получают различную информацию, частью устно, частью письменно. Секрет будет разгадан только тогда, когда вся группа сконцентрируется на работе. Кроме этого, есть несколько человек (2-3) — наблюдателей, которые не участвуют в общей дискуссии. Их задача — молча фиксировать общение между участниками, степень активности участников, с чем она может быть связана, насколько рассматриваются и проверяются все идеи, ведет ли кто-то расследование один и т. д.

Для каждого участника понадобится копия приложения к упражнению.

Кроме того, на маленьких карточках нужно написать следующие фразы:

- Джованни слушает музыку только в стиле кантри.
- У Джованни аллергия на кошек.
- Джованни лысый.
- У Джованни нет машины.
- Джованни не умеет готовить.
- Единственное украшение Джованни — перстень с печаткой.
- Эгон Айгенсинн — тренер Джованни.
- Эгон Айгенсинн лежит в постели с гриппом.
- Лизы Лангбайн сейчас нет в городе. Она снимает свой первый фильм «Охотник».
- Гарри Питтбул совершенно невиновен.
- Джованни очень тщеславный.
- Тетя Роза в Африке на сафари.

- Джованни никогда не ест суп.
- Поблизости от квартиры Марвина нет деревьев.
- Белло любит играть под кроватью Джованни.
- Белло не в воде. • Джованни любит животных.
- У Джованни есть собака Белло. Белло шесть лет.
- Эгон Айгенсинн часто ходит в оперу.
- У Гарри Питтбула есть одна страсть: он печет кексы.
- Лиза Лангбайн любит бриллианты.
- Гарри Питтбул часто ходит на рыбалку.
- Джованни приобрел государственные ценные бумаги.

### *Второй этап*

Ведущий зачитывает следующий текст: «Джованни Великий — знаменитый тяжелоатлет. Сегодня он очень взволнован. Взволнован он потому, что отказался выступать сегодня вечером в показательном выступлении, в котором принимает участие его злейший соперник Гарри Питтбул. Джованни сказал: "Я не могу пойти туда, пока я это не нашел"».

### *Третий этап*

Каждый участник получает по одной (или две) карточке. Чтобы решение задачи было успешным, группа должна свести вместе всю имеющуюся на карточках информацию. Каждый игрок должен прочесть вслух, что написано на его карточке. При этом действуют три правила:

- нельзя ничего записывать и составлять в письменном виде картину событий;
- нельзя заставлять другого читать то, что написано у него на карточке, если тот не хочет;
- никто не должен выпускать свою карточку из рук.

### *Приложение к упражнению «Секрет Джованни»*

ЧТО БЫЛО ПОТЕРЯНО? • маленький котенок; • билет в оперу; • парик; • красный кабриолет; • рецепт кекса; • бриллиантовое кольцо.

**КТО ЭТО ПОХИТИЛ?** • Белло, собака; • Эгон Айгенсинн, тренер Джованни; • Лиза Лангбайн, его подруга; • Гарри Питтбул, его соперник; • его любимая тетя Роза.

**ГДЕ ЭТО НАХОДИТСЯ?** • в городском парке; • под кроватью; • в стиральной машине; 183 • на дереве; • в его купальном халате.

*Ответ:* Белло, пес Джованни, утащил его парик, который лежит под кроватью Джованни.

Когда группа нашла ответ, слово для презентации работы группы дается наблюдателям — что они видели со стороны.

### **Обсуждение:**

1. Как группа организовала свою работу?
2. Как использовалась информация, содержащаяся на карточках?
3. Какой была атмосфера во время работы?
4. Получилось ли договориться, выстроить продуктивное общение?
5. Чего не хватило, какие возникли сложности?
6. Что получилось лучше всего?

### **Ритуал-прощание**

## **Занятие 9**

**Цель:** развитие навыков эмпатийного общения, развитие навыков самоанализа и самоконтроля.

### **Задачи:**

1. Дать понятие об эмпатическом общении.
2. Проанализировать уровень своей эмпатии.
3. Проанализировать отношение окружающих на мое эмпатическое общение.

