

Садвакасова З.М.

**Современные методы
воспитания личности**

Алматы, 2014

УДК 159.9(075.8)
ББК 88.37я73
С 14

*Рекомендовано Ученым советом факультета философии и политологии,
Редакционно-издательским советом Казахского Национального университета им. аль-Фараби*

Рецензенты:

доктор педагогических наук, профессор *А.К. Мынбаева*
доктор педагогических наук, профессор *А.А. Булатбаева*
кандидат психологических наук *О.В. Федорович*

Садвакасова З.М. Современные методы воспитания личности: учебно-методическое пособие – Алматы, 2014. – 100 с.

В учебно-методическом пособии представлены методы воспитания и методики самовоспитания личности. Предназначена для педагогов-психологов, классных руководителей, кураторов-эдвайзеров вузов.

Предлагаются тренинговые занятия, одно из них посвящено формированию позитивного мышления у воспитанников.

Пособие может быть использовано при обучении курса «Педагогика», а также для слушателей системы повышения квалификации, преподавателей вузов, специалистов в сфере образования.

ISBN 978-601-04-0394

© Садвакасова З.М., 2014

Содержание

1. Сущность метода воспитания личности.....	6
2. Классификация методов воспитания.....	8
3. Методы воспитания личности	
<i>Слово как метод воспитания</i>	11
<i>Метод «Любовь»</i>	13
<i>Метод «Веры»</i>	13
<i>Метод «Реконструкции характера»</i>	14
<i>Метод «Естественных последствий»</i>	14
<i>Метод примера</i>	15
<i>Метод «Взрыва»</i>	17
<i>Метод убеждения</i>	18
<i>Педагогическое требование</i>	31
<i>Метод наказания</i>	38
<i>Метод поощрения</i>	40
<i>Метод желаемых ситуаций</i>	43
<i>Метод «Сократа»</i>	43
<i>Информационно-доказательный метод</i>	44
<i>Поисковый метод</i>	45
<i>Метод поручения</i>	46
<i>Метод ситуации свободного выбора</i>	46
<i>Метод «Записки»</i>	46

<i>Метод «Развивающего дискомфорта»</i>	47
<i>Метод «+Аффирмации»</i>	49
<i>Метод «Лягушка»</i>	49
<i>Метод «Почерка»</i>	50
<i>Метод «Дерево»</i>	50
<i>Метод «Внушения»</i>	51
<i>Метод «Извлечения выводов»</i>	52
<i>Метод двусторонней аргументации</i>	53
<i>Метод «Да, но...»</i>	53
<i>Метод «Взгляд»</i>	53
<i>Метод «Акцент»</i>	53
<i>Метод «Ситуация успеха»</i>	55
<i>Метод «Договора»</i>	57
<i>Метод «Лайфхак»</i>	58
<i>Метод Авраама Линькольна</i>	59
Практические занятия	
Тренинг для педагогов: <i>«Воспитание личности: современные методы»</i>	59
Тренинг для подростков: <i>«Позитивное мышление: ключ к счастью и успеху»</i>	74
Тренинг для подростков. <i>«Выбор будущей профессии: мое предназначение в мире»</i>	93

Предисловие

О роли воспитания личности написано немало книг. И каждый, кто соприкасался с воспитательным процессом, задумывался не раз, как воспитать личность, которая сможет в будущем реализовать себя и стать *счастливым* человеком. Еще В.Г. Белинский отмечал: «Воспитание - великое дело, им решается участь человека». Народная мудрость гласит: «Хочешь сделать человека счастливым, дай ему качественное образование и воспитание». Джон Локк уделял большое внимание воспитанию и считал, что образование создаёт человека. Он утверждал: «Девять десятых тех людей, с которыми мы встречаемся, являются тем, что они есть, — добрыми или злыми, полезными или бесполезными — благодаря своему воспитанию».

Воспитание есть воздействие на сердца тех, кого мы воспитываем. И воспитание, и образование - нераздельный процесс. Нельзя воспитывать, не передавая знания, всякое же знание действует воспитательно. Поэтому, тому, кто соприкасается с воспитанием личности, важно обладать педагогическим инструментарием и знанием, т.е. методами воспитания, которые своевременно направляют, корректируют личность.

Но не надо забывать, что в воспитании самое главное, КТО воспитывает и КАК организует воспитательный процесс. Еще А.С.Макаренко отмечал, что дело лишь в том, кто воспитывает, то есть сама личность педагога играет ключевую роль в результативности образовательного процесса. Владея педагогическим инструментарием, в особенности методами воспитания, педагог поможет компетентно донести важность содержания до сознания человека.

Закономерности процесса воспитания доказывают, что на пустом месте ничего просто так не возникает, все должно быть грамотно продумано и целенаправленно организовано. И каждый педагог в практике использует те инструменты, которые знает или владеет.

В руках Вы держите пособие, которое поможет Вам выбрать наиболее подходящий метод воспитания с учетом индивидуальных особенностей личности, обстоятельств и времени.

1. Сущность метода воспитания

*«Воспитатель должен относиться к ребенку так,
как будто он уже такой,
каким бы воспитатель хотел его видеть»*

Л.С.Выготский

Понятие «метод воспитания»

Метод воспитания - совокупность способов и приемов воспитательной работы для развития потребностно-мотивационной сферы и сознания воспитанников, для выработки привычек поведения, его корректировки и совершенствования (И.Ф.Харламов).

