

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РФ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ им. В.П. АСТАФЬЕВА  
(КГПУ им. В.П. Астафьева)  
Факультет начальных классов  
Кафедра педагогики и психологии начального образования

**Слепкова Анастасия Владимировна**

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

Тема: Групповое консультирование как средство повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся

Направление 44.04.02. «Психолого-педагогическое образование»

Магистерская программа «Мастерство психологического консультирования»

Допущена к защите  
Заведующая кафедрой  
к.п.с.н., доцент Мосина Н.А.  
(ученая степень, ученое звание, фамилия, инициалы)

\_\_\_\_\_  
(дата, подпись)

Руководитель магистерской программы  
к.п.с.н., доцент Сафонова М.В.  
(ученая степень, ученое звание, фамилия, инициалы)

\_\_\_\_\_  
(дата, подпись)

Научный руководитель  
к.п.с.н., доцент Сафонова М.В.  
(ученая степень, ученое звание, фамилия, инициалы)

\_\_\_\_\_  
(дата, подпись)

Студент  
Слепкова А.В.  
(фамилия, инициалы)

\_\_\_\_\_  
(дата, подпись)

Красноярск, 2022

## Содержание

Реферат .....	4
Введение .....	10
ГЛАВА I. Теоретические основы изучения привлекательности будущего педагога для обучающихся .....	15
1.1. Теоретический анализ проблемы аттракции в психологической науке в зарубежных и отечественных исследованиях .....	15
1.2. Психологические особенности межличностной аттракции в системе отношений «педагог-ученик» .....	21
1.3. Возможности применения группового консультирования как средства повышения психологической привлекательности будущего педагога для обучающихся .....	27
Выводы по Главе I.....	37
ГЛАВА II. Экспериментальное исследование по применению группового консультирования как средства повышения психологической привлекательности будущего педагога для обучающихся .....	39
2.1. Методическая организация исследования и обсуждение результатов констатирующего эксперимента .....	39
2.2. Организация и проведение формирующего эксперимента по повышению психологической привлекательности будущего педагога для обучающихся в процессе группового консультирования .....	59
2.3. Результаты формирующего эксперимента и их обсуждение .....	67
Выводы по Главе II .....	79
Заключение .....	82
Список используемых источников.....	84
Приложение А .....	91

Приложение Б.....	94
Приложение В .....	100
Приложение Г.....	139
Приложение Д .....	148

## Реферат

Диссертация на соискание степени магистра психолого-педагогического образования «Групповое консультирование как средство повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся».

Полный объем – 148 страниц, включая 18 рисунков, 22 таблицы, 5 приложений. Количество использованных источников – 80.

**Цель исследования:** теоретически обосновать и экспериментально подтвердить эффективность применения группового консультирования как средства повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся.

**Объект исследования:** процесс повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся.

**Предмет исследования:** групповое консультирование как средство повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся.

**Гипотеза,** выдвигаемая в работе, состоит в том, что групповое консультирование будет являться эффективным средством повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся, если:

- 1) будет организован процесс группового консультирования, базирующийся на развитии межличностной аттракции как фактора межличностного общения;
- 2) групповые консультации будут направлены на повышение уровня межличностного взаимодействия будущего учителя и ученика;
- 3) в ходе консультаций будут применяться техники, позволяющие развивать такие особенности личности, как готовность к сотрудничеству, эмоциональная контактность, самоотношение и самооценка, социальная перцепция.

**Теоретическую и методологическую основу исследования составили:**

- исследования в сфере межличностной аттракции: Л.Я. Гозман, Т.Ньюком, А. Ребер, Р. Винч, Фестингер, Хайдер, Бирн, Г.М. Андреева, К Дайон, Э. Аронсон и т.д.;

- исследования особенностей межличностной аттракции в системе отношений «педагог-ученик»: В.А. Кан-Калик, С.В. Кондратьева, Н.В.Кузьмина, Ю.Н. Кулюткин, Г.С. Сухобская, А.К. Маркова, Л.М. Митина, А.В. Петровский, В.А. Слостенин, А.И.Щербаков и т.д.;

- исследования в области группового консультирования: Дж. Кори, Р. Кочунас, К. Левин, С.В. Фролова и т. д.

В работе применены следующие **методы исследования:** теоретический анализ литературы по проблеме исследования, методы теоретического обобщения и сравнения; тестирование; проективные методы (метод ассоциаций, метод незаконченных предложений); методы математической обработки данных; методы качественного и количественного анализа.

Апробация диссертации проходила в ходе организации и проведения групповых консультаций на базе КГПУ им. В.П. Астафьева факультета начальных классов. Всего было проведено 8 консультаций.

По теме исследования имеется 2 публикации.

В результате проведенного исследования были достигнуты следующие результаты:

1. Проанализирована литература по заявленной проблематике.
2. Изученные варианты консультативной работы адаптированы к целевой группе исследования.
3. Составлен диагностический комплекс для изучения уровня психологической привлекательности будущих педагогов.
4. Спланирована и реализована программа групповых консультаций.

5. Исследована динамика в проявлении психологической привлекательности после формирующего эксперимента.

6. Обобщены результаты исследования.

Таким образом, достигнута основная цель исследования, заключающаяся в составлении и апробации программы групповых консультаций, направленной на повышение межличностной аттракции будущих педагогов начальных классов. Прослежены значительные положительные изменения у участников занятий, что подтвердило эффективность программы.

#### **Теоретическая значимость:**

Теоретическая значимость диссертационной работы заключается в том, что результаты, полученные в ходе исследования, станут основой для более углубленного изучения возможностей группового консультирования как формы повышения психологической привлекательности между людьми.

#### **Практическая значимость:**

Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что полученный теоретический и практический материал может быть использован в работе образовательных и досуговых организаций.

Итогом нашего исследования на данном этапе является подтверждение гипотезы: групповое психологическое консультирование является результативной формой повышения психологической привлекательности будущих педагогов начальных классов для обучающихся.

## **Abstract**

Dissertation for the degree of Master of Psychological and Pedagogical Education «Group counseling as a means of increasing the psychological attractiveness of the future elementary school teacher to students».

Full volume – 136 pages, including 15 figures, 17 tables, 3 applications. The number of sources used – 80.

The aim of the study: to theoretically substantiate and experimentally confirm the effectiveness of the application of group counseling as a means of increasing the psychological attractiveness of the future teacher of primary classes for students.

Object of the study: the process of increasing the psychological attractiveness of the future teacher of primary classes for students.

Subject of the study: group counseling as a means of increasing the psychological attractiveness of the future teacher of primary classes for students.

The hypothesis put forward in the paper is that group counseling will be an effective means of increasing the psychological attractiveness of the future teacher of primary classes for students if:

1) the process of group counseling based on the development of interpersonal attraction as a factor of interpersonal communication will be organized;

2) group counseling will be aimed at increasing the level of interpersonal interaction between the future teacher and student;

3) in the course of consultations the techniques will be applied to develop such personality features as readiness for cooperation, emotional contactivity, self-concept and self-esteem, and social perception.

The theoretical and methodological basis of the study consisted of:

- Research in the sphere of interpersonal attraction: L.Y. Gozman, T.Newcom, A. Reber, R. Winch, Festinger, Haider, Byrne, G.M. Andreeva, K. Dion, E. Aronson, etc.;

- research of features of interpersonal attraction in the system of "teacher-student" relations: V.A. Kan-Kalik, S.V. Kondratieva, N.V. Kuzmina, Y.N. Kulutkin, G.S. Sukhobskaya, A.K. Markova, L.M. Mitina, A.V. Petrovsky, V.A. Slastenin, A.I. Shcherbakov etc;

- research in the field of group counseling: J. Corey, R. Kochunas, K. Levin, S.V. Frolova, etc.

The following research methods were used: theoretical analysis of the literature on the problem of research, methods of theoretical generalization and comparison; testing; projective methods (method of associations, method of unfinished sentences); methods of mathematical data processing; methods of qualitative and quantitative analysis.

Approbation of the thesis took place during the organization and holding group consultations on the basis of KSPU named after V.P. Astafyev, Faculty of Primary Classes. A total of eight consultations were held.

As a result of the study the following results were achieved:

1. The literature on the stated issues was analyzed.
2. the consultative work options studied were adapted to the target group of the study.
3. Compiled a diagnostic package to study the level of psychological attractiveness of future teachers.
4. The program of group consultations is planned and implemented.
5. Dynamics in manifestation of psychological attractiveness after the forming experiment was investigated.
6. The results of the study are summarized.

Thus, the main goal of the study has been achieved, which is to develop and test the program of group consultations aimed at increasing interpersonal attraction of future teachers of primary classes. Significant positive changes in class participants were traced, confirming the effectiveness of the program.

Theoretical Significance:

The theoretical significance of the dissertation work lies in the fact that the

results obtained during the study will form the basis for a more in-depth study of the possibilities of group counseling as a form of increasing psychological attraction between people.

**Practical Significance:**

The practical significance of the conducted research is that the obtained theoretical and practical material can be used in the work of educational and leisure organizations.

The result of our research at this stage is the confirmation of the hypothesis: group psychological counseling is an effective form of increasing psychological attractiveness of future elementary school teachers to students.

## Введение

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.

Межличностная аттракция, может выступать в роли одного из анализируемых механизмов взаимодействия, которые имеют высокую важность и необходимость в процессе выстраивания межличностных отношений. 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»). 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.).

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 будущего педагога и ученика.

**Цель исследования:** теоретически обосновать и экспериментально

подтвердить эффективность применения группового консультирования как средства повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся.

**Объект исследования:** процесс повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся.

**Предмет исследования:** групповое консультирование как средство повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся.

**Гипотеза,** выдвигаемая в работе, состоит в том, что групповое консультирование будет являться эффективным средством повышения психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся, если:

1) будет организован процесс группового консультирования, базирующийся на развитии межличностной аттракции как фактора межличностного общения;

2) групповые консультации будут направлены на повышение уровня межличностного взаимодействия будущего учителя и ученика;

3) в ходе консультаций будут применяться техники, позволяющие развивать такие особенности личности, как готовность к сотрудничеству, эмоциональная контактность, самоотношение и самооценка, социальная перцепция.

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 будущего педагога для обучающихся.

3. Провести диагностическое исследование, направленное на изучение психологической привлекательности будущего учителя в системе межличностных отношений «педагог-ученик».

4. Проанализировать и описать результаты проведенного исследования.

5. Составить программу группового консультирования в условиях повышения уровня психологической привлекательности будущего учителя на основе развития таких особенностей личности, как готовность к сотрудничеству, эмоциональная контактность, самоотношение и самооценка, социальная перцепция.

6. Провести повторный диагностический срез, проанализировать динамику уровня психологической привлекательности будущего учителя до и после группового консультирования.

7. Проверить гипотезу с помощью методов математической статистики.

#### **Методы исследования:**

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

2. Тестирование.

3. Проективные методы (метод ассоциаций, метод незаконченных предложений).

4. Методы математической обработки данных.

5. Методы качественного и количественного анализа.

#### **Экспериментальная база исследования:**

Исследование проводилось на базе КГПУ им В.П. Астафьева. В качестве экспериментальной группы были выбраны 24 студента 3-4 курсов.

#### **Теоретическую и методологическую основу исследования составили:**

- исследования в сфере межличностной аттракции: Л.Я. Гозман, Т.Ньюком, А. Ребер, Р. Винч, Фестингер, Хайдер, Бирн, Г.М. Андреева, К Дайон, Э. Аронсон и т.д.;

- исследования особенностей межличностной аттракции в системе отношений «педагог-ученик»: В.А. Кан-Калик, С.В. Кондратьева,

Н.В.Кузьмина, Ю.Н. Кулюткин, Г.С. Сухобская, А.К. Маркова, Л.М. Митина, А.В. Петровский, В.А. Слостенин, А.И.Щербаков и т.д.;

- исследования в области группового консультирования: Дж. Кори, Р. Кочунас, К. Левин, С.В. Фролова и т. д.

**Научная новизна исследования:** элемент новизны состоит в обосновании возможностей применения группового консультирования как формы повышения психологической привлекательности будущего педагога для обучающихся.

**Теоретическая значимость** диссертационной работы заключается в том, что результаты, полученные в ходе исследования, станут основой для более углубленного изучения возможностей группового консультирования как формы повышения психологической привлекательности между людьми.

**Практическая значимость** проведенного исследования заключается в том, что полученный теоретический и практический материал может быть использован в работе образовательных и досуговых организаций.

#### **Структура и объем диссертации:**

Полный объем – 148 страниц, включая 18 рисунков, 22 таблицы, 5 приложений. Количество использованных источников – 80.

Описание представляемого исследования включает введение, две главы, заключение, список используемых источников и приложения.

**Во Введении** обсуждается актуальность работы, цели и задачи исследования, научная новизна, научная и практическая значимость диссертации, формулируются положения, выносимые на защиту, а также приводится список работ, в которых опубликованы результаты данного исследования. Кратко представлено содержание диссертации.

**В Главе 1** описаны теоретические основы проблемы межличностной аттракции. Рассмотрено понятие «аттракция» в психологии, критерии, способствующие повышению межличностной аттракции, особенности психологической привлекательности в системе отношений «педагог-ученик», специфика группового консультирования. Выводы по главе.

**В Главе 2** представлено экспериментальное исследование по применению группового консультирования как средства повышения психологической привлекательности будущего педагога для обучающихся. Методическая организация исследования и обсуждение результатов констатирующего эксперимента. Организация и проведение формирующего эксперимента. Результаты формирующего эксперимента и их обсуждение. Выводы по главе.

**В заключении** сформулированы основные результаты диссертации.

**В приложениях** собраны таблицы, содержащие данные по результатам исследования, а также результаты математической обработки данных и план консультаций.

## **ГЛАВА I. Теоретические основы изучения привлекательности будущего педагога для обучающихся**

### **1.1. Теоретический анализ проблемы аттракции в психологической науке в зарубежных и отечественных исследованиях**

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, 23]. 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).