### **Ритуал-приветствие**

### **Беседа об особенностях эмпатийного общения**

Эмпатийное общение – простая технология Маршалла Розенберга в формате «Я-высказываний».

Эмпатия – это понимание другого человека без помощи слов через ощущения, чувства, эмоции с последующим их осознанием. Мы можем проявлять эмпатию и быть «на одной волне» с человеком.

Я-высказывание – когда я говорю о своем состоянии и своих чувствах от первого лица. Важно уметь сообщить партнеру о том, что я чувствую, в чем я нуждаюсь и что я хочу.

Маршалл Розенберг изучал стили общения по всему миру. Он заметил, что в трудных ситуациях большинство людей в различных мировых культурах склонны к резким словам. Для простоты восприятия метафоры он назвал этот язык «Языком Шакала». Маршалл также заметил, что не в каждой культуре говорили на «Языке Шакала». Было несколько культур, в которых не было войн и редко случались конфликты. У них был другой способ взаимодействия друг с другом, более сердечный. А то, как они общались друг с другом, показывало их желание понять друг друга, а не судить, упрекать и навешивать ярлыки. Он решил назвать этот язык «Языком Жирафа». По названию животного с большим сердцем и способностью видеть далеко вперед.

Когда мы разговариваем на «Языке Жирафа» мы не видим никаких преимуществ в том, чтобы атаковать собеседника, ругаться с ним и навешивать на него ярлыки. Мы более заинтересованы в чувствах нашего собеседника, в его желаниях и нуждах.

4 компонента эмпатийного общения:

НАБЛЮДЕНИЕ (без осуждения, ярлыков, диагнозов, мнений и т.д.)

ЧУВСТВА (без обдумывания)

ПОТРЕБНОСТИ (общие для людей потребности, без стратегий)

ПРОСЬБА (без требований)

Четыре шага эффективной коммуникации:

1. Озвучить то, что происходит (наблюдения).
2. Озвучить свои чувства.

3. Озвучить скрытые желания, нужды, ценности и важные вещи. Обычно то, что мы желали, чтобы случилось или боялись, что не произойдет.

4. При необходимости попросить о помощи.

Основные причины проблем в общении:

- Наша склонность интерпретировать и судить то, что мы наблюдаем
- Наша склонность упрекать и возлагать на других ответственность за свои переживания

- Наше сопротивление пониманию другими наших нужд, чаяний и того, что для нас важно

«Способность разделять наблюдения фактов и свои оценки этих фактов – высшая степень человеческого интеллекта».

Рассмотрим четыре шага эффективной коммуникации подробнее:

Шаг 1: Когда я (увидел, услышал, итд) ..... (описание) .....

Шаг 2: Я почувствовал .... (ваши ощущения переданные в доступной форме) .....

Шаг 3: Потому что я хотел ..... (ваши ожидания, надежды, итп) .....

Шаг 4: И сейчас мне бы хотелось ..... (просьба, но ни в коем случае не требование) ....

### **Упражнение «Перестановка ролей»**

**Цель:** анализ уровня своей эмпатии и отношения окружающих на мое эмпатическое общение.

#### **Ход упражнения:**

Участники группы делятся на пары, принимают на себя роль своего партнера и отвечают друг другу по очереди на следующие вопросы:

Как вас зовут?

Каков ваш возраст?

Какие ваши любимые книги?

Куда вы ездили в отпуск?

Что вы больше всего любите?

Что вас больше всего печалит?

Что вас приводит в восторг?

В каких ситуациях на вас накатывает ностальгия?

Чего вы боитесь?

На что или на кого вы чаще всего надеетесь?

**Обсуждение:**

Правильны ли были ваши догадки? В чем были правы, в чем ошиблись? Какие чувства вы испытывали, исполняя роль разных людей?

**Домашнее задание**

**Цель:** формирование навыков эмпатийного общения путем создания эмоционального словаря.

**Ход выполнения:**

Ведущий представляет упражнение, сообщая, что создание словаря для разных эмоций и ощущений поможет создавать эффективные предложения для выражения чувств. Большой список эмоций вы можете найти в интернете — психологи насчитывают от 200 до 500 эмоциональных состояний.

Эмоции можно разделить по категориям на позитивные, болезненные (негативные) и нейтральные. Позитивной может считаться счастье, возбуждение, умиротворенность, спокойствие, надежда. Негативной — страх, злость, вина, грусть, пустота, заниженная самооценка, отчаянье. Нейтральной — удивление, любопытство, интерес.

В свою очередь болезненные эмоции можно разделить на тяжелые и легкие. Тяжелыми могут быть гнев, фрустрация, раздражение, в то время как легкие — это печаль, вина, пустота, низкая самооценка.

Запишите все эмоции и ощущения, которые переживаете на протяжении дня. Для этого сначала точно определите, какой деятельностью вы занимаетесь. Например: проснулся, привел себя в порядок, сделал зарядку, оделся, почувствовал запах кофе, ехал на работу, услышал спор людей, услышал смех людей, вошел в комнату, сел за стол, слушал учителя, выполнил задание, пообедал, увидел родителей, поиграл с друзьями, поужинал, пошел спать. Как видим, даже мелкая деятельность имеет

значение. Дело в том, что любая смена деятельности так или иначе меняет ваши чувства, настроение и эмоции. Отмечайте все, что чувствуете на протяжении дня и попытайтесь дать точное определение своим ощущениям.

### **Ритуал-прощание**

#### **Занятие 10**

**Цель:** развитие эффективных моделей поведения, развитие навыков эмпатийного общения, развитие навыков самоанализа и самоконтроля.

#### **Задачи:**

1. Дать возможность получить сопереживание и сочувствие.
2. Дать опыт проявления сочувствия и сопереживания.
3. Развить навыки сочувствия и сопереживания.
4. Формирование навыков эффективного поведения.
5. Развитие навыков самоанализа и самоконтроля.

### **Ритуал-приветствие**

#### **Обсуждение выполнения домашнего задания:**

1. Что вы узнали нового о своих эмоциях и ощущениях?
2. Поняли ли вы, в чем смысл быть осведомленным об эмоциях, которые вы ощущаете в настоящий момент?
3. Как осознанность о ваших эмоциях повлияла на ваше понимание чувств и ощущений других людей?
4. Какие выводы можно сделать относительно взаимосвязи конкретных эмоций с конкретной деятельностью? Почему вы испытываете позитивные эмоции в одной ситуации и негативные в другой?

#### **Упражнение «Создание предложений»**

**Цель:** развитие навыков эмпатийного общения.

**Материалы и оборудование:** шаблоны предложений.

**Ход упражнения:**

**Ведущий:** Необходимо разделить на группы по 3-4 человека и создать предложение, имея шаблон и подставляя свой готовый список эмоций.

Шаблон для упражнения:

«Ты чувствуешь \_\_\_\_, потому что \_\_\_\_ . Я прав?»

«Я чувствую \_\_\_\_, потому что \_\_\_\_».

Помните, что вы можете подставлять совершенно любую эмоцию: злость, раздражение, счастье, подавленность, пустоту, смятение.

*Примеры:* вот два примера ситуаций, в которых человек создает правильное предложение с точки зрения эмпатии.

- Джилл нахмурила свое лицо и сказала, что ее друг просто взял и уехал.

Эмпатический ответ: «Джилл, ты чувствуешь себя грустной, потому что твой друг уехал? Я прав?».

- Отец пришел домой очень уставшим и сказал, что только что потерял свою работу.

Эмпатический ответ: «Пап, ты чувствуешь себя обеспокоенным из-за того, что потерял работу? Я прав?»

**Практические примеры:** для каждой группы предлагаются следующие ситуации, к которым необходимо придумать эмпатический ответ:

1. Ваш брат пришел домой в слезах и сказал, что ему дали обидное прозвище в школе.
2. Ваш одноклассник, которому сегодня дали обидное прозвище, сидит тихо, понурился голову.
3. Ваш друг сказал, что не хочет идти домой, потому что провалил экзамен.
4. Ваш друг сказал, что не может пригласить вас к себе, потому что его мама заболела.
5. Ваш сотрудник сидит в одиночестве за обеденным столом, не ест свой обед и не произносит ни слова.

После выполнения каждая группа зачитывает, что у них получилось.

**Обсуждение:**

Какие вопросы и трудности у вас возникли при создании предложений, демонстрирующих эмпатию? Почему так важно проверять, верно ли вы трактовали эмоцию человека?

### **Упражнение «Становление другим человеком»**

**Цель:** развитие навыков эффективного поведения.

**Ход упражнения:**

Предлагается разыграть проблемную ситуацию между учителем, родителем и ребенком. Сценарий играется трижды и при каждом исполнении люди меняются ролями.

**Обсуждение:**

Какие эмоции вы испытывали, будучи жертвой? Какие эмоции вы испытывали, будучи задирой? Какие эмоции вы испытывали, будучи наблюдателем? Какие решения вы приняли по окончании упражнения?

### **Упражнение «Оценка ситуации»**

**Цель:** развитие навыков эффективного общения.

**Ход упражнения:**

Участники называют 1-2 стрессовых или проблемных события, когда-либо перенесенных ими. Получившийся перечень записывается. Далее проводится первичная, вторичная оценки и переоценки этих событий каждым из участников, используя элементы ролевой игры, гротеска, наглядности, визуализации процесса мышления и т. д. по вопросам выбора эффективного варианта поведения.

**Обсуждение**

**Ритуал-прощание**

## **Занятие 11**

**Цель:** Обучение способам эмоциональной разрядки, развитие психологической наблюдательности.

**Задачи:**

1. Проанализировать свое внутреннее состояние и чувства.

2. Проанализировать осознание своих чувств, переживаний, ресурсов.
3. Разграничить понятие адекватности самоотношения и самооценки.
4. Вскрытие глубинных причин переживаний, мешающих профессиональной деятельности.
5. Модификация способов переживания и эмоционального реагирования.

### **Ритуал-приветствие**

#### **Упражнение «Любящий взгляд»**

**Цель:** развитие мимической экспрессивности (отзывчивости).

#### **Ход упражнения:**

Один участник выходит за дверь. Его задача – определить, кто из группы будет смотреть на него «любящим» взглядом. Ведущий назначает в его отсутствие 2-3 человека. Затем выбирается другой отгадывающий. Количество смотрящих «любящим» взглядом увеличивается.

#### **Обсуждение**

#### **Упражнение «Калоши счастья»**

**Цель:** развитие навыков самопознания, формирование навыков позитивного восприятия мира, развитие позитивной Я-концепции, развитие навыков эмоциональной саморегуляции.

#### **Ход упражнения:**

**Ведущий:** Я хочу предложить вам поиграть в игру, которая называется «Калоши счастья». У Андерсена есть сказка с таким названием. В этой сказке фее подарили на день рождения калоши счастья, которые она решила отдать людям, чтобы те стали счастливее. Человек, который надевал эти калоши, становился самым счастливым человеком. Калоши исполняли все его желания, он мог перенестись в любое время или эпоху. Итак, я предлагаю вам обуть эти калоши и стать счастливым человеком. Я также буду зачитывать вам различные ситуации, а ваша задача — надев эти калоши,

найти в ситуации, предложенной вам, позитивные стороны. Другими словами, посмотрите на ситуацию глазами счастливого человека-оптимиста.

Участники игры, надев «калоши счастья», отвечают на предложенную ситуацию в позитивном ключе. Тому, кто затрудняется дать позитивный ответ, остальные участники игры помогают, предлагая свои варианты. Участники получают эмоциональную разрядку и позитивный настрой.

**Карточки с предложенными ситуациями и возможными вариантами ответов к игре «Калоши счастья»**

**Директор (заведующая) отчитал вас за плохо выполненную работу.**

- Я сделаю соответствующие выводы и постараюсь не допускать ошибок.
- В следующий раз постараюсь выполнять свою работу лучше.

**Вам дали классное руководство над слабыми детьми (очень «сложную» группу).**

- Есть возможность попробовать свои силы в работе с такими детьми.
- Это хорошая возможность освоить новые методы работы с классом (группой).

**На работе задержали зарплату.**

- Можно сэкономить на чем-то.

**По дороге на работу вы сломали каблук.**

- Хороший повод купить новые сапоги.

**Большинство ваших учеников выполнили работу очень слабо.**

- Хорошая возможность проанализировать, какой материал дети недостаточно хорошо усвоили.

**Вы внезапно заболели.**

- Хороший повод отдохнуть.
- Заняться наконец-то своим здоровьем.

**Вас бросил муж.**

- Теперь не нужно тратить время на стирку, глажку, готовку, можно тратить свое время на себя.
- Больше времени на хобби.

### **Вы попали под сокращение.**

- Хорошая возможность заняться чем-то другим, сменить род профессиональной деятельности.

- Новый коллектив, новые перспективы.

### **При аттестации вам снизили категорию.**

**В один прекрасный момент Вы поняли, что педагогика - это не ваше.**

**На работе большой «завал» бумажной работы и Вы ничего не успеваете.**

**Директор (заведующая) сказал, что Вы не достаточно квалифицированный педагог.**

**Родители обратились к директору (заведующей) с жалобой на Вас.**

**Получив двойку на уроке, ученик шумно и демонстративно садится и начинает грубо высказываться в адрес учителя.**

**Вы первый раз проводите открытый урок и очень переживаете, и вам кажется, что все идет не по плану.**

### **Обсуждение:**

В чем возникали трудности при ответе? Что было для вас новое? Чем полезно упражнение? Какие вы сейчас испытываете чувства, ощущения?

### **Упражнение «Они обо мне»**

**Цель:** развитие навыков самопознания, развитие позитивной Я-концепции, развитие навыков эмоциональной саморегуляции.

**Материалы и оборудование:** листы бумаги, ручки.

### **Хо упражнения:**

**Ведущий:** Сделайте список всего того отрицательного, что вы слышали когда-либо от родителей, учителей, друзей (о вашем имени, теле, одежде, о взаимоотношениях и т.п.). Так как к вам относились, когда вы были ребенком. И хотя это было очень давно, вы часто, по-прежнему, к себе так относитесь, не правда ли? Вас так «запрограммировали» в ранние годы – и это одна из ваших причин трудностей в общении. Вы до сих пор с

готовностью принимаете то, что «они» говорили тогда. И поэтому считаете, что всегда будет так. Но это не правда. Все теперь в ваших руках.

**Обсуждение:**

Какие мысли возникли у вас в голове? Что думаете теперь о том, что написали мнение других о вас?

**Упражнение «Звуковая гимнастика»**

**Цель:** снятие напряжение, обучение навыку восстановления в стрессовой ситуации.

**Ход упражнения:**

Прежде чем приступить к звуковой гимнастике, ведущий рассказывает о правилах применения: спокойное, расслабленное состояние, стоя, с выпрямленной спиной. Сначала делаем глубокий вдох носом, а на выдохе громко и энергично произносим звук.

А – воздействует благотворно на весь организм;

Е – воздействует на щитовидную железу;

И – воздействует на мозг, глаза, нос, уши;

О – воздействует на сердце, легкие;

У – воздействует на органы, расположенные в области живота;

Я – воздействует на работу всего организма;

Х – помогает очищению организма;

ХА – помогает повысить настроение.

Подводя итог, хочу сделать вывод. Что любой человек в течение жизни сталкивается с трудными в эмоциональном отношении ситуациями, вырабатывает собственные, «авторские» приемы восстановления.

**Домашнее задание**

**Цель:** снятие напряжение, обучение навыку восстановления в стрессовой ситуации.

**Ход выполнения:**

Придумайте 2-3 приема восстановления в стрессовой ситуации.

**Ритуал-прощание**

## **Занятие 12**

**Цель:** Обучение способам эмоциональной разрядки, развитие психологической наблюдательности.

### **Задачи:**

1. Развитие психологической наблюдательности.
2. Обучение способам релаксации и эмоциональной разрядки.

### **Ритуал-приветствие**

### **Обсуждение выполнения домашнего задания**

### **Упражнение «Погружение»**

**Цель:** релаксация.

### **Ход упражнения:**

Ведущий просит членов группы закрыть глаза, сконцентрироваться на своем дыхании и попытаться ощутить его как движение по вертикали: вдох — упорно преодолевающий земное тяготение подъем вверх, выдох — свободное падение вниз. После этой вводной части ведущий предлагает членам группы проделать одностороннее движение: погружаясь на выдохе, сохранять достигнутый уровень погружения на вдохе. Следуя этой инструкции, участники с каждым выдохом должны погружаться все глубже и глубже. Задание сложное: удержаться на достигнутой глубине и не «всплыть» во время вдоха поначалу кажется невозможным.

Развивая этот успех, некоторые члены группы находят ключ к трудному заданию в том, чтобы отвлечься от дыхания в момент вдоха и набирать в легкие воздух машинально, как бы тайком от себя. Если же во время обсуждения никто не упоминает об «остановке сознания» на выдохе, то ведущему следует самому навести группу на эту хитрость.

### **Обсуждение**

Какие ощущения возникли? Как чувствуете себя после выполнения упражнения?

### **Психологическая игра «Поддержка»**

**Цель:** понимание партнера, оказание поддержки.

### **Ход упражнения:**

В игре содержится 60 карточек различных ситуаций, в которых обычно человеку требуется поддержка, например, «Мой ребенок болен» или «От меня ушел муж» и др. Можно использовать данные карточки или свои собственные ситуации, или развивать ситуации из карточек. Есть разные варианты игры.

Участники делятся по 3-4 человека, каждый вытягивает карточку, в группах по очереди участники предлагают друг другу поддержку.

**Обсуждение:**

Участники зачитывают получившиеся варианты.

Какого вида поддержку сложнее всего оказывать, какого легче? Какая поддержка работает для игрока лично? Какого типа поддержка требуется партнеру? Как можно в принципе оказывать поддержку разных видов или поддержку одного и того же вида разными способами и формами?

### **Упражнение «Золотистый поток».**

**Цель:** релаксация, снятие эмоционального напряжения.

### **Ход упражнения:**

**Ведущий:** «Сядьте удобно, руки просто свесьте вниз, пусть они висят свободно. Закройте глаза и послушайте свое дыхание: вдох и выдох...

Теперь представьте, что над вашей головой нежно-голубое чистое небо. И вот вы видите, что оттуда плавно спускается золотистый, искрящийся поток света. Он как будто медленно льется...

Золотистый поток направляется к вам, очень-очень мягко, бережно он касается вашей головы, он обволакивает ее и проникает внутрь... Этот золотистый поток словно волшебный бальзам. Он проникает в каждую клеточку вашего мозга и очищает ее... Он лечит там, где болит, и вымывает, все лишнее, что там накопилось...

Теперь золотистый поток спускается по лицу и затылку...

Вот он переместился к шее и по ней медленно стекает к плечам, оставляя после себя чистоту...

Вы чувствуете, как ваши плечи расслабляются, тяжелеют... Вот золотистый поток спускается по вашим рукам... Они тяжелые... И вы видите, как из кончиков пальцев стекает что-то мутное... Это лишнее, что накопилось в вас... Смотрите, как золотистый сверкающий поток выталкивает это... И вот, наконец, поток с кончиков ваших пальцев сливается такой же чистый, золотистый...

Вы снова возвращаетесь к плечам и наблюдаете, как светящийся поток стекает по вашей груди, по вашим легким... И вы чувствуете, как расправляется ваша грудная клетка, разворачиваются плечи...

Поток льется по позвоночнику, и он будто освобождается от чего-то... Распрямляется... Затем поток устремляется вниз... он очищает таз...

Теперь он стекает по ногам... очень медленно он продвигается от бедер к коленям... Вы чувствуете, как тяжелеют ваши ноги...

От коленей – к стопам... По стопам он втекает наружу... вы видите вытекающий мутный поток... И золотистый поток продолжает вымывать все лишнее... До тех пор, пока наружу не начнет вытекать такой же золотистый, искрящийся поток света...

Медленно откройте глаза... Здравствуйте, очень чистые, золотисто-светящиеся люди!».

### **Обсуждение:**

Поделитесь впечатлениями.

**Резюме ведущего:** «Это простой и очень эффективный способ снятия стрессового напряжения. Когда вы слишком расстроены, или обижены, или вы напряжены от гнева, от тревоги, вы сможете использовать это упражнение. Когда вы слишком злы, не принимайте решение, пока не снимете излишнее напряжение и не успокоитесь, можно использовать и это упражнение, и рисунок своего тела, и другие упражнения. Если немного потренироваться, вы сможете проделывать его с каждым разом все с большими приятными ощущениями. А если надо, вы сможете проделывать его очень быстро.

**Заметка для ведущего:** Голос должен звучать спокойно, приглушено и при этом совсем обычно. Не стоит произносить слова «загробным» голосом. Это смешит. На каждую следующую зону нужно переходить через 10 секунд.

### **Ритуал-прощание**

### **Занятие 13**

**Цель:** Закрепление навыков эффективного общения, применение полученных знаний, завершение работы тренинга.

#### **Задачи:**

1. Закрепление знаний, полученных на тренинге, получение опыта применения приобретенных навыков в естественных условиях.
2. Завершение работы группы.

### **Ритуал-приветствие**

#### **Упражнение «Эмпатия и злость»**

**Цель:** закрепление навыков эффективного общения.

#### **Ход упражнения:**

**Ведущий:** Это упражнение поможет вам справиться со злостью на другого человека при помощи эмпатии. Придумайте (или воскресите из жизни) ситуацию, при которой вы были чрезвычайно злы на другого человека, а затем создайте эмпатическое утверждение.

#### *Пример:*

Раздраженный человек: «Ты никогда не делаешь того, о чем я прошу!»

Эмпатический слушатель: «Ты испытываешь раздражение из-за того, что я не сделал свою работу и тебе пришлось работать за меня. Я прав?».

Желающие по очереди делятся своим решением ситуации.

#### **Обсуждение:**

Что вы чувствовали, когда придумывали раздраженную фразу? Что вы чувствовали, когда придумывали эмпатический ответ? Как вы думаете, что почувствует раздраженный человек, когда услышит эмпатический ответ?

Согласны ли вы с тем, что враждебность (хоть и не сразу) исчезнет при эмпатических ответах?

### **Упражнение «Жизнь без себя»**

**Цель:** осознание себя как ценности.

**Ход упражнения:**

**Ведущий:** Когда забудешься, в первый момент, кажется, будто застал мир, живущий без тебя. Представьте сейчас, что жизнь идет без вас, сама по себе. Посмотрите на нее со стороны... Теперь вернитесь к себе.

**Обсуждение:**

Изменился ли мир в ваше отсутствие? Значимы ли вы в этой ситуации жизни? Как стать живым?

### **Упражнение «Чемодан, мясорубка, корзина»**

**Цель:** рефлексивный анализ всего тренинга.

**Материалы и оборудование:** рисунки чемодана, мясорубки, корзины.

**Ход упражнения:**

На доске вывешиваются рисунки чемодана, мясорубки, корзины.

Чемодан – всё, что пригодится в дальнейшем.

Мясорубка – информацию переработаю.

Корзина – всё выброшу.

Участникам предлагается выбрать, как они поступят с информацией, полученной во время тренинга.

Каждый высказывается по очереди.

**Ритуал-прощание**