Метод воспитания – инструмент прикосновения к личности (А.С.Макаренко)

Метод воспитания - способы взаимодействия педагогов и воспитанников, в процессе которого происходят изменения в уровне развития качеств личности воспитанников (М.И.Рожков).

Метод воспитания – способ целенаправленного обращения к мотивационно-ценностной сфере личности воспитанника (Н.Ф. Голованова).

Метод воспитания - это способы организации совместной деятельности педагогов и воспитанников, направленные на взаимное развитие, совершенствование личности и формирование личности воспитанников в соответствии с целями воспитания (В.С.Кукушкин)

Какова роль методов воспитания в учебно-воспитательном процессе?

По мнению исследователя Н.Ф. Головановой основная часть метода воспитания – «способ действия педагога» [2].

Назначение методов воспитания - формирование социально-ценностных отношений субъекта, его образа жизни.

Функции методов воспитания: формирование убеждений, понятий суждений; формирование опыта поведения, организация деятельности; формирование оценки и самооценки, стимулирование.

Сущность методов воспитания: духовная деятельность по осмыслению жизни, формирование нравственной позиции субъекта, мировоззрения; проживание социально-ценностных отношений, предметная деятельность и общение; приобретение навыков и привычек; развитие мотивации, осознанных побуждений, стимулирования, анализа, оценки и коррекции жизнедеятельности.

Результатом методов воспитания является устройство и преобразование собственной жизни, самореализация и развитие личности.

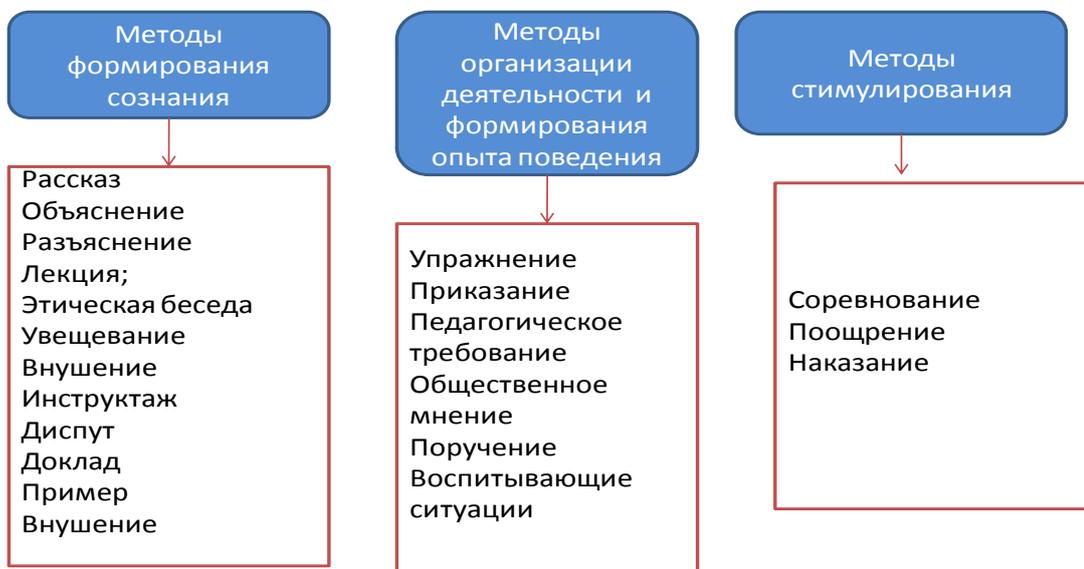
Факторы, определяющие выбор методов воспитания:

- Уровень педагогической квалификации.
 - Личные и профессиональные качества педагога.
 - Цели и задачи воспитания.
 - Содержание воспитания.
 - Возрастные особенности. Это и социальный уровень, и уровень развития психологических и нравственных качеств.
 - Уровень сформированности коллектива.
 - Индивидуальные и личностные особенности воспитанника.
- Гуманный воспитатель будет стремиться применить такие методы, которые дают возможность каждой личности развить свои способности, реализовать свое «я».
- Время воспитания (сильно действующие методы воспитания применяются при дефиците времени для достижения высоких целей).
 - Ожидаемые последствия.

2. Классификация методов воспитания

Рисунки 1 – Классификации методов воспитания [3,5,6,7,8]

Классификация методов воспитания (Г.Ильина)



МЕТОДЫ ВОСПИТАНИЯ (Д.М. Гришин, В.И. Прокопенко)



Классификация методов воспитания (Караковского В.А.)

- Методы воспитания словом
- Методы воспитания делом
- Методы воспитания ситуацией
- Методы воспитания игрой
- Методы воспитания общением
- Методы воспитания отношением

Классификация методов воспитания (Голованова Н.Ф.)