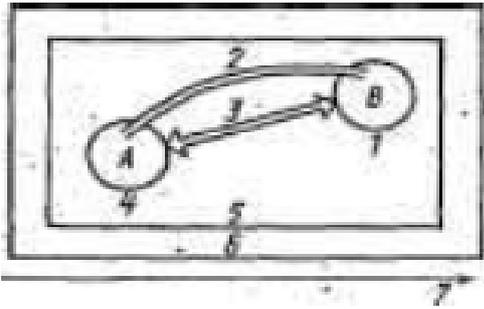


Рис. 1. Причины возникновения аттракции субъекта «А» к объекту – другому человеку, «В».

- 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 [34].

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 [64].

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 аттракции — связь между свойствами объекта и аттракцией опосредуется состоянием субъекта [78].

## **1.2. Психологические особенности межличностной аттракции в системе отношений «педагог-ученик»**

Профессиональная деятельность будущего 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. Слостенин, 1990; А.И.Щербаков, 1967 и др.) [16, 20, 33, 38, 41, 43].

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, 53]

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, 57]. 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 будущего 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 будущего учителя начальных классов при его взаимодействии с учениками. Однако компонент педагогического общения, согласно исследованиям Н.В. Ивановой, уступает по значимости свое место педагогической деятельности [7, 11]. Профессионализм общения будущего 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 будущего 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, будущий 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 [45, 68].

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 будущим 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 будущего учителя. По данным Е.А. Панько [15, 29], «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, 79].

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 будущие 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 [50, 62].

Мы определили компоненты, которые тем или иным образом могут влиять на развитие аттракции между будущим 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 [59, 61, 76].

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 [80]. 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 [48, 77].

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 [46].

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» [71].

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, 69, 75].

### **1.3. Возможности применения группового консультирования как средства повышения психологической привлекательности будущего педагога для обучающихся**

Психологическое консультирование – вид помощи психологически здоровым людям в решении широкого спектра актуальных проблем, где основным средством воздействия является специальным образом выстроенная беседа, направленная на осознание клиентом сути проблемы и способа ее решения. Практически каждый человек, не имеющий психических и психологических отклонений в состоянии лично решить большинство возникающих в его жизни психологических проблем [52].

С.В. Фролова, упоминая о консультативной психологии, выделяет две формы консультирования: индивидуальную (содержание определяется индивидуальными потребностями консультируемого) и групповую (содержание и цели определяются членами группы) [55, 67].

Исторически индивидуальное консультирование появилось раньше группового, однако психологам XX века было очевидно, что человек среди других людей ведет и чувствует себя несколько иначе, чем наедине с собой. К. Левин - проводил эксперименты, призванные выявить закономерности групповой динамики, которые впоследствии легли в основу групповой

психологической работы. Он установил, что работа в группе позволяет не только эффективно решать поставленные задачи, но и обращать внимание каждого участника на межличностные отношения.

Согласно Джеральду Кори групповое психологическое консультирование – это такой вид психологической помощи, когда клиент обсуждает свои жизненные трудности не только с глазу на глаз с психологом, но и с другими людьми, и сама группа является основным условием развития его личности и разрешения проблемы [47].

Групповое консультирование имеет ряд преимуществ перед индивидуальным:

- члены группы могут осознать, свою не уникальность и тот факт, что с ними происходит то же, что и с другими, что они не одиноки в своих проблемах и интересах;

- взаимодействуя друг с другом, люди учатся лучше понимать собственные ситуации;

- в группах клиенты могут опробовать новые формы поведения и способы взаимодействия;

- атмосфера группы обеспечивает безопасное окружение;

- предоставляется возможность для экспериментирования, изменений и получения обратной связи;

- наблюдая, как другие участники работают со своими проблемами и решают их, члены группы приобретают навыки поступать аналогично;

- группа может служить фактором распознавания, присутствующими своих желаний или потребностей в индивидуальном консультировании или в достижении личностной цели;

- группа значительно облегчает процесс самоисследования, помогает оценить собственные чувства, установки и поступки;

- группа способствует самораскрытию, изменению, формированию «Я-концепции» и, следовательно, усиливает уверенность в себе.

Р. Кочюнас подробно описал роль группового взаимодействия в

консультировании:

- 1) работа группы основывается на групповой динамике как совокупности событий и межличностных взаимодействий;
- 2) важнейший психотерапевтический фактор – взаимоотношения участников группы и их взаимодействие с консультантом;
- 3) группа является мощным источником психологических изменений клиентов. Стоит обратить внимание, что также выделяется взаимодействие участников группы с консультантом. [49]

Таким образом, групповое консультирование – это форма оказания психологической помощи группе людей со сходными проблемами, где главным механизмом является воздействие группы на отдельную личность, не исключая воздействие консультанта, главная задача которого – обеспечение безопасной и комфортной среды.

Консультативные группы в значительной степени отличаются от других видов групп. Рассмотрим в Таблице 1 отличия разных видов групп от группового психологического консультирования:

Таблица 1. – Виды групп и их отличия от группового психологического консультирования

№	Группа	Описание вида группы
1	Групповая психотерапия	Если консультативные группы сконцентрированы на росте, развитии, расширении, предупреждении, самоосознании и освобождении от всего, что препятствует росту, то терапевтические группы обычно сконцентрированы вокруг восстановления, лечения и реконструкции личности. Групповая психотерапия — это процесс переобучения, который включает в себя как сознательное, так и бессознательное, как настоящее, так и прошлое.
2	Темоцентрированные и образовательные	Группы, структурированные вокруг какой-либо конкретной темы служат ряду целей: передача информации, возможность поделиться опытом, обучение людей тому, как решать проблемы, поддержка, помощь в развитии системы внутренней поддержки, которая будет действовать за пределами группы и после выхода из нее.

		<p>Темоцентрированные группы структурированы таким образом, чтобы помочь людям развить специальные навыки, разобраться в конкретных проблемах или преодолеть определенные жизненные трудности. Несмотря на то что темы изменяются в соответствии с интересами группы и ее ведущего, эти группы в итоге обеспечивают процесс осознания клиентами какой-либо жизненной проблемы и тех средств, с помощью которых они могут адаптироваться к ней.</p>
3	Ориентированные на решение задач	<p>Такие группы создаются для того, чтобы целевые группы, комиссии, группы планирования, общественные организации, дискуссионные, обучающие и им подобные группы могли корректировать или развивать свое функционирование. Акцент делается на применении принципов и процессов групповой динамики, которые могут укрепить практические аспекты и способствовать определению рабочих целей.</p>
4	Группы самопомощи	<p>Целью групп самопомощи является объединение людей со схожими проблемами или жизненными трудностями, создавая систему поддержки, которая защищает их от психологического стресса и дает им стимул для изменения своей жизни. Эти группы направлены на удовлетворение потребностей конкретной категории людей. Члены группы обмениваются опытом, обеспечивают друг друга эмоциональной и социальной поддержкой, учатся друг у друга, предлагают поддержку новым членам группы и формируют определенное направление движения для тех людей, которые не видят никакой надежды в своем будущем. Сутью, ядром процесса самопомощи является помощь самим себе через принятие личной ответственности и осуществление действий, направленных на изменение внутренней и внешней ситуации, вместо того чтобы чувствовать вину или перекладывать ответственность на других людей.</p>

#### Факторы эффективности группового консультирования:

1. **Мощность и безопасность.** Группа запускает много процессов, связанных с изменением личности, и повторить такие процессы в индивидуальной работе невозможно. В некоторых случаях групповое консультирование оказывается не только более мощным, но и более безопасным. Дело в том, что контакт со специалистом и доверительная атмосфера выстраиваются в группе совершенно иначе, чем тет-а-тет, и в

итоге группа защищает каждого участника больше. В безопасной атмосфере человек может попробовать еще раз прожить ситуацию, которую в реальной жизни повторить нельзя. Например, если идет работа с разрывом отношений, в группе можно отреагировать непрожитые эмоции. Среди участников с аналогичным опытом это будет эффективнее и легче, да и полезно всем, а не только одному.

2. Терапевтическая сила группы. Групповое консультирование сосредоточено на межличностной коммуникации и интерактивной обратной связи между участниками группы. Это значит, что, если человек приходит на групповую консультацию, он вступает в гораздо большее количество взаимодействий, чем на индивидуальной сессии. Когда человек прорабатывает свой запрос, его окружают люди с похожей проблемой, они транслируют понимание и сопереживают. В итоге человек получает поддержку не только от психолога, но и от других членов группы.

3. Группа – образец социальной реальности. Оказываясь в группе, каждый участник получает возможность исследовать свой стиль отношений с другими людьми. Члены группы могут обсуждать свое восприятие друг друга и получать обратную связь о том, как воспринимают их самих. Группа является моделью привычного мира с бонусом в виде понимания и поддержки, которые усиливают готовность - а значит, и возможность - разрешать проблемы, с которыми пришел каждый участник. Разумеется, для безопасности вербальная обратная связь дается по определенным правилам, за исполнением которых следит консультант.

Через механизм группового взаимодействия клиенту удастся прийти к самопониманию и индивидуальным изменениям поведения. Консультативные группы сосредоточены на межличностной коммуникации и интерактивной обратной связи, а также применении различных методов, относящихся к принципу «здесь-и-сейчас». Групповой подход может помочь людям поработать практически с любой потребностью. Одна из многих причин его популярности заключается в том, что групповой подход зачастую

гораздо более эффективен, чем индивидуальное консультирование. Эта эффективность возникает из того факта, что участники группы могут отрабатывать новые навыки как внутри группы, так и в повседневных взаимодействиях во внешнем мире. Более того, члены группы (как и ее ведущий) многое получают благодаря инсайту и обратной связи других членов группы. Группа также предлагает множество возможностей для моделирования. Члены группы могут разобраться со своей проблемой, наблюдая за поведением других людей, которых заботит то же самое [15, 74].

Обращая внимание на вышесказанные преимущества, можно предположить, что групповое консультирование может быть эффективной формой работы с будущими педагогами. Научных работ по данному направлению очень мало, что делает задачи нашего исследования актуальными.

При развитой межличностной аттракции между будущим учителем и учеником повышается плодотворность их работы, соответственно результаты деятельности и педагога, и детей будут значительно лучше. Предполагается, что групповое консультирование как форму работы с психологической привлекательностью мы можем наполнить разнообразными техниками и приемами 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 будущего 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.

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 [51, 73].

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 [60].

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 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 [10, 72].

Психодраматическое действие – это творческий процесс поиска конструктивного решения проблемы. Оно не всегда приводит к решению, но часто позволяет клиенту существенно продвинуться к нему [58, 63].

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 [13, 25, 56].

Телесно-ориентированные техники предназначены именно для работы с телом, высвобождения скрытых переживаний и облегчения душевных страданий [66, 70].

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 [55, 65].

Так, например, медиативные техники основаны на том, чтобы приостановить интеллектуальную деятельность и сконцентрироваться на восприятии 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 группового консультирования 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 I

На основании теоретического анализа литературы по проблеме исследования можно 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 будущего педагога выделяют три основных компонента, оказывающих влияние на аттракцию: педагогическая деятельность, педагогическое общение и личность учителя.

4. На начальных этапах развития эмоциональных отношений между будущим 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 будущего учителя начальных классов заключается в развитии индивидуальных, психологических, социально-демографических и профессиональных качеств и характеристик

педагога, обязательных для аттрактивного взаимодействия субъектов образовательного процесса.

б. Групповое консультирование, включающее 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), может быть эффективной формой психологической помощи педагогам с психологической привлекательностью. Этому способствуют преимущество группового консультирования: отреагирование своих эмоций; тренировка новых паттернов поведения с последующим переносом в повседневную деятельность; получение поддержки от других участников группы; эффективная обратная связь; непосредственное влияние на «Я-концепцию».

## **ГЛАВА II. Экспериментальное исследование по применению группового консультирования как средства повышения психологической привлекательности будущего педагога для обучающихся**

### **2.1. Методическая организация исследования и обсуждение результатов констатирующего эксперимента**

На основании теоретического анализа литературы по вопросам межличностной аттракции нами был спланирован констатирующий эксперимент, с целью определения уровня психологической привлекательности у будущих педагогов.

Экспериментальное исследование проходило на базе КГПУ им. В.П. Астафьева. Участие в эксперименте принимали студенты 3-4 курсов в количестве 24 человек.

Для реализации программы исследования мы использовали следующий пакет методик: тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект», тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект», незаконченные предложения, свободные ассоциации.

**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 и менее — низкий.

**3. Незаконченные предложения.** Методика состоит из 20 предложений, которые разделены на 4 тематические группы (по 5 предложений в каждой):

1) что понимается под привлекательностью учителя (1,5,7,14,16);

2) как проявляет себя привлекательный педагог относительно знаний, умений, навыков, поведения (3,6,9,11,18);

3) как отражена психологическая привлекательность в системе отношений педагог-ученик (4,10,12,13,20);

4) как можно повысить психологическую привлекательность

учителя (2,8,15,17,19).

Процедура проведения. Самостоятельное заполнение испытуемым бланков.

Интерпретация. По незаконченным предложениям обсуждается частота встречаемости ответов на стимульную фразу.

Методика представлена в Приложении А, Методика 1.

**4. Свободные ассоциации.** Методика включает в себя стимульную фразу для которой необходимо придумать 3-5 ассоциаций.

Процедура проведения. Самостоятельное заполнение испытуемым.

Интерпретация. По ассоциациям обсуждается частота встречаемости ответов на стимульную фразу.

Методика представлена в Приложении А, Методика 2.

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.

Подробно критерии и уровни психологической привлекательности представлены в Таблице 2.

Таблица 2. – Критерии и уровни психологической привлекательности будущего 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	Сотрудничество выражается в социально-практической значимости, смысл сотрудничества связан с действием, направленным на достижение конкретной цели. В межличностном взаимодействии такая личность	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.	Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтесты 2, 3, 4; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 4, 5.

	на труд,	направлена на	Субъект не	
--	----------	---------------	------------	--

Продолжение таблицы 2.

	совместную деятельность и достижение результатов, позитивных для всех участников взаимодействия.	удовлетворение потребности в социальном одобрении, вызванной высоким социальным мотивом – альтруизмом.	готов брать на себя ответственность за разрешение препятствия.	
Эмоциональная контактность	Личность проявляет альтруизм в реальных поступках, склонна оказывать людям деятельную помощь. Демонстрирует affiliативное поведение (способствующее поддержанию и укреплению межличностных отношений), менее агрессивна. Оценивает позитивные социальные черты как важные.	Такая личность более склонна судить о других по поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Как правило, она хорошо контролирует собственные эмоциональные проявления, но при этом часто затрудняется прогнозировать развитие отношений между людьми.	Появляются 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.	Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтест 2; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 4.
Способы вербального и невербального общения	Адекватное представление о невербальных составляющих общения, сформированность в прямых психологических знаний невербальных элементов, успешность	Относительная фрагментарность представлений о невербальных составляющих общения, несформированность прямого психологического значения невербальных элементов,	Слабая сформированность адекватности понимания вербальных и невербальных феноменов по всем критериям.	Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтест 2; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 2, 3,

	установления	низкая		4.
--	--------------	--------	--	----

Продолжение таблицы 2.

	связей и отношений между различными элементами невербального поведения и между вербальным и невербальным поведением, способность регулировать отношения с использованием невербальных средств общения.	успешность установления связей и отношений между различными элементами невербального поведения и между вербальным и невербальным поведением, затруднения при оценке тактильных 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	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.

		умение		
--	--	--------	--	--

Окончание таблицы 2.

		анализировать информацию о себе на основании отношения других.		
Социальная перцепция	Сложная дифференцированность в понимании учеников, высокий уровень идентификации, основанный на нестереотипности оценок учеников и себя, выраженность как конкретной педагогической эмпатии, так и общих эмпатических способностей.	Частичная идентификация оценок учеников и себя, проявление в большей мере общих эмпатических способностей, редкая выраженность конкретной педагогической эмпатии.	Интегрированность в понимании учеников, низким уровнем идентификации, связанным со стереотипностью оценок себя и учеников как носителей ролей «учитель» и «ученик», проявлением лишь общих эмпатических тенденций.	Тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект»: субтесты 1, 2, 3, 4; тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект»: шкалы 4, 5.

В ходе исследования 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 2, на Рисунке 3 и в Приложении Б, таблица 1.



Рис. 2. Результаты диагностики по тесту Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» (распределение в %)

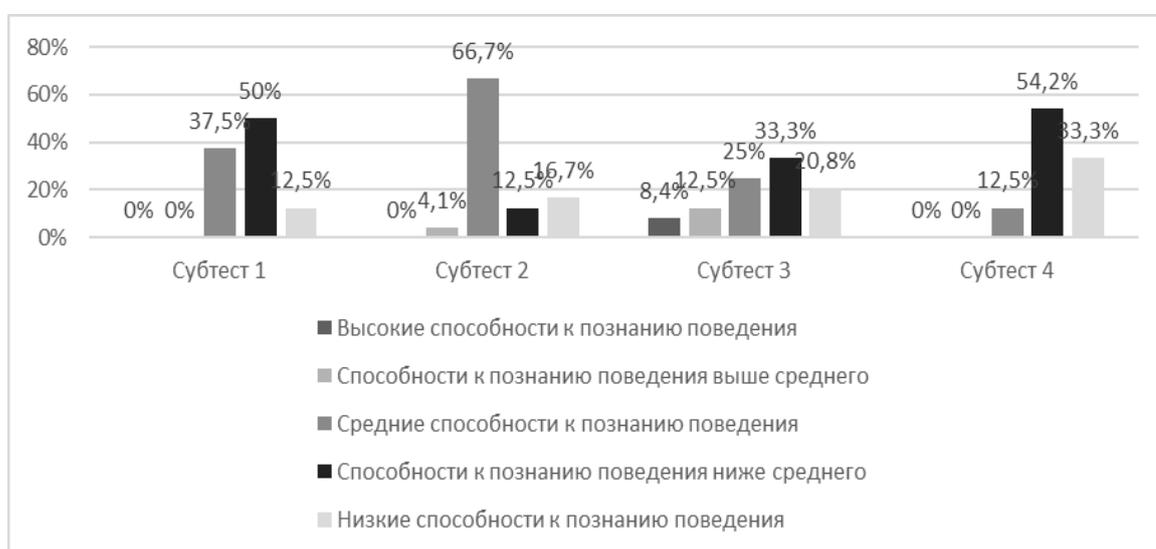


Рис. 3. Результаты отдельных субтестов по методике Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» (распределение в %)

Мы видим, что 79,2% студентов 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» 37,5% обладают средними способностями к познанию поведения, 50% - ниже 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 4, на Рисунке 5 и в Приложении Б, таблица 2.

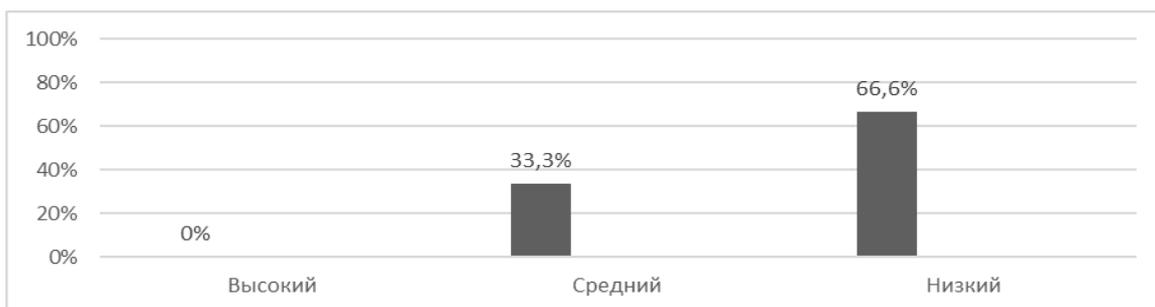


Рис. 4. Результаты диагностики по тесту Н. Холла «Эмоциональный интеллект» (распределение в %)



Рис. 5. Результаты по отдельным шкалам методики Н. Холла «Эмоциональный интеллект» (распределение в %)

Большинство (66,6%) студентов 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 методики незаконченных предложений

Результаты диагностики по методике незаконченных предложений представлены на Рисунке 6 и в Приложении Б, таблица 3.



Рис. 6. Результаты методики незаконченных предложений относительно частоты встречаемости ответа (распределение в %)

В 43,9% ответов отмечается важность эффективного взаимодействия с другими участниками образовательного процесса, в частности с детьми («с уважением относится к учащимся и другим педагогам», «находит к каждому ребенку свой подход», «сдерживает свои негативные эмоции и справедливо оценивает каждого ученика», «слышит детей», «заинтересован детьми»). Сюда же мы включили проявления педагога как личности и особенности его поведения («добрый», «отзывчивый, душевный», «открыт миру и окружающим», «проявляет положительные черты характера», «умеет шутить», «обладает собой», «интересная и разносторонняя личность»).

22,8% ответов посвящены стремлению педагога к развитию и самосовершенствованию («саморазвивается», «профессионал своего дела», «много работает над собой», «развивается», «постоянно учится»).

12,1% – это ответы, отражающие отношение педагога к своему делу («осознанно подходит к своему делу», «горит своим делом», «учит играючи, увлекает, вызывает интерес», «любит свой класс», «увлечен своим предметом»).

15,1% ответов показывает важность внешнего вида педагога («опрятно выглядит», «стильно одевается», «может хорошо одеваться», «должен научиться стильно одеваться»).

В 6,1% ответов уделяется внимание речи педагога («правильно поставлена речь», «грамотная речь», «четкая речь», «рассудительная речь»).

Результаты методики позволяют сделать вывод о том, что у будущих педагогов начальных классов отмечается важность перечисленных показателей привлекательности педагога, которые в свою очередь пересекаются с нашими критериями. Это подчеркивает актуальность и практическую значимость выбранной нами темы.

### **Анализ методики свободных ассоциаций**

Результаты диагностики по методике свободных ассоциаций представлены в Таблице 3 и в Приложении Б, таблица 4.

Таблица 3. – Результаты методики свободных ассоциаций по частоте встречаемости ответов относительно меры (0,15).

Группы ассоциаций	Семантическое ядро	Периферия
Особенности взаимодействия	0,66	
Отношение к своему делу	0,18	
Профессионализм		0,11
Стремление к самоанализу		0,05

Согласно правилу Е.Ю. Артемьевой, если мера больше 0,15, значит такая ассоциация входит в семантическое ядро (устойчивое представление), если меньше 0,15 – периферия (подвижное представление).

Таким образом, в устойчивое представление о педагоге вошли такие группы ассоциаций, как особенности взаимодействия («творческий, современный», «с пониманием относится к детям, не ругает за ошибки, поддерживает», «добрый, веселый организованный») и отношение к своему делу («любит детей и свою работу», «трудолюбивый», «воспитание важнее заработной платы и выработанных часов»). Это основополагающие элементы привлекательного педагога.

Такие группы ассоциаций, как профессионализм («имеет хорошую подготовку», «говорит громко и четко», «уделяет внимание воспитанию», «умный, умеет сформулировать мысль и донести до детей») и стремление к самоанализу («с адекватной самооценкой», «понимает свои мотивы поведения») вошли в периферию, т.е. являются подвижными представлениями привлекательного педагога и не обязательно должны проявляться.

Результаты методики позволяют сделать вывод о том, что у будущих педагогов начальных классов отмечается важность перечисленных показателей привлекательности педагога, которые в свою очередь пересекаются с нашими критериями. Это подчеркивает актуальность и практическую значимость выбранной нами темы.

### **Анализ уровня психологической привлекательности педагогов**

Результаты определения уровня психологической привлекательности будущего педагога по отдельным критериям представлены на Рисунке 7 и в Приложении Б, таблица 5.



Рис. 7. Результаты определения уровня психологической привлекательности будущего педагога по отдельным критериям (распределение в %)

Условные обозначения:

1. Готовность к сотрудничеству
2. Эмоциональная контактность
3. Выразительность
4. Знания о самом себе
5. Процесс понимания партнера по общению

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 студентов 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% студентов 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 студентов 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 затрудняются прогнозировать развитие отношений между людьми. Только 4,2% студентов показали высокий уровень эмоциональной контактности. Это говорит о том, что эта часть студентов 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 студенты 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 будущего педагога о самом себе, о своих личных и профессиональных качествах, что лежит в основе самоотношения и самооценки будущего 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 студентов 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 студентов 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 студенты 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 будущего педагога преобладает низким уровнем развития.

Результаты определения общего уровня психологической привлекательности будущего педагога представлены на Рисунке 8 и в Приложении Б, таблица 6.

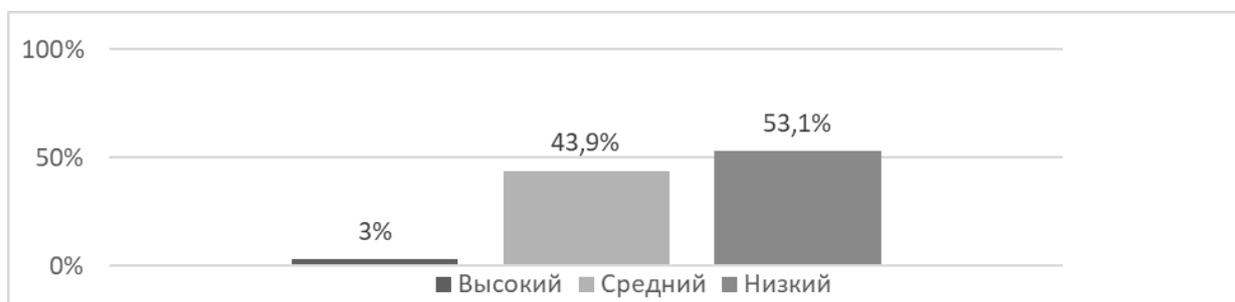


Рис. 8. Результаты определения общего уровня психологической привлекательности будущего педагога (распределение в %)

Обобщая результаты всех критериев, можно сделать вывод о том, что у большинства будущих 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 студенты 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 будущего 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.

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

Учитывая все аспекты, следующий этап нашей работы будет направлен на разработку программы группового консультирования и ее реализация.

## **2.2. Организация и проведение формирующего эксперимента по повышению психологической привлекательности будущего педагога для обучающихся в процессе группового консультирования**

Исходя из результатов констатирующего эксперимента, была выделена

группа студентов, проявивших желание для участия в предлагаемых мероприятиях по психологической помощи с целью повышения уровня психологической привлекательности.

В качестве наиболее результативной формы работы было выбрано групповое консультирование, именно оно позволяет участникам говорить о своих переживаниях, делиться чувствами, мыслями посмотреть на себя другими глазами, оценить свои достижения более адекватно, отреагировать негативные эмоции, получить поддержку и принятие. Групповое консультирование как форма психологической помощи имеет большие возможности: получение эмоциональной поддержки и конструктивной обратной связи, коррекция самовосприятия, обучение новым моделям реагирования и поведения, обучения навыкам психологической самопомощи, одновременная работа со всеми участниками, преодоление чувства собственной исключительности в проблеме.

Таким образом, была создана программа групповых консультаций по повышению уровня межличностной аттракции будущего педагога для обучающихся. Данная программа предполагает использование во время консультативных занятий следующих видов деятельности: дискуссии по теме, психологические упражнения, ролевые игры, деловые игры, психодрама, методы, направленные на развитие социальной перцепции, телесно-ориентированные техники и др.

Работа над программой проводилась в несколько этапов.

Первым шагом явилось определение цели и задач программы.

**Цель программы:** оказание помощи студентам в повышении уровня психологической привлекательности для обучающихся посредством группового консультирования с использованием 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.

Следующим шагом нашей работы стало выделение основных этапов реализации программы, определение содержания консультаций, определение форм работы, подбор упражнений, техник, приемов.

Программа групповых консультаций включает в себя 8 тематических встреч. Длительность встречи: 1,5 часа (90 минут). Частота встреч: 1 раз в неделю, на протяжении 8 недель. Встречи проводятся на базе КГПУ им. В.П. Астафьева факультета начальных классов в специально отведенной аудитории.

Программа реализуется в три этапа:

1. Вводный (1 встреча).
2. Основной (6 встреч).
3. Заключительный (1 встреча).

Задачи вводного этапа:

1. Провести вводную консультацию для понимания актуальности и корректировки методов работы.
2. Познакомиться с участниками.
3. Установить доверительные отношения.
4. Прояснить цели участников (общие, индивидуальные).
5. Создать благоприятный эмоциональный фон во время занятий.
6. Сформировать интерес к участию в групповых консультациях.
7. Установить правила и принципы групповых консультаций, согласовать их с участниками.

Задачи основного этапа:

1. Создать атмосферу комфорта для каждой консультации.
2. Проработать темы для каждой консультации.
3. Уточнить индивидуальные переживания участников, оказать

психологическую помощь.

4. Обеспечить участников необходимой информацией.

5. Обучить практическим техникам: осознания актуального эмоционального состояния, поиска ресурсов, коррекции самовосприятия и самооценки, адекватного оценивания своих достижений, повышения стрессоустойчивости.

Задачи заключительного этапа:

1. Обобщить полученные знания о способах эффективного поведения и взаимодействия. Закрепить полученные умения и навыки заботы о психическом здоровье.

2. Отрефлексировать изменения, произошедшие с каждым участником.

3. Получить обратную связь от участников об актуальности предложенной формы работы.

Все консультативные встречи имеют общую структуру:

1. Организационный этап.

Приветствие. Упражнения на сплочение.

Самопрезентация настроения участников. Актуализация своих чувств.

2. Основной этап.

Теоретическая часть: консультативная беседа по теме занятия.

Практическая часть: выполнение упражнений, техник и их вербализация.

3. Завершающий этап.

Домашнее задание (при необходимости).

Итоговая беседа. Рефлексия.

Каждое занятие имеет общую структуру. Однако при подборе тем групповых консультаций, мы руководствовались выделенными при исследовании критериями психологической привлекательности, преобразуя их в следующие темы, представленные в Таблице 4.

Таблица 4. – Тематический план групповых консультаций

№	Тема консультации
<i>Работа над способами вербального и невербального взаимодействия</i>	
1	Особенности вербального общения
2	Особенности невербального общения
<i>Работа с навыками эмпатического общения и сотрудничества</i>	
3	Что такое эмпатия и как ее проявлять
4	Эффективные модели поведения посредством эмпатии
<i>Работа над самооотношением и самооценкой</i>	
5	Я о себе, или они обо мне? Способы саморегуляции. Ресурсы
<i>Работа со стремлением к самопознанию</i>	
6	Мои чувства и эмоции
7	Я познаю себя
8	Как я могу себе помочь

В соответствии с тематическим планом групповых консультаций составлены план-конспекты встреч, которые представлены в Приложении В.

Третьим этапом практической работы стало формирование экспериментальной и контрольной групп. Всем участвующим в сборе информации на констатирующем этапе было предложено посещать групповые занятия, некоторые участники не проявили желания для дальнейшей работы. Следовательно, в экспериментальную группу вошли те, кто добровольно согласился для дальнейшего взаимодействия.

В состав экспериментальной группы вошло 7 студентов – будущих педагогов, из них – 5 человек со средним уровнем психологической привлекательности по всем критериям, 2 – с низким. Остальные участники от посещения консультаций отказались. Состав участников экспериментальной группы представлен в Таблице 5.

Таблица 5. – Уровень психологической привлекательности в экспериментальной группе до формирующего эксперимента

№	ФИО	Итоговый уровень психологической привлекательности
1	А.М.	ниже среднего
2	Е.А.	ниже среднего
3	Ю.Щ.	низкий
4	Д.Б.	низкий
5	М.	ниже среднего
6	О.	средний
7	А.И.	ниже среднего

Следующим этапом нашей работы стала реализация программы групповых консультаций для студентов.

На подготовительном этапе программы особое внимание было уделено формированию внутренней мотивации участников к посещению консультаций. Для актуализации проблемы нами первоначально было проведено ознакомительное собрание, на котором студенты были ознакомлены с обобщенными и индивидуальными результатами констатирующего этапа. Так же участникам была предоставлена первая краткая информация об изучаемой проблеме. Для привлечения внимания мы обозначили темы, являющиеся актуальными и интересными. Результатом ознакомительного собрания стало принятие решений участниками о совместной дальнейшей работе.

Первое занятие в группе было направлено на создание психологически безопасной и комфортной обстановки через прояснение формы организации, правил и целей работы. Так же удалось начать обсуждение некоторых актуальных вопросов по теме. На этапе самопрезентации и выполнения упражнения «Формула моей личности» у участников получились довольно оригинальные варианты, а у кого-то даже забавные, что помогло настроить группу на положительный лад. Стоит отметить, что во время обсуждения многие участники чувствовали себя свободно, уверенно, активно участвовали в беседе, раскрывались, проводили параллель со своей

профессиональной деятельностью. Во время упражнения «Передать одним словом» возникли некоторые сложности: задание на практике оказалось не таким простым как по описанию. Однако постепенно количество удачно произнесенных фраз увеличивалось. Участники выражали нескрываемую радость в ситуации успеха. Обратная связь, полученная в конце встречи, дала понимание того, что студенты осознали актуальность проблемы как в профессиональной деятельности, так и в личной жизни, определились с необходимостью работы над собой, получили эмоциональную разрядку.

Вторая встреча проведена с участниками в том же составе. Стоит отметить проявленный интерес и желание работать. Работу с невербальными сигналами группа приняла и выполнила с достаточной самоотдачей. Дискуссия послужила зерном для рождения глубоких мыслей и суждений. Очень живо прошло упражнение «Тренировка мимики», а при работе с фотографиями участники стремились применить только что сделанные выводы в ходе беседы и дискуссии. С охотой приняли домашнее задание, выразив интерес к теме занятия.

Третья встреча в целом показала качественную динамику в работе участников: каждый студент чувствовал себя более уверенно, спокойно, заинтересованно, в той или иной степени активности принимал участие в беседе. Стоит отметить, что в беседах случалось так, что участники были инициаторами обсуждения вопросов, касающихся одного из критериев психологической привлекательности, что не было запланировано ведущим. Это позволило группе шире посмотреть на проблему. Трудность возникла при выполнении упражнения «Перестановка ролей», когда некоторые участники в той или иной мере знали друг друга, поэтому не все вопросы подходили для анализа уровня эмпатии. Однако часть в своих парах договорились и выбрали именно те вопросы, на которые не знали ответы, а часть просто поменялись парами. Случилось это довольно быстро, что и заминки как таковой не почувствовалось. Хочется отметить минимальное включение ведущего в этот момент, что может говорить о

заинтересованности участников и проявлении готовности к сотрудничеству.

Если говорить о выполнении домашнего задания, то его выполнение удавалось не всем, что объяснялось не всегда достаточным расположением свободного времени. Однако таких участников было меньшинство, основная часть группы находила возможность для выполнения такого типа работы.

Каждая из встреч показывала рост участников как минимум в том, что полученные знания и навыки из предыдущих занятий воспроизводились на последующих и использовались довольно успешно.

Были такие упражнения, которые сначала вызывали у участников смущение в выполнении, например, упражнение «Звуковая гимнастика», которое присутствует на пятом занятии. В итоге не всем удалось раскрепощенно, громко и энергично, как того требует техника, произнести звуки. Основной причиной этого явилось присутствие рядом других людей. Однако хочу отметить, что эти участники, выполнив домашнее задание, на следующей встрече предложили свои варианты восстановления и снятия напряжения.

На последнем итоговом занятии был сделан особый акцент на практическом применении накопленного опыта в профессиональной деятельности и в личной жизни. Участники выражали благодарность, за широкий спектр, различных знаний который они отложили в свою копилку. Планируя где, как и в каких ситуациях, могут воспользоваться приобретенными навыками.

В ходе обратной связи отмечались такие положительные методы как добровольность участия, возможность выбора активности, положительная атмосфера занятий, возможность применения полученных знаний тут же, на практике.

Ведущий-психолог играл особую роль в процессе группового консультирования: создание особого доверительного психологического климата, психологическая поддержка отдельных участников и группы в целом, удержание беседы в рамках темы консультации, формирование

мотивации и инициативы участников на работу над собой.

### 2.3. Результаты формирующего эксперимента и их обсуждение

В данном параграфе представлены результаты второго среза исследования, после проведения формирующего эксперимента. Студентам, участвующим в исследовании, была повторно предложена диагностика с предоставлением методик: тест Дж. Гилфорда «Социальный интеллект», тест Н. Холла «Эмоциональный интеллект», незаконченные предложения, свободные ассоциации.

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

Результаты диагностики по тесту Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» до и после формирующего эксперимента представлены на Рисунке 9, на Рисунке 10, на Рисунке 11 и в Приложении Г, таблица 7.

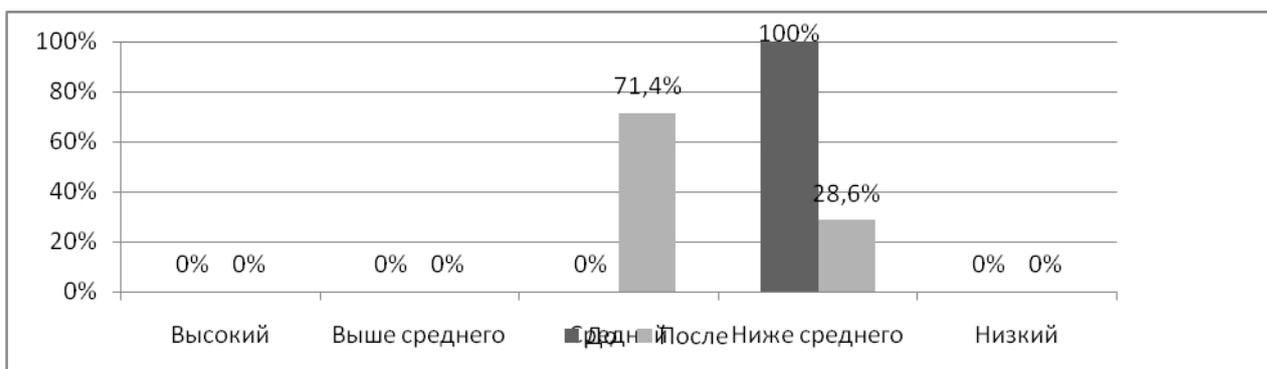


Рис. 9. Результаты диагностики по тесту Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» до и после формирующего эксперимента (распределение в %)



Рис. 10. Результаты отдельных субтестов по методике Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» до формирующего эксперимента (распределение в %)



Рис. 11. Результаты отдельных субтестов по методике Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» после формирующего эксперимента (распределение в %)

Из рисунка 9 мы видим, что из 100% испытуемых, обладающих

способностью к познанию поведения ниже среднего, 71,4% смогли повысить свой социальный интеллект до среднего уровня.

О качественной динамике говорят личностные изменения участников: более ярко выраженные организаторские способности, проявление интереса к познанию себя, рефлексия.

Интерпретация результатов по отдельным субтестам показала, что:

- В субтесте 1 «Истории с завершением» наблюдается повышение способностей к познанию поведения у 4,3% респондентов, которые до формирующего эксперимента обладали низким уровнем, так 14,3% участников стали обладать уровнем ниже среднего, часть из них смогли перейти на средний уровень, который в совокупности составил 71,4% респондентов. Способности к познанию поведения выше среднего проявили 14,3% испытуемых, что до формирующего эксперимента составляло 0%.

- В субтесте 2 «Группы экспрессии» 28,6% участников повысили свой уровень до среднего и такой же процент - до уровня способностей к познанию поведения выше среднего.

- В субтесте 3 «Вербальная экспрессия» наблюдается увеличение количества респондентов с высоким уровнем социального интеллекта (28,6%) за счет повышения количества испытуемых со средним уровнем способностей к познанию поведения и выше среднего. Аналогичный процент участников смогли перейти с низкого уровня на средний и уровень ниже среднего.

- В субтесте 4 «Истории с дополнением» количество испытуемых, обладающих средним уровнем социального интеллекта, составило 85,7% за счет повышения низкого уровня способностей к познанию поведения и уровня ниже среднего, которые до формирующего эксперимента включали в себя 8,6% и 57,1% испытуемых соответственно.

О качественной динамике говорят личностные изменения участников: более ярко выраженная ориентация в невербальных реакциях участников, чувствительность к невербальной экспрессии, что существенно усиливает

способность понимать других, речевая экспрессия (понимание того, что люди говорят друг другу в контексте определенной ситуации, конкретных взаимоотношений), а также адекватное отражение цели, намерения, потребности участников взаимодействия.

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

Результаты диагностики по тесту Н. Холла «Эмоциональный интеллект» до и после формирующего эксперимента представлены на Рисунке 12, на Рисунке 13, на Рисунке 14 и в Приложении Г, таблица 8.

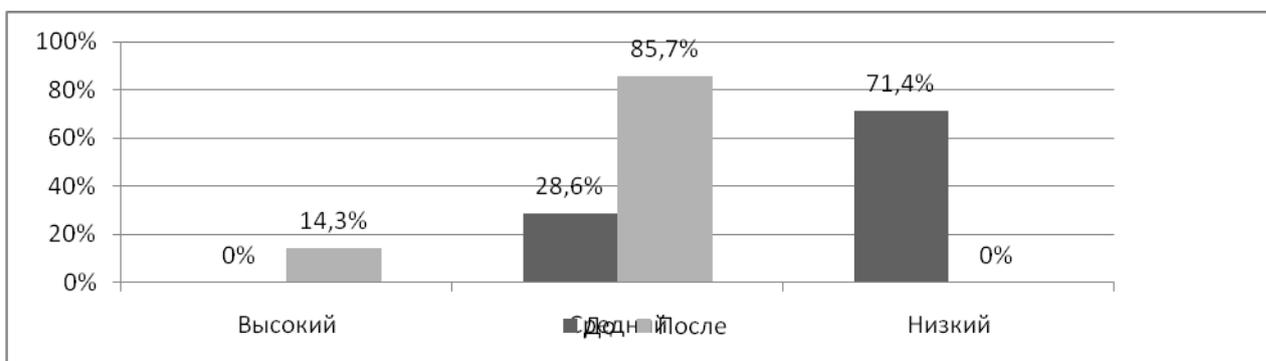


Рис. 12. Результаты диагностики по тесту Н. Холла «Эмоциональный интеллект» до и после формирующего эксперимента (распределение в %)

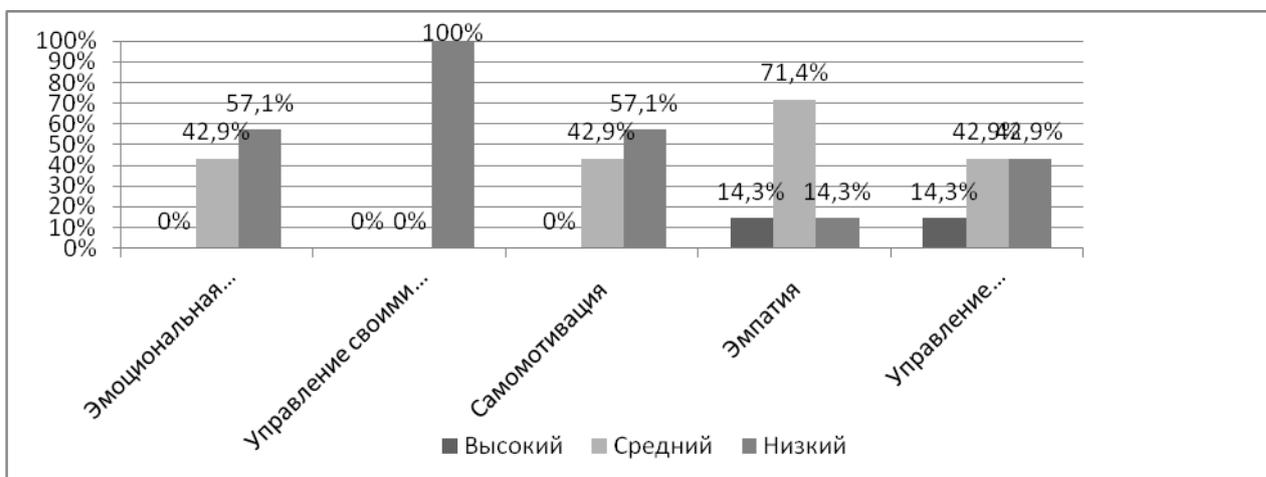


Рис. 13. Результаты по отдельным шкалам методики Н. Холла

«Эмоциональный интеллект» до формирующего эксперимента  
(распределение в %)

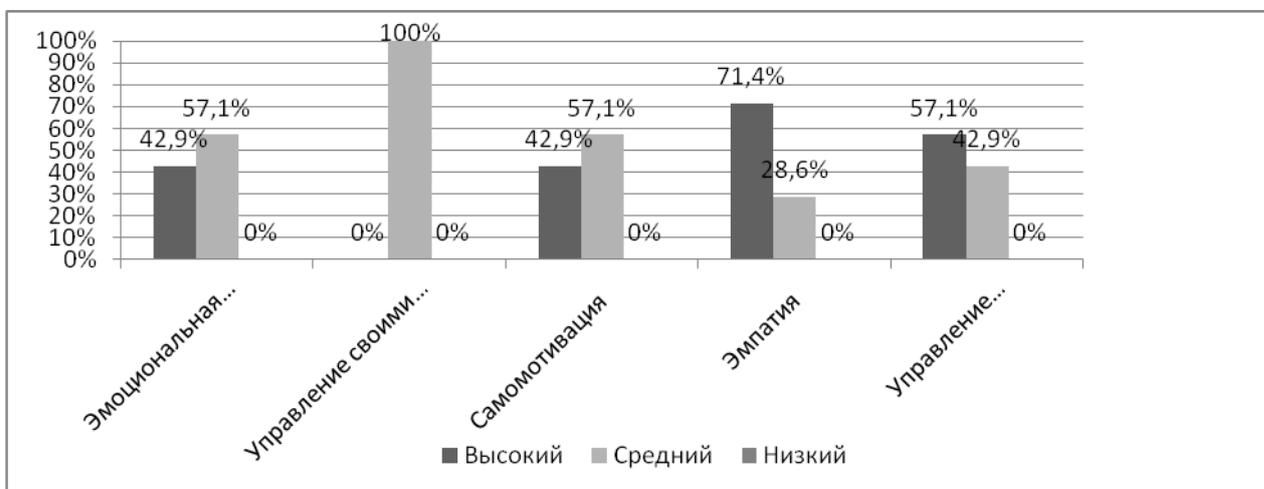


Рис. 14. Результаты по отдельным шкалам методики Н. Холла «Эмоциональный интеллект» после формирующего эксперимента (распределение в %)

На рисунке 12 мы видим динамику каждого уровня. После формирующего эксперимента наблюдается снижение количества респондентов, обладающих низким уровнем эмоционального интеллекта, до 0% за счет увеличения среднего уровня (с 28,6% до 85,7%) и высокого уровня (с 0% до 14,3%)

Интерпретация результатов по отдельным шкалам показала, что:

- Эмоциональная осведомленность (осознание и понимание своих эмоций, постоянное пополнение собственного словаря эмоций) низкого уровня снизилась с 57,1% испытуемых до 0% за счет увеличения среднего и высокого уровней до 57,1% и 42,9% респондентов соответственно.
- Управление своими эмоциями (эмоциональная отходчивость, эмоциональная гибкость и т.д., другими словами, произвольное управление своими эмоциями) после формирующего эксперимента у 100% участников проявилось на среднем уровне, что ранее было на низком в том же

количестве испытуемых.

- Самомотивация (управление своим поведением, за счет управления эмоциями) высокого уровня выявлена у 42,9% участников за счет уменьшения количества респондентов с низким уровнем.

- 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 71,4% респондентов проявилась на высоком уровне за счет снижения количества испытуемых со средним и низким уровнем до 28,6% и 0% соответственно.

- Распознавание эмоций других людей (умение воздействовать на эмоциональное состояние других людей) после формирующего эксперимента у 57,1% участников находится на высоком уровне, у 42,9% - на среднем, испытуемых с низким уровнем не выявлено, количество респондентов с высоким уровнем увеличилось за счет уменьшения количества респондентов с низким уровнем.

О качественной динамике говорят личностные изменения участников: осознанность в проявлении своих эмоций, способность к управлению своими эмоциями, более ярко выраженная готовность оказать поддержку.

### **Анализ методики незаконченных предложений**

Результаты диагностики по методике незаконченных предложений до и после формирующего эксперимента представлены на Рисунке 15 и в Приложении Г, таблица 9, таблица 10.

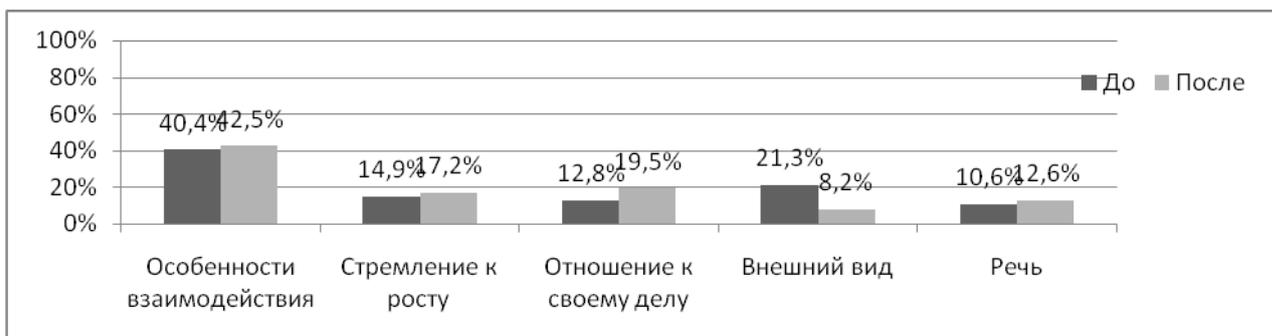


Рис. 15. Результаты методики незаконченных предложений до и после формирующего эксперимента относительно частоты встречаемости ответа (распределение в %)

В целом процентная составляющая ответов изменилась незначительно. Наблюдается небольшое повышение количества ответов в каждой из тем за исключением внешнего вида, по данной теме после формирующего эксперимента было меньше высказываний со стороны участников.

Качественная динамика этой методики проявляется в содержании самих ответов: они стали более конкретными, точными, экологичными («горит своим делом», «любит свой класс» - «привносит новые идеи», «ориентируется на интерес участников», «привлекает к своей деятельности»).

### Анализ методики свободных ассоциаций

Результаты диагностики по методике свободных ассоциаций до и после формирующего эксперимента представлены в Таблице 6 и в Приложении Г, таблица 11, таблица 12.

Таблица 6. – Результаты методики свободных ассоциаций до и после формирующего эксперимента по частоте встречаемости ответов относительно меры (0,15)

Группы ассоциаций	Семантическое ядро		Периферия	
	До	После	До	После
Особенности взаимодействия	0,44	0,4		
Отношение к своему	0,28	0,3		
Профессионализм	0,2	0,17		
Стремление к		0,17	0,08	

самоанализу				
-------------	--	--	--	--

Исходя из таблицы 6, мы видим, что после формирующего эксперимента каждая группа ассоциаций вошла в семантическое ядро, когда такая группа, как стремление к самоанализу, до формирующего эксперимента являлась подвижной и необязательной для привлекательного педагога.

О качественной динамике можно судить по высказываниям респондентов: «изучает себя и свои особенности», «работает над собой, прорабатывает проблемы», «способен принять неудачу и поработать над изменениями».

### **Анализ уровня психологической привлекательности педагогов**

Результаты определения уровня психологической привлекательности будущего педагога по отдельным критериям до и после формирующего эксперимента представлены на Рисунке 16, на Рисунке 17 и в Приложении Г, таблица 13, таблица 14.

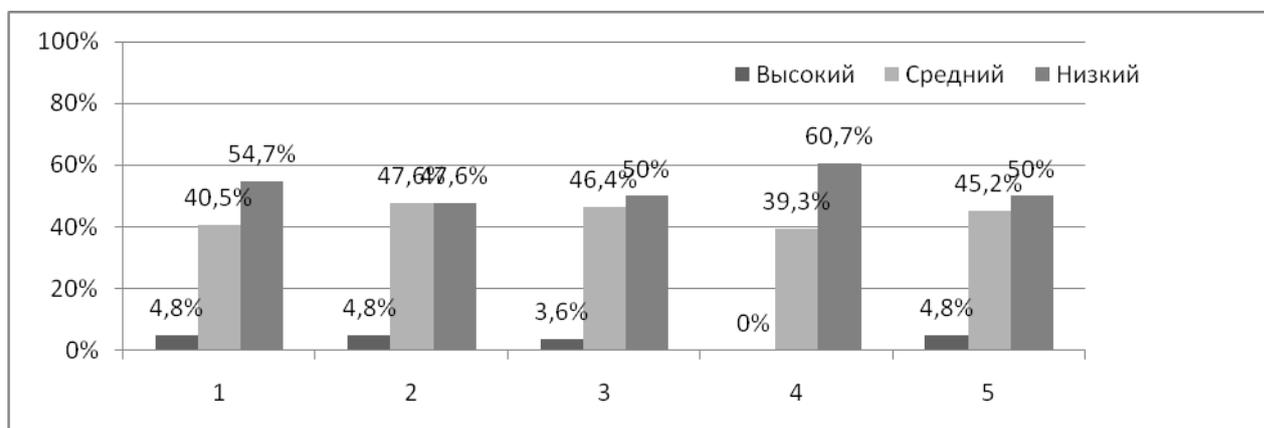


Рис. 16. Результаты определения уровня психологической привлекательности будущего педагога по отдельным критериям до формирующего эксперимента (распределение в %)

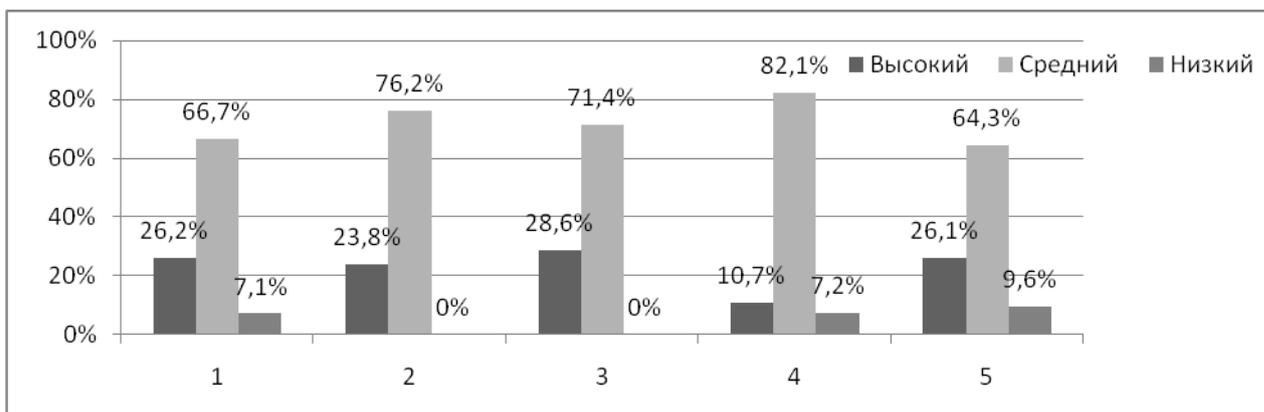


Рис. 17. Результаты определения уровня психологической привлекательности будущего педагога по отдельным критериям после формирующего эксперимента (распределение в %)

Условные обозначения:

1. Готовность к сотрудничеству
2. Эмоциональная контактность
3. Выразительность
4. Знания о самом себе
5. Процесс понимания партнера по общению

Количество респондентов с низким уровнем развития стало ниже по каждому из критериев, что повлияло на процент среднего и высокого уровней (количество участников, обладающих средним и высоким уровнем развития того или иного критерия после формирующего эксперимента увеличилось).

На рисунке 17 видно, что большая часть испытуемых показали средний уровень развития по критериям; а в таком критерии, как знание будущего педагога о самом себе, появилось 10,7% испытуемых, обладающих высоким уровнем развития, что до формирующего эксперимента составляло 0%.

Интерпретация результатов по отдельным критериям до и после формирующего эксперимента (распределение в %):

1. Готовность к сотрудничеству с учащимися и их родителями.

Показатель «низкий уровень» снизился с 54,7% до 7,1%, показатели «средний уровень» и «высокий уровень» увеличились с 40,5% до 66,7% и с 4,8% до 26,2% соответственно.

2. Эмоциональная контактность, проявляющаяся в отзывчивости,

способности к сопереживанию, в высоком уровне эмоциональной стабильности, педагогической толерантности в разных конфликтных ситуациях.

Показатель «низкий уровень» после формирующего эксперимента вместо 47,6% составил 0%, показатели «средний уровень» и «высокий уровень» увеличились с 47,6% до 76,2% и с 4,8% до 23,8% соответственно.

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

Показатель «низкий уровень» после формирующего эксперимента вместо 50% составил 0%, показатели «средний уровень» и «высокий уровень» увеличились с 46,4% до 71,4% и с 3,6% до 28,6% соответственно.

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

Показатель «низкий уровень» снизился с 60,7% до 7,2%, показатель «средний уровень» увеличился с 39,3% до 82,1%, показатель «высокий уровень» до формирующего эксперимента отсутствовал, а после составил 10,7%.

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

Показатель «низкий уровень» снизился с 50% до 9,6%, показатели «средний уровень» и «высокий уровень» увеличились с 45,2% до 64,3% и с 4,8% до 26,1% соответственно.

Результаты определения общего уровня психологической привлекательности будущего педагога до и после формирующего эксперимента представлены на Рисунке 18 и в Приложении Г, таблица 15.

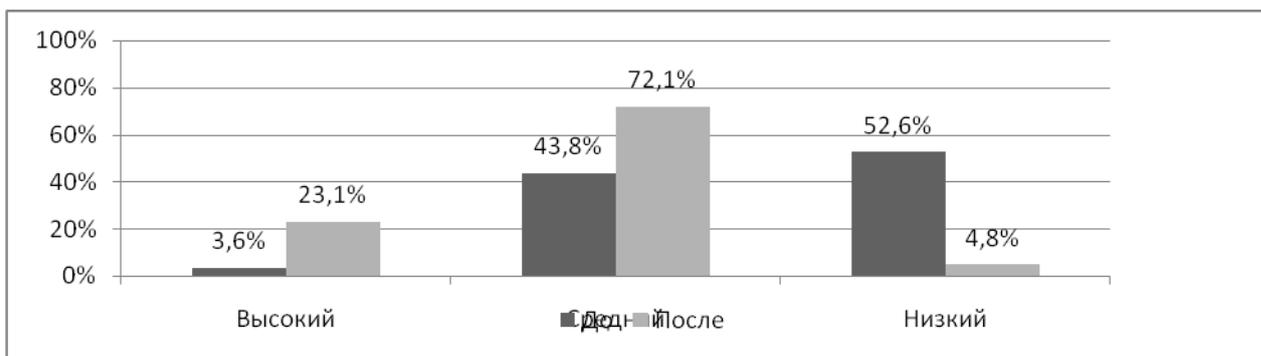


Рис. 18. Результаты определения общего уровня психологической привлекательности будущего педагога до и после формирующего эксперимента (распределение в %)

Из рисунка 18 мы видим, что общий уровень психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся приобрел следующие изменения: показатель низкого уровня уменьшился с 52,6% до 4,8% испытуемых, средним уровнем стали обладать 72,1% респондентов (до формирующего эксперимента этот показатель включал 43,8% респондентов), высокий уровень увеличился с 3,6% до 23,1% испытуемых.

Качественная динамика отражается в личностных изменениях участников: более продуктивное взаимодействие и понимание партнера, использование широкого спектра вербальных и невербальных средств общения, повышение уровня знаний о самом себе, более выраженная эмоциональная стабильность, применение нестандартных для испытуемых решений конфликтных ситуаций.

Таким образом, разработанная программа групповых консультаций оказала наибольшее положительное влияние на участников со средним и высоким уровнем развития межличностной привлекательности.

Можно сделать вывод, что целенаправленная психологическая помощь в форме группового консультирования оказала влияние на участников эксперимента, позволила повысить уровень психологической привлекательности в целом и добиться существенных изменений по

отдельным критериям.

1. С целью проверки достоверности различий нами была проведена статистическая обработка полученных результатов с применением Т-критерия Вилкоксона. Сдвиг в типичном направлении с достоверность 95% более интенсивен, чем сдвиг в нетипичном направлении, т.е. различия являются статистически значимыми. Подробнее с результатами можно ознакомиться в приложении Д.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что реализованная программа положительным образом сказалась на участниках группы, повысив общий уровень психологической привлекательности и его отдельных компонентов, что подтверждает гипотезу исследования.

## Выводы по Главе II

Опираясь на результаты исследования можно сделать следующие выводы:

2. По результатам констатирующего эксперимента получены данные, показывающие, что у тестируемых имеются трудности в межличностном взаимодействии, 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.

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.

Составляя представление о педагоге, испытуемые уделяли внимание таким составляющим, как особенности взаимодействия, стремление к росту, отношение к своему делу, внешний вид, речь, профессионализм. Перечисленные показатели привлекательности педагога пересекаются с нашими критериями, что подчеркивает актуальность и практическую значимость выбранной нами темы.

Низкий уровень развития психологической привлекательности будущего 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.

Средний уровень развития психологической привлекательности будущего 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.

Высокий уровень психологической привлекательности будущего 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.

3. С целью развития уровня психологической привлекательности у будущих педагогов начальных классов предлагается групповая форма психологического консультирования, 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. Данная программа предполагает использование во время консультативных занятий следующих видов деятельности: беседы и дискуссии по теме, психологические упражнения, ролевые игры, техники саморегуляции и релаксации. Все консультации связаны между собой в единую систему. Группа представляет собой психологически безопасное, комфортное, но реальное поле деятельности, где студенты смогут получить поддержку, повысить самооценку, практиковать навыки эффективного общения и поведения.

4. В результате проведения эксперимента общий уровень психологической привлекательности будущего педагога начальных классов для обучающихся приобрел следующие изменения: показатель низкого уровня уменьшился с 52,6% до 4,8% испытуемых, средним уровнем стали

обладать 72,1% респондентов (до формирующего эксперимента этот показатель включал 43,8% респондентов), высокий уровень увеличился с 3,6% до 23,1% испытуемых.

5. С целью проверки достоверности различий была проведена статистическая обработка полученных результатов с применением Т – критерия Вилкоксона. Сдвиг в типичном направлении с достоверность 95% более интенсивен, чем сдвиг в нетипичном направлении, т.е. различия являются статистически значимыми.

6. Опираясь на полученные результаты, можно заключить, что реализованная программа групповых консультаций результативна для будущих педагогов в целях повышения общего уровня психологической привлекательности и его отдельных компонентов.

## 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 будущего 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», методика незаконченных предложений, методика свободных ассоциаций).

В результате констатирующего эксперимента и определения уровня аттрактивности будущего 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 будущих учителей для учеников, что улучшит их общение и позволит положительно влиять и управлять им для более эффективного и продуктивного взаимодействия.

С целью совершенствованию значимых профессиональных качеств педагога, необходимых для выстраивания грамотных взаимоотношений с обучающимися, установлению эмоциональных контактов с ними была разработана и апробирована программа групповых консультаций.

Анализ данных формирующего эксперимента показал положительную динамику изменений уровня психологической привлекательности будущих

педагогов начальных классов. Это подтвердилось статистической проверкой различий.

Таким образом, мы экспериментально доказали, что групповое консультирование будет результативно в целях повышения психологической привлекательности на примере студентов – будущих учителей.

Результаты исследования могут быть использованы практикующими психологами иных образовательных и досуговых организаций.

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

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

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

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

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

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

36. Гилфорд, Дж. Тест на социальный интеллект [Электронный ресурс] / Дж. Гилфорд. Электронная статья. URL:<https://psylist.net/praktikum/gilf.htm>. 30.10.2021.

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

38. 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>. 08.05.2022

39. Дементий, Л.И. Ответственность как ресурс личности / Л.И. Дементий. М.: Информ Знание, 2005. 188с.

40. Деркач, А.А. Влияние профессионального самосознания на эффективность принятия решений / А.А. Деркач, Г.С. Михайлов, С.В. Тарасенко. М.: Народное образование, 2004. 192с.

41. Дубовицкая, Т.А. Проблема психологической готовности личности к сотрудничеству / Т.А. Дубовицкая, О.И. Щербакова // Современные проблемы науки и образования. 2012. №3.

42. 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\\_faktery\\_i\\_regulyatsii](https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialno_psihologicheskaya_distantiya_v_mezhlichnostnyh_otnosheniyah_faktery_i_regulyatsii). 05.06.2021.

43. Зейгарник, Б.В. Теории личности в зарубежной психологии / Б.В. Зейгарник. М.: Наука, 1982. 248с.

44. Иванова, В.В. Формирование ценностного самоотношения у будущего учителя: сущность, критерии, условия // Педагогические науки. 2004. № 2. С. 101-102.

45. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малой группе / Я.Л.Коломинский. М.: Наука, 1976. 59с.

46. Кон, И. С. Ребенок и общество / И.С.Кон. М.: Наука, 1988. С.5.

47. 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). 05.06.2021.

48. Коржова, Е.Ю. Психология жизненных ориентаций личности / Е.Ю. Коржова. СПб.: Изд-во РХГА, 2006. 384с.

49. Кори, Д. Теория и практика группового консультирования / Д. Кори. М.: Эксмо, 2003. 640с.
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. Личностно-профессиональное развитие учителя: стратегии, ресурсы, риски / Л.М. Митина. М.; СПб.: Нестор-История, 2018. 456 с.
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. Немов, Р.С. Психологическое консультирование / Р.С. Немов. М.: Владос, 2001. 528с.
62. Обозов, Н.Н. Межличностные отношения / Н.Н. Обозов. Л.: Наука, 1979. 239с.

63. Пантлеев, С.Р. Методика исследования самооотношения / С.Р. Пантлеев. — М.: Смысл, 1993. 32с.
64. Пантлеев, С.Р. Самоотношение как эмоционально-оценочная система / С.Р. Пантлеев. М.: МГУ, 1991. 110с.
65. Петровский, А.В. Личность. Деятельность. Коллектив / А.В.Петровский. М.: Наука, 1982. 167с.
66. Психология. Словарь/ под ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М.: Политиздат, 1990. 449с.
67. Рогов, Е.И. Учитель как объект психологического исследования / Е.И. Рогов. М.: ВЛАДОС, 1998. 496с.
68. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. СПб.: Питер, 2003. 720с.
69. Сарджвеладзе, Н.И. Самоотношение личности // Психология самосознания. Хрестоматия / под ред. Д.Я. Райгородского. Самара: Бахрах М, 2003. С. 174-194.
70. Саркисян, Ш.В. Особенности познаний людьми друг друга в условиях совместной деятельности / Ш.В.Саркисян. М.: Наука, 1980. 92с.
71. 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.
72. 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). 30.10.2021.
73. 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). 05.06.2021.
74. Шингаров, Г.Х. Эмоции и чувства как форма отражения действительности / Г.Х. Шингаров. М.: Наука, 1971. 154с.

75. Шихирев, П.Н. Современная социальная психология / П.Н. Шихирев. М.: ИПРАН; КСП; Академический Проект, 1999. 448с.
76. Щукина, Г.И. Проблема познавательного интереса в педагогике / Г.И. Щукина. М.: Наука, 1971. 286с.
77. Экман, П. Психология эмоций / П. Экман. СПб.: Питер, 2020. 448 с.
78. 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-protssesa/viewer>. 08.05.2022
79. Ядов, В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. 2-е расширенное изд. / В.А. Ядов. М.: ЦСПиМ, 2013. 376с.
80. Ялом, И. Теория и практика групповой психотерапии / И. Ялом. СПб.: Питер, 2000. 640 с.

#### Методика незаконченных предложений

Инструкция. Перед вами список незаконченных предложений. Вам предлагается завершить каждое предложение одним или несколькими словами, вложив в него содержание характерное для вас. Выполняйте работу по возможности быстро. Завершайте начало предложения, не раздумывая, первым, что приходит в голову.

1. Думаю, что привлекательным является учитель...
2. Привлекательности учителя способствуют...
3. Привлекательный учитель умеет...
4. Считаю, что детям нравится учитель...
5. Более привлекательным является учитель, который...
6. Педагог, который нравится детям, действует...
7. Привлекательный педагог...
8. Для повышения привлекательности учитель...
9. Привлекательный педагог использует...
10. В привлекательном педагоге дети видят...
11. Учитель, обладающий привлекательностью, проявляет себя...
12. Для детей привлекательный учитель...
13. Педагог, который является привлекательным, по отношению к детям...
14. Привлекательному педагогу необходимо быть...
15. Чтобы стать привлекательным, учитель...
16. Назвать привлекательным можно учителя, который...
17. Для развития привлекательности учителю необходимо...

18. Привлекательным учителя делает...
19. Педагог может развивать свою привлекательность  
путем...
20. Отношения между ребенком и привлекательным  
педагогом...

Методика свободных ассоциаций

Инструкция. Перед вами фраза. Вам предлагается написать 3-5 свободных ассоциаций к этой фразе. Выполняйте работу по возможности быстро, не раздумывая, пишите первое, что приходит в голову.

«Учитель, который нравится»

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

## Приложение Б

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 Б

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

№ п/п	Шкалы					Общее значение
	Эмоциональная осведомленность	Управление своими эмоциями	Самотивация	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	13
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

Таблица 3. - Результаты методики незаконченных предложений

Группы ответов	Примеры завершения предложений	Количество ответов в группе
Особенности взаимодействия с другими участниками образовательного процесса	«с уважением относится к учащимся и другим педагогам» «находит к каждому ребенку свой подход» «сдерживает свои негативные эмоции и справедливо оценивает каждого ученика» «слышит детей» «заинтересован детьми» «добрый» «отзывчивый, душевный» «открыт миру и окружающим» «проявляет положительные черты характера» «умеет шутить» «обладает собой» «интересная и разносторонняя личность»	58
Стремление к росту	«саморазвивается» «профессионал своего дела» «много работает над собой» «развивается» «постоянно учится»	30
Отношение к своему делу	«осознанно подходит к своему делу» «горит своим делом» «учит играючи, увлекает, вызывает интерес» «любит свой класс» «увлечен своим предметом»	20
Внешний вид	«опрятно выглядит» «стильно одевается» «может хорошо одеваться» «должен научиться стильно одеваться»	16
Особенности речи	«правильно поставлена речь» «грамотная речь» «четкая речь» «рассудительная речь»	8
<b>Общее количество ответов</b>		132

Таблица 4. - Результаты методики свободных ассоциаций

Группы ассоциаций	Примеры ассоциаций	Количество ответов
Особенности взаимодействия с другими участниками образовательного процесса	«творческий, современный» «с пониманием относится к детям, не ругает за ошибки, поддерживает» «добрый, веселый организованный»	58
Отношение к своему делу	«любит детей и свою работу» «трудолюбивый» «воспитание важнее заработной платы и выработанных часов»	16
Профессионализм	«имеет хорошую подготовку» «говорит громко и четко» «уделяет внимание воспитанию» «умный, умеет сформулировать мысль и донести до детей»	10
Стремление к самоанализу	«с адекватной самооценкой» «понимает свои мотивы поведения»	4
<b>Общее количество ответов</b>		88

## Приложение Б

Таблица 5. - Результаты определения уровня психологической привлекательности будущего 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 – 37,5% Н – 62,5%	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 – 37,5% Н – 62,5%	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%

Приложение Б

Таблица 6. - Результаты определения общего уровня психологической привлекательности будущего 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 группового консультирования  
«Повышение уровня психологической привлекательности у будущих педагогов»**

Программа включает в себя 8 тематических встреч, каждая из которых несет определенную смысловую нагрузку и подчиняется единой общей цели – повышение психологической привлекательности у будущих педагогов.

**Цель программы:** развитие уровня психологической привлекательности у будущих педагогов начальных классов с помощью соответствующих методов, приемов и техник посредством группового консультирования.

**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.

Длительность встреч: 1,5 часа (90 минут).

Частота встреч: 1 раз в неделю, на протяжении 8 недель.

Встречи проводятся на базе КГПУ им. В.П. Астафьева факультета начальных классов в специально отведенной аудитории.

Программа реализуется в три этапа:

1. Вводный (1 встреча).
2. Основной (6 встреч).
3. Заключительный (1 встреча).

Тематическое планирование программы группового консультирования

№	Тема консультации
<i>Работа над способами вербального и невербального взаимодействия</i>	
1	Особенности вербального общения
2	Особенности невербального общения
<i>Работа с навыками эмпатического общения и сотрудничества</i>	
3	Что такое эмпатия и как ее проявлять
4	Эффективные модели поведения посредством эмпатии
<i>Работа над самооощением и самооощенкой</i>	
5	Я о себе, или они обо мне? Способы саморегуляции. Ресурсы
<i>Работа стремлением к самоощнанию</i>	
6	Мои чувства и эмоции
7	Я познаю себя
8	Как я могу себе помочь

## **Консультация № 1**

**Тема: «Особенности вербального общения»**

Длительность: 1,5 часа (90 минут).

Оборудование: чистые бейджи, цветные маркеры, карточки с названиями эмоций.

### **1. Организационный этап**

Приветствие. Вводное слово психолога.

#### **Введение правил:**

Теперь вам будут предложены правила поведения в 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.

### **2. Основной этап**

**Самопрезентация участников**

**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.

В конце игры можно предложить членам группы обменяться впечатлениями, ответив на вопросы:

Какие формулы меня впечатлили?

К кому я теперь испытываю интерес?

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

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).

По итогу беседы участники задают вопросы, возможно обсуждение в группе.

#### **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.

**Вопросы для обсуждения:**

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.

**Вопросы для обсуждения:**

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.

**Вопросы для обсуждения:**

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?

### 3. Завершающий этап

#### **Итоги. Рефлексия**

- Наше занятие подходит к концу, в следующий раз мы продолжим говорить о способах общения, только уже невербальных, тема встречи звучит так: «Особенности невербального общения». А сейчас давайте подведем итоги.

- Сравните свое состояние в начале и в конце встречи? Что вас встревожило? Что вызвало положительные эмоции? Что вы унесете с собой? Что можете предложить группе?

## **Консультация № 2**

**Тема: «Особенности невербального общения»**

Длительность: 1,5 часа (90 минут).

Оборудование: бейджи, зеркало, фотографии незнакомых людей.

### **1. Организационный этап**

#### **Самопрезентация участников**

Приветствие. Вводное слово психолога.

#### **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.

### **2. Основной этап**

#### **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.

По итогу беседы участники задают вопросы, возможно обсуждение в группе.

### **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.

**Вопросы для обсуждения:**

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.

**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**

## **3. Завершающий этап**

#### **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?

## **Итоги. Рефлексия**

- Наше занятие подходит к концу, в следующий раз мы поработаем с навыками эмпатического общения и сотрудничества, тема встречи звучит так: «Что такое эмпатия и как ее проявлять». Давайте подведем итоги.

- Сравните свое состояние в начале и в конце встречи? Что вас встревожило? Что вызвало положительные эмоции? Что вы унесете с собой? Что можно использовать в повседневной профессиональной деятельности? Что можете предложить группе?

## **Консультация № 3**

**Тема: «Что такое эмпатия и как ее проявлять»**

Длительность: 1,5 часа (90 минут).

Оборудование: бейджи, мячи.

### **1. Организационный этап**

Приветствие. Вводное слово психолога.

**Самопрезентация участников**

**Упражнение «Мой талисман»**

**Цель:** раскрепощение участников.

**Ход упражнения:**

Ведущий предлагает корзинку с мячиками накрытую платком (размер мяча должен помещаться в руку). Опустив руку в корзинку, каждый участник на ощупь выбирает тот мяч, фактура которого как ему кажется, отражает потребность участника, то есть, то чего сейчас ему не хватает. После того как выбор сделан участники делятся информацией о своем мяче.

«Мой талисман сегодня вот такой..., я его выбрал по причине...»

**Вопросы для обсуждения:**

Есть ли у вас талисман? Можете ли о нем рассказать? Показать? Что он вам дает? Постоянно ли он с вами? Когда вы о нем вспоминаете?

Мячи должны быть различной фактуры, (теннисный шарик, бильярдный шар, мягкие мячики, теннисные мячи, массажные мячи). Каждый участник может оставить мяч у себя до конца занятия.

**Обсуждение выполнения домашнего задания**

### **2. Основной этап**

**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, и т.д.) ... (описание) ...

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

Шаг 3: Потому что я хотел ... (ваши ожидания, надежды, и т.п.) ...

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?

### **Вопросы для обсуждения:**

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

## **3. Завершающий этап**

### **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.

### **Итоги. Рефлексия**

- Занятие подходит к концу, мы много говорили об эмпатийном общении, на следующей встрече мы продолжим об этом беседовать. Тема звучит так: «Эффективные модели поведения с помощью эмпатии». А сейчас давайте подведем итоги.

- Сравните свое состояние в начале и в конце встречи? Что вас встревожило? Что вызвало положительные эмоции? Что вы унесете с собой? Что можно использовать в повседневной профессиональной деятельности? Что можете предложить группе?

## **Консультация № 4**

**Тема: «Эффективные модели поведения с помощью эмпатии»**

Длительность: 1,5 часа (90 минут).

Оборудование: бейджи, ватман, предметы для рисования, шаблоны предложений.

### **1. Организационный этап**

Приветствие. Вводное слово психолога.

**Самопрезентация участников**

**Упражнение «Групповое настроение»**

**Цель:** раскрепощение участников.

**Ход упражнения:**

Группе предлагается сделать коллаж. Каждый из участников пребывает сейчас в каком-то состоянии, кто-то спокоен, у кого-то тревога, кто-то перевозбужден. Свое состояние каждый может выразить через рисунок, аппликацию, пятно, скульптуру. Работа выполняется на общем ватмане, то есть вместе. В итоге получится целостная картина, мы сможем посмотреть на настроение группы в целом.

**Вопросы для обсуждения:**

Какие трудности у вас возникли в процессе выполнения? что вы думаете о коллаже в целом и о своем месте в нем? как данная работа связана с событиями рабочего дня?

**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?

## **2. Основной этап**

### **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, понутив 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.**

**Вопросы для обсуждения:**

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.

**Вопросы для обсуждения:**

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**

### **3. Завершающий этап.**

#### **Итоги. Рефлексия**

- Наше занятие подходит к концу, мы обсудили и даже потренировались в навыках эмпатийного общения, тема для следующего занятия: «Я о себе, или они обо мне? Способы саморегуляции. Ресурсы». Давайте подведем итоги.

- Сравните свое состояние в начале и в конце встречи? Что вас встревожило? Что вызвало положительные эмоции? Что вы унесете с собой? Что можно использовать в повседневной профессиональной деятельности? Что можете предложить группе?

## **Консультация № 5**

**Тема: «Я о себе, или они обо мне? Способы саморегуляции. Ресурсы?»**

Длительность: 1,5 часа (90 минут).

Оборудование: бейджи, карточки с ситуациями, листы бумаги, ручки.

### **1. Организационный этап**

Приветствие. Вводное слово психолога.

**Самопрезентация участников**

**Упражнение «Девиз из спичек»**

**Цель:** раскрепощение участников.

**Ход упражнения:**

Из спичек выложить слово, фразу, которая отражает настроение участников. После этого каждый участник презентует в 2-3 предложениях свой девиз.

**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**

### **2. Основной этап**

**Упражнение «Калоши счастья»**

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

**Оборудование:** карточки с ситуациями.

**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.**

**Вопросы для обсуждения:**

**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.

**Ход упражнения:**

**Ведущий:** Сделайте список всего того отрицательного, что вы слышали когда-либо от родителей, учителей, друзей (о вашем имени, теле, одеже, 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.

**Вопросы для обсуждения:**

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

**Упражнение «Звуковая гимнастика»**

**Цель:** снятие напряжения, 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.

### **3. Завершающий этап.**

#### **Домашнее задание**

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

#### **Ход выполнения:**

Придумайте 2-3 приема восстановления в стрессовой ситуации.

#### **Итоги. Рефлексия**

- Наше занятие подходит к концу, сегодня мы говорили о самоотношении, способах саморегуляции и возможных внутренних ресурсах, тема следующей встречи «Мои чувства и эмоции». Подведем итог.

- Сравните свое состояние в начале и в конце встречи? Что вас встревожило? Что вызвало положительные эмоции? Что вы унесете с собой? Что можно использовать в повседневной профессиональной деятельности? Что можете предложить группе?

## **Консультация № 6**

**Тема: «Мои чувства и эмоции»**

**Длительность:** 1,5 часа (90 минут).

**Оборудование:** бейджи, чайник, кружки, чай, сладости, листы бумаги, ручки, карточки с названиями эмоций, карточки с незаконченными предложениями.

### **1. Организационный этап**

**Самопрезентация участников**

**Упражнение «Почаюем!»**

**Цель:** созданию благоприятной атмосферы, включение участников в работу.

**Ход упражнения:**

Участникам предлагается выбрать себе кружку и вид чая, и взять понравившуюся сладость, заварить чай и занять удобное место. Каждый участник в 2-3 предложениях описывает свой выбор кружки, чая и сладости, делится вкусовыми ощущениями и эмоциями.

**Обсуждение домашнего задания.**

### **2. Основной этап**

**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.

**Вопросы для обсуждения:**

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.

**Вопросы для обсуждения:**

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...»

### **Вопросы для обсуждения:**

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

### **3. Завершающий этап.**

#### **Итоги. Рефлексия**

- Наше занятие подходит к концу, мы говорили об эмоциях и чувствах, тема следующей встречи «Я познаю себя». Подведем итог встречи.

- Сравните свое состояние в начале и в конце встречи? Что вас встревожило? Что вызвало положительные эмоции? Что вы унесете с собой? Что можно использовать в повседневной профессиональной деятельности?

Что можете предложить группе?

## **Консультация № 7**

**Тема: «Я познаю себя»**

Длительность: 1,5 часа (90 минут).

Оборудование: бейджи, мяч, листы бумаги, ручки.

### **1. Организационный этап**

Приветствие. Вводное слово психолога.

**Самопрезентация участников**

**Упражнение «Комплимент».**

**Цель:** создание благоприятной атмосферы, включение участников в работу.

**Ход упражнения:**

Ведущий бросает мяч участнику, предварительно назвав его по имени, и говорит комплимент. Поймавший мячик, благодарит за комплимент словом «спасибо», глядя в глаза ведущему. Затем бросает мяч другому участнику.

### **2. Основной этап**

**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.

**Вопросы для обсуждения:**

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.

### **Вопросы для обсуждения:**

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?

### **3. Завершающий этап.**

#### **Итоги. Рефлексия**

- Наше занятие подходит к концу, мы немножко окунулись в свой собственный мир, тема следующей встречи «Как я могу себе помочь». Подведем итог встречи.

- Сравните свое состояние в начале и в конце встречи? Что вас встревожило? Что вызвало положительные эмоции? Что вы унесете с собой? Что можно использовать в повседневной профессиональной деятельности?

Что можете предложить группе?

## **Консультация № 8**

**Тема: «Как я могу себе помочь»**

Длительность: 1,5 часа (90 минут).

Оборудование: бейджи, мяч, листы бумаги, ручки.

### **1. Организационный этап**

Приветствие. Вводное слово психолога.

**Самопрезентация участников**

**Упражнение «Какой я сегодня цвет».**

**Цель:** включение участников в работу.

**Ход упражнения:**

Ведущий предлагает каждому участнику сравнить свое настроение, готовность к работе с каким-либо цветом и пояснить свой выбор.

### **2. Основной этап**

**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 вдохе, то ведущему следует самому навести группу на эту хитрость.

**Вопросы для обсуждения:**

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.

**Вопросы для обсуждения:**

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!».

### **Вопросы для обсуждения:**

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.

### **3. Завершающий этап.**

#### **Итоги. Рефлексия**

- Наши занятия подошли к концу, мы затронули очень важные темы, касающиеся психологической привлекательности будущего педагога.

#### **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.

#### **Вопросы для обсуждения:**

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.

Приложение Г

Таблица 7. - Результаты теста Дж. Гилфорда «Социальный интеллект» до и после формирующего эксперимента

№ 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»			
	До	После	До	После	До	После	До	После	До	После
<b>1</b>	7 - 3	10 - 4	6 - 3	9 - 3	2 - 1	5 - 2	4 - 2	7 - 3	19 - 2	31 - 3
<b>2</b>	6 - 3	9 - 3	6 - 3	9 - 3	5 - 2	8 - 3	1 - 1	4 - 2	18 - 2	30 - 3
<b>3</b>	3 - 2	6 - 3	7 - 3	10 - 4	1 - 1	4 - 2	2 - 2	5 - 3	13 - 2	25 - 2
<b>4</b>	1 - 1	4 - 2	5 - 2	8 - 3	5 - 2	8 - 3	3 - 2	5 - 3	14 - 2	25 - 2
<b>5</b>	4 - 2	7 - 3	7 - 3	10 - 4	8 - 3	11 - 4	0 - 1	5 - 3	19 - 2	33 - 3
<b>6</b>	5 - 2	8 - 3	3 - 2	6 - 3	9 - 3	12 - 5	5 - 3	8 - 3	22 - 2	34 - 3
<b>7</b>	5 - 2	8 - 3	6 - 3	9 - 3	10 - 4	12 - 5	3 - 2	6 - 3	24 - 2	35 - 3

**Приложение Г**

Таблица 8. - Результаты теста Н. Холла «Эмоциональный интеллект» до и после формирующего эксперимента

№ п/п	Шкалы										Общее значение	
	Эмоциональная осведомленность		Управление своими эмоциями		Самомотивация		Эмпатия		Управление эмоциями других людей			
	До	После	До	После	До	После	До	После	До	После	До	После
<b>1</b>	0	8	-7	8	5	13	10	15	9	14	17	58
<b>2</b>	12	15	2	9	11	14	9	16	8	14	44	68
<b>3</b>	7	10	3	9	1	8	1	8	1	11	13	46
<b>4</b>	3	8	4	12	7	13	12	15	10	14	36	62
<b>5</b>	13	16	5	11	8	17	8	10	5	13	39	67
<b>6</b>	8	14	2	9	13	20	15	18	18	22	56	83
<b>7</b>	2	8	-4	8	3	13	10	17	3	11	12	57

## Приложение Г

Таблица 9. - Результаты методики незаконченных предложений до формирующего эксперимента

Группы ответов	Примеры завершения предложений	Количество ответов в группе
Особенности взаимодействия с другими участниками образовательного процесса	«с уважением относится к учащимся и другим педагогам» «находит к каждому ребенку свой подход» «слышит детей» «заинтересован детьми» «добрый» «отзывчивый, душевный» «открыт миру и окружающим» «умеет шутить» «обладает собой» «интересная и разносторонняя личность»	19
Стремление к росту	«саморазвивается» «профессионал своего дела» «много работает над собой» «постоянно учится»	7
Отношение к своему делу	«осознанно подходит к своему делу» «горит своим делом» «учит играючи, увлекает, вызывает интерес» «любит свой класс» «увлечен своим предметом»	6
Внешний вид	«опрятно выглядит» «стильно одевается» «может хорошо одеваться» «должен научиться стильно одеваться»	10
Особенности речи	«грамотная речь» «четкая речь» «рассудительная речь»	5
<b>Общее количество ответов</b>		47

## Приложение Г

Таблица 10. - Результаты методики незаконченных предложений после формирующего эксперимента

Группы ответов	Примеры завершения предложений	Количество ответов в группе
Особенности взаимодействия с другими участниками образовательного процесса	«включает в процесс всех участников образовательного процесса» «использует индивидуальный подход в обучении» «внимателен к детям» «читает» детей» «владеет своими эмоциями» «интересная и разносторонняя личность»	37
Стремление к росту	«стремится к развитию» «совершенствует свои профессиональные умения» «изучает себя» «готов к изменениям»	15
Отношение к своему делу	«привносит новые идеи» «ориентируется на интерес учащихся» «привлекает к своей деятельности»	17
Внешний вид	«опрятно выглядит» «имеет приятный внешний вид»	7
Особенности речи	«грамотная речь» «четкая речь» «рассудительная речь»	11
<b>Общее количество ответов</b>		<b>87</b>

Таблица 11. - Результаты методики свободных ассоциаций до формирующего эксперимента

Группы ассоциаций	Примеры ассоциаций	Количество ответов
Особенности взаимодействия с другими участниками образовательного процесса	«творческий, современный» «с пониманием относится к детям, не ругает за ошибки, поддерживает» «добрый, веселый организованный»	11
Отношение к своему делу	«любит детей и свою работу» «трудолюбивый» «воспитание важнее заработной платы и выработанных часов»	7
Профессионализм	«имеет хорошую подготовку» «говорит громко и четко» «уделяет внимание воспитанию» «умный, умеет сформулировать мысль и донести до детей»	5
Стремление к самоанализу	«с адекватной самооценкой» «понимает свои мотивы поведения»	2
<b>Общее количество ответов</b>		25

Таблица 12. - Результаты методики свободных ассоциаций после формирующего эксперимента

Группы ассоциаций	Примеры ассоциаций	Количество ответов
Особенности взаимодействия с другими участниками образовательного процесса	«выстраивает контакт с детьми, родителями, учителями» «использует индивидуальный подход к детям» «умеет грамотно отразить чувства и эмоции»	14
Отношение к своему делу	«понимает, что для него важно и необходимо» «занимается личным саморазвитием» «ориентируется на качественный результат»	9
Профессионализм	«интересуется новыми разработками» «имеет поставленную и интересную речь» «способен быть примером» «говорит на понятном языке для каждого из участников образовательного процесса» «развивается в профессиональной сфере» «стремится к росту и развитию»	6
Стремление к самоанализу	«изучает себя и свои особенности» «работает над собой, прорабатывает проблемы» «способен принять неудачу и поработать над изменениями»	6
<b>Общее количество ответов</b>		35

## Приложение Г

Таблица 13. - Результаты определения уровня психологической привлекательности будущего педагога по отдельным критериям до формирующего эксперимента

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 – 71,4% Н – 28,6%	В – 0% С – 42,8% Н – 57,2%	В – 0% С – 14,3% Н – 85,7%		В – 0% С – 0% Н – 100%		В – 14,3% С – 71,4% Н – 14,3%	В – 14,3% С – 42,8% Н – 42,9%	В – 4,8% С – 40,5% Н – 54,7%
<b>2. Эмоциональная контактность</b>		В – 0% С – 71,4% Н – 28,6%				В – 0% С – 0% Н – 100%		В – 14,3% С – 71,4% Н – 14,3%		В – 4,8% С – 47,6% Н – 47,6%
<b>3. Способы вербального и невербального общения</b>		В – 0% С – 71,4% Н – 28,6%				В – 0% С – 0% Н – 100%	В – 0% С – 42,8% Н – 57,2%	В – 14,3% С – 71,4% Н – 14,3%		В – 3,6% С – 46,4% Н – 50%
<b>4. Самоотношение и самооценка</b>	В – 0% С – 28,6% Н – 71,4%	В – 0% С – 71,4% Н – 28,6%		В – 0% С – 14,3% Н – 85,7%	В – 0% С – 42,8% Н – 57,2%					В – 0% С – 39,3% Н – 60,7%
<b>5. Социальная перцепция</b>	В – 0% С – 28,6% Н – 71,4%	В – 0% С – 71,4% Н – 28,6%	В – 0% С – 42,8% Н – 57,2%	В – 0% С – 14,3% Н – 85,7%				В – 14,3% С – 71,4% Н – 14,3%	В – 14,3% С – 42,8% Н – 42,9%	В – 4,8% С – 45,2% Н – 50%

## Приложение Г

Таблица 14. - Результаты определения уровня психологической привлекательности будущего педагога по отдельным критериям после формирующего эксперимента

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 – 100% Н – 0%	В – 28,6% С – 42,9% Н – 28,5%	В – 0% С – 85,7% Н – 14,3%		В – 0% С – 100% Н – 0%		В – 71,4% С – 28,6% Н – 0%	В – 57,1% С – 42,9% Н – 0%	В – 26,2% С – 66,7% Н – 7,1%
<b>2. Эмоциональная контактность</b>		В – 0% С – 100% Н – 0%				В – 0% С – 100% Н – 0%		В – 71,4% С – 28,6% Н – 0%		В – 23,8% С – 76,2% Н – 0%
<b>3. Способы вербального и невербального общения</b>		В – 0% С – 100% Н – 0%				В – 0% С – 100% Н – 0%	В – 42,9% С – 57,1% Н – 0%	В – 71,4% С – 28,6% Н – 0%		В – 28,6% С – 71,4% Н – 0%
<b>4. Самоотношение и самооценка</b>	В – 0% С – 85,7% Н – 14,3%	В – 0% С – 100% Н – 0%		В – 0% С – 85,7% Н – 14,3%	В – 42,9% С – 57,1% Н – 0%					В – 10,7% С – 82,1% Н – 7,2%
<b>5. Социальная перцепция</b>	В – 0% С – 85,7% Н – 14,3%	В – 0% С – 100% Н – 0%	В – 28,6% С – 42,9% Н – 28,5%	В – 0% С – 85,7% Н – 14,3%				В – 71,4% С – 28,6% Н – 0%	В – 57,1% С – 42,9% Н – 0%	В – 26,1% С – 64,3% Н – 9,6%

## Приложение Г

Таблица 15. - Результаты определения общего уровня психологической привлекательности будущего педагога до и после формирующего эксперимента

Уровень	Готовность к сотрудничеству		Эмоциональная контактность		Способы вербального и невербального общения		Самоотношение и самооценка		Социальная перцепция		Среднее значение в %	
	До	После	До	После	До	После	До	После	До	После	До	После
<b>Высокий</b>	4,8%	26,2%	4,8%	23,8%	3,6%	28,6%	0%	10,7%	4,8%	26,1%	3,6%	23,1%
<b>Средний</b>	40,5%	66,7%	47,6%	76,2%	46,4%	71,4%	39,3%	82,1%	45,2%	64,3%	43,8%	72,1%
<b>Низкий</b>	54,7%	7,1%	47,6%	0%	50%	0%	60,7%	7,2%	50%	9,6%	52,6%	4,8%

**Статистическая обработка данных после проведения формирующего эксперимента**

С целью оценки достоверности сдвига в значениях уровня проявления эмоционального выгорания до и после формирующего эксперимента нами был применен Т-критерий Вилкоксона.

Определим гипотезы:

$H_0$  - интенсивность сдвигов в типичном направлении не превосходит интенсивности сдвигов в нетипичном направлении;

$H_1$  - интенсивность сдвигов в типичном направлении превышает интенсивность сдвигов в нетипичном направлении.

Таблица 16. - Расчет критерия Т при сопоставлении замеров уровня развития психологической привлекательности

№	Ф.И.О.	Уровень развития психологической привлекательности		Разность	Абсолютное значение	Ранговый номер разности
		До формирующего эксперимента	После формирующего эксперимента			
1	А.М.	2	3	1	1	1,5
2	Е.А.	2	4	2	2	5
3	Ю.Щ.	1	3	2	2	5
4	Д.Б.	1	3	2	2	5
5	М.	2	3	1	1	1,5
6	О.	3	5	2	2	5
7	А.И.	2	4	2	2	5
Сумма						28

5 - высокий уровень

4 – уровень выше среднего

3 – средний уровень

2 – уровень ниже среднего

1 – низкий уровень

Проверим совпадение ранговой суммы с расчетной:

$$\sum R = 1,5 + 5 + 5 + 5 + 1,5 + 5 + 5 = 28;$$

$$\sum = n * (n + 1) / 2 = 7 * (7 + 1) / 2 = 28$$

$$T_{\text{эмп}} = \sum R_x$$

где  $R_x$  - ранговые значения сдвигов с более редким знаком.

В нашем случае  $T_{\text{эмп}} = 0$

Определим критические значения  $T$  для  $n=7$

$$T_{\text{кр.}} (p \leq 0,05) = 3$$

Так как  $T_{\text{эмп}} < T_{\text{кр}} (p \leq 0,05)$ , то  $H_0$  отвергается и принимается  $H_1$ , на уровне значимости  $p \leq 0,05$ , то есть сдвиг в типичном направлении более интенсивен, чем сдвиг в нетипичном направлении, что мы можем утверждать с вероятностью 95 %.

Следовательно, в результате проведенных статистических исследований мы принимаем гипотезу  $H_1$  как достоверную на уровне 95% вероятности.