

Государственное бюджетное учреждение
Санкт-Петербургская академия постдипломного педагогического образования
Кафедра педагогики окружающей среды, безопасности и здоровья человека
Кафедра психологии

С.В. Алексеев
С.М. Шингаев

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ УЧИТЕЛЯ

Учебно-методическое пособие

Санкт-Петербург
2018

ББК 74.58

А 47

Печатается по решению Редакционно-издательского совета СПб АППО

А в т о р ы:

С.В. Алексеев, д.п.н., профессор,

С.М. Шингаев, д.пс.н., профессор

Р е ц е н з е н т ы:

И.Ю. Алексашина, д-р. пед. наук, профессор (СПб АППО)

А.С. Турчин, д-р. психол. наук, доцент (СПб Военный институт войск национальной гвардии Российской Федерации)

А 47

Алексеев С.В., Шингаев С.М.

Психолого-педагогический практикум учителя: учеб.-метод. пос. – СПб.: СПб АППО, 2018. – 80 с. – ISBN 978-5-7434-0771-2

Результаты научных исследований в социологии, психологии, медицине, управлении, педагогике и др. адаптированы для внедрения в образовательную практику. Задания для учителей позволяют рефлексировать собственный профессиональный опыт, более эффективно формировать психолого-педагогическую компетенцию и на ее основе развивать методические компетенции.

Практикум адресован руководителям образовательных организаций, учителям-предметникам, педагогам дополнительного образования для детей и взрослых, специалистам сопровождения образовательного процесса, классным руководителям, тьюторам, аспирантам, имеющим педагогические специальности.

ISBN 978-5-7434-0771-2

© Авторы, 2018
© СПб АППО, 2018

ВВЕДЕНИЕ

В нашей повседневной жизни мы часто используем знания, которые нам кажутся всем известными. На самом деле это результаты научных исследований и теоретического обоснования. В одном из номеров журнала «Аргументы и факты» был приведен юмористический слайд, раскрывающий используемые в жизни научно обоснованные эффекты.

Теории, которые объяснены научно



Эффект первого впечатления
90% представления о человеке формируется в первые 90 секунд. Действует самовнушение: если человек не нравится с первого взгляда, что бы он ни делал, всё будет не то.

Эффект выбора друзей
В друзья мы выбираем похожих на себя людей. Интересно, что в психиатрических клиниках пациенты часто находят друзей с тем же диагнозом, что и у них самих. Хотя диагнозы знают лишь врачи.

Эффект ореола
Отлично характеризует поговоркой: «Сначала студент работает на зачётку, потом зачётка работает на студента». Так и мужчина, галантно ухаживающий за женщиной в первые дни, будет слезть романтиком, даже если это качество потом не проявится.

Эффект Ромео и Джульетты
Чем больше препятствий на пути у влюблённых, тем сильнее их тянет друг к другу. Скорее всего, отношения сойдут на нет, когда трудности исчезнут: родители перестанут запрещать встречи или соперник отойдёт в сторону.

Эффект аудитории
Присутствие посторонних людей кардинально улучшает результаты. Этим объясняются рекорды, которые спортсмены устанавливают на соревнованиях, - на публике получается лучше, чем на тренировке.

Аргументы и факты
aif.ru /aif_ru /aifonline /aifru

Элементы психологического просвещения на страницах журнала «Аргументы и факты»

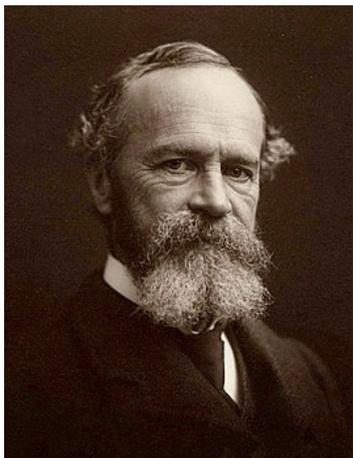
Приведем несколько примеров научно обоснованных законов, которые могут найти эффективное применение в образовании и методике предметного обучения и воспитания:

- Закон Букера: даже маленькая практика стоит большой теории.
- Закон Мейера: усложнять – просто, упрощать – сложно.
- Правило «90 на 90»: первые 90% работы отнимают 10% времени, а последние 10% – оставшиеся 90% времени.
- Принцип Питера: когда мы тратим время на планирование, у нас появляется больше времени.
- Правило Эттера: соседняя очередь всегда движется быстрее.

- Закон Буба: потерянное всегда находится в последнем кармане.
- Закон Мескимена: всегда не хватает времени, чтобы выполнить работу как следует, но на то, чтобы ее переделывать, время найдется.
 - Теорема Эддингтона: число гипотез, объясняющих данное явление, обратно пропорционально общему знанию о нем.
 - Правило взаимозависимости Ричарда: то, что вы храните достаточно долго, можно выбросить. Как только вы что-то выбросили, оно вам понадобится.

Сказанное выше можно отнести и к нашим знаниям в области педагогики и психологии, в первую очередь к знаниям об общении людей. Мы стремимся использовать в своей работе инновационные методики (технологии), забывая о психолого-педагогических механизмах их применения. Это касается и приоритетной проблемы образования – проблемы мотивации. Как заинтересовать ребенка, подростка, студента, взрослого человека, чтобы он усвоил определенную информацию, знания, приобрел необходимые компетенции, получил опыт практической деятельности? В свое время мы провели социально-педагогическое исследование, тогда ученица десятого класса написала: «Школа – это то место, где нам дают ответы на вопросы, которые мы не задавали». Оригинально, не правда ли...

Обращаясь к педагогам, американский философ и психолог Уильям Джеймс (1842–1910) писал: «Вы очень глубоко заблуждаетесь,



Уильям Джеймс (1842–1910)

если думаете, что из психологии, т.е. из науки о законах душевной жизни, можно непосредственно для школьного употребления вывести определенные программы, планы или методы преподавания. Психология – наука, а преподавание – искусство. Логика еще не научила ни одного человека правильно мыслить, и точно так же научная этика еще никого не заставила хорошо поступать. Наука только указывает границы, в которых приложимы правила искусства, и законы, которых не должен переступать тот, кто занимается этим искусством» [Джеймс, 2018].

Настоящий практикум призван помочь учителям-предметникам сформировать систему психолого-педагогических знаний, узнать о различного рода психологических эффектах, имеющих место в процессе образования.

Педагогическая работа построена на основе базовых категорий деятельности, общения, личности. Учитель одновременно ведет педагогическую работу, поддерживает педагогическое общение и самореализуется как личность. Деятельность педагога во многом зависит от того, каковы его представления о пространстве своего профессионального бытия, о механизмах педагогического общения, природе психологических особенностей учащихся и т.д. Любая педагогическая практика задействует те или иные психологические взгляды разной степени оформленности и осознанности. Эти взгляды могут формироваться как стихийно – в течение всей жизни человека, так и целенаправленно – в процессе знакомства с теоретическими подходами, сформировавшимися в психологической науке, через формирование психологической компетентности, например посредством психолого-педагогического практикума. В своих работах Е.А. Климов подчеркивает, что «подготовленность в области психологии – это прежде всего ясные представления о специфической психической реальности, сопровождаемые положительным аффективным тоном, связанные с ненасыщаемым интересом к ней и готовностью напрямую контактировать с ней в межличностном общении» [Климов, 1998].

У психологически подготовленного педагога прежде всего должно быть обостренное чувство одушевленности сторонних людей, а не просто вербальное, концептуальное знание. Для сравнения: не располагая достаточными теоретическими знаниями, студенты выстраивают субъективные объяснения.

Общеизвестно, что теоретические знания по психологии, которые будущий педагог получает в вузе, не сопровождаются приобретением соответствующих инструментальных и практических навыков. Как показали исследования, большинство педагогов не удовлетворены своей психологической подготовкой и ее практической направленностью. Выпускники педвуза «не осознают конструктивных возможностей психологической теории» (Ю.Н. Кулюткин), «не пользуются и не могут пользоваться психологическими знаниями, полученными ими в вузе» (Б.М. Мастеров).

Представители рефлексивной психологии (Е.П. Варламова, С.Ю. Степанов и др.) ставят перед собой следующие задачи при работе с педагогами:

- создание условий для осмысления, анализа и переосмысления педагогом своего эмпирического опыта;

- настрой на конструктивное восприятие достижений мировой культуры, науки и практики в сфере образования и их применение в педагогической деятельности;
- концептуализация и развитие гуманистических ценностей в сотворчестве с психологами;
- проживание различных педагогических ситуаций и рефлексия по этому поводу;
- анализ известных педагогу способов решения проблем с точки зрения их ограничений и создание новых способов;
- культивирование рефлексивных способностей.

Именно развитие рефлексивных умений учителей является стержневым при формировании психолого-педагогической компетенции, профессиональной культуры учителя.

При подготовке практикума использован наш опыт работы со студентами в высшей школе и педагогами, получающими постдипломное образование, материалы многих психолого-педагогических сайтов, данные литературы.

Уважаемые коллеги! Будем признательны за комментарии по использованию практикума в вашей профессиональной деятельности, образовательной практике. Пожелания, отзывы и критические замечания по содержанию практикума можно отправить авторам:

Алексеев Сергей Владимирович: Alekseev_sv2004@mail.ru

Шингаев Сергей Михайлович: sshingaev@mail.ru.

ЭФФЕКТ РОЗЕНТАЛЯ (ЭФФЕКТ ПИГМАЛИОНА)

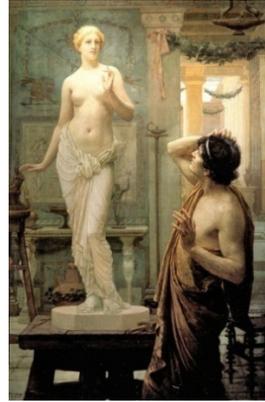


Роберт Розенталь (р. 1933)

Эффект Розенталя (или эффект Пигмалиона) – это психологический феномен: человек, убежденный в верности какой-либо информации или утверждения, непроизвольно действует так, что они получают реальное воплощение. Данный психологический эффект был открыт американским психологом Робертом Розенталем в 1966 г. Название «эффект Пигмалиона» связано с древней легендой: мифический царь Кипра Пигмалион создал статую прекрасной девушки, в которую сразу влюбился. Он обратился к богам со страстными мольбами, те пожалели его

и оживили статую. По сути дела, эффект символизирует животворящую силу искренней веры и настойчивого желания.

В 1968 г. Роберт Розенталь и Леонора Якобсон провели интересный эксперимент в одной из школ Сан-Франциско с целью определить уровень интеллекта учеников. Психологи отобрали несколько учащихся, которые, по их мнению, обладали выдающимися интеллектуальными способностями. Выбор психологов удивил учителей, которые работали с этими учащимися. Но психологи заверили: «Если дети не заявили еще о себе, то их интеллектуальный потенциал в будущем обязательно раскроется!» Психологи выбрали учащихся с высоким IQ абсолютно случайно. Но самое удивительное, что когда Розенталь и Якобсон пришли в конце года в школу, для того чтобы измерить коэффициент интеллекта учащихся, они обнаружили, что те дети, которых они выбрали в начале года как обладающих высокими умственными способностями, показали самый высокий уровень IQ. Эксперимент наглядно показал, что если мы верим во что-то, то и получим это. Волей-неволей учителя поверили психологам, что выбранные ученики обладают высоким IQ, и свои ожидания передали этим ученикам, а те оправдали надежды своих учителей и достигли высоких результатов. Иногда психологи называют этот феномен эффектом ожидания (Эффект Пигмалиона, [б.г.]).



Модель эффекта Пигмалиона

Индекс интеллекта IQ как термин широко известен, хотя соответствующие тесты практически не используются в России. Его история началась в 1905 г., когда французский психолог Альфред Бине разработал методику измерения психологического возраста молодых людей, который, как выяснилось, отличался от биологического возраста. В 1912 г. немецкий психолог Уильям Штерн разработал методику определения отношения интеллектуального возраста к биологическому. Это соотношение и принято называть коэффициентом интеллекта (Intelligence Quotient, IQ). Индивидуальный IQ показывает, насколько интеллектуальный уровень конкретного человека выше или ниже среднего значения для лиц его возраста. Для расчета используется формула:

$$IQ = 100 \times (\text{интеллектуальный возраст} / \text{биологический возраст}).$$

Понятно, что если в 30 лет интеллект соответствует возрасту 25 лет, то коэффициент интеллекта составит: $100 \times 25/30 = 83$.

Тесты для оценки интеллекта подобраны таким образом, чтобы проверить способности человеческого мозга к вычислению, распознаванию образов, логическим рассуждениям, работе со словами, абстрагированию и др.

По данным специалистов, у 80% населения показатель IQ находится в диапазоне от 80 до 120. Считается, что результаты тестов IQ хорошо определяют наличие способностей и хорошо предсказывают перспективы выполнения ими трудной работы. Большинство профессоров обладают IQ от 130, благодаря чему относятся к 3% населения с наибольшими интеллектуальными способностями. С тестами на определение индекса интеллекта можно ознакомиться на сайтах: <http://tvoiiq.ru>, <http://ru.iq-test.cc>, <http://iq-razumer.ru/iq-test/thedxr.htm> и др.

Исследования Ребекки Кертис и Кима Миллера показали, что возникновение симпатий соответствует принципу самосбывающегося пророчества. Группу студентов колледжа, прежде не знакомых друг с другом, разбили на пары. В каждой паре кому-то сообщили, что он или она нравится партнеру, а другим, наоборот, что не нравятся. Затем пары общались в свободном режиме. Как и планировали исследователи, те студенты, которым была дана позитивная информация, вели себя более внимательно, откровеннее, приятнее по отношению к партнеру, в конечном итоге добились симпатии своих партнеров, и наоборот, те студенты, которые получили негативную информацию о себе, добились явной антипатии по отношению к себе.

Пример из педагогической практики

В педагогический коллектив входит новый сотрудник, который переживает, как его примут в коллективе, как сложатся отношения с коллегами и др.

Однако если новому сотруднику сообщить о том, что его в коллективе ждут, рассчитывают на совместные творческие проекты, знают его позитивные результаты в прошлом и др., вхождение в коллектив будет естественным и бесстрессовым.

Тренинг для педагогов

1. Если, приступая к важному делу, вы всякий раз ловите себя на мысли: «Я ничего не успею, я ведь такая медлительная!» – замените ее другой: «Я все успею в срок, у меня все получится».

2. Если в вашей профессиональной деятельности присутствует управленческий аспект, вспомните высказывание профессора Дж. Ливингстона: «То, как менеджеры обращаются со своими подчиненными, во многом зависит от того, чего они от них ожидают», – и старайтесь действовать соответствующим образом.

3. Хорошо известна пословица: «Если человека называть свиньей, то рано или поздно он захрюкает». Попробуйте трансформировать смысл пословицы для продвижения своей профессиональной карьеры.

Задания для педагогов

1. Предложите собственный вариант педагогического эксперимента для изучения эффекта Пигмалиона.

2. На сайтах по психологии, предназначенных для специалистов (например, <http://orgpsiholog.ru/sayti.ps.htm>), найдите значения индекса интеллекта известных людей, сделайте свой комментарий и предложите школьникам высказать свою позицию.

ПРАВИЛО ШЕСТИ РУКОПОЖАТИЙ

В нашей жизни часто случаются ситуации, когда мы встречаемся с людьми, с которыми случайно ехали в поезде, или летели в самолете, или участвовали в конференции, или слышим, как кто-то еще рассказывает нам о них, и т.п. Мы невольно произносим: «Как мир тесен!», «Санкт-Петербург – город маленький» и др. Оказывается, речь идет об известном в науке социально-психологическом эффекте шести рукопожатий.

В 1929 г. венгерский писатель Фридеш Каринти опубликовал книгу «Звенья цепи», где высказана мысль, что благодаря современным



Стэнли Милгрэм (1933–1984)

средствам коммуникации (телефон, телеграф, авиация и др.) жители Земли становятся гораздо ближе друг к другу, чем когда-либо прежде. Спустя сорок лет, в 1969 г., американские психологи Стэнли Милгрэм и Джеффри Трэверс выдвинули гипотезу: каждый человек заочно знаком с любым другим жителем нашей планеты благодаря довольно короткой цепочке общих знакомых, которая в среднем состоит из пяти человек.

С целью проверить гипотезу Стэнли Милгрэм провел серию экспериментов, например, ученый разослал 300 конвертов выбранным случайным образом жителям США с просьбой перенаправить конверт конкретному человеку, проживающему в Бостоне, причем через своих знакомых. По результатам эксперимента выяснилось, что каждая посылка прошла в среднем через 5 пар рук, то есть потребовалось «шесть рукопожатий».

Пример из социальной практики

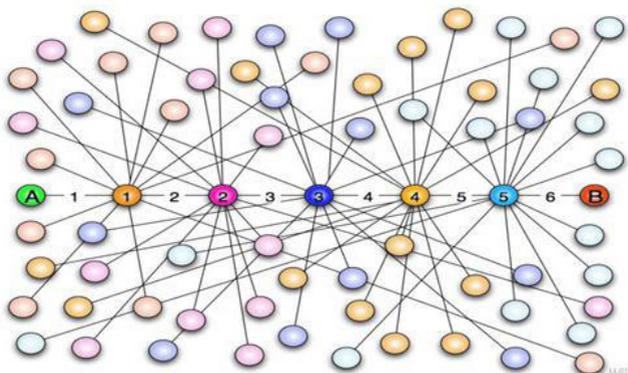
Для проверки эффекта шести рукопожатий можно воспользоваться социальными сетями. Мы предлагаем выполнить следующие действия:

- Придумайте самую необычную фамилию и имя человека, которого, конечно, вы не знаете (вы его придумали!).
- Введите эти данные в любую известную вам поисковую систему.
- Из выпавшего списка кандидатов выберите того, кто живет достаточно далеко от вас (в другом городе или в другой стране).
- Зайдите на его страницу, в список его друзей и выберите первого по списку.
- Аналогично проведите процедуру знакомства с этим первым по списку.
- Повторите эти операции 5–6 раз. Не удивляйтесь, когда на очередном этапе вы обнаружите своих знакомых.

Задания для педагогов

1. Вспомните ситуации, которые подтверждают эффект шести рукопожатий и сопровождаются словами «Как тесен мир!».
2. Предложите проект или конкретное задание для учащихся, объясняющие эффект шести рукопожатий в той предметной сфере, где вы работаете.

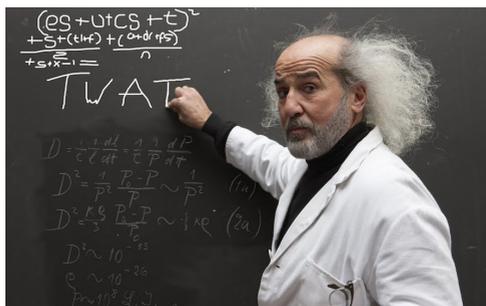
3. Попробуйте подготовить сценарий игры (или проблемной дискуссии) с использованием картинки.



ЭФФЕКТ ФОКСА

В 1970 г. в Медицинской школе Калифорнийского университета некий Майрон Фокс успешно выступил с докладом «Математическая теория игр и ее применение к обучению врачей-терапевтов». После лекции специалистов, которые были слушателями, попросили оценить содержательность и полезность лекционного материала. Опрошенные оценили их весьма высоко. Эксперимент состоял в том, что докладчик был специально подготовленным актером, который ничего не понимал в теме доклада, а сам доклад содержал большое количество бессмысленных и противоречивых утверждений.

Эффект назван по имени главного участника Фокса и объясняет причину возможных артефактов во время психологического исследования: если исследователь производит очень положительное впечатление на участников исследования, то у них может возникнуть слишком



большой энтузиазм, доверие, некритичность восприятия. Так, благодаря таланту лектора можно замаскировать низкое качество, бессодержательность лекции, и студенты будут уверены, что они действительно чему-то научились. Подобно подставному актеру, деятели лженауки выхватывают термины и целые фразы из научных источников, зачастую даже не понимая их смысла и искажая контекст их использования. Изобретение новых наукообразных терминов также льет воду на мельницу доктора Фокса. Лжеученые щедро приправляют такими терминами и фразами свои бессмысленные и противоречивые утверждения и преподносят их своим адептам в доброжелательной и вызывающей доверие манере. Отмечена корреляция между положительными оценками качества доклада слушателями и степенью импрессивности лектора.

Итак, существует вероятность артефактов в психологическом исследовании, когда участники эксперимента положительно оценивают психолога и слишком доверяют ему. Соответственно, психолог должен вести себя спокойно и избегать излишней экспрессии.

Задания для педагогов

1. Вспомните, приходилось ли вам в своей профессиональной деятельности замечать проявление эффекта доктора Фокса. Опишите эти ситуации. Дайте им интерпретацию.

2. Проведите аналогичный педагогический эксперимент: на школьной конференции школьник должен подготовить доклад, сообщение с заведомо ненаучными выводами и обоснованием. После конференции попросите школьников – участников конференции оценить все заслушанные доклады, включая экспериментальный.

ЭФФЕКТ ЗЕЙГАРНИК (ЭФФЕКТ НЕЗАВЕРШЕННОГО ДЕЙСТВИЯ)

Эффект Зейгарник – мнемический эффект: эффективность запоминания материала (действий) зависит от степени законченности действий. Человек лучше запоминает действие, которое осталось незавершенным. В начале каждого действия у него возникает напряженность, она не получает разрядки, если действие не закончилось. Эффект преимущественного удержания в произвольной памяти пре-

рванной, неоконченной деятельности используется в педагогике, искусстве, социальной практике.

Эффект назван по имени открывшей его в 1927 г. Б.В. Зейгарник. В 1920-х гг. Блюма Зейгарник училась у известного психолога Курта Левина в Берлинском университете. Научные интересы К. Левина относились к психологии личности человека, мотивации его поведения. К. Левин щедро делился своими идеями с учениками, подсказывал интересные варианты проведения экспериментов. По воспоминаниям Б.В. Зейгарник, Левин был полностью поглощен наукой, напоминал рассеянного профессора, который



*Блюма Вульфовна Зейгарник
(1900–1985)*

может обсуждать пришедшие в голову мысли в самом неподходящем для этого месте, например в галантерейном магазине, кафе.

Подобная история произошла и с Зейгарник. Идея эксперимента возникла у Курта Левина в кафе, где он вместе со своими студентами часто обсуждал научные проблемы. Материал для экспериментов можно найти везде, считал Курт Левин. Он обратил внимание, как легко официант запоминает то, что заказывали его клиенты. Но как долго официант может помнить заказы своих клиентов? Подозвав официанта, Левин уточнил у него, что заказали клиенты, сидящие у окна. Официант легко вспомнил заказ, но не сумел точно ответить, что ели другие клиенты, которые уже расплатились и направлялись к выходу. Почему так произошло? Зейгарник предположила, что после расчета у официанта больше нет необходимости помнить заказ, но пока этого не произошло, он должен держать все в голове. По всей видимости, человек по-разному запоминает законченные и незаконченные действия.

Идея была замечательной, но необходимо было развить ее и получить экспериментальное подтверждение. Во время опыта испытуемому предлагали выполнять несколько различных заданий. Рядом сидела Зейгарник и периодически под разными предлогами прерывала выполнение некоторых заданий. Она делала это специально, но испытуемые об этом не знали. Количество завершенных и незавершенных заданий было одинаковым. После окончания эксперимента из поля зрения испытуемого убирали предметы, связанные с заданиями, а потом, как бы случайно,



его просили припомнить, что это были за задания. Выяснилось, что испытуемые лучше запомнили те действия, выполнение которых было прервано. Причем разница оказалась довольно большой, незавершенные действия запоминаются в 1,9 раза лучше, чем завершенные.

Всякий психологический феномен находит практическое применение в повседневной жизни. В обыденной жизни человек страдает от эффекта незавершенного действия, мучая себя нежелательными воспоминаниями о том или ином происшествии. Люди не любят неопределенности. Многие ученые называют неопределенность глобальной тенденцией, в том числе в развитии мирового образовательного пространства. А.Г. Асмолов справедливо нацеливает современное образование на «образование в состоянии неопределенности» (Россия, 2011).

Эффект незавершенного действия используется в рекламе и маркетинге в целях продвижения разных товаров и услуг. Например, ключевые фразы с обращением к потребителю составлены так, чтобы создавалось ощущение, что фраза недописана.

С нашей точки зрения, данный подход можно использовать при подготовке презентаций для показа в учебной аудитории.

Педагогическое применение эффекта Зейгарник было выполнено в конце 1990-х годов в рамках исследования С.В. Алексева с участием учителей, обучавшихся в учреждении постдипломного образования. В терминологии С.В. Алексева эффект называется принципом при-

открытой двери, сериала и трактуетеся как условие создания определенного информационного вакуума с целью стимулировать возникновение интереса, желания, потребности учителя в дальнейшем самосовершенствовании, профессиональном росте, саморазвитии, по сути дела, в непрерывном образовании педагога.

ЧИСТОТА
В НАШИХ РУКАХ!



Задания для педагогов

1. Вспомните одну-две жизненные ситуации, связанные с проявлением эффекта незавершенного действия. Попытайтесь объяснить их с позиции изученного эффекта.

2. Предложите две-три учебных ситуации, где может быть проявлен психологический эффект незавершенного действия. Включите разработанные ситуации в содержание проводимых вами уроков. Проанализируйте образовательный (воспитательный) эффект использования данных ситуаций.

ЭФФЕКТ ПЛАЦЕБО

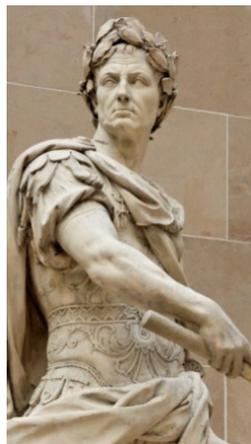
Люди охотно верят тому,
чему желают верить.

*Гай Юлий Цезарь, древнеримский
государственный деятель, полководец*

Вера способна творить чудеса: этому немало примеров как в научной сфере, так и в политике, религии, образовании. Эффект плацебо установлен медиками и заключается в целенаправленном или произвольном внушении врачом веры в эффективность тех или иных факторов воздействия, способов действий, препаратов.

В медицине плацебо называется препарат, у которого нет лечебных свойств. Американский врач Генри Бичер выяснил, что примерно треть пациентов выздоравливают от таблеток-пустышек, которые не содержат действующих веществ. Во время Второй мировой войны во фронтовых госпиталях не хватало обезболивающих средств, анестезиолог Генри Бичер заметил, что в отдельных случаях инъекция физиологического раствора имеет практически то же действие, что и настоящие обезболивающие лекарства. Вернувшись с войны, врач с коллегами из Гарвардского университета приступили к изучению этого эффекта.

В 1955 г. Бичер опубликовал статью под названием «Могущественное плацебо», в которой утверждал, что клиническое изучение



*Гай Юлий Цезарь
(100 г. до н.э. — 44 г. до н.э.)*

новых видов обезболивающего будет неполным и неточным до тех пор, пока врачи не станут принимать во внимание эффект плацебо, тогда же он ввел термин «эффект плацебо». Даже если препарат действительно работает, сам факт того, что его порекомендовал врач, способствует успешному терапевтическому лечению. Эффект зависит от того, насколько пациенты и врачи верят в эффективность лекарства. Типичный уровень положительного эффекта плацебо в клинических исследованиях составляет 5–10%. Обнаружен и отрицательный эффект ноцебо: 1–5% исследуемых испытывают дискомфорт (аллергию, тошноту, нарушение сердечной деятельности). Имеет место ухудшение состояния здоровья пациента. Существует немало шокирующих примеров событий в истории лечения пациентов (даже смерти) только от того, что те узнали, какие побочные действия несет назначенный препарат.

В общем, плацебо и ноцебо – это две стороны одной медали, и какая из них проявится в каждом конкретном случае, зависит не только от ожиданий пациента, но во многом и от компетентности (профессионализма) врача, назначающего данные препараты. Особо эмоциональным пациентам, которые склонны к самовнушению, врачи прописывают нейтральные препараты, которые помогут улучшить состояние человека и избежать приема лишних лекарств. За последние 10–20 лет интерес как психологов, так и медиков к плацебо значительно вырос.

Задания для педагогов

1. Попробуйте привести примеры или смоделировать ситуации педагогического воплощения эффекта плацебо.
2. Сегодня иногда в качестве инновационной предлагается всем известная традиционная технология, метод, прием. Попробуйте провести научную экспертизу ряда «инновационных» подходов с позиции эффекта плацебо.

ЗАКОН ЙЕРКСА–ДОДСОНА

Закон Йеркса–Додсона отражает влияние силы мотивации (уровня возбуждения) на эффективность деятельности испытуемых, которые выполняют задачи разной степени трудности. Основные положения:

- зависимость эффективности деятельности от уровня мотивации характеризуется криволинейной функцией (в виде перевернутой U-образной кривой), существует некий оптимум мотивации для выполнения какой-либо деятельности;

- уровень оптимальной мотивации обратно пропорционален уровню трудности задачи, т. е. чем труднее для испытуемого задача, тем ниже уровень оптимальной мотивации.

Эмпирическое обобщение установлено психологами Робертом Йерксом и Джоном Додсоном в 1908 г. в опытах на мышах, потом на шимпанзе и наконец на людях. У животным предстояло научиться различать темный и светлый вход в лабиринт. Правильный выбор входа в лабиринт позволял мышам добраться до гнезда, где ее ожидало положительное подкрепление – мышь противоположного пола. Если животное ошибалось, то применялось наказание – удар током через проволочный пол. Сила наказания варьировалась. В разных сериях эксперимента степень сложности отличалась. Слабый ток является оптимальным наказанием для выработки трудной дифференцировки. При формировании легкой дифференцировки оптимальный уровень наказания выше.

Исследования на людях продемонстрировали аналогичные результаты. В качестве экспериментального материала выступали задачи-головоломки, в качестве мотивирующего стимула – денежное вознаграждение (за правильное решение поначалу предлагалась ничтожная сумма, постепенно ее увеличивали до весьма значительной). Пока выигрыш был чисто символическим, люди работали «спустя рукава» и результаты были невысокими. По мере увеличения награды рос и энтузиазм; соответственно, улучшались и результаты. Однако в определенный момент, когда можно было получить немалый выигрыш, энтузиазм перерастал в ажиотаж, и результаты деятельности снижались. Таким образом выяснилось, что слабая мотивация недостаточна для успеха, но и избыточная вредна, поскольку порождает ненужное возбуждение и суетливость.



Роберт Йеркс (1876–1956)



*Роберт Йеркс
в процессе исследования*



Зависимость эффективности от мотивации

Максимально успешная деятельность имеет место при оптимуме мотивации. Такой оптимум не обязательно является средним показателем.

Точно установить оптимальный уровень мотивации довольно сложно. Для каждого вида деятельности существует свой комплекс мотивов. Для сложного задания оптимальной будет слабая мотивация, а для легкого задания, наоборот, сильная. При выполнении легкого задания избыточная мотивация не вызывает нарушения поведения и снижения эффективности, но такая опасность существует при выполнении сложных заданий. Таким образом выяснилось, что слабая мотивация недостаточна для успеха, но и избыточная вредна. Итак, в случае трудной задачи оптимум достигается при слабой мотивации, тогда как при легкой задаче он соответствует сильной мотивации.

Легкое переживание поддерживает оптимальный уровень возбуждения и помогает нам сконцентрироваться на заданиях, а также извлечь из памяти необходимую информацию. Сильная нервность ухудшает концентрацию внимания и усложняет извлечение информации из памяти.

Задания для педагогов

1. Прочитайте определения закона Йеркса–Додсона из разных источников. Проведите экспертизу, систематизацию и обобщение представленных характеристик и предложите свой вариант трактовки закона Йеркса–Додсона для включения в школьную психолого-педагогическую энциклопедию.

Закон Йеркса–Додсона:

- «обобщение, согласно которому трудность задачи и возбуждение соотносятся между собой следующим образом: при трудных задачах низкий уровень возбуждения улучшает их выполнение в сравнении с высоким уровнем возбуждения. В свою очередь, при простых...» [Энциклопедический словарь, [б.г.]];

- «эмпирическое обобщение, первоначально установленное амер. психологами Йерксом и Додсоном (1908) в опытах на животных (крысы), относительно влияния силы мотивации (уровня возбуждения) на эффективность деятельности» [Большая психологическая, 2007];

- «при выполнении большинства задач производительность постепенно возрастает с повышением уровня активации до той точки, где любое дальнейшее повышение активации приводит к снижению производительности» [Большая психологическая, 2007];

- «закон зависимости эффективности деятельности личности от силы ее мотивации (активации нервной системы) на эту деятельность. Графически этот закон можно представить так... где W – уровень мотивации в условных единицах; Q – эффективность» [Энциклопедический словарь, [б.г.]];

- «установление зависимости качества (продуктивности) выполняемой деятельности от интенсивности (уровня) мотивации. Открыты американскими психологами Р.М. Йерксом и Дж.Д. Додсоном при исследовании зависимости научения от силы подкрепления у мышей» [Большая психологическая, 2007].

2. Вспомните, как вы сдавали экзамены в школе, при поступлении в институт, при аттестации и др. Нервозность перед экзаменом – как раз пример действия закона Йеркса–Додсона. Попробуйте описать то состояние, которое вы испытывали. Предложите учащимся вспомнить и сформулировать те состояния, которые возникали у них. Обсудите с ними состояние в формате круглого стола.

КОНУС ЭДГАРА ДЕЙЛА

Американский специалист в области аудиовизуального образования Эдгар Дейл преподавал в Государственном университете штата Огайо (США), изучал проблемы усвоения вербального преподавания и тестирования читаемости текстов. Профессор Дейл преподавал студентам один и тот же учебный материал, используя разные технологические и методические приемы и формы. Эффективность того или иного технологического или методического приема он оценивал по окончании курса на основе специально разработанных контрольных материалов. Результаты исследований были оформлены в виде *конуса Дейла*.



Эдгар Дейл
(1900–1985)



Конус Дейла

Указанные на схеме проценты вычислялись не Дейлом, а его последователями в ходе их собственных исследований. Данные не совсем точные, но конус Дейла получил широкое признание, так как является прекрасным подспорьем для педагогических поисков самых эффективных техник обучения, ориентированных на природные способности восприятия.

На основе конуса Дейла к концу 1970-х гг. в Национальной тренинговой лаборатории США была разработана новая графическая версия – пирамида обучения, она показывала влияние методов обучения на степень усвоения материала.



Пирамида обучения

Пирамида обучения весьма наглядно показывает, что *классическая лекция* (то есть монолог преподавателя, не сопровождаемый слайдами или какими-либо другими иллюстрациями) – наименее эффективный метод обучения, поскольку слушатели осваивают лишь 5% изложенной информации. Для сравнения: активное обучение (вовлечение участников образовательного процесса в различные виды активной познавательной деятельности) явно позволяет надеяться на более высокие результаты [Открытый урок, [б.г.]].

Выявленный педагогический эффект должен сыграть ключевую роль при отборе технологий (методик) и форм организации образовательного процесса.

Задания для педагогов

1. Ознакомьтесь с анкетой, проведите опрос ваших учащихся с целью выяснить, как они относятся к различным формам занятий по конкретному учебному предмету.
2. Проведите анализ полученных результатов.
3. Сопоставьте полученные результаты с результатами, полученными разными авторскими коллективами (см. таблицу).

Результаты познавательного интереса школьников
[Болотова, 2010; Педагогика, 2014]

Критерий исследования	Данные Г.И. Щукиной, %	Исследование РГПУ, %	Данные С.В. Алексеева, %
1. Мотивы учения школьников			
Хочу в будущем принести пользу обществу (социальный мотив)	32	25	25
Хочу быть образованным человеком (личностный мотив)	33	69	68
Интересно учиться, получать новые знания (познавательный интерес)	46	44	46
Хочу получить знания, полезные для будущей профессии (профессиональный мотив)	13	54	50
Хочу воспитать волю (мотив самовоспитания)	15	17	16
Школа дает возможность творчески проявить себя (творческий мотив)	11	29	11

Продолжение табл.

Критерий исследования	Данные Г.И. Шукиной, %	Исследование РГПУ, %	Данные С.В. Алексева, %
Без образования не проживешь (мотив необходимости)	7	58	57
2. Что привлекает в школе			
Процесс овладения знаниями	71	40	46
Удовлетворение интереса к конкретным предметам	36	48	45
Коллективная учебная деятельность	11	46	41
Коллективная внеучебная деятельность	–	46	43
Общение с друзьями по школьному коллективу	77	73	71
Общение с учителями	27	23	10
Дополнительные спецкурсы, факультативы по выбору	12	23	24
3. Причины, осложняющие отношение к школе			
Неинтересное преподавание	27	63	46
Отсутствие дружеских связей в школе	6	25	6
Формализм внеурочной деятельности	22	23	24
Конфликты с учителями	22	56	29
Конфликты с одноклассниками	2	29	7
Конфликты с родителями	8	19	11
Школа не дает возможности творчески проявлять себя	–	27	19
Не учитываются мои индивидуальные качества	–	42	34
Неуспех в учебной деятельности	16	23	33
4. Заинтересованность учебными предметами			
Русский язык	8	23	28
Литература	20	44	35
Математика	65	40	42
Информатика	–	8	22
История	40	25	35
Обществознание	9	25	42

Окончание табл.

Критерий исследования	Данные Г.И. Щукиной, %	Исследование РГПУ, %	Данные С.В. Алексеева, %
География	13	13	18
Химия	38	27	20
Физика	43	15	36
Биология	8	17	17
Иностранный язык	14	56	51
Физическая культура	–	–	26
Экология	–	–	2
ОБЖ	–	–	18
5. Чем заинтересовали учебные предметы			
Научное содержание	58	35	35
Преподавание учителя	71	35	53
Нравится выполнять задания по этому предмету	26	38	27
Нравятся практические работы	67	23	36
Предмет легко дается	32	71	32
Предмет связан с моей будущей профессией	–	60	56
Знание предмета необходимо для образованного человека	–	58	46
6. Причины негативного отношения к предмету			
Не вижу необходимости в изучении предмета	40	33	40
Не понимаю много из того, что преподают	29	44	38
Неинтересное преподавание	31	60	42
Предмет трудно дается	28	40	44
Не нравится выполнять задания по этому предмету	53	48	29
Предмет никак не связан с будущей профессией	–	60	55
Образованный человек может обойтись без знаний по этому предмету	–	15	18

Примечание: В докторском исследовании Г.И. Щукиной «Познавательный интерес как педагогическая проблема (Л., 1968) выборку составили 109 респондентов (76 девушек и 33 юноши – учащиеся 9–11-х классов Санкт-Петербурга и Ленинградской области). Аналогичная выборка была в мини-исследовании кафедры педагогики РГПУ им. А.И. Герцена (2010) и исследовательском проекте по общеобразовательным школам Санкт-Петербурга кафедры педагогики окружающей среды, безопасности и здоровья человека СПб АППО (под руководством С.В. Алексеева).

ЭФФЕКТ КРАЯ

Эффект края состоит в том, что элементы, находящиеся в начале и конце материала, запоминаются быстрее, чем элементы, находящиеся в середине. Эффект края установлен немецким психологом Г. Эббингаузом и подтвержден исследованиями многих психологов.

Г. Эббингауз также установил, что бывает достаточно однократного переживания и пристального внимания к событию, чтобы в дальнейшем точно воспроизвести его. Эффект края проявляется как при непосредственном, так и при отсроченном воспроизведении. Согласно французскому психологу М. Фуко, это результат взаимодействия процессов внутреннего торможения, одновременно действующих в ходе научения и замедляющих его. В современных исследованиях эффект края известен как эффект первичности и эффект недавности, эффект новизны.

Эффект первичности: несколько первых элементов расположенного в ряд материала испытуемый припомнит с большей вероятностью, чем средние элементы. Исследованиями установлено, что на эффект первичности влияют:

- объем запоминаемого материала и темп его предъявления: чем длиннее предъявляемый ряд и выше темп его предъявления, тем меньшее количество первых элементов припоминается;

- организация повторения запоминаемого материала;



Герман Эббингауз (1850–1909)

- наличие синонимов или одинаково звучащих слов в ряду: их включение приводит к избирательному снижению эффекта.

В результате большего числа повторений первые элементы ряда успевают перейти в долговременную память, и дальнейшее их извлечение оттуда связано с эффективностью поиска в ней. Материал, представленный участникам в первую очередь, запоминается легче, чем материал, предложенный впоследствии. В социопсихологии эффект первичности имеет место, когда наше первое

впечатление о человеке оказывает непропорционально большое влияние на отношение к нему в дальнейшем.

Эффект недавности: по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, т.е. новая, информация, а по отношению к незнакомому человеку – первая информация.

Эффект новизны: по отношению к знакомой персоне наиболее значимой и запоминающейся оказывается последняя, новая информация, тогда как по отношению к незнакомой персоне – впервые появившаяся информация, создающая первое впечатление о человеке. Если эта информация носит оценочный, пристрастный характер, то может возникнуть эффект ореола.

Задания для педагогов

1. Вспомните известный фильм «Семнадцать мгновений весны» (реж. Т. Лиознова, 1973). Главный герой фильма Штирлиц выходит из кабинета гестапо, где находится чемодан радистки Кэт, говорит: «Запоминается последняя фраза разговора...» Обоснуйте это выражение с позиции психологии.

2. На занятии по обществознанию педагог определяет следующие эффекты, влияющие на наше восприятие собеседника:

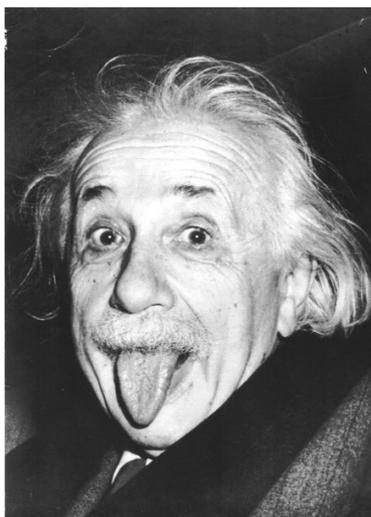
- эффект «розовых очков»: предварительно возникшее общее благоприятное впечатление о человеке способствует положительным оценкам его качеств;

- эффект новизны: новая информация о человеке, не похожая на прежнюю, оказывается более значимой для формирования мнения о нем;

- эффект проекции: в другом, как в зеркале, находим собственные свойства, черты, состояния [Урок [б.г.]].

Занятие проводилось в кабинете, где была фотография А. Эйнштейна, где образ ученого далек от стереотипа. Предложите сценарий фрагмента урока с использованием эффекта новизны.

3. Вспомните, были ли аналогичные ситуации в вашей профессиональной практике по отношению к вашим коллегам или к вашим ученикам.



ЭФФЕКТ АУДИТОРИИ (ЭФФЕКТ ЗАЙОНЦА, ЭФФЕКТ ФАСИЛИТАЦИИ)

Эффект аудитории проявляется как влияние присутствия посторонних лиц на поведение человека. Этот эффект необходимо учитывать при проведении психологических и педагогических исследований, экспертизы школьных уроков в присутствии посторонних людей и др.

Люди по-разному реагируют на внимание к себе со стороны окружающих. Одних оно беспокоит, заставляет смущаться, краснеть, заикаться, путаться в словах и действиях, чувствовать состояние удушья из-за того, что от волнения у них перехватывает горло. Другие, наоборот, радуются, ощущают прилив энергии и чувствуют себя увереннее и спокойнее, если заметили, что вызывают интерес. Подобные различия могут быть объяснены какими-то устойчивыми особенностями личности, например самооценкой, типом темперамента и т.д., но причин для понимания этого феномена недостаточно.

В некоторых ситуациях при наличии стороннего внимания один и тот же человек теряет самоконтроль, попадает в замешательство, а в других, напротив, испытывает уверенность в себе, радостное возбуждение. Встречаются люди, которые во всех ситуациях ведут себя одинаково, например смущаются. Есть и те, кто не склонен смущаться при внимании аудитории, хотя тут самоуверенность может быть напускной, а не реальной. Одно от другого отличить не сложно. Например, объект внимания аудитории занимается каким-то действием, например читает лекцию, строит дом или занимается спортом, и чувствует прилив сил, координация движений не нарушается, ощущается прилив бодрости и воодушевления, качество его деятельности или действия увеличивается.



Если за напускным спокойствием скрывается растерянность и неуверенность в себе, то фиксируются явные нарушения нормальных идеомоторных реакций, координации движений на фоне неловкого желания скрыть проявления неуверенности. Одним из показателей не-

уверенности лектора является выступление «по бумажке», что говорит о профессиональной несостоятельности [Эффект аудитории, [б.г.]].

Социальные психологи выявили ряд условий, когда издержки деятельности в группах могут быть минимальными или вовсе отсутствовать. Для более качественного понимания групповой регуляции нужно систематизировать знания о процессах и условиях групповой деятельности, что позволит более эффективно управлять процессами в группе, улучшать, деятельность группы, увеличивать ее производительность и т.д.

Отсюда ясно, что иногда присутствие других людей улучшает деятельность, а иногда ухудшает. Анализируя влияние присутствия других людей на деятельность объекта исследования, американский психолог, специалист в области экспериментальной социальной психологии, психологии личности, философии и теории психологии Флорид Олпорт назвал его эффектом аудитории. Он же ввел термины: социальная фасилитация (социальное способствование) – улучшение деятельности при наличии стороннего внимания, социальное торможение (социальное сдерживание) – ухудшение деятельности при условии наличия внимания. На сегодняшний день оба эти понятия являются общепринятыми. Несмотря на то что Олпорт дал название этим терминам, он не смог ответить на вопрос, почему и при каких условиях возникает социальная фасилитация и социальное торможение.

В 1965 г. первое теоретическое обоснование эффекту аудитории предложил Роберт Зайонц, американский психолог польского происхождения, специалист в области социальной психологии. Его имя связано с двумя открытиями в области социальной психологии: динамической теорией социального содействия и теорией эмоций. Роберт Зайонц экспериментальным путем проверил эффект аудитории. Присутствие любого внешнего наблюдателя, в частности экспериментатора и ассистента, изменяет поведение человека, выполняющего ту или иную работу. Эффект ярко проявляется у спортсменов, которые показывают лучшие результаты на публике, чем на тренировке.



*Флорид Генри Олпорт
(1890–1978)*



*Роберт Зайонц
(1923–2008)*

Зайонц установил, что во время учебы присутствие зрителей смущает испытуемых и снижает результативные показатели. Когда же навык выработан и сводится к простому физическому усилию, тогда результат улучшается.

После проведения дополнительных исследований были установлены следующие зависимости эффекта аудитории:

- Влияние оказывает не любой наблюдатель, а лишь компетентный и авторитетный для исполнителя, который может дать ему оценку. Чем авторитетнее наблюдатель, тем больше проявляется этот эффект.
- Влияние тем больше, чем сложнее задача. Новые навыки и умения, интеллектуальные способности более податливы воздействию (в плане снижения эффективности). Наоборот, старые, простые перцептивные и сенсомоторные навыки проявляются легче, успешнее реализуются в присутствии авторитетного наблюдателя.
- Соревновательная и совместная деятельность, увеличение количества наблюдателей усиливают эффект аудитории (как в положительном, так и в отрицательном смысле).
- При выполнении сложных и новых заданий, требующих интеллектуальных усилий, тревожные люди переживают больше трудностей, чем эмоционально стабильные личности.

Действие эффекта Зайонца подчиняется закону оптимума активации Йеркса–Додсона: присутствие внешнего наблюдателя (экспериментатора) повышает мотивацию испытуемого; следствием этого может стать повышение производительности или слишком высокая мотивация, которая может привести к срыву деятельности.

Исходя из бихевиористской формулы поведения ($\Pi = C - P$) (условно поведение человека может быть представлено как превышение стимула (С) над реакцией (Р)), Р. Зайонц предположил, что присутствие и внимание других людей являются сильным источником общего возбуждения для индивида. Ощущение неопределенности предопределяет то, что реакция аудитории непредсказуема. Если человек знает, что и как ему делать или говорить, то общее возбуждение положительно сказывается на качестве его деятельности, причем увеличение числа зрителей (стимулов) содействует большему проявлению эффекта фасилитации. Результаты исследований позволили У. Р. Зайонцу сделать вывод о том, что повышение возбуждения улучшает выполнение простых задач и ухудшает – сложных.

Николас Коттрелл дал альтернативное объяснение эффекта аудитории: данный феномен объясняется тем, что люди, занятые ка-

кой-то деятельностью на людях, ожидают оценки со стороны зрителей и обеспокоены грядущей оценкой. И действительно, в ходе исследований выяснилось, что в присутствии людей, у которых были завязаны глаза или которые по каким-то другим причинам не могли, как эксперты, оценить мастерство и умения, деятельность сопровождалась меньшим возбуждением, чем деятельность на глазах зрителей, способных выносить оценку. Коттрелл привел много доказательств того, что существует разница между простым отношением индивида к зрителям и ожиданием оценки с их стороны.

Брайан Маллен и Рой Баумейстр дополнили теорию: анализ собственных действий в процессе деятельности чреват конфликтом между точностью и скоростью действий. При выполнении того или иного действия под наблюдением зрителей индивид может сосредоточиться или на точности, или на скорости. Предпочтение одному будет идти в ущерб другому, что негативно повлияет на деятельность.

И все же теория конфликта внимания Р. Бэррона не может объяснить некоторые факты. Например, Александр Дюма мог писать свои романы где угодно: дома, на палубе прохода, на прилавке магазина, причем на качестве литературного творчества условия не сказывались. Он был столь увлечен работой, что его не отвлекали сторонние взгляды. Написание романа – задача тяжелая, поэтому можно сказать, что теория конфликта внимания все же не всеобъемлющая. Многие писатели могли продуктивно работать, только уединившись.

Конкуренция является одним из мощных побудителей для улучшения качества, увеличения скорости работы, совершенствования товаров или услуг ради того, чтобы превзойти соперника. Именно благодаря конкуренции Запад достиг такого процветания в науке, экономике, промышленности и других областях. У конкуренции есть и свой минус: соперники сравнивают свои достижения, для того чтобы догнать лидера, поставить такое же количество результатов труда, иногда в ущерб качеству.

Если же сопернику не удалось добиться значимых результатов или он отстает, то его не воспринимают как конкурента. В этом случае деятели оказывают друг на друга такое же влияние, как простые зрители.

Задания для педагогов

1. Опишите свое состояние при проведении открытого урока (занятия), на котором в качестве наблюдателей присутствовали: а) пять ваших коллег; б) три внешних эксперта; в) трое родителей школьников.

2. В рамках аттестации учителям предлагается создать видеоролики, иллюстрирующие их профессиональные компетенции. Предложите формат организации данной видеосъемки.

ЭФФЕКТ ХОТОРНА

Эффект Хоторна заключается в том, что условия новизны и интереса к эксперименту, повышенное внимание к самому исследованию приводят к весьма положительным результатам, но искажают реальное положение вещей.

Данный эффект обнаружен в социально-психологических исследованиях, проведенных в 1927–1932 гг. под руководством Джорджа Элтона Мэйо, американского психолога и социолога, изучавшего проблемы организационного поведения и управления в производственных организациях.

Компания Western Electric обнаружила снижение производительности труда сборщиц реле на заводе Hawthorne Works. Довольно долго не удавалось выяснить причину. Тогда в 1928 г. был приглашен Мэйо,



Джордж Элтон Мэйо (1880–1949)

который в своем эксперименте попытался выяснить влияние на производительность труда разных факторов, например освещенности рабочего помещения. Экспериментальная и контрольная группы работали в разных условиях: для первой предложили увеличение освещенности и получили рост производительности труда, для второй оставили освещенность на прежнем уровне, и производительность труда не росла. На следующем этапе дальнейшее увеличение освещенности еще раз увеличило производительность труда, но неожиданно она увеличилась и в контрольной группе. На третьем этапе в экспериментальной группе были отменены улучшения освещенности, а производительность труда продолжала расти, как и в контрольной группе. Эти неожиданные результаты заставили Мэйо модифицировать эксперимент и провести еще несколько исследований: варьировали не только освещенность, но и другие условия: помещение шести работниц в отдельную комнату, улучшение системы оплаты труда, введение дополнительных перерывов, двух выходных в неделю и т. д. При введении всех этих новшеств производительность труда повышалась, когда же по условиям эксперимента нововведения были отменены, она несколько снизилась, но все-таки была выше первоначальной.

Мэйо предположил, что в эксперименте проявляет себя еще какая-то переменная, возможно, сам факт участия работниц в эксперименте: осознание важности происходящего, своего участия в каком-то мероприятии, внимания к себе содействовало большей вовлеченности в процесс и росту производительности труда даже в тех случаях, когда отсутствовали объективные улучшения. Мэйо истолковал это как проявление особого чувства социальности – потребности ощущать себя принадлежащим к какой-то группе. Также было выдвинуто предположение, что в рабочих бригадах установились особые неформальные отношения, которые как раз и обозначились, как только было проявлено внимание к нуждам работниц, к их личной «судьбе» в ходе производственного процесса. Мэйо считал неформальную структуру фактором, который можно использовать для воздействия на бригаду в интересах компании.

В ходе исследования было доказано, что само участие в эксперименте влияет на рабочих таким образом, что они ведут себя именно так, как этого от них ожидают экспериментаторы. Участники рассматривают эксперимент как проявление внимания к себе. Чтобы избежать эффекта Хоторна, экспериментатору нужно вести себя спокойно, принимать меры, чтобы участники не знали гипотезу, которая проверяется.

Хоторнский эффект имеет двоякую трактовку:

- позитивные изменения в поведении людей, вызванные оказанным им вниманием, которое сами люди истолковывают как благожелательное участие;
- изменения в наблюдаемом явлении, происходящие вследствие самого факта наблюдения.

Пример из педагогической практики

В школе начинается подготовка команды для участия в районной, а затем и в городской олимпиаде школьников по математике. Учитель собирает участников команды после занятий, занимается с ними дополнительно. У многих школьников в классе возникает интерес, чем те занимаются, они расспрашивают участников будущей команды об организации занятий. Таким образом, отношения и содержание деятельности в творческой команде опосредованно влияют на отношения и мотивацию «обычных», рядовых школьников.

Задания для педагогов

1. Как правило, экспериментальная и инновационная деятельность в школе начинается с работы инициативной творческой группы – педагогической команды. Если вы участвовали в работе такой творческой группы, вспомните, какие отношения возникают между ее участниками, лидерами проектов и учителями, которые не принимают участие в них.

2. Подготовьте эссе на тему «Мое участие в инновационном проекте».

ЭФФЕКТ ОРЕОЛА



*Эдвард Ли Торндайк
(1874–1949)*

Эффект ореола (эффект гало) – неосознаваемое приписывание другому человеку тех или иных качеств на основе общего представления о нем или о его деятельности. Психологи издавна отмечали, что люди не всегда воспринимают других объективно, порой додумывая то, чего нет, представляя себе то, чего не может быть в реальности.

Одним из первых эффект ореола экспериментально доказал американский психолог Э. Торндайк. Проводя исследования на военнослужащих в 1920-е гг., он установил, что когда армейских командиров просили оце-

нить своих подчиненных офицеров с точки зрения ума, телосложения, командирских качеств и характера, оценки достаточно высоко коррелировали. Тех, кто отличался более высокими интеллектуальными показателями, считали более способными к командной работе; такая же взаимосвязь была обнаружена между умом офицеров и их характером. Кроме того, Э. Торндайк выяснил, что офицеры, руководившие кадетами (т.е. выступавшие в роли педагогов-наставников), уделявшие большое внимание своему внешнему виду, здоровью, аккуратности, отличавшиеся умом, честностью и аккуратностью, получали больший оклад и продвижение по службе.

После Э. Торндайка эффект ореола был зафиксирован и в других исследованиях. В одном из опытов С. Аш (1946) попросил половину испытуемых высказать свое впечатление о человеке умном, умелом, работающем, приветливом, решительном, практичном и предусмотрительном. Остальным испытуемым он предложил высказать мнение о человеке умном, умелом, работающем, замкнутом, решительном, практичном и предусмотрительном. Таким образом, обе группы получили одно и то же описание, за исключением того, что в первом случае говорилось о человеке приветливом, а во втором — о замкнутом. Далее испытуемым были даны пары качеств (в основном противоположных), и нужно было выбрать наиболее соответствующие впечатлению, которое они составили об описанном человеке. Пары качеств были такие: счастливый – несчастный, щедрый – скупой, раздражительный – терпимый, имеет чувство юмора – не имеет чувства юмора. Как и в исследованиях Торндайка, Аш обнаружил, что такие характеристики, как приветливость и замкнутость, влияют на общее впечатление о личности – другими словами, действует эффект ореола. Например, от 75 до 95 % испытуемых, которым говорили о приветливом человеке, думали, что он должен быть щедрым, счастливым, терпимым и обладать чувством юмора, и наоборот, только 5–25% испытуемых, размышлявших о замкнутом человеке, приписывали ему те же качества.

Также изучение эффекта ореола красоты, проведенное К. Дион, Ф. Бершейд, Е.Х. Уолстер (1972), показало, что невыразительным или непривлекательным людям физически привлекательные люди кажутся более счастливыми, имеющими лучшее общественное положение и больше шансов вступить в брак, а также более желанными партнерами для личных отношений. Человек склонен составлять ложные аналогии. Своим возникновением эффект обязан двум распространенным стереотипам.

- «Рядом – значит вместе». Нахождение рядом со знаменитым или высокопоставленным человеком несколько повышает статус индивидуума в глазах окружающих. Не случайно те, кто запечатлен на фото рядом с «большими» людьми, с удовольствием демонстрируют эти фотографии всем друзьям и знакомым.

- «Перенос». Человека, добившегося весомых успехов в какой-то конкретной области, окружающие считают способным на большее и в других делах. Есть множество примеров, когда люди, которые блестяще делают одно дело, во всем остальном оказываются абсолютно беспомощными.

В основе эффекта ореола лежат механизмы социальной перцепции: при недостатке информации о социальных объектах, которая необходима для успеха в той или иной деятельности, происходит категоризация, упрощение и отбор этой информации. Как правило, данный эффект возникает в следующих условиях:

- дефицит времени (нет времени, чтобы обстоятельно познакомиться с другим человеком и осмыслить его качества);

- перегруженность информацией (много информации о различных людях, поэтому нет возможности и времени подумать детально о каждом человеке в отдельности);

- восприятие другого человека как незначимого;

- стереотип восприятия, возникший на основе обобщенного представления о большой группе людей, к которой данный человек по тем или иным параметрам принадлежит (например, мнение о полицейских, военных, чиновниках);

- яркость, неординарность другого человека (одна черта личности бросается в глаза окружающим и оттесняет на задний план остальные качества; чаще всего приоритетна физическая привлекательность).



Эффект ореола

Считается, что люди с привлекательной внешностью обладают более высокими умственными способностями, более приятны в общении. Если человек произвел на нас хорошее впечатление, то впоследствии мы приписываем ему другие положительные качества, которых на самом деле может и не быть. И наоборот, если человек произвел плохое впечатление, мы неосознанно будем искать у него негативные черты.

Эффектом ореола часто пользуются мошенники. Пример из классической русской литературы: в комедии Н.В. Гоголя «Ревизор», познакомившись с Хлестаковым, чиновники были уверены, что перед ними именно ревизор, в результате они долгое время закрывали глаза на то, что Хлестаков не разбирается в своей работе, не занимается ею и позволяет себе действия, недопустимые для ревизора.

Примеры из педагогической практики

Пример 1. Учащийся изначально зарекомендовал себя как ответственный и исполнительный, добросовестно выполняет все задания, активно участвует в учебном процессе. Тем самым он создал себе положительную репутацию, которая в будущем будет работать на него. В дальнейшем педагоги могут даже простить ему небольшие погрешности в работе, невыполнение задания по каким-либо причинам, отсутствие на занятиях и т.п. Положительную репутацию трудно заработать, а потерять сравнительно легко. Соответственно, учащийся, заинтересованный в сохранении своей репутации, будет стремиться всегда показывать себя только с лучшей стороны и проявлять только положительные качества.

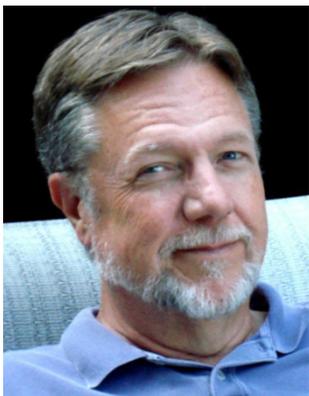
Пример 2. Классу было дано учебное задание. После выполнения задания педагог не стал проверять результаты, а сразу сказал одной части учеников, что они справились с работой отлично, а остальным – что плохо. После этого им снова дали задания аналогичной сложности. Проверка работ показала, что большинство из тех, кого похвалили, сделали второе задание лучше, а те, кого оценили плохо, – хуже.

Задания для педагогов

1. Определите, что и как вы можете сделать, чтобы использовать этот эффект в своей педагогической деятельности.
2. Какие рекомендации вы дадите учащимся своего класса, зная, в чем состоит эффект ореола?

ЭФФЕКТ БУМЕРАНГА

Бумеранг – грозное оружие аборигенов Австралии. Если бумеранг не поражал дичь, то он возвращался к бросившему его хозяину. Если траектория запуска оказалась неправильной, при возвращении бумеранг мог покалечить самого бросавшего. Если говорить о психологии, то, совершая неправильные действия, мы получаем результат, полностью противоположный ожидаемому.



Дэниел Вегнер (1948–2013)

Американский психолог Дэниел Вегнер провел со студентами эксперимент по контролю и управлению мыслительной деятельности в том или ином направлении (1985) в психологической лаборатории Университета Тринити в Сан-Антонио. По результатам эксперимента было доказано, что попытка контролировать мыслительный процесс, особенно в состоянии стресса или при внешних помехах, делала запретную мысль особенно навязчивой. Позже Вегнер опубликовал результаты опытов в «*Journal of Personality and Social Psychology*», в течение следующих 10 лет

разработал теорию, в которой ввел понятие иронического бумеранга. Суть теории проста: попытка подавить мысль или желание дает обратный эффект – запретное возвращается в сознание с удвоенной силой. В середине 1990-х гг. оксфордские ученые Пол Салковскис и Мартина Рейнолдс показали, что подавление мыслей о курении порождает более сильную тягу к табаку. Куда эффективнее оказалось отвлечь курильщика от навязчивых мыслей о сигарете на что-либо другое. Сходные результаты получили специалисты, работавшие с депрессиями и изучавшие, как формируются навязчивые воспоминания [Wegner, 1989].

Как правило, эффект бумеранга возникает, если подорвано доверие к источнику информации, если долгое время передается однотипная информация, не учитывающая изменения условий, если субъект, передающий информацию, вызывает неприязнь у воспринимающих эту информацию и т.п.

Эффект бумеранга проявляется при множественности источников воздействия. Например, на один рекламный плакат в вагоне поезда обратит внимание большая часть пассажиров. Если же таких рекламных объявлений много, возникнет естественная защита от избытка информации.

Аналогичный эффект наблюдается и при назойливой пропаганде, когда человек не только перестает верить ей, но и способен даже поменять свою точку зрения на противоположную.

Итак, если мы хотим учитывать эффект бумеранга в общении с другими людьми, не следует давить на них, настаивать на своей точке зрения. Лучше задавать вопросы: А что вы думаете по этому вопросу? С чем связано такое решение? Предполагается, что в результате собеседник осознает свои действия, научится просчитывать последствий принимаемых решений.

Примеры из педагогической практики

Пример 1. В коррекционной школе учатся дети с разными уровнями психического развития, в том числе дети с задержкой психического развития и с разной степенью умственной отсталости. Однажды ученик Д., всегда покладистый, тихий и усидчивый, напугал других учащихся и учителей своим поведением: ребенок кричал, визжал, когда дедушка пришел забрать его домой и вынужденно унес его в охапку. Пока родственник нес ребенка, он цеплялся за дверные косяки и ручки, бил руками и ногами по стенам, по дедушке. Причиной эксцесса оказалась некорректная ситуация на уроке. Учитель музыки принес в класс угощение – коробку конфет – для детей, принявших участие в концерте художественной самодеятельности школы. Она передала конфеты классному руководителю Татьяне Ивановне, которая положила конфеты на верхнюю полку шкафа со словами: «После уроков отдам», но забыла сделать это. Ребенок, всегда тихий, спокойный и мало разговаривающий ученик, сначала показывал пальцем в сторону шкафа, желая получить конфеты. После того как его действия остались незамеченными и конфет никто не дал, ребенок впал в истерику. На следующий день ребенок пришел в класс «мрачнее тучи»: все утро был хмурым, смотрел на учителей исподлобья, на все попытки заставить его хоть что-то делать на уроках, кричал: «Нет!», не захотел мыть руки перед едой, вырывался и убегал. Классная руководительница поняла свою ошибку и передала ребенку и остальным детям те конфеты и добавила немного от себя в качестве компенсации. Ребенок остался доволен, в дальнейшем вел себя спокойно, как раньше.

Пример 2. Как известно, мальчишки стремятся все проверять на собственном опыте, подвергая сомнению сказанное взрослыми, отличаться перед сверстниками. Учитель технологии проводит занятия с учениками пятого класса и в начале учебного года делает вводный инструктаж по правилам техники безопасности, говорит о важности соблюдения правил поведения в мастерской, где много травмоопасных предметов. В целях безопасности учитель временно вынул ручки для затягивания тисков, но отверстия остались. Учитель обращает внимание ребят на эти детали и просит без его разрешения к тискам не приближаться. В начале второго урока один из учеников решил на практике проверить слова педагога и засунул палец в отверстие тисков. Палец застрял, но ребенок не выглядел расстроенным, а, наоборот, был горд, что удалось привлечь внимание одноклассников. Педагог подошел и с серьезным видом сказал: «Ну все, доигрался. У тебя есть два пути: либо отрезаем палец, либо ты вместе с тисками идешь домой». После этих слов с равнодушным лицом поворачивается и идет к доске, чтобы начать урок. Между сочувствующими и учителем разворачивается диалог:

Сочувствующий: – А может в медпункт?

Учитель: – Конечно, почему бы и нет, идите.

Пауза.

Нарушитель: – Так они же тяжелые!

Учитель: – Тяжелые, но ничего, справишься.

Пауза, ученики совещаются.

Нарушитель: – А может, мылом попробуем?

Учитель пожимает плечами: – Попробуйте.

Начинается активная возня, намыливание пальца, поливание его водой, кто-то предлагает сбегать в столовую за подсолнечным маслом. Еще несколько секунд и звучит радостный возглас: «Палец на свободе!»

Учитель продолжает урок, не акцентируя внимания на случившемся. На нарушителя уже никто не смотрит, он моет руки и присоединяется к остальным.

В дальнейшем в этом классе не было случаев нарушения техники безопасности и правил поведения в мастерской, как и в параллельных классах тоже. Рассказали, наверное.

Задания для педагогов

1. Определите, что и как вы можете сделать, чтобы использовать этот эффект в своей педагогической деятельности и в семейной жизни (при воспитании детей)?

2. В каких ситуациях и какие рекомендации вы дадите родителям учащихся вашего класса, опираясь на содержание эффекта бумеранга?

3. Вспомните поговорки, в которых заложен жизненный опыт:

Что посеешь, то и пожнешь.

Око за око, зуб за зуб.

Поступай с другими так, как хочешь, чтобы поступали с тобой.

Кто сеет ветер – пожнет бурю.

Как эти поговорки ассоциируются с эффектом бумеранга?

4. Прокомментируйте в контексте эффекта бумеранга высказывания известных людей:

Злой человек вредит самому

себе прежде, чем повредит другому.

Блаженный Августин

Холодной думай головой,

Ведь в мире все закономерно:

Зло, излученное тобой,

К тебе вернется непременно...

Омар Хайям

ЭФФЕКТЫ ВРЕМЕННОЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ

Эффект первичности (эффект порядка)

Эффект первичности проявляется в ситуациях, когда человек составляет впечатление о другом, знакомится с противоположными сторонами в конфликтной ситуации и пр.

Одним из первых привел доказательство эффекта первичности американский психолог С. Аш, автор знаменитых экспериментов, посвященных конформности. Студентам колледжа в Нью-Йорке давали прочитать две фразы: «Джон – человек интеллектуальный, трудолюбивый, импульсивный, привередливый, упрямый и завистливый» и «Джон – человек завистливый, упрямый, привередливый, импульсивный, трудолюбивый и интеллектуальный». Студенты, прочитавшие первую фразу, оценивали Джона более позитивно, чем те, кто прочитал вторую, где те же характеристики приведены в обратном порядке. Перво-



*Соломон Элиот Аш
(1907–1996)*

начальная информация создала благоприятную почву для восприятия более поздней информации, при этом срабатывал эффект первичности.

При поступлении противоречивой информации и отсутствии возможности проверить ее люди склонны отдавать предпочтение той, что поступила первой. Люди не любят менять свое мнение. Итак, при прочих равных условиях воздействие информации, представленной первой, обычно сильнее.

Эффект вторичности (эффект недавности, эффект новизны)

По отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя по времени поступления информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Данный эффект опирается на закономерности процессов памяти, процессов научения и социальной перцепции. Вероятность припоминания последних элементов расположенного в ряд материала увеличивается по сравнению со средними элементами этого ряда. Это связано с извлечением информации из кратковременной памяти. Эффект недавности зависит не от длины запоминаемого ряда и скорости, темпа его предъявления, а от характера деятельности, выполняемой непосредственно после предъявления ряда.

Закономерно возникает вопрос, какой из эффектов сильнее. Например, часто перед учащимися, студентами встает дилемма: когда лучше выступать на экзамене, публичном диспуте – первым или последним. Если идти первым, сработает эффект первичности, а если последним – эффект недавности.



Структура эксперимента

Похожую проблему в 1959 г. исследовали Норман Миллер и Дональд Кэмпбелл. Для студентов Северо-Западного университета ученые инсценировали судебный процесс, касающийся ущерба, нанесенного подозреваемому в результате ложного обвинения. Показания свидетелей и аргументы прокурора были помещены в один том, а показания свидетелей защиты и доводы адвоката – в другой том. Студенты читали по очереди оба тома. Кроме того, были подготовлены магнитофонные записи выступлений адвокатов, свидетелей, защитников, роли которых озвучивали разные люди. Длительность каждой записи была около 45 минут, и информация преподносилась в одной из восьми очередностей.

Когда студентов опрашивали сразу после ознакомления с материалами, то выяснилось, что в одних случаях проявлялся эффект первичности (на людей большее впечатление производила первая часть информации), в других – эффект недавности (вторая часть информация). На проявление конкретного эффекта не влияло то, какое это было выступление – в пользу истца или в пользу ответчика. Через неделю студентов попросили высказать свое суждение по делу, подавляющее большинство студентов отдало предпочтение той стороне, с материалами которой они познакомились в первую очередь. Аналогичный эффект обнаружил Гэри Уэллс с коллегами (1985), исследуя отчет

о реальном уголовном процессе и варьируя время вводного слова защитника. Его заявления были более эффективны, если делались до показаний свидетелей обвинения.

Похожие результаты получил Стивен Хох в 1984 г., анализируя то, как люди делают прогнозы. По просьбе экспериментатора испытуемые приводили аргументы «за» и «против» того, что некоторое событие произойдет в будущем. После этого им дали прослушать аргументы: одной группе слушателей – сначала аргументы «за», другой группе – сначала аргументы «против». С. Хох установил сильное действие эффекта первичности, когда аргументы обоих видов шли один за другим. Если же между прослушиванием аргументов «за» и аргументов «против» делали трехминутный перерыв, то наблюдался эффект недавности.

То же самое подтверждено в эксперименте, который провели Е.Дж. Гросс, П.Х. Гросс в 1964 г.: покупателям предлагалось послушать аргументы за покупку товара и затем против покупки. Если обе группы аргументов шли друг за другом непрерывно, покупатель невольно поддавался влиянию эффекта первичности.

Итак, если есть возможность выбора, выступать первым или последним в публичном диспуте, говорить лучше первым, если соперник будет говорить немедленно вслед за вами, а между диспутом и оценкой будет перерыв. С одной стороны, если вы обсуждаете конфликт, решение по которому должно быть вынесено в течение недели, говорите первым. С другой стороны, если два выступления будут разделены перерывом, а решение будет выноситься после второго – говорите вторым.

Задания для педагогов

1. Определите, что и как вы можете сделать, чтобы использовать этот эффект в своей педагогической деятельности и в семейной жизни (при воспитании детей)?

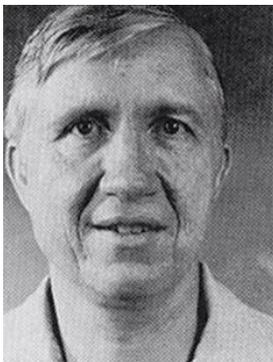
2. В каких ситуациях и какие рекомендации вы дадите родителям учащихся вашего класса, опираясь на содержание нескольких эффектов временной последовательности?

ЭФФЕКТ СВИДЕТЕЛЯ (ЭФФЕКТ ПОСТОРОННЕГО, СИНДРОМ ДЖЕНОВЕЗЕ)

Эффект свидетеля был впервые описан Джоном Дарли и Бибом Латане в 1968 г., после того как они изучили убийство Китти Дженовезе в 1964 г. Убийца забил девушку до смерти на глазах не менее десяти свидетелей, ни один из которых не посчитал нужным вмешаться.



*Джон Дарли
(1938–2018)*



Биб Латане (р. 1937)

Когда участники эксперимента были одни и видели, как незнакомой женщине стало плохо на улице и она упала, 70% из них бросились ей на помощь; когда участники эксперимента были не одни на улице и рядом находились другие люди, только 40% оказали помощь.

Люди, оказавшиеся свидетелями чрезвычайной ситуации (ДТП, преступления или других), не пытаются помочь пострадавшим. Вероятность оказания помощи пострадавшим снижается в зависимости от того, насколько много тех, кто просто стоит и смотрит. Иными словами, каждый очевидец чрезвычайной ситуации полагает, что пострадавшим поможет кто-то другой, но не он. Единственный очевидец способен более отчетливо осознавать, что кроме него помочь человеку в беде больше никому, и начинает действовать гораздо решительнее и смелее.

Эффект имеет место в следующих ситуациях:

- угроза нанесения вреда или реальное нанесение вреда;
- редко встречающиеся и необычные ситуации;
- неожиданность возникшей ситуации;
- необходимость немедленных действий.

Указанные характеристики ситуаций запускают следующие действия:

- заметить, что что-то происходит;
- понять, что ситуация экстренна;
- почувствовать уровень ответственности;
- выбрать способ содействия;
- реализовать выбранное действие.

С точки зрения социальной психологии, здесь запускаются механизмы:

- Диффузия ответственности. Если присутствуют другие люди в критической ситуации, очевидцы события возлагают на других ответственность принимать какие-либо действия.

- Групповая сплоченность. Сплоченность подразумевает установленные взаимоотношения между двумя людьми и более. Как показали эксперименты с участием свидетелей в группе знакомых им людей, самая сплоченная из четырех групп студентов проявила наибольшее содействие пострадавшим и максимальную социальную ответственность.

- Фактор неоднозначности. В ситуациях, когда свидетель события не уверен, нужна ли пострадавшему помощь (высокая неоднозначность), реакция медленная. Если же он уверен в необходимости помощи (низкая неоднозначность), то быстрее начинает действовать.

- Понимание окружающей среды. Будет ли очевидец помогать пострадавшему, может быть связано с местом, где разворачивается событие. Если местность ему знакома, вероятность того, что он придет на помощь, больше, чем в незнакомой обстановке.

Примеры

Пример 1. Иркутск, на многолюдной улице были сбиты две девушки. Цитата из новостей: «Ужасает людское безразличие, никто даже не остановился, не подбежал на помощь!»

Пример 2. Санкт-Петербург, улица Шотмана. На асфальте лежит женщина в бессознательном состоянии. Мимо проходят люди. И лишь учительница (кстати, узнавшая об этом эффекте свидетеля на курсах повышения квалификации на кафедре психологии СПб АППО), которая вместе с подружкой шла в магазин, остановилась и вызвала скорую помощь. 40 минут эти две женщины ждали приезда врачей, передали пострадавшую с рук на руки врачам, убедились, что с ней все будет в порядке, и только после этого ушли.

Данный эффект в первую очередь следует учитывать при организации воспитательной работы с учащимися, при обучении правильно действовать в необычных, трудных ситуациях (потеря ориентира в городе, невозможность добраться до дома, нападение хулиганов,

приставание незнакомых людей и пр.). Важно не просто кричать и звать на помощь, а обращаться адресно: «Мужчина, вот вы, в меховой шапке с портфелем...», «Женщина с сумкой, в очках, помогите, пожалуйста...». В этих случаях вероятность того, что люди, к которым мы обращаемся за помощью, значительно вырастает.

Задания для педагогов

1. Определите, что и как вы можете сделать, чтобы использовать этот эффект в своей педагогической деятельности и в семейной жизни (при воспитании детей).

2. В каких ситуациях и какие рекомендации вы дадите учащимся вашего класса, опираясь на содержание эффекта?

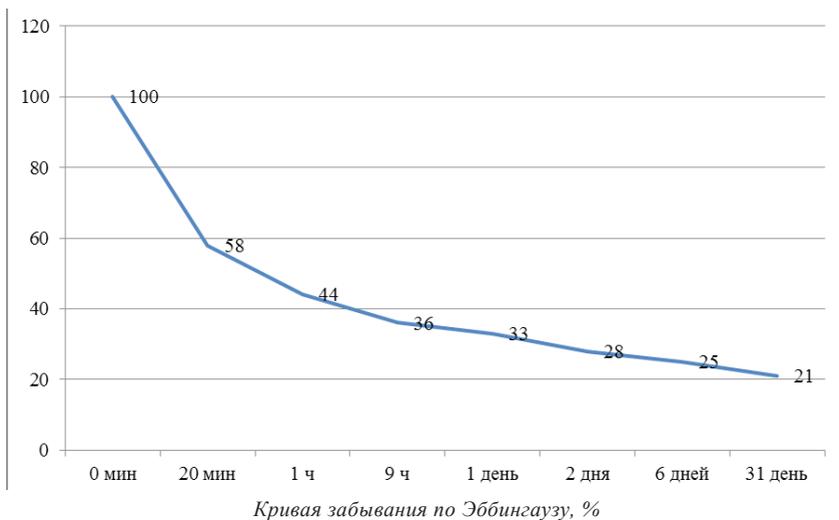
КРИВАЯ ЗАБЫВАНИЯ ЭББИНГАУЗА

Герман Эббингауз – известный немецкий психолог-экспериментатор, изучавший закономерности запоминания, автор кривой забывания (1885). В своих опытах он исследовал зависимость механической памяти от таких условий, как объем заучиваемого материала, число повторений, промежуток времени между заучиванием и воспроизведением, способ построения запоминаемого материала. Эббингауз исследовал процессы запоминания,



Герман Эббингауз (1850–1909)

на которые не влияют процессы мышления. Испытуемым предлагалось заучить бессмысленные слоги, состоящие из двух согласных и гласной между ними, не вызывающие никаких смысловых ассоциаций (например, бов, гис, лоч и т. п.). Было установлено, что после первого безошибочного повторения серии таких слогов забывание идет вначале очень быстро. В течение первого часа забывается до 60% всей полученной информации, через 10 часов – до 65%. Далее процесс забывания идет медленно, и через 6 дней в памяти остается около 20 % от общего числа первоначально выученных слогов, столько же остается в памяти и через месяц.



Для эффективного запоминания необходимо поэтапное повторение заученного материала:

- первое повторение – сразу по окончании чтения;
- второе повторение – через 20 минут после первого повторения;
- третье повторение – через 8 часов после второго;
- четвертое повторение – через 24 часа после третьего.

Для хранения материала в долговременной памяти (например, правила правописания русского языка, основные исторические даты и др.) следует применять алгоритм:

- первое повторение – сразу по окончании чтения;
- второе повторение – через 20–30 минут после первого повторения;
- третье повторение – через 1 день после второго;
- четвертое повторение – через 2–3 недели после третьего;
- пятое повторение – через 2–3 месяца после четвертого повторения.

Эббингауз доказал важность осознанного запоминания. Осмысленное запоминание в 9 раз быстрее механического заучивания, в частности, в своих опытах Эббингауз заучивал текст «Дон Жуана» Байрона и равный по объему список бессмысленных слогов.

Пример из педагогической практики

В государственной итоговой аттестации 9-го класса по информатике есть задание по алгебре логики, хотя эта большая и сложная тема скорее для 10–11-х классов. Для решения нужно запомнить несколько не всегда

понятных для учащихся таблиц. При ознакомлении учащихся с данной темой учитель давал домашнее задание, опираясь на кривую забывания Эббингауза и методику пяти повторений, тем самым мотивируя школьников на заблаговременную подготовку к экзамену.

Задания для педагогов

1. Сформулируйте основные рекомендации, которые вы дадите учащимся, опираясь на знания о кривой забывания и правилах эффективного запоминания.

2. Обсудите в педагогическом сообществе и выскажите собственную точку зрения, насколько прочно усваивается информация, представленная в разных формах: исторические даты и события, математические формулы, физические законы, географические понятия и др.

ЭФФЕКТ «МЫ И ОНИ»

Борис Федорович Поршнев – советский историк, социолог. Обладая глубокими знаниями в психологии и биологии, он проводил методологические поиски нетривиальными методами. В работе «Социальная психология и история» (1966) он выдвинул и обосновал отношение «мы и они» как универсальную психологическую форму самосознания всякой общности людей с опорой на данные социологии, истории и психологии. Самое первое психологическое отношение человека детерминируется через «мы – не они». Такое противопоставление себя некой другой общности существовало на протяжении всей истории человечества. Классификация по этому признаку становится показателем уровня социального единства. Если группа может противопоставить другой посредством неопределенной категории «они», значит, у нее есть единство, лидер, авторитет и внутренняя структура. Если «они» оказывается определеннее, чем «мы», значит, наша общность менее организована и жизнеспособна. Отношения «мы – они» и, соответственно,



Б.Ф. Поршнев (1905–1972)

«я – ты» на нижнем уровне являются традиционными, бытуют на уровне сознания, почти инстинктивно. Этот «нижний этаж» социального общения позволяет выявить механизм взаимного воздействия людей посредством речи, а также мимики, жестов, выражения эмоций.

Эффект «мы» – это чувство принадлежности к определенной группе людей, эффект «они» – чувство отстраненности от других, размежевания с другими группами. Для того чтобы появилось субъективное «мы», необходимо встретиться с другой группой людей и провести условную границу между собой, своей группой, и ими. На основе общих целей и деятельности у членов группы формируется чувство принадлежности к совместной жизни, складываются отношения единства. Возникновение в группе чувства «мы» является субъективным источником группообразования и развития. Таким образом, «мы» является универсальной психологической формой самосознания любой общности людей. И при этом «мы» всегда подразумевает противопоставление неким «они».

Эффект принадлежности к своей группе включает в себя два более частных эффекта:

- *эффект сопричастности*: член группы ощущает себя сопричастным проблемам, делам, успехам и неудачам той группы, к которой он реально принадлежит или субъективно причисляет себя, так формируется чувство ответственности за результаты деятельности группы;

- *эффект эмоциональной поддержки*: член группы ожидает эмоциональной и реальной поддержки, сочувствия, сопереживания, помощи со стороны остальных членов группы. При отсутствии такой поддержки у члена группы разрушается чувство «мы» – принадлежности к группе, сопричастности ее делам, и возникает чувство «они», он начинает воспринимать свою группу как группу чужаков, не разделяющих его интересы и заботы.

Эффект «мы и они» вплотную связан с эффектами группового фаворитизма и эгоизма.

Эффект группового фаворитизма – это стремление каким-либо образом благоприятствовать, помогать членам своей группы в противовес членам другой группы.

Отечественный ученый-психолог В.С. Агеев подробно изучил действие этого эффекта, опираясь на результаты экспериментальных исследований поведенческого и когнитивного моментов. Эффект группового фаворитизма проявляется как во внешне наблюдаемом поведении, так и в процессах социальной перцепции. Он базируется

на эффекте «мы и они»: между теми людьми, которые по каким-либо критериям воспринимаются как «свои», и теми, которые по этим же критериям воспринимаются как «чужие», устанавливается своего рода демаркационная линия.

В эксперименте участвовали студенты московского технического вуза (12 групп общей численностью более 300 человек). Студентам сказали, что будет проводиться сравнение знаний двух групп, причем более подготовленная группа получит зачет в полном составе, а остальные будут потом сдавать зачет в индивидуальном порядке. После проведения проверки, но до объявления ее результатов студенты заполняли анкету, в которой оценивали членов своей и конкурирующей группы, ход состязания, его возможный исход и другие моменты пережитой ими ситуации. По ходу соревнования преподаватель объявлял, какая группа идет впереди, не обосновывая свое решение и не объявляя критериев оценки. В одних случаях выделялась одна лидирующая группа, которая все время шла впереди, в других лидерами поочередно становились разные группы.

Во всех случаях проявился групповой фаворитизм: участники в большинстве случаев предпочитали свою группу и сулили ей победу. Успех своей группы обеспечивали внутренние причины: хорошая подготовка группы, ее старание, усердие, активность. Неуспех объясняли внешними факторами: мешали соперники, экзаменатор был необъективен, не хватало времени на подготовку. Группы-аутсайдеры больше демонстрировали активность и поддержку своих членов, а также групповой фаворитизм. Поскольку это была игра с нулевой суммой, да еще с использованием неясных критериев победы, то конфликт между группами усиливался. В результате значительно снижалась адекватность межгруппового восприятия. Стабильная неудача порождала увеличение отчужденности и конфликтности между участниками группы. В группах-аутсайдерах студенты точнее понимали межличностные отношения, чем в группах-лидерах, но это было связано с поиском ответственных за неуспех. Была установлена и связь между типом лидерства в группе и характером межгруппового соревнования: «Чем более жестким (авторитарным) является стиль формального и неформального лидерства, тем ярче выражены отношения межгруппового соперничества» (Шейнов, 2007).

Экспериментально В.С. Агеев установил следующие закономерности действия механизма группового фаворитизма:

- групповой фаворитизм сильнее проявляется в тех случаях, когда для группы очень значимы критерии сравнения по результатам деятельности и специфика взаимоотношений с другими группами, т.е. ситуация конкуренции групп;

- групповой фаворитизм больше проявляется в тех группах, критерии сравнения с деятельностью которых не только значимы для группы, но и соответствуют ее собственным критериям, поскольку появляется возможность сравнивать группы по однозначным критериям;
- членство в группе оказывается более важно, чем межличностное сходство: люди чаще предпочитают «своих», хотя и не похожих на них самих по личностным качествам, и отказывают в предпочтении «чужим», даже если те придерживаются схожих взглядов, интересов, имеют похожие личностные особенности;
- члены группы склонны объяснить возможный успех своей группы внутригрупповыми факторами, а ее возможную неудачу – факторами внешнего порядка; в случае успеха группа приписывает его своему профессионализму, благоприятному социально-психологическому климату, деловым качествам руководителей и пр., но если группу постигает неудача, то люди ищут виновных вне группы, пытаются переложить вину на другие группы.

Эффект группового эгоизма – направленность групповых интересов, целей и норм поведения против интересов и целей, норм поведения отдельных членов группы или всего общества. Цели группы достигаются за счет ущемления интересов ее членов, в ущерб интересам общества. Групповой эгоизм проявляется в том случае, когда цели, ценности группы, стабильность ее существования становятся важнее отдельной личности, значимее целей общества. Интересами личности жертвуют ради целостности группы, личность полностью подчиняется ее требованиям и стандартам поведения. Эффект группового эгоизма может сыграть очень негативную роль в дальнейшей жизнедеятельности группы и судьбе ее отдельных членов.

Следует отметить, что эффект «мы» является одним из наиболее значимых психологических механизмов функционирования любой общности людей (группы). Вспомним, какой эмоциональный подъем в российском обществе вызвало присоединение Крыма к России и слоган «Крым – наш», какие чувства гордости вызывает участие в марше «Бессмертного полка» 9 мая.



Бессмертный полк



«Россия и Крым – навсегда»

Гиперболизация чувства «мы» может привести группу к переоценке своих возможностей и достоинств, к отрыву от других групп, к групповому эгоизму. Недостаточное развитие чувства «мы» приводит к отсутствию единства и слаженности в деятельности. Таким образом, чувство принадлежности к группе играет важную роль в групповом взаимодействии: оно связывает членов группы и усиливает их активность, направленную на достижение цели.

Примеры из педагогической практики

Пример 1. В седьмом классе девочки влюбляются в мальчишек старших классов, считая своих одноклассников маленькими. Но когда их одноклассники играют в футбол на школьных соревнованиях, девочки дружно болеют за них, сидя на трибунах.

Пример 2. Еще с малых лет в детской среде часто можно услышать: «Против кого дружить будем?»

Ученик, осознавая свою принадлежность к некой группе, оказывается под влиянием группового фаворитизма (он отдает предпочтение своей группе даже в тех случаях, когда на то нет достаточных оснований).

В ситуации ограниченного ресурса, когда «на всех не хватит», запускаются следующие феномены:

- обостряются негативные эмоции (неприязнь, ненависть, злоба);
- усиливаются враждебные действия между группами;
- происходит распад прежних дружеских связей между учениками, ставшими членами конкурирующих групп;
- растет неадекватность восприятия как конкурирующей группы в целом, так и ее отдельных членов;
- свои победы объясняются внутренними причинами (талантом, старанием, взаимопомощью), а поражения – внешними (происками соперников, необъективностью судей, неудачными обстоятельствами);
- проигравшие третируют союзников, иногда оценивая их даже хуже, чем победителей;
- в группе-аутсайдере ухудшаются личные отношения, нарастает и напряженность, одни члены группы проявляют склонность эксплуатировать других, формируется авторитарная структура руководства, которое стремится ограничить членов своей группы с целью предупредить невраждебный контакт с соперниками.

Для снижения межгрупповой конфликтности необходимы следующие меры:

- враждующие группы включаются в совместную полезную деятельность;

- контакты взаимодействия не ограничиваются состязательностью;
- критерии состязания должны быть приняты членами всех групп или вырабатываются ими;
- сторонам предлагается осознать взаимодействие групп и людей на фоне более широкой групповой принадлежности (мы учащиеся одной школы, жители одного города, гимназисты, россияне, цивилизованные люди и т.п.).

Пример из педагогической практики

Учитель технологии школы Московского района рассказывает: «Эффект “мы и они” я часто использую в своей работе. В настоящее время детям очень не хватает общих дел, поэтому они с радостью участвуют в коллективных проектах. Для этого конкурсные работы мы делаем целым классом. Дети по распечаткам выполняют аппликацию. Такие задания предусмотрены программой “Школа 2100” по технологии: ребятам предлагается контур какого-то изображения, и они должны его “одеть”, используя бумагу с разной фактурой (гладкую, мятую, рваную, скрученную в жгутики), получается красиво.

Работа начинается с того, что я предлагаю детям участвовать в конкурсе и делать коллективную работу, на что они всегда с радостью соглашались, предлагают свои идеи. На доске рисуют различные варианты композиции и выбирают какой-то один. Работа делится на части. Каждую часть выполняет определенная группа детей. На группы дети делятся по симпатиям. Потом мы соединяем работы каждой группы и получаем коллективную композицию, которую можно считать коллективным проектом.

Таким образом мы выполнили с 4-м классом панно “Храмы Воскресенского Новодевичьего монастыря”, посвященную юбилею Московского района. Работа состояла из частей (Воскресенский храм, Афонский храм, Казанский храм). Для того чтобы выполнить ее, ребята разделились на пять групп, пересели как нравится, а не как посадил классный руководитель. В каждой группе выдвинулся лидер, ребята сами распределили задания между собой. Так как уже во втором классе они освоили техники работы с бумагой, то здесь сами решали, где, что и как каждый будет лучше делать. Ребята сами выбирали необходимые материалы (бумагу, клей, краски). Уже во время работы слышались голоса: “А наш храм будет самым красивым, не то что ваш”. Потом мы все вместе собрали общую композицию. Каждый эмоционально (подпрыгивая) указывал на ту часть, которую выполняла его группа. Когда класс занял второе место на районном конкурсе и стали призерами международного проекта, то весь класс кричал: “Мы победили!”»

Задания для педагогов

1. Определите, что и как вы можете сделать, чтобы использовать этот эффект в своей педагогической деятельности и в семейной жизни (при воспитании детей)?
2. В какой ситуации и какие рекомендации вы дадите учащимся вашего класса, опираясь на содержание эффекта «мы и они»?

ЭФФЕКТ НЕУДАЧНИКА

Человека, потерпевшего неудачу, окружающие преимущественно считают способным на меньшее и в других делах. В качестве психологической основы данного эффекта выступает феномен краткосрочного угнетающего воздействия. В этом плане эффект близок эффекту ореола.

Примеры из педагогической практики

Пример 1. Ученик получает низкие оценки, его начинают считать слабым. Выслушивая его ответы, учитель начинает ориентироваться на оценки «3» и «2». Чтобы выставить более высокую оценку, учитель дольше и основательнее опрашивает ученика. Студенту вуза, сдавшему первую сессию на тройки, сложнее потом выбраться в хорошисты.

Пример 2. Рассказывает классный руководитель четвертого класса: «Есть у меня в классе мальчик. Обычный, звезд с неба не хватает, учится слабовенно – чаще “3”, чем “4”. Я и не ожидаю уже от него хороших ответов. И тут у нас в школе организовали необычный учебный день – “День сладкой пятёрки”. Накануне ученикам объявили, что те, кто на уроке ответит отлично, получат талончик на получение бесплатной сладкой булочки в школьной столовой. Мы, учителя, по опыту знаем, что если проверять домашнее задание, то, как правило, может быть одна-две отличные оценки. Вот и выдала нам завуч по два талончика на каждый урок. И что вы думаете? Начинается урок, и мой мальчик (назовем его Игнат) тянет руку что есть сил. Даже встал, чтобы я его хорошо видела (а сидит он на последней парте). Я обвожу взглядом класс,



а он аж в струнку вытянулся, и уже не просто как можно выше поднимает руку, а начинает идти маленькими шагами ближе к учительскому столу, не опуская руку. Спросила его. Игнат выучил так, что, как говорится, от зубов отскакивает. Ну как не поставить ему отличную оценку?! Вот так я на практике убедилась, как оказывалась под влиянием эффекта неудачника».

Задания для педагогов

1. Определите, что и как вы можете сделать, чтобы преодолеть этот эффект в своей педагогической деятельности при работе с детьми и при общении в педагогическом коллективе.

2. Сформулируйте рекомендации для учащихся вашего класса, опираясь на содержание эффекта.

ЭФФЕКТ ПРОЕКЦИИ

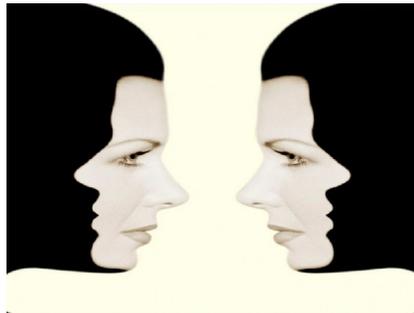
Впервые о механизме проекции упомянула А. Фрейд, понимая его как процесс психологической защиты, в результате которого внутренне переживание чего-либо ошибочно воспринимается человеком как приходящее извне. В результате человек начинает приписывать кому-то собственные мысли, чувства, переживания, эмоции, намерения, мотивы, черты характера, полагая, что он воспринял что-то, приходящее извне, а не изнутри него самого.

Приятному для нас человеку мы склонны приписывать достоинства, а неприятному – недостатки. Эффект этот нашел отражение в половицах: «Не по-хорошему мил, а по-милу хорош», «Все девушки хороши, откуда же берутся злые жены?» Когда нам кто-либо нравится, то все в нем нам нравится, а недостатки кажутся забавными или мы стараемся не замечать их. Вероятно, эффект проекции обуславливает значительную долю разводов (до 50% разводов от числа заключенных браков), так как вступающие в брак фактически идеализируют друг друга.

В известном детском мультфильме «Приключения барона Мюнхаузена» герою понравился павлин, ему показалось, что раз птица выглядит красиво, то также красиво она и поет. Когда павлин стал петь, герой испытал разочарование.

Пример из педагогической практики

Из воспоминаний классного руководителя младших классов: «1 сентября. Пришли ко мне новые ребята, все празднично одетые, с букетами цветов. Закончилась линейка, отзвучали праздничные поздравительные слова, напутствия. И вот мы зашли в наш класс, расселись по партам. Окидываю детей взглядом. Кто-то улыбающийся, кто-то не по-детски смотрит серьезно. Мысленно пытаюсь для себя определить, кто как будет себя вести, как учиться. Вот на первой парте справа от меня сидит девочка, как она представилась – Алена. Красивая девочка, глазки голубые, одета очень красиво. Бывают такие внешне очень привлекательные дети, что глаз радуется. И когда она улыбалась, такая улыбка солнечная. Все уроки она смотрела на меня, не сводя глаз, улыбалась.



Вот только как спросишь ее на уроке, так отвечает неуверенно. Долгое время я находилась под ее обаянием. Не могла отделать от мысли, отчего же такая красивая девочка и так слабо учится. Год прошел, идет второй. Теперь-то я знаю, что на меня действовал эффект проекции. Не зря говорят: кому-то Бог дает красоту, а кому-то ум. Редко в одном человеке совмещается и то и другое».

Задания для педагогов

1. Определите, что и как вы можете сделать, чтобы преодолеть этот эффект в своей педагогической деятельности при работе с детьми и при общении в педагогическом коллективе.

2. Сформулируйте рекомендации для коллег-педагогов, опираясь на содержание эффекта.

ЭФФЕКТ КОМПЕНСАЦИИ

Человек, у которого есть какие-то недостатки, сложности или проблемы в одной области жизнедеятельности, осознанно или неосознанно старается компенсировать их усиленной работой в другой области, развитием других навыков.

Применение эффекта в образовательной практике предполагает последовательное прохождение пяти этапов:

- определение конечной цели и списка действий, которые будут необходимы для ее достижения;
- определение, каких знаний, навыков вам не хватает, составление плана по их приобретению;
- расстановка приоритетов: делать только то, что является важным в данный момент и что принесет необходимый результат;
- периодический анализ плана на основе полученного опыта и обратной связи, внесение корректив при необходимости;
- последовательное и систематическое достижение запланированного.

Примеры из педагогической практики

Пример 1, отрицательный. Чаще всего встречается отрицательный пример эффекта компенсации. Подросток отстает в одноклассников в освоении большинства предметов и начинает демонстративно мешать учителю на уроке, презрительно относится к отличникам.

Пример 2, положительный. В примере проявились два эффекта – компенсации и проекции. Из рассказа учителя технологии: «Тема “Изготовление

изделия из тонкого листового металла и проволоки”. Изделие – роза. Берем пустую банку из-под пепси-колы, разрезаем, разворачиваем, размечаем циркулем 7 деталей. Затем с помощью проволоки соединяем все детали. Разворачиваем лепестки и получаем “розочку”. Для освоения темы достаточно двух розочек. Но я обязательно замечаю, что рекорд школы – это 12 розочек, выполненных мальчиком в прошлом году. “Подумаешь! – сказал Дима. – Я и больше могу”. Прошло две недели. На урок входит Дима с громадной сумкой и достает из нее большой-пребольшой букет роз. Был эффект разорвавшейся бомбы. На первый взгляд, роз было около сотни. И начался праздник. Все девочкам в классе Дима вручил по 3 розы. У него появились помощники, которые помогли разнести букетики роз всем учителям.

Праздник удался на славу. Дима точно знал, что его рекорд уже никто не сможет превзойти, и я в последующих классах буду из года в год о нем рассказывать.

Потом Дима мне признался, что достигнуть такого результата по количеству роз он смог, сколотив бригаду: дедушка разрезал банки, папа размечал циркулем детали, мама и бабушка вырезали детали, младший брат прокалывал шилом отверстия для проволоки. А сам Дима собирал розу в бутон и затем разворачивал. Было сделано около 70 штук. “Хотел сделать сто, – говорил Дима, – но мои родные забастовали. Принес, сколько получилось”.

Сейчас Диме за 40 лет. Он закончил Политех, стал хорошим инженером, а я на уроках по-прежнему его вспоминаю, поскольку его рекорд так и остался непревзойденным».

Пример 3, положительный. По словам учителя технологии: «Я работаю учителем технологии более 20 лет и могу сказать, что эффект компенсации именно по нашему предмету работает ярко выражено. Не всем ученикам легко дается математика или есть сложности с русским языком, но зато ребенок умеет создавать очень красивые вещи и раскрывается с новой стороны.

В пятом классе подошла ко мне высокая угловатая девочка. Она сидела на последней парте в силу своего роста, носила огромную челку, которая ей не шла, а на мои попытки посадить к ней соседку реагировала агрессивно. Из разговора с ее учителем из начальной школы я поняла, что Маша (так звали девочку) замкнутая, все девочки ее сторонятся, она тоже не стремится к общению, на все мои попытки подружить девочек между собой она отвечала негативно. Ее новая классная руководительница была педагогом молодым и малоопытным, вела у них математику и говорила, что девочка ленивая, безынициативная, несобранная. Тем не менее я начала с ней заниматься.

Действительно, с Машей было трудно, она не хотела готовить (может, и хотела, но в бригаде ей мало что поручали), не хотела вышивать. Казалось, что нитка с иглой – это вообще не ее, но я поощряла ее всячески и ставила порой оценки “4” авансом. Благодаря таким усилиям Маша стала улыбаться и проявлять старание. Все изменилось, когда мы стали шить на швейной машинке. Она полюбила шитье на машинке всей душой, справлялась даже с любой старой разбитой машиной. Более того, девочка оказалась прекрасным модельером-конструктором. Фаргук, который она сшила, вызвал всеобщее восхищение и удивление. Она сама смоделировала еще один фаргук как творческий проект и стала активно ходить ко мне на внеклассные занятия. Кстати,

вышивку она все-таки освоила. К концу года я стала замечать, что у нее появились подруги. Девочки советовались с ней, как лучше сшить свое изделие, восхищались – сначала потихоньку, а потом открыто – ее мастерством.

На следующий год челки как не бывало, Маша продемонстрировала свои обновки, которые она сшила летом, тем более что мама купила ей швейную машину.

Конечно, Маша участвовала во всех конкурсах по технологии и всегда занимала призовые места. Многие удивлялись, а я радовалась, что еще один человек нашел свое призвание. Когда в старших классах у Маши появилась геометрия и черчение, то проблем с этими предметами просто не возникало.

Сейчас Маша в 11-м классе. У нее много друзей, и она точно знает, что станет модельером-конструктором».

Задания для педагогов

1. Определите, что и как вы можете сделать, чтобы использовать этот эффект в своей педагогической деятельности при работе с детьми и при общении в педагогическом коллективе.

2. Сформулируйте рекомендации для коллег-педагогов, опираясь на содержание эффекта.

ЭФФЕКТ ТОЛПЫ

Основными характеристиками толпы чаще выступают: отсутствие внутренней структуры, некое духовное единство, повышенная эмоциональность, иррациональность поведения; отсутствие ясно осознаваемой общности целей, общий объект внимания.

С данным эффектом сталкивался каждый учитель на уроке, классный руководитель при проведении внеурочных мероприятий, а также те, кто бывал на демонстрациях, на трибунах стадиона и в других местах массового скопления людей. Почему именно этот эффект мы рассматриваем в настоящем практикуме и какое отношение он имеет к учебно-воспитательной работе? Давайте разбираться.

Чем больше аудитория, тем легче происходит психологическое заражение. Данный эффект исследовался социальной психологией в рамках изучения психологии толпы. Каково поведение групп людей и каковы отличия поведения групп от поведения



отдельных индивидуумов? Ответы на эти вопросы лежат в основе указанного эффекта.

В истории существует много примеров, когда группы людей производили неожиданные, порой драматические действия, хотя принято было действовать совершенно иначе. Это обусловлено тем, что поступки человека регулируются не только сознательными, но и подсознательными, неосознанными процессами, установками, убеждениями, инстинктами. На основе эмоционального возбуждения возникали многочисленные медные и соляные бунты в средневековой Руси, мятежи луддистов, уничтожавших машины в Англии в Новое время.

Толпы классифицируются в зависимости от активности (толпа, собравшаяся посмотреть праздничный салют) или пассивности участников (публика в театре, учебная аудитория в академии). Может быть толпа *агрессивная* (участники проявляют агрессию в отношении других людей или объектов), *паническая* (люди, оказавшиеся в окружении или экстремальной обстановке, спасаются бегством), *стягающая* (люди стремятся ухватить какой-либо дефицитный товар, бесплатно получить товар-пробник во время рекламной акции в магазине).

Изучением явлений с участием толп занимались Г. Лебон, К. Юнг, В. Троттер, Г. Тард, З. Фрейд, В.М. Бехтерев. В своих известных работах «Психология народов» и «Психология масс» Лебон объяснял духовное единство толпы механическим распространением аффекта от одного человека к другому по аналогии с распространением инфекционных заболеваний. Вследствие анонимности исчезает персональная ответственность за происходящее.

Зигмунд Фрейд утверждал, что в толпе разумы людей объединяются в некий коллективный разум, а энтузиазм каждого члена группы увеличивается, в результате интересы личности становятся менее значимыми для нее самой, если она действует в составе толпы.

Основными механизмами формирования толпы и развития ее специфических качеств выступают циркулярная реакция (нарастающее взаимонаправленное эмоциональное заражение) и слухи. Чем больше аудитория, тем легче происходит психологическое заражение.



Гюстав Лебон (1841–1931)

Данный эффект исследовался социальной психологией в рамках изучения психологии толпы. Каково поведение групп людей и каковы отличия поведения групп от поведения отдельных индивидуумов – ответы на эти вопросы лежат в основе указанного эффекта.

Рассмотрим этапы формирования толпы.

- *Образование ядра толпы и начало циркулярной реакции.* Первоначальное ядро (зачинщики) складывается, исходя из вполне рациональных соображений и определенных целей. В дальнейшем ядро быстро разрастается, к нему прибываются люди, на первый взгляд не имеющие ничего общего друг с другом. Например, рядом с местом происшествия собираются зеваки. Возникают схожие эмоции, и новые эмоциональные потребности удовлетворяются через психическое взаимодействие.

- *Процесс кружения.* Внутреннее кружение на основе продолжающейся циркулярной реакции нарастает, чувства еще больше обостряются, и возникает готовность реагировать на информацию, поступающую от присутствующих, нарастает и возбуждение. Люди в толпе оказываются предрасположенными не только к совместным, но и к немедленным действиям.

- *Появление нового общего объекта внимания,* на котором фокусируются импульсы, чувства и воображение людей. Если первоначально интерес вызывало некое событие, привлекшее людей, то на этом этапе новым объектом внимания становится образ, создаваемый в разговорах участников толпы в процессе кружения. Этот образ – результат творчества самих участников. Он дает индивидам общую ориентацию и выступает в качестве объекта совместного поведения. Возникновение такого воображаемого объекта сплачивает толпу в единое целое.

- *Активизация индивидов благодаря возбуждению.* Посредством внушения лидер побуждает индивидов, составляющих толпу, приступить к конкретным, часто агрессивным, действиям. Среди собравшихся обычно выделяются зачинщики, которые и развертывают активную деятельность в толпе и исподволь направляют ее поведение. Это могут быть политически и психически незрелые и экстремистски настроенные личности.

В зависимости от роли в толпе могут быть выделены:

- Ядро толпы (зачинщики), задача которых – сформировать толпу и использовать ее разрушительную энергию в поставленных целях.

- Участники толпы – люди, примкнувшие к ней вследствие идентификации своих ценностных ориентаций с направлением

действий толпы, активно участвуют в ее действиях. Особую опасность представляют агрессивные личности, которые примыкают к толпе, чтобы дать разрядку своим невротическим наклонностям.

- Добросовестно заблуждающиеся присоединяются к толпе из-за ошибочного восприятия обстановки, они подвижны, например, ложно понятым принципом справедливости.

- Обыватели не проявляют большой активности, их привлекает экссесс в качестве волнующего зрелища, которое разнообразит их скучное существование.

- Легко внушаемые люди поддаются общему заражающему настроению и без сопротивления отдаются во власть стихийных явлений.

- Любопытные наблюдают со стороны, не вмешиваются в ход событий, однако их присутствие увеличивает массовость и усиливает влияние стихии толпы на поведение ее участников.

Психологические свойства толпы затрагивают когнитивную, эмоционально-волевую сферы человека, опираются на особенности темперамента. Перечислим основные свойства: неспособность к осознанию (бессознательность, инстинктивность, импульсивность), сильно развитое воображение (восприимчивость к впечатлениям), коллективные галлюцинации, специфика мышления (образность, отсутствие отчетливой логической связи между наблюдаемыми фактами и вызываемыми образами, категоричность в суждениях, внушаемость, заражаемость), повышенная эмоциональность, высокая чувственность, сниженная ответственность, повышенная физическая активность. Указанные общие свойства большой группы вызывают у некоторых участников состояния, которые нехарактерны для них в обычной обстановке. К ним прежде всего относятся:

- ощущение собственной анонимности (затерявшись в безликой массе, человек перестает нести ответственность за свои действия, а значит, может совершать и аморальные поступки);

- подверженность инстинктам толпы (снижается способность к рациональному восприятию поступающей информации);

- состояние, напоминающее гипнотический транс (в результате человек кратковременно перестает осознавать свои поступки);

- заражаемость (в большой группе людей индивид способен приносить в жертву свои личные интересы интересам толпы).

Примеры из педагогической практики

Пример 1. Повернувшись спиной к классу, учитель пишет на доске текст. Если один ученик поднимет шум «паровозика» (топот ногами), то через несколько мгновений к нему присоединяются другие. И вот уже половина класса стучит

по полу ногами. Когда учитель оборачивается, шум прекращается. Но как только он снова начинает писать на доске, топот возникает вновь.

Пример 2. Рассказывает учитель технологии в 9-х классах: «Мой первый урок в классе начался с представления. Ответила на все вопросы, которые задали мне ученицы, и приступила к уроку, который я образно назвала “Шить надо любить и от природы иметь желание”. Сначала все шло хорошо. Стоило перейти к практическому заданию, как класс превратился в гудящий улей. Разговоры, хождение по классу, смех. Меня уже никто не слушал и не слышал. Я села за стол и стала присматриваться, кто выступил зачинщиком. Урок заканчивался, и к одной из учениц я обратилась со словами: «А Вас, Петрова, я попрошу остаться». Все примолкли, удивившись этой фразе, и вышли из класса. Петрова удивилась, но осталась. Я ей сказала, что нарушу учительские принципы и, возможно, поставлю в конце четверти “3” или “4”, но на уроке она не должна мешать мне и другим. А если ей не нравится шить, то вообще может отсутствовать».

Девочка сделала для себя выводы, далее уроки проходили более спокойно, поскольку она заставляла другим учениц молчать, если они начинали баловаться на уроке. А с ней мы даже подружились. Вот это и есть “эффект толпы”. Я сумела найти лидера, установить с ним контакт, после чего стало легче управлять классом.

Задания для педагогов

1. Вспомните (или просмотрите) фильм «Розыгрыш». Ученики на вопрос учительницы все, как один, утверждают, что им не задавали домашнее задание. Так отвечает даже ученица, которая известна своей честностью. Объясните причину данной ситуации.

2. Во время урока начинается жужжание. Дети сидят с закрытыми ртами, и сложно определить, кто из них гудит, а кто – нет. Что вы предпримете в этой ситуации?

3. Зная о психологических свойствах толпы, сопровождающих эффект толпы, а также учитывая возрастные особенности учеников вашего класса, спланируйте особенности подготовки и проведения экскурсии для шестого класса в музей / на спортивное соревнование / в театр.

ЭФФЕКТ САМОСОХРАНЕНИЯ (СОХРАНЕНИЯ ЛИЧНОСТНОГО СТАТУСА)

Закон самосохранения состоит в следующем: любая реальная физическая (организованная) система стремится сохранить себя как целостное образование и, следовательно, экономнее расходовать свой ресурс. В словаре С. Ожегова самосохранение трактуется как стремление сохранить свою жизнь, обезопасить себя от чего-нибудь. Известный

исследователь системных законов У. Эшби утверждал, что выжить для любого живого организма – значит остаться в живых после болезни, несчастья, любых других кризисных явлений. Это свойство организации выступает основным критерием эффективности ее функционирования. Любая система стремится к равновесию, в том числе и человек как сложная система.

Прежде всего, самосохранение есть выживание системы за счет поддержания целостности, подвижного равновесия и устойчивости, экономного использования ресурсов. Самосохранение непосредственно связано с адаптацией системы как к внутренним, так и к внешним изменениям. Необходимыми условиями самосохранения выступают рост и развитие организации.

Одним из ведущих мотивов, определяющих поведение людей, является сохранение личного статуса, состоятельности, собственного достоинства. Прямое или косвенное ущемление достоинства вызывает отрицательную реакцию.

Занимаясь обучением и воспитанием детей и подростков, педагогу следует учитывать, что есть эффект самосохранения запускается, если некорректно (с иронией, ухмылкой) затронуты: фамилия, имя, отчество ученика, родители, национальность, вероисповедование, сексуальная ориентация, внешний вид (особенности телосложения: очень высокий, маленький, худой, полный, особенности физического здоровья: заикание, шепелявит, специфическая речь (характерный для ряда областей местный говор), уровень интеллекта. Все это чрезвычайно чувствительные моменты для детей и подростков.

После диагностического обследования учащихся психологу, педагогу важно правильно подобрать слова и сообщить о результатах классному руководителю, родителю так, чтобы не раскрывать конфиденциальную информацию, но в то же время побудить их использовать полученные сведения в воспитании ребенка. Например, можно сказать по-разному об одном и том же: 1) «У ребенка низкий уровень интеллекта»; 2) «Уровень интеллекта “ниже плинтуса”»; 3) «Ребенок обладает интеллектуальным потенциалом, соответствующим средним значениям популяционных стандартов, что позволяет ему достаточно эффективно решать несложные, строго алгоритмизированные задачи.



Защитный шлем

Сталкиваясь с более сложными задачами, ему потребуется больше времени и усилий. С ребенком нужно дополнительно заниматься».

Согласитесь, каждый вариант воспринимается по-разному: что-то звучит как издевка, «бьет наотмашь», что-то унижает, а что-то позволяет и «сохранить лицо» того, в чей адрес обращена эта речь (например, когда педагог, психолог дает рекомендации), и убеждает в необходимости дополнительных занятий с ребенком.

Пример из педагогической практики

Школа в районном центре Ленинградской области. Во время классного часа классный руководитель вместе с классом обсуждает поездку в Санкт-Петербург. Рассказывает о музеях, которые предлагает посетить, о достопримечательностях. Педагог хочет включить детей в подготовку к поездке и предлагает присутствующим высказаться по этому вопросу. Один подросток немедленно отреагировал на предложение и сказал что-то невпопад. «Вечно вы начинаете с глупостей», – ответил на это педагог.

Что происходит в этой ситуации со всеми присутствующими? Они мгновенно переключились с обсуждения на защиту собственного достоинства. Любой ученик невольно начинает думать о том, как бы не оказаться в положении первого выступающего. Он перестает работать на поставленную задачу и старается угадать позицию классного руководителя. Творческий потенциал учеников снижается. Как видим, несоблюдение эффекта сохранения личностного статуса приводит к отрицательному результату. Это пример наглядно подтверждает, что психологические законы не только влияют на качество учебно-воспитательного процесса, но и зачастую определяют его.

В подобных ситуациях рекомендуется организовать решение проблемы поэтапно: сначала собрать все имеющиеся предложения, не определяя их ценности, а затем провести критический анализ соответствия предложенного «условиям задачи».

Задания для педагогов

1. Сформулируйте несколько корректных фраз, которые вы будете использовать при общении с родителями слабо успевающих учеников.

2. У вас в классе есть несколько ребят с выраженными индивидуальными особенностями. Вадим – добросовестный ученик, учится на «хорошо» и «отлично», но очень сильно заикается, когда волнуется и отвечает на уроке. Марина существенно меньше одноклассниц по росту, учится на одни пятерки. Есть еще несколько ребят с трудно произносимыми фамилиями и редкими именами. Продумайте,

как выстроить правильные взаимоотношения между учениками, учитывая эффект самосохранения, и какова при этом ваша роль. Составьте примерный сценарий действий в данной ситуации.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ

Существует целый арсенал социально-психологических законов, которые уже нашли свое применение в практике руководителей государственных и коммерческих организаций. На наш взгляд, их использование в профессиональной деятельности педагогических работников будет способствовать повышению эффективности работы и улучшению учебно-воспитательного процесса в образовательных организациях. Перечисленные законы и закономерности служат важной составляющей коммуникативной компетентности педагога.

Закон искажения информации

Управленческая информация (приказы, распоряжения директора, информация от классного руководителя и т.д.) объективно подвергается изменению в процессе движения «сверху вниз». Степень изменения прямо пропорциональна числу звеньев, через которые проходит информация: чем больше людей знакомится с ней и передает ее другим людям, тем сильнее смысл на промежуточном этапе отличается от первоначального.

В основе потери смысла информации лежат следующие обстоятельства:

- Язык, на котором передается управленческая информация, многозначный. Какими бы строгие или точные понятия ни использовались, всегда есть возможность по-разному истолковать одно и то же сообщение. Устная информация воспринимается с точностью до 50% («испорченный телефон»).
- Если информация неполная, доступ к ней ограничен, потребность подчиненных получить оперативные сведения удовлетворяется не полностью, то люди неизбежно начинают домысливать, додумывать.
- Люди, воспринимающие информацию и передающие ее, отличаются по уровню образования, интеллектуального развития, по своим потребностям, а также по физическому и психическому состоянию.

Для того чтобы свести искажение к минимуму, необходимо:

- Уменьшить, насколько это возможно, количество передаточных звеньев, участвующих в процессе распространения информации. Желательно передавать информацию напрямую, минуя промежуточные звенья.
- Своевременно снабжать подчиненных всей необходимой информацией по тем вопросам, которые они должны решать.
- Поддерживать обратную связь с подчиненными с целью проверить, правильно ли используется полученная информация.

Закон зеркального развития общения

В процессе коммуникации собеседникам свойственно копировать стиль общения. Причем человек делает это автоматически, практически не контролируя сознательно.

Например, если в ходе общения с учениками учитель вдруг перейдет на шепот, то они произвольно обратят на это внимание и тоже станут говорить тише (отзеркаливание). Если учитель начинает кричать, то ученики испытывают большое желание тоже повысить голос. Если директор накричал на подчиненного учителя, а тот не может ему ответить тем же, подчиненный испытывает большой дискомфорт, поскольку ему приходится сдерживать себя, нельзя ответить тем же.

Отзеркаливанию нужно уметь сопротивляться, например, чтобы предотвратить или ослабить возникший конфликт или скандал. Если ученик стал кричать, то вы, как учитель, демонстративно снижаете громкость голоса, говорите несколько медленнее, чем обычно, увеличиваете паузы между словами и т.п. В этом случае ученик вынужденно отзеркалит ваш спокойный тон, он начинает постепенно говорить тише, успокаивается.

Отзеркаливание основано на принципе «подобное рождает подобное». Агрессивная манера общения учителя стимулирует ученика действовать как агрессивный собеседник, и наоборот, доброжелательная манера учителя вызывает у ученика желание ответить тем же, позволяет установить и поддерживать хорошие отношения. Это эффективный прием сохранения доброжелательных контактов в школе, один из важнейших принципов бесконфликтного общения.

Закон ускоренного распространения негативной информации

Негативная, тревожная, пугающая информация, способная изменить положение людей, распространяется в группах быстрее, нежели информация позитивного характера. Это связано с повышенным вни-

манием людей к отрицательным фактам, поскольку положительное легче воспринимается как норма и не вызывает дальнейшего обсуждения. К негативным же фактам люди проявляют большее внимание, активнее обсуждают их, поскольку испытывают страх за свое положение, будущее, здоровье и т.п. Кроме того, быстро распространяются слухи и другая недостоверная информация. Отсюда вывод для педагогов: нужно купировать появление и распространение негативной информации, предъявлять больше позитивных факторов, сведений.

Закон речевого поглощения эмоций

Если человек связно рассказывает о переживаемой эмоции, постепенно ее накал снижается. На практике поглощение эмоций происходит, например, во время разговора со случайным попутчиком. Человек выговорился незнакомцу, и стало спокойнее на душе.

Если человек выражает подобным образом эмоциональное переживание (например, горе), и его выслушают, то накал постепенно снижается и исчезает. Если жалобу человека выслушали, если ему посочувствовали, если его пожалели, то его огорчение, расстройство, любые испытываемые негативные эмоции значительно ослабляются, а часто и совсем исчезают. Если же рассказать о горе некому, человек очень тяжело это переживает (вспомните, например, рассказ А.П. Чехова «Тоска»).

Отсюда вывод: важно иметь в своем окружении знакомых, которым можно выговориться в трудной ситуации. Эти люди умеют выслушать, подобрать и сказать, может быть, очень простые, но именно в данный момент необходимые слова, поэтому к ним ходят, чтобы получить эмоциональное сочувствие.

Закон неадекватности самооценки

При попытке оценить себя человек сталкивается с теми же внутренними барьерами и ограничениями, что и при анализе других людей:

- Самооценка никогда не бывает адекватной, она либо завышена, либо занижена.
- Человеку свойственно в чем-то себя переоценивать и в то же самое время в чем-то недооценивать.
- Человек – это существо не столько рациональное, логическое, разумное, сколько алогическое, эмоциональное, нерациональное и порой неразумное.

Закон неопределенности отклика

Разные люди в разное время могут качественно по-разному реагировать на одинаковые воздействия. На банальную грубость в свой адрес один человек ответит грубостью, другой промолчит, а третий будет стараться успокоить грубияна. Если бы не существовало различий во внутренних психических структурах, то на одно и то же воздействие каждый человек реагировал бы одинаково. «Нам не дано предугадать, как наше слово отзовется», – в этих словах поэта отражена сущность закона неопределенности отклика. На понимание в данном случае влияют психологические явления – апперцепция и стереотипы сознания. Апперцепция – зависимость восприятия от прошлого опыта субъекта. В зависимости от личного опыта человек воспринимает то, что происходит, с учетом сложившихся стереотипов сознания, т.е. устойчивых мнений, оценок и суждений. Понимание ситуации сужается до рамок, заданных стереотипом. Соответственно, разные люди по-разному реагируют на одно и то же.

Закономерности восприятия речи

Закономерности заключаются в ряде положений, которые кратко могут быть описаны следующим образом:

- Говорящий спокойно, со скоростью примерно 125 слов в минуту, воспринимается как уверенный в себе человек. В предложении должно быть не более 18 слов. Если он говорит медленнее, то окружающие могут счесть его туподумом, если быстрее – усомниться в его серьезности.
- Избыток речи вреден, так же как и недостаток, поскольку затрудняет адекватное восприятие содержания речи.
- «Чем круче мастер, тем дольше пауза». Эта закономерность была выявлена еще К.С. Станиславским, предлагавшим после сказанной ключевой фразы, важной мысли или заданного вопроса обязательно выдержать паузу, вместо того чтобы торопиться усилить аргументацию дополнительным потоком слов. Тот, кому было адресовано высказывание, получает возможность осознать суть сказанного и сформулировать ответ, принять решение и пр.
- Наличие в речи замысловатых оборотов затрудняет восприятие слов и понимание сказанного. Сравните две формулировки: «Кусок скальной породы, совершающий вращательно поступательное движение, вряд ли приобретет биофильное покрытие» и «Катящийся камень мхом не обрастет». А ведь речь идет об одном и том же.

Зная закономерности восприятия речи, педагог может так выстраивать свою речь, чтобы ученики оптимально воспринимали ее.

Закон серийного эффекта «частота = достоверность»

Чем чаще мы слышим какое-то высказывание, тем достовернее и правдивее оно нам кажется. При первичном восприятии новой информации у человека может не оказаться достаточно специальных знаний, чтобы судить о ее достоверности. Скептически настроенный читатель скорее займет нейтральную позицию. Он не верит до конца этому высказыванию, но и не исключает возможности того, что оно может быть правдой.

Если та же информация все чаще попадает человеку на глаза, то он постепенно склоняется к тому, чтобы признать ее достоверной. Стоит добавить, что новых сведений он не получает, как и обоснований. Предлагается только изначальная информация. Однако с каждым новым «контактом» она кажется потребителю все более убедительной.

Вовсе не обязательно, что за этим простым эффектом всегда скрывается конкретное намерение, однако его можно успешно использовать для того, чтобы сформировать определенный взгляд на какую-либо проблему, не прибегая к каким-либо аргументам. Внушить одно и то же утверждение можно при разных обстоятельствах. И так продолжается до тех пор, пока человек в него не поверит.

Эффект «частота = достоверность» работает, пока у человека не сложилось собственное мнение и он находится в нерешительности. Не желая принимать что-либо на веру, можно упорно повторять и распространять противоположное утверждение.

Задания для педагогов

1. Действие каких из перечисленных социально-психологических законов вы наблюдали в своей профессиональной деятельности? Опишите эти ситуации. Дайте им интерпретацию.

2. Опираясь на социально-психологические законы, спроектируйте свое выступление на школьном педсовете перед коллегами по теме «Роль психологических знаний в работе учителя».

ЗАКОНЫ ОБЩЕНИЯ (КОММУНИКАЦИИ)

В структуре общения выделяются три взаимосвязанные стороны: коммуникативная, интерактивная и перцептивная. *Коммуникативная сторона* общения (или коммуникация в узком смысле слова) состоит в обмене информацией между индивидами. *Интерактивная сторона* заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами (обмен действиями). *Перцептивная сторона* – это процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установление взаимопонимания.

Коммуникативные законы описывают, что происходит между собеседниками в процессе общения. Коммуникативные законы реализуются в общении независимо от того, кто говорит, о чем, с какой целью, в какой ситуации и т.д. Человек усваивает законы коммуникации в ходе общения, из опыта, из коммуникативной практики. Большинство законов общения – нежесткие, вероятностные. Часто можно привести примеры, когда тот или иной закон в силу тех или иных обстоятельств не выполняется. Законы общения могут со временем видоизменяться. Законы общения частично различаются у разных народов, т.е. имеют определенную национальную окраску, хотя во многом носят общечеловеческий характер.



*Дейл Брекенридж Карнеги
(1888–1955)*

Развитию теории общения способствовали как зарубежные исследователи (Э. Гриффин, Р. Крейг, С. Литтлджон, О. Матъяш, К. Миллер, Ф. Данс, С. Стивенс, Ч. Купи, В. Шрамм, А. Тэн, Г. Маклюэн и др.), так и отечественные (В.П. Конецкая, И.П. Яковлев, А.В. Соколов, В.Б. Кашкин, Д.П. Гавра и др.).

Американский педагог, лектор, писатель Д. Карнеги стоял у истоков создания теории общения, перевел научные разработки психологов того времени в практическую область. Он достаточно полно коммуникативные сформулировал законы коммуникации. Некоторые из них приведены в данном разделе.

Закон прогрессирующего нетерпения слушателей. Чем больше говорит оратор, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели.

Закон падения интеллекта аудитории с увеличением ее размера. Чем больше людей вас слушают, тем ниже средний интеллект аудитории. Иногда это явление называют эффектом толпы: когда слушателей много, они начинают хуже соображать, у каждого человека интеллект остается на своем уровне.

Закон первичного отторжения новой идеи. Если человек услышал нечто новое, непривычное, он поначалу отвергает это, тем более если новая информация противоречит сложившемуся у него мнению или представлению. Он может счесть, что эта информация ошибочна, сообщивший ее не прав, эта идея вредна, принимать ее не надо.

Закон ритма общения. Соотношение говорения и молчания в речи каждого человека – величина постоянная.

Закон речевого самовоздействия. Посредством словесного выражения говорящий окончательно формирует идею, которая в том числе может вызвать эмоцию у него самого. Из практики давно известно, что словесное выражение мысли позволяет человеку дополнительно обдумать ее, окончательно уяснить ее для себя. Если человек своими словами объясняет что-либо собеседнику, он сам лучше понимает суть рассказываемого.

Закон отторжения публичной критики. Внутренняя самооценка индивидуальна, как правило, люди считают себя весьма умными, знающими и правильно поступающими. Человек отторгает публичную критику в свой адрес. Именно поэтому любое поучение, критика или непрошенный совет в процессе общения воспринимается как минимум настороженно – как покушение на самостоятельность субъекта, демонстративное сомнение в нашей компетентности и способности принимать самостоятельные решения. Если критика высказана в присутствии других людей, она отвергается практически в 100% случаев.

Закон доверия к простым словам. Чем проще твои мысли и слова, тем лучше тебя понимают и больше верят. Простота содержания и формы в общении – залог коммуникативного успеха.

Закон притяжения критики. Чем больше вы выделяетесь из окружающих, тем больше о вас злословят и тем больше людей подвергает критике ваши действия. Выделяющийся человек всегда становится объектом повышенного внимания и навлекает на себя критику. А. Шопенгауэр писал: «Чем выше вы поднимаетесь над толпой, тем большее внимание вы привлекаете, тем больше будут о вас злословить».

Закон искажения информации при ее передаче (закон испорченного телефона). В процессе передачи любая информация искажается настолько, насколько велико количество лиц, передающих ее по цепочке.

Закон отклонения публичной критики. Если кого-то публично критикуют и при этом присутствует третье лицо, имеющее те же недостатки, то оно считает, что критика к нему не относится, поскольку не адресована ему лично.

Закон детального обсуждения мелочей. Люди охотнее сосредотачиваются на обсуждении незначительных вопросов и готовы уделять этому больше времени, чем обсуждению важных проблем. Американский социолог и писатель С. Паркинсон приводит убедительный пример: выделение многомиллионного кредита на строительство атомного реактора управление компании обсуждает две минуты, тогда как дискуссия о ничтожной сумме на кофе для заседаний некоего комитета занимает час с четвертью.

Задания для педагогов

1. Прочитайте советы Д. Карнеги, как расположить к себе людей. Предложите 2–3 совета на основе собственного педагогического опыта.

- Проявляйте искренний интерес к другим людям.
- Улыбайтесь! Ведь это простейший способ произвести выгодное первое впечатление.
- Помните, что для человека звук его имени – самый сладкий и самый важный звук человеческой речи.
- Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать вам о себе – так легче всего стать хорошим собеседником.
- Ведите разговор в круге интересов вашего собеседника.
- Давайте людям почувствовать их значительность и делайте это искренне.

2. Прочитайте, как Д. Карнеги предлагает убеждать людей. Выскажите свою позицию к предложенным способам и предложите 2–3 способа на основе собственного педагогического опыта.

- Единственный способ добиться наилучшего результата в споре – это уклониться от спора. Споря, вы не можете выиграть.
- Проявляйте уважение к мнению других, никогда не говорите человеку, что он не прав.
- Если вы не правы, признайте это сразу и чистосердечно.
- Показать вначале дружеское отношение – самый верный путь к человеческому разуму.
- Пусть ваш собеседник с самого начала будет вынужден отвечать вам «да-да» (секрет Сократа).
- Старайтесь, чтобы ваш собеседник говорил больше, чем вы.
- Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему. Это поможет вам добиться сотрудничества.

- Честно попытайтесь понять точку зрения другого, поставьте себя на его место в той или иной ситуации.

- Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других людей. Это то, чего хочет каждый.

- Взывайте к благородным побуждениям! Это призыв, находящий отклик в душе каждого.

- Придавайте своим идеалам наглядность, инсценируйте их. Это делает кино, это делает радио. Почему этого не делаете вы?

- Когда ничего не действует, попробуйте это. Бросайте вызов.

3. Прочитайте десять способов повлиять на действия человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования, которые сформулировал Д. Карнеги. Выскажите свою позицию к предложенным способам и предложите 2–3 способа на основе собственного педагогического опыта.

- Если вы должны указать человеку его ошибку, начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств человека.

- Обращая внимание людей на их ошибки, делайте это в косвенной мере, чтобы критиковать и не вызывать при этом ненависти.

- Прежде чем критиковать другого, скажите о своих собственных ошибках.

- Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказания, так как никто не любит приказного тона.

- Давайте человеку возможность сохранять свое лицо. Уволить подчиненного можно, например, так: «Мистер Смит, вы прекрасно работали. Когда мы вас послали в Нью-Йорк, перед вами была поставлена задача. Вы оказались на высоте и добились хороших результатов, и мы хотим, чтобы вы знали, что фирма гордится вами. Вы знаете свое дело, и вы достигнете многого, где бы вы ни работали. Наша фирма верит в вас и хочет, чтобы вы не забывали ее».

- Хвалите человека за каждый даже самый скромный успех и будьте при этом искренни в своем признании и щедры в похвалах.

- Создайте человеку доброе имя, чтобы он стал жить в соответствии с ним.

- Шире пользуйтесь поощрением. Дайте человеку понять, что его недостаток легко исправить, а дело, которым вы хотите его увлечь, интересно, и выполнение его не составит особых трудностей.

- Делайте так, чтобы было приятно выполнить то, что вы хотите.

СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА

Синдром отличника, или перфекционизм, – психическое состояние, когда человек ставит себе изначально самые высокие цели и любым способом стремится достичь их, при этом старается выполнить поставленное задание исключительно идеально, часто забывая

об отдыхе, еде и общении. Уточним понятие «перфекционизм». Термин применяется для обозначения установок, заставляющих человека постоянно стремиться к идеалу. Специалисты предупреждают: перфекционистам грозит синдром эмоционального выгорания, открытый американским психиатром Гербертом Фрейденбергером в 1974 г.

Синдром отличника характеризуется стремлением достичь высоких целей и получить похвалу, одобрение окружающих. У детей он проявляется в учебе, спорте, творческой деятельности; у взрослых – в профессиональной карьере, семейной жизни, быту. Общие признаки: постановка заведомо сложных задач, приложение максимума усилий для их решения, потребность во внешней положительной оценке, пренебрежение собственными интересами и желаниями.

Название синдрома объясняется тем, что впервые он проявляется в школьные годы, когда учеба становится основной деятельностью для самореализации, самовыражения детей, стремящихся получить одобрение, похвалу взрослых. Ему больше подвержены девочки, которые ориентируются на внешнюю оценку, отличаются аккуратностью, усидчивостью, послушностью, эмоциональной привязанностью к родителям. Отчетливые симптомы лучше всего определяются у учеников начальной школы, в дальнейшем они могут быть менее выражены. У людей с синдромом отличника и перфекционистов много общего, основное различие: для «отличников» значима оценка окружающих, для перфекционистов – идеальное выполнение задачи.

Считается, что наиболее подвержены эмоциональному выгоранию представители социальных профессий: учителя, воспитатели, психологи, врачи, а также многие руководители и менеджеры. Среди личностных качеств специалисты выделяют мечтательность, перфекционизм, высокую степень эмпатии, сильную чувствительность и др.

По данным литературы, у ребенка с синдромом отличника есть следующие симптомы:

- Самооценка нестабильна.
- Похвала вызывает чрезмерную уверенность, критика же способна вызвать неуверенность в своих силах, когда человек приступает к следующему делу.
- Есть желание получить отличную оценку всеми доступными ему путями.
- Возможно проявление обмана и лжи. Ребенок способен оболгать одноклассника, который отвечал лучше, скрыть от родителей нехорошие оценки.

- Ревностное отношение к успехам других детей. Ребенок радуется чужим неудачам, поскольку считает, что теперь он сам ближе к успеху.

- Ребенок эмоционально неуравновешен. Например, если родители или учителя не похвалили, начинается истерика вплоть до слез. У ребенка возникает ощущение, что никто не желает оценить его успехи.



- Ребенок не способен преодолевать несложные преграды на своем пути. Ученик способен прекратить выполнять задание прямо посередине урока, потому что совершил ошибку и ему кажется, что все пропало.

- Ребенок не способен воспринимать критику и замечания.

- Ради хорошей успеваемости ребенок может постоянно отказываться от развлечений и общения с друзьями.

- Неуспеваемость в учебе может вызвать апатию. Ребенок может уйти внутрь себя и погрузиться в состояние, близкое к депрессивному

Среди основных симптомов перфекционизма специалисты называют следующие:

- уровень притязаний выше нормы, сверхвысокая требовательность к себе;

- высочайшие стандарты при выполнении деятельности с ориентацией на самых успешных людей;

- все люди воспринимаются как требовательные и критикующие;

- человек постоянно сравнивает себя со своим окружением;

- человек оценивает и планирует свои действия по принципу «либо все, либо ничего»;

- внимание фиксируется на тех своих действиях, которые оказались не совсем удачны.

В реальности постоянное стремление к идеалу нередко оборачивается одиночеством, отсутствием нормального отдыха и развлечений, сказывается на здоровье из-за частого нервного напряжения.

Лучшая профилактика синдрома отличника – это безусловная любовь к ребенку со стороны его родителей. Любовь просто так, за то, что он, ребенок, просто есть.

Родителям категорически запрещается:

- Сравнивать ребенка с другими детьми. Сравнивать можно только его же результаты, предыдущие с новыми. Например, обратить внимание на то, что сейчас у него стало получаться что-то лучше, чем какое-то время назад.
- Делать выговор за оценки. Даже если вместо отличной отметки ребенок получил плохую оценку, не стоит ругать его, узнайте, что не получилось сделать, и помогите справиться со сложным заданием.
- Бояться, что ребенок совершит ошибки. Ошибка – это опыт, возможность победить трудность, познать себя.
- Оценивать ребенка по отметкам. Оценка – это лишь промежуточный результат определенного временного отрезка. А вы любите свое чадо несмотря ни на что, помните про безусловную любовь. Показывайте ее при любой возможности.
- Отталкивать. Даже, когда вы не в настроении приходите домой, и сынок или дочка бегут вам навстречу поделиться эмоциями, полученными в школе от общения с одноклассниками, непременно поговорите с ними сразу, пока впечатления так свежи. Позже их восторг от беседы с родителями станет меньше.
- Обременять заданиями. Вы желаете, чтобы ребенок был все-сторонне развит, для этого вы записали его во всевозможные кружки и секции. Но учеба забирает много сил, их может не остаться на другие занятия. Ваш ребенок – не ленивый, возможно, вы переоценили его возможности. Предоставьте ребенку самому выбрать, куда ему ходить, где ему будет нравиться, а не вам.



Задания

для педагогов

1. Рассмотрите стенд с портретами отличников. Постарайтесь дать каждому образу свою трактовку, по возможности дополните галерею образов отличников своими. Создайте собственную галерею образов отличников.

2. Предложите свои рекомендации для снятия синдрома эмоционального выгорания, перфекционизма, синдрома отличника.

3. Проведите экспертизу советов родителям.

- Увидев нездоровую реакцию ученика на его отметки, постарайтесь проявить свою любовь открыто:

- чаще обнимайте своего ребенка без повода;
- улыбайтесь ему и смотрите в глаза, когда он чем-то взволнованно с вами делится;
- говорите своему чаду слова любви и понимания;
- спокойно скажите, что вы любите его только за то, что он у вас есть;
- проводите вместе больше времени, не отгораживайтесь, ссылаясь на работу, если ему необходима ваша помощь и совет.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С нашей точки зрения, формирование психолого-педагогической компетенции учителя – обязательное условие его готовности к инновационной деятельности. Главным показателем инновации является прогрессивное начало в развитии того или иного образовательного феномена по сравнению со сложившимися традициями и массовой практикой. Инновации отличаются прогностичностью («взгляд в завтра»), востребованностью («сегодня и завтра»), эффективностью («дают эффект», иногда даже системный).

Готовность к инновационной деятельности – один из критериев и показателей современного педагога. Понятие «инновационная деятельность» прописано в законе «Об образовании» (2012):

- Экспериментальная и инновационная деятельность в сфере образования осуществляется в целях обеспечения модернизации и развития системы образования с учетом основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации, реализации приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации в сфере образования.

- Экспериментальная деятельность направлена на разработку, апробацию и внедрение новых образовательных технологий, образовательных ресурсов и осуществляется в форме экспериментов, порядок и условия проведения которых определяются Правительством Российской Федерации.

- Инновационная деятельность ориентирована на совершенствование научно-педагогического, учебно-методического, организационного, правового, финансово-экономического, кадрового, материально-технического обеспечения системы образования и осуществляется в форме реализации инновационных проектов и программ организациями, осуществляющими образовательную деятельность, и иными действующими в сфере образования организациями, а также их объединениями.

Важно отметить, что экспериментальная деятельность и инновационная деятельность представлены вместе, с нашей точки зрения, а иначе и быть не может: реализация инновационных проектов и программ возможна только в процессе системного педагогического эксперимента, доказывающего их эффективность и перспективность.

При разработке инновационных подходов важно учитывать психолого-педагогические эффекты, известные в современной педагогике и психологии. Необходимо психолого-педагогическое обоснование методических подходов, моделей и конкретных методик. Любая методическая инновация, особенно, если она касается достижения тех или иных новых целей, должна быть обоснована с позиций психолого-педагогической экспертизы.

Представляется перспективной проблема психолого-педагогического обоснования перехода на онлайн образование, цифровое образование, становление сетевой личности и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Болотова В.Г.* Достижения отечественной дидактики второй половины XX века как ресурс для решения проблемы формирования образовательной мотивации современных школьников // Известия Уральского государственного университета. 2010. №5 (84). С. 92–106.
2. Большая психологическая энциклопедия : самое полное современное издание: Более 5000 психологических терминов и понятий / [А.Б. Альмуханова и др.]. М.: Эксмо, 2007.
3. *Васильев В.В.* Психологические эффекты в практике педагогов: учеб.-метод. пос. М.: АРКТИ, 2004.
4. *Виноградова А.П.* Педагогические условия преодоления профессиональных затруднений учителей в построении образовательного процесса в основной школе: автореф. дис. ... канд. пед. наук. СПб., 2018.
5. *Гавра Д.П.* Основы теории коммуникации. СПб.: Питер, 2011.
6. Дейл Карнеги. URL: <http://karnegi.ru>.
7. *Джеймс У.* Беседы с учителем о психологии. М., 1998.
8. *Джеймс У.* Психология / пер. с англ. И. Лапшина, М. Гринвальд; вступ. ст. А. Лызлова. М.: РИПОЛ классик, 2018.
9. *Климов Е.А.* Какую психологию и как преподавать будущим педагогам? // Вопросы психологии. 1998. № 2. С. 57–60.
10. Краткий психологический словарь. Ростов-на-Дону: Феникс, 1998.
11. *Лебон Г.* Психология народов и масс. СПб., 1996.
12. Мозг за 30 секунд: 50 самых сногшибательных открытий неврологии, рассказанных за полминуты / Пер. с англ. Ю. Капустюк, под ред. А. Сет. М.: РИПОЛ классик, 2015.
13. Открытый урок. URL: <http://www.openlesson.ru/?p=16822/>.
14. Педагогика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / под ред. А.П. Тряпицыной. СПб.: Питер, 2014.
15. *Поршнев Б.Ф.* Социальная психология и история. М.: Наука, 1979.
16. Почему синдром отличника опасен и как ребенку помочь избавиться от перфекционизма? // О krohe. URL: <http://www.o-krohe.ru/psihologiya/sindrom-otlichnika/>.
17. Психология господства и подчинения: хрестоматия. Минск, 1998.
18. Психология масс: хрестоматия / [ред.-сост. Д.Я. Райгородский]. Самара: Бахрах-М, 1998.
19. Россия нуждается в смысловом образовании: интервью с А.Г. Асмоловым // Российская газета. 2011. 1 июля.

20. Социальная психология: учеб. пос. / авт.-сост.: Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева. М.; Новосибирск: Инфра-М, 2001.
21. *Столяренко Л.Д., Самыкин С.И., Столяренко В.Е.* Психология и педагогика: учебник. Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.
22. *Торндайк Э., Уотсон Дж.Б.* Бихевиоризм. Принципы обучения, основанные на психологии. Психология как наука о поведении. М.: АСТ-ЛТД, 1998.
23. Урок по обществоведению «Взаимодействие с окружающими людьми» // Инфоурок. URL: <https://infourok.ru/urok-po-obschestvovedeniyu-vzaimodeystvie-s-okruzhayuschimi-lyudmi-1733703.html>.
24. *Ферихэм Э.* Психология. 50 идей, о которых нужно знать / пер. с англ. А. Литвинова. М.: Фантом Пресс, 2015.
25. *Чалдини Р.* Психология влияния. Убеждай, действуй, защищайся. СПб.: Питер, 2010.
26. *Чалдини Р., Мартин С., Гольдштейн Н.* Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
27. *Шейнов В.П.* Психологическое влияние. Минск: Харвест, 2007.
28. *Шейнов В.П.* Управление конфликтами. СПб.: Питер, 2014.
29. Энциклопедический словарь по психологии и педагогике ([б.г.]). URL: http://psychology_pedagogy.academic.ru.
30. Эффект аудитории [б.г.] // Википедия. URL: http://wiki-org.ru/wiki/%D0%AD%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82_%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B8#cite_note-2.
31. Эффект Пигмалиона – самосбывающееся пророчество [б.г.] // Mental-engineering. URL: http://www.mental-engineering.com/2013/04/blog-post_3062.html
32. *Asch S.E.* Forming impressions of personality // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1946. Vol. 41. P. 258–290.
33. *Wegner D.M.* White bears and other unwanted thoughts: Suppression, obsession, and the psychology of mental control. New York: Viking; Penguin; 1989.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Эффект Розенталя (эффект Пигмалиона)	6
Правило шести рукопожатий	9
Эффект Фокса	11
Эффект Зейгарник (эффект незавершенного действия)	12
Эффект плацебо	15
Закон Йеркса–Додсона	16
Конус Эдгара Дейла	19
Эффект края	24
Эффект аудитории (эффект Зайонца, эффект фасилитации)	26
Эффект Хоторна	30
Эффект ореола	32
Эффект бумеранга	35
Эффекты временной последовательности	38
Эффект свидетеля (эффект постороннего, синдром Дженовезе)	42
Кривая забывания Эббингауза	44
Эффект «мы» и «они»	46
Эффект неудачника	52
Эффект проекции	53
Эффект компенсации	54
Эффект толпы	56
Эффект самосохранения (сохранения личностного статуса)	60
Социально-психологические законы	63
Законы общения (коммуникации)	68
Синдром отличника	71
Заключение	75
Список литературы	77

Учебное издание

Сергей Владимирович Алексеев
Сергей Михайлович Шингаев

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
ПРАКТИКУМ УЧИТЕЛЯ**

Учебно-методическое пособие

Редактор *О.С. Капполь*

Компьютерная верстка *В.Е. Захаровой*

Подписано в печать 13.12.18. Формат бумаги 60x84/16. Печать офсетная.
Бумага офсетная. Объем 5,0 п.л. Тираж 160 экз. Заказ № 41.

Издательство Санкт-Петербургской академии постдипломного
педагогического образования
191002, г. Санкт-Петербург, ул. Ломоносова, д. 11/13