Классификация методов воспитания (А.И. Малащенко)

Таблица 1 – Классификация методов воспитания

Классификация групп методов по целевой направленности	Классификация по отношению к развитию воспитанника		
	<i>Методы организации жизнедеятельности и общения</i>	<i>Методы просвещения, убеждения и формирования сознания</i>	<i>Методы стимулирования общения и деятельности</i>
<i>Побуждающие методы</i>	Положительная перспектива Пример Педагогическое требование Создание учебной ситуации	Разъяснение Беседа Информирование Пример	Похвала положительная перспектива Позитивное стимулирование Просьба Убеждение
<i>Методы ориентировки и формирования качеств личности</i>	Исходное требование Игра-приучение Коллективные творческие дела Требование-норма	Приучение Беседа Убеждение Лекция Диспут	Поощрение Награждение Система перспективных линий Ситуация морального успеха Пример
<i>Методы индивидуальной корректировки</i>	Требование-норма Коррекция Проектирование успеха	Информация Внушение Переубеждение Разъяснение	Соревнование Индивидуальный контроль Авторитетное мнение Личная перспектива Воспитывающая ситуация
<i>Методы саморегуляции, самореализации</i>	Групповая, коллективная игра Самоконтроль Самоанализ	Самовоспитание Самонаблюдение Самоубеждение Самообразование	Самоконтроль Самоанализ Самокритики Самообязательство

3. Методы воспитания личности



Слово как метод воспитания [10]

*Слово - величайший владыка: видом малое и незаметное,
а дела творит чудесные: может страх прекратить
и печаль отворотить, вызвать радость, усилить жалость.*

Георгий из Леонтин.

*Обращай внимание на мысли,
Потому что они обратятся в слова.*

*Обращай внимание на слова,
Потому что они станут поступками.*

*Обращай внимание на поступки,
Потому что они станут привычками.*

*Обращай внимание на привычки,
Потому что они станут твоим характером,*

*Обращай внимание на характер,
потому что он станет твоей судьбой.*

Талмуд

Слово есть поступок.

Л.Толстой

Ласковое слово и буйную голову смирит.

Народная мудрость

Слово всегда играло большую роль в нравственном воспитании воспитанника. Слово – важнейшее орудие воспитания. Слово - тончайший инструмент человеческого общения! Слово обладает огромной силой, которую мы часто недооцениваем.

Каждое слово, произнесенное вслух, может стать оружием в борьбе за нравственное совершенствование личности. *Сказанное сегодня слово, может влиять на человека не только в тот момент, когда они звучат, но и в течение всей его жизни ...*



Рисунок 2 - Механизмы влияния слова в воспитании

В воспитании нет мелочей, каждый момент жизни, в том числе и каждое слово, прибавляет еще один, пусть пока еще неясный, мазок на формирующемся внутреннем портрете воспитанника.

Известный педагог А.С. Макаренко считал, механизмом влияния в методе слова является коллектив, но только при условии, если сплоченный и психологический климат положительный, где каждый развивается как личность. Он отмечал: «Огромное значение имеет не только то, что вы говорите, какими аргументами убеждаете, но и ТОН вашего разговора с воспитанником. Хорошо, когда педагог умеет владеть своим голосом, умеет сообщать ему необходимую выразительность, многочисленные оттенки, различные в разных педагогических ситуациях.



«Я сделался настоящим мастером только тогда, когда научился говорить «иди сюда» с 16-20 оттенками», - А.С.Макаренко...

Он также утверждал: «Воспитывает каждая мелочь, каждое движение души педагога. Не думайте, - говорил он, что вы воспитываете ребенка только тогда, когда с ним разговариваете, или поучаете его, или приказываете ему. Как вы одеваетесь, как вы разговариваете с другими людьми и о других людях, как вы радуетесь

и печалитесь, как вы смеетесь – все это имеет для ребенка большое значение». «Я убежден, что хорошо сказанное детям деловое, крепкое слово имеет громадное значение, и, может быть, у нас так много еще ошибок в организационных формах потому, что мы еще и говорить часто с ребятами по-настоящему не умеем. А нужно уметь сказать так, чтобы они в вашем слове почувствовали вашу волю, вашу культуру, вашу личность. Этому нужно учиться».

В воспитании личности, при применении метода слова, желательно использовать по исследованиям психолога Г. Лозанова музыку, т.к. она помогает эмоционально прочувствовать и пропустить через себя информацию глубоко, надолго оставив глубокий след.



Метод «Любовь»

Болгарский теоретик Петр Дынов писал: «Настоящий метод воспитания начинается любовью. Она самое важное образовательное условие. Если хотите воспитать ребенка, нужно любить его, ничего больше».

Психологические исследования показывают, что если ребенок чувствует, что его любят, легче социализируется в обществе и меньше болеет.



Метод Веры

Теоретик П.Дынов считал: «Первый шаг любого воспитания это *доверие* педагога к воспитаннику». «Великая наука воспитания стремиться найти доброе у ребенка и вызвать его проявление. Видеть плохое - сможет каждый».

Даже в практике известно, что в работе с трудными детьми А.С.Макаренко начинал процесс воспитания с веры. Так как вера педагога в личность ребенка помогает ребенку измениться в лучшую сторону. Еще психолог Л.С. Выготский писал: «Воспитатель должен относиться к ребенку так, как будто он уже такой, каким бы

воспитатель хотел его видеть». Также И.В.Гете утверждал: «Обращаясь с ближними так, будто они лучше того, чем есть, мы заставляем их становиться лучше».

Психолого-педагогические исследования неоднократно доказали, что вера в ребенка меняет поведение, стимулирует, мотивирует, поднимает успеваемость и улучшает качества личности.



Метод реконструкции характера (автор Гонеев А.Д.) [13]

В методе реконструкции особое внимание уделяется нахождению в нравственном облике воспитанника точки опоры, которая может стать исходным направлением изменения, переориентации в личности ребенка.

Этот метод включает в себя следующие элементы педагогической деятельности:

- *выявление положительных качеств* воспитанника, которые надо использовать в процессе перестройки характера, в первую очередь, развивая, совершенствуя и углубляя их;
- *прогнозирование положительного* развития личности воспитанника на основе выявленных позитивных тенденций его поведения, образа жизни;
- *восстановление положительных* качеств, привычек, здоровых потребностей, которые были заглушены неблагоприятными обстоятельствами;
- *видоизменение тех отрицательных свойств*, которые воспитанник считает положительными, от которых не хочет отказываться;
- переоценка отрицательных свойств, нетерпимое отношение к ним;
- восстановление здорового образа жизни, при котором отрицательные свойства, вредные привычки и нездоровые потребности оказываются неприемлемыми [16-С.214].



Метод естественных последствий [13]

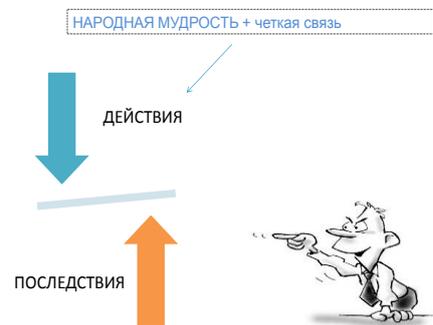
Впервые о методе написал Ж.Ж.Руссо еще в XVIII веке в романе «Эмиль, или О воспитании джентльмена». В нем описывается случай, где Эмиль разбивает стекло и чтобы ребенок прочувствовал все неудобства жизни без стекла – поборолся с комарами, мухами, холодом, дождем и т.д. предлагает: «Сделайте так, чтобы на голову воспитанника пали все дурные последствия его проступка!»

Сущность метода естественных последствий заключается в том, что любое действие имеет последствия. Поскольку действие всегда вызывается определенными причинами (силами), то чаще говорят о связи причин и следствий или о причинно-следственных отношениях.

В народной мудрости с древнейших времен осели поучительные пословицы, поговорки, крылатые выражения, которые несут в себе культурно-национальную мудрость. Например, «Как ты, так и к тебе», «Какой привет, такой ответ», «Что посеешь, то пожнешь».

Например, дерево, которое ты только что сломал, не даст тебе кислорода, плодов, не станет столбом или доской для постройки. Ты вырастешь, а дышать нечем.

В применении метода естественных последствий формируйте четкую связь, эти простые истины надо вложить с детства, чтобы они выполнялись бессознательно.



Метод примера [9]

Народная мудрость, накопленная веками, выражает плод многолетних наблюдений и обобщений: «Добрый пример лучше ста слов», «Пример лучше правила».

Через что происходит заражение примером? (рис.3)



Рисунок 3 – Механизмы воздействия метода убеждения

Интересный *рассказ (просмотр фильма)* с последующим обсуждением со сверстниками.

Хорошие, *уважительные взаимоотношения* со старшими, умеющие заразить воспитанников своими глубокими интересами (к музыке, живописи, театру, литературе и т.д.).

Примеры великих людей, положительных литературных героев, которые помогают человеку осознавать свои слабости и недостатки, побуждающие активно их исправлять, вырабатывать в своей личности новые качества, которые восхищают в любимых героях. Также активное влияние оказывают те книги, те художественные образы, те эпизоды биографии знаменитых людей, те их черты характера, взгляды, идеи, которые отвечают на волнующие в данный момент мысли, чувства, связанные с оценкой своей личности, своих поступков.

Короткие отрывки из воспоминаний великих людей с последующей постановкой вопроса для того, чтобы воспитанник подумал и сделал выводы.

Какие психолого-педагогические условия для подражания?

- Любовь к человеку, которому они хотят подражать.
- Превосходство опыта, знаний, умений у того, с кого они хотят в чем-то брать пример.

- Привлекательность и доступность того, что они будут копировать.
- Подбор материала для примеров, которые содержат наиболее яркие факты и эпизоды из биографии замечательных людей, которые найдут в данный момент отклик в уме и чувствах воспитанника.
- Уметь преподнести так материал, чтобы выбранный пример был свеж и немногословен.
- Рекомендовать прочесть отдельные эпизоды, которые произведут сильное впечатление на человека, и вызовут интерес, полезные раздумья у воспитанников.



Метод Взрыва (А.С.Макаренко) [10]

Научное обоснование методики «взрыва» дал А.С. Макаренко.

Сущность метода заключается в *мгновенной перестройке личности под влиянием сильных эмоциональных переживаний*. Применение «взрыва» требует создания специальной обстановки, в которой бы возникли чувства, способные поразить человека своей неожиданностью и необычностью. Неожиданный раздражитель (зрелище, информация и т.д.) вызывает у него смятение. Это приводит к коренному изменению взглядов на вещи, события, отдельных людей и даже на мир в целом.



Рисунок 4 – Механизмы влияния метода «Взрыва»

Важно при реализации метода «взрыва», чтобы выражения сопровождалось проявлениями общественных или личных эмоций, ярко насыщенных высказываний, или решительный протест коллектива.



Метод убеждения [9]

Убеждение только тогда делается элементом характера, когда переходит в привычку. Привычка именно и есть тот процесс, посредством которого убеждение делается склонностью и мысль переходит в дело.

К.Д. Ушинский.

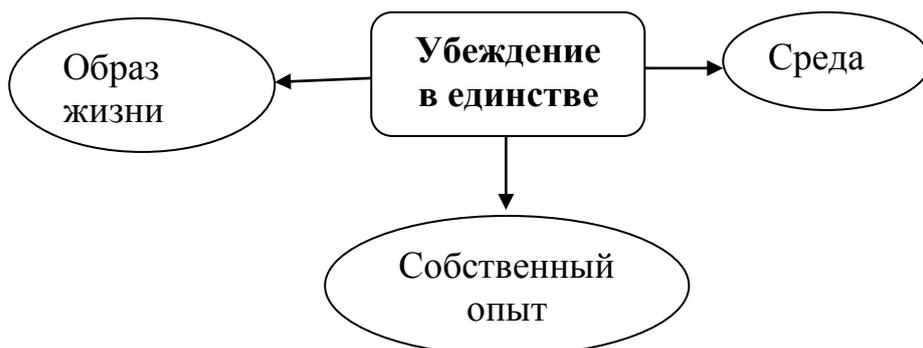
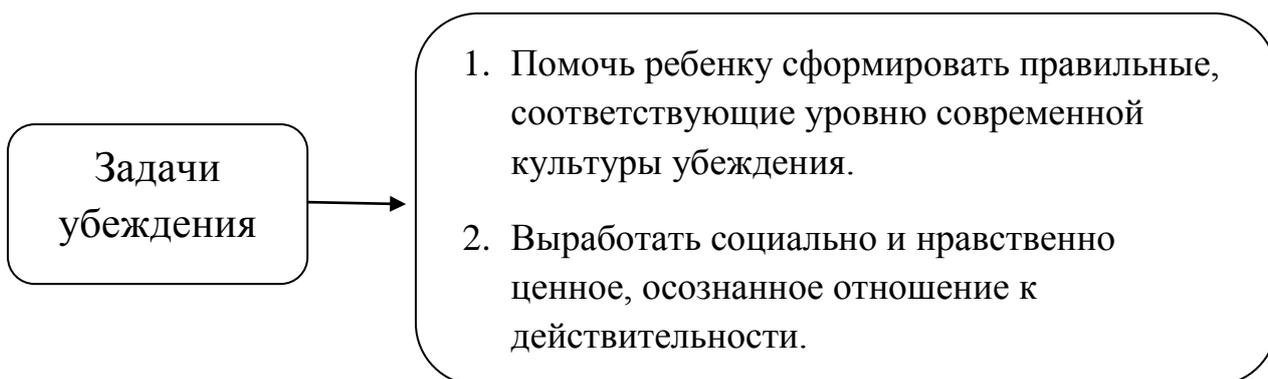




Рисунок 5- Сущность метода убеждения

Основным отличием метода убеждения от остальных методов воздействия в общении является наличие *логики*. Именно при помощи логики и риторики при убеждении происходит отбор, упорядочение фактов, выводов с целью достижения определенной задачи.

Суть приема убеждения – *показ последствий поступка*, и обязательно нужно отталкиваться от тех знаний, того жизненного опыта, от тех чувств, которые уже имеют для воспитанника нравственную значимость.

При использовании метода убеждения следует строго придерживаться темы разговора. Важно следить за тем, чтобы все доказательства были уместны, верны и служили основанием для убедительных выводов. Так же важно соблюдать принцип отсутствия противоречия: заключения и выводы должны не противоречить друг другу, а идти в определенной последовательности, один за другим, а не один возле другого. Еще одно условие – внутреннее ощущение педагогом равенства его и воспитанников при убеждении, признание за воспитанниками равного права в аргументации и возражении.

Важно помнить, что те новые стороны, на которые мы хотим обратить внимание ребенка, должны быть важными именно с его точки зрения, именно его чем-то взволновать. Только тогда удастся

вызвать переживание, которое превратится в убеждение. Если воспитанник не пропустил через себя информацию, не переживал те или иные эмоции, результата в воспитательном аспекте не будет, главное, чтобы за душу взяло и дало толчок к поиску и действию личности. Еще Н.К. Крупская подмечала, что не только события, но и слово, запавшее в душу, напомним о себе через много лет, иногда в критический решающий момент жизни, когда проверяется, то или иное качество личности. Однако тот, кто выступает назойливым, бесконечным морализированием, не достигает цели. А.С. Макаренко не раз подчеркивал, что сущность педагогической позиции воспитателя, должна быть скрыта от воспитанников, так как воспитатель, бесконечно преследующий воспитанников явно специальными беседами, надоедает и почти всегда вызывает противодействие.

Основные виды убеждения (см.табл.1)

Таблица 2 –Виды убеждения

Виды	Содержание
<i>Информирование</i>	<p>Для того чтобы побудить ребенка к деятельности, требуется целый спектр побудительных воздействий. Среди них информирование, то есть сообщение во имя чего он должен действовать, занимает важное место. Это связано с тем, что ребенок, прежде чем действовать, хочет убедиться, что нужно сделать и сумеет ли он это сделать. Если для ребенка что-то очень важно, но он не верит в возможность осуществления этого, он остается в бездействии. По мнению Т.Томашевского: «Чтобы побудить человека к нужной деятельности, следует, прежде всего, проинформировать его о цели и вероятности ее достижения».</p> <p>Информирование в процессе убеждения реализуется различными методами. Среди них особое место занимает рассказ. Рассказ представляет собой живое и образное изложение сути дела, которое строится двумя путями:</p> <p><i>Индуктивный путь</i>, когда идут от отдельности</p>

	<p>фактов к обобщениям. При индуктивном положении в начале рассказа можно поставить вопрос, ответом на который и станет весь последующий рассказ. Когда изложение предваряется вопросом, то основное сообщение воспринимается активно.</p> <p><i>Дедуктивный путь</i>, когда идут от общих положений к отдельным фактам. При дедуктивном же изложении вопрос ставится после сообщения главной мысли.</p>
<p><i>Разъяснение</i></p>	<p>Виды разъяснений:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) инструктивное; б) повествующее; в) рассуждающее. <p><i>Инструктивное разъяснение</i> уместно, когда от ребенка требуется запомнить что-либо (например, при усвоении порядка действий).</p> <p><i>Рассуждающее разъяснение</i> строится таким образом, что педагог ставит перед воспитуемым вопросы «за» и «против», заставляя его мыслить самому. При рассуждающем разъяснении можно поставить вопрос, самому ответить на него, а можно побудить к ответу слушающего. Именно побудить, т.е. всем ходом рассуждения возбудить у воспитуемого желание дать ответ. При рассуждающем разъяснении воспитуемый вместе с педагогом ищут пути разрешения ситуации.</p> <p>Прежде чем говорить им «Потому», «Отсюда», «Затем» надо вызывать со стороны воспитуемого вопросы «Почему?», «Откуда?», «Зачем?» ...</p>
<p><i>Доказательство</i></p>	<p>Доказательство строится на основе законов логики – законе тождества, законе противоречия, законе достаточного основания. Суть доказательства заключается в том, что выдвигается какой-то тезис (мысль или положение, истинность которого надо доказать) и подыскиваются аргументы или доводы, для подтверждения тезиса. В сущности – это теория доказательности. Чтобы убедить ребенка или</p>

	доказать им истинность какого-либо положения часто нужны факты. <i>Факты</i> создают у них соответствующий настрой на восприятие действительности, формируют установку. Однако, так действуют не отдельные, разрозненные факты, а их система
<i>Опровержение</i>	<p>Опровержение имеет дело с критикой устоявшихся взглядов и стереотипов поведения людей, с разрушением и формированием его установок. Опровержение рассчитано на перемену мировоззрения и установок.</p> <p><i>Правила при проведении опровержения:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Следует обращаться к его чувству собственного достоинства. 2. При выборе приемов, средств воздействия нужно учитывать характер актуальных потребностей (материальные, принадлежности, самореализации и т.д.) воспитуемого. 3. В процессе побуждения воспитуемого к деятельности проявляйте к ним искреннее внимание.

Этапы метода убеждения (табл.3)

Таблица 3 – Этапы метода убеждения

<i>Этапы</i>	<i>Содержание</i>
<i>1. Вступление</i>	Установление контакта, привлечение внимания и ознакомление аудитории (класса, педагогического коллектива, родителей) с темой разговора.
<i>2. Передача основной информации</i>	Передача основной информации по теме разговора. Информация передается в спокойной манере, без лишних эмоций, точно и доступно для понимания.
<i>3. Аргументация</i>	Приведение доказательств, примеров, фактов (желательно подкреплять наглядно).

<i>4.Контр-аргументация</i>	Опровержение противоположных доводов иных теоретических положений, возражений.
<i>5. Заключение</i>	Подведение итогов, обобщение, повторение выводов и определение перспектив.

Вариативность методов убеждения (см.табл.4,5,6)

Таблица 4 – Логические методы убеждения

Логические методы убеждения	Содержание
<i>Метод дедукции</i>	Движение мысли от общего к частному.
<i>Метод индукции</i>	Движение мысли от частного к общему.
<i>Проблемное изложение</i>	Активизация мыслительной деятельности воспитанников, путем постановки проблемных вопросов, решая которые коллектив вместе с педагогом подходит к теоретическим обобщениям, формулировке правил и закономерностей.
<i>Метод аналогии</i>	Базируется на предположении, что если два и более явлений сходны в одном отношении, то они, вероятно, сходны и в других отношениях.

Таблица 5 – Риторические методы убеждения

или методы, основанные на применении ораторских приемов и выразительных средств речи

Риторические методы	Содержание
<i>Фундаментальный метод</i>	Прямое сравнение, использование цифр, неопровержимых фактов.
<i>Метод сравнения</i>	Применение образного сравнения с целью придания яркости и выразительности всей аргументации.
<i>Метод противоречия</i>	Выявление противоречий в аргументах собеседника и построение на этой основе

	собственной аргументации.
<i>Метод «извлечения выводов»</i>	В ходе аргументации педагог делает промежуточные выводы и на их основе приходит к окончательному выводу.
<i>Метод «да...но»</i>	Применяется, когда аргументы собеседника вскрывают только одну сторону явления. В этом случае педагог соглашается с аргументами собеседника, а затем приводит собственные, отражающие другую сторону.
<i>Метод «частей»</i>	Речь собеседника разбивается на части, и педагог разбирает и приводит свои аргументы по каждой из них.
<i>Метод игнорирования</i>	Педагог видит, что собеседник придает большое значение тому, что не очень важно, и игнорирует важные детали. Он указывает на это, анализирует и приводит веские аргументы в свою пользу.
<i>Метод опроса</i>	Педагог задает ряд четких и продуманных заранее вопросов, которые приведут к желаемому им результату.
<i>Метод видимой поддержки</i>	В ходе беседы педагог спрашивает мнение тех собеседников, которые придерживаются той же точки зрения, что и он.

Таблица 6 – Спекулятивные методы убеждения

Они основаны на подавлении другого человека или манипуляции его мнением и поведением. Используя эти методы, мы «наступаем на больную мозоль» собеседника и вынуждаем его уступить.

Спекулятивные методы убеждения	Содержание
<i>Метод преувеличения</i>	Преувеличение действительной важности события или последствий, которые повлечет за собой поступок человека.
<i>Метод «анекдота»</i>	Превращение аргументов собеседника в анекдотическую ситуацию или факт.

<i>Метод использования авторитета</i>	Свои слова, мысли, просьбы педагог выдает за слова или просьбы более авторитетного человека.
<i>Метод изоляции</i>	В качестве основания для возражения и аргументов используются отдельные фразы собеседника, вырванные из общего контекста речи, соединенные так, что первоначальный смысл меняется на противоположный.
<i>Метод изменения направления</i>	Вместо обсуждения темы, предложенной собеседником, педагог начинает обсуждать собственную тему.
<i>Метод отсрочки</i>	Задавать ненужные вопросы, чтобы оттянуть время или откладывание решения на неопределенный срок (например, слова «Подойдите (разберемся) потом», если при этом педагог не указывает срок, то это метод отсрочки).
<i>Метод апелляции</i>	Вместо ответа педагог начинает взывать к сочувствию собеседника («Я так занят», «Я сегодня устала» и т. д.).
<i>Метод вопросов-капканов</i>	Ответы вопросом на вопрос, перебивание собеседника.

Условия и приемы убеждения (см. табл.7)

Таблица 7 – Условия и приемы убеждения

Приемы	Содержание
<i>Концертное настроение</i>	Побудительную силу имеет фоновое состояние именуемое «концертным настроением» (термин введен болгарским психиатром Г. Лозановым). Суть его состоит в том, что человек, настроенный на «концертный», т.е. игривый тон, с охотой воспринимает подаваемую информацию. Деловой веселый тон обращения педагога к воспитуемому пробуждает у него неподдельное желание воспринять и разобраться во всем, что ему сообщают. Отсюда, педагог должен пользоваться такими средствами, как одобрение, похвала, не скупиться на пословицы, поговорки, крылатые

	выражения.
<i>Команды и приказы</i>	Команды и приказы (например, «Прекратите!»..) подаются твердым спокойным голосом, или голосом с эмоционально окрашенным оттенком. Также можно сюда отнести <i>категорическое требование, запрещение</i> .
<i>Игнорирование</i>	В некоторых случаях полезно попросту игнорировать вызывающее поведение. Не найдя публики, воспитанник теряет желание продолжать в этом духе.
<i>Проявление гнева</i>	Допустимо проявлять гнев, но только недолго. Проявление гнева служит цели – дать понять ребенку, каким проступком он вызвал гнев.
<i>Отвлечение</i>	Отвлечение иногда совершает чудеса. Если ребенок упорствует в своем поведении и не поддается никаким уговорам, то полезно просто привлечь его внимание к чему-то другому. Можно сменить тему разговора, почитать с ним книжку, или рассказать о большом секрете, можно на ушко и ребенок переключает свое внимание.
<i>Последствия и конечный результат</i>	Время от времени полезно показать воспитаннику, к чему приводят его дурные поступки. Воспитанник должен увидеть последствия своих плохих поступков, чтобы научиться прогнозировать свои результаты. В воспитательном процессе поведение ребенка меняется в том случае, если воспитанник наглядно видит общую картину и ее последствия.
<i>Слова, пример и дела</i>	<p>В основе убеждать – это привлекать воспитанника на свою сторону. Убеждение осуществляется с помощью <i>слова, примера и дела</i>.</p> <p>Психолог Карл Роджерс писал: «Воспитатель должен побудить детей к нравственному выбору, предоставив материал для анализа». Во всех случаях превалирует слово.</p> <p>Научитесь умению убеждать. Для этого усвойте 3 правила:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) будьте приветливыми, вежливыми; б) улыбайтесь;

	в) стремитесь поддерживать хорошее настроение и у себя, и у окружающих.
<i>Релаксация</i>	Наиболее простым, но вместе с тем самым надежным фоном процедуры убеждения является мышечная <i>релаксация</i> (расслабление). Суть его заключается в том, что в условиях релаксации кора головного мозга человека в определенной степени освобождается от побочных влияний и принимает готовность для восприятия, ведущего беседу.
<i>Эмоциональная напряженность</i>	<i>Напряжение</i> , точнее <i>эмоциональная напряженность</i> , также усиливает убеждающее действие. В этой ситуации хорошо действуют команды, приказы, запрещения.
<i>Идентификация</i>	В повышении эффективности убеждения, играет идентификация, т.е. такое состояние, когда субъекты общения сближаются на идее взаимного переживания каких-то общих сторон жизнедеятельности. Известно, что люди, имеющие между собой некоторые общие признаки, скорее окажутся друг другу по душе, быстро находя общие точки прикосновения.
<i>Наставление</i>	Осуществляется только при положительном отношении воспитуемого к педагогу. Специфика наставления состоит в том, что слово, выраженное в императивной форме, обуславливает «исполнительское» поведение воспитуемого. При словесной подаче наставления необходим еще и соответствующий стиль речи и форма произношения. Имеется в виду эмоциональность, интонация, мимика, жесты.
<i>Косвенное одобрение</i>	Рассчитано на эмоциональное восприятие речи говорящего человека. Сущность данного приема заключается в том, что это высказывается косвенно. Например: «Такое усердие обычно приносит пользу!» Произнеся подобные фразы с достаточной эмоциональной окраской, педагог вызовет у воспитуемого ощущение чувства собственного достоинства.

<i>Плацебо</i>	Плацебо – это прием внушения. Например, в медицине, врач, прописывая больному средство, утверждает, что именно оно даст нужный эффект.
<i>Намек</i>	Это прием косвенного убеждения путем шутки, иронии и аналогии. Также может быть и совет. Сущность намека состоит в том, что он адресуется не к сознанию, не к логическому рассуждению, а к эмоциям.

Тактика убеждения

Убеждать – это умение привлекать людей на свою сторону. Для этих целей можно использовать тактику из «*Семи ступеней*»:

1. Выберите объект воздействия, соберите о нем как можно полную информацию, продумайте цель убеждения. Обдумайте, для чего нужны воспитаннику Ваши убеждающие действия.
2. Поймите намерения воспитанника, вчувствуйтесь в его переживание. Определите, чего он хочет.
3. Обдумайте свое обращение к объекту воздействия, подготовьте речевой призыв (речь должна быть четкой, привлекательной). Желательно построить ее на примерах.
4. Сделайте своего собеседника соавтором Вашей идеи. Начните с общих вопросов, которые совпадают.
5. Старайтесь показать преимущества Вашей идеи. Человек хочет знать, что его ждет в «конце тоннеля».
6. «Заклучайте сделку» и выходите из игры.
7. Найдите возможность скорректировать поведение Вашего воспитуемого. Побудите оценить и исправить свое поведение. Уклоняйтесь от негативных оценок.

Социальное поведение воспитанника определяется не только жизненным опытом и конкретной ситуацией, но и установками. Поэтому тем, кто стремится влиять на поведение других людей, следует воздействовать на их установки.

Слагаемые убеждения: слова должны быть основаны на фактах, мнения должны основываться на принципах, аргументах.

Какую выбрать тактику?

Выбирая тактику, педагогу необходимо с самого начала решить: следует сосредоточиться на выстраивании *сильных прямых* аргументов или с помощью подходящих косвенных намеков. Если человек склонен к анализу и обдумыванию содержания сообщения,

лучше всего поддаются прямые способы убеждения как предоставляющему систему аргументации и стимулирующему соответствующие мысли. Если человек всё близко воспринимает к сердцу, то эффективным является косвенный путь убеждения – использующий намеки, которые склоняют к одобрению без раздумий.

Большое значение имеет то обстоятельство, кто именно делает сообщение. Стил (авторитарный, демократический, либеральный, инновационный, лидирующий и т.д.) коммуникатора также влияет на то, воспринимается ли он как заслуживающий доверия.

Какие существуют механизмы убеждения ребенка? (см.рис. 6,7)



Рисунок 6 – Механизмы убеждения

Механизмы убеждения



Рисунок 7 – Механизмы убеждения в воспитании

Более подробно рассмотрим механизмы убеждения. Гордон Хемсли и Энтони Дуб обнаружили, что если свидетель *смотрит прямо в глаза*, а не упирается взглядом в пол, его показания воспринимаются как сообщение, которому можно верить. Поэтому, когда вы общаетесь с воспитанником, то желательно визуально представить треугольник на лбу и смотреть не в глаза, а на этот треугольник (между уровнем глаз и лбом).

Норман Миллер и его коллеги выявили, что ощущение правдивости и надежности возрастает, когда человек *говорит быстро*. Значительным фактором является именно темп речи.

Исследования Тимоти Брока выявили, что человек лучше реагирует на сообщение, которое исходит от члена одной с ними социальной группы, желательно уважающего и авторитетного им человека.

В процессе убеждения, ключевым фактором является содержательность речи. Лорд Честерфилд дает мудрый совет: «Старайтесь апеллировать к чувствам, к сердцу и к слабостям человеческим, а не к рассудку».

Одним из механизмов убедительности в речи также является и *привлекательность*, физическое обаяние человека. Люди, которые аккуратно и со вкусом одеты, внушают больше доверия, нежели те, кто небрежно одет и неаккуратно.

Ирвинг Джейни выявили, что сообщения также становятся убедительными, если они ассоциируются с позитивными чувствами. *Хорошее настроение* повышает убедительность, поэтому в плохом настроении не приступайте к беседе, иначе не получите желаемый результат.

Сообщение может оказаться убедительным, если оно апеллирует к негативным эмоциям, но здесь желательно указать, как избежать опасности.

В сообщении с *большим количеством точек зрения*, важно учитывать, что чем больше расхождений, тем больше вероятность изменения первоначальной позиции.

В сообщении большую убедительность оказывают личный контакт с людьми, пример окружающих.

Исследователи Шелли Чейкин и Элис Игли выявили, что для убедительности важно использовать *технические средства*, так как по психологическим исследованиям 80% информации человек *лучше усваивает визуально*. Чем образнее подача информации, тем

убедительные предлагаемые сообщения. Шаги предоставления убедительной информации: жизнь, видеозапись, печать.

Помогает эффективно убедить другого человека «риторические вопросы». Рональд Рейган, бывший президент США, успешно использовал риторические вопросы для стимуляции у избирателей желательные для него размышления. Даже великий философ Сократ говорил, что правильно заданный вопрос, это уже наполовину решенный ответ.

Психолог Добротворский И.Л. считает, чтобы метод убеждения работал в практике надо задействовать все визуальные, слуховые, тактильные аспекты (прием «ВАК»/визуально, аудиально, кинестетически) в процессе воспитания личности. И еще организовать также синтактику, т.е. способ организации частей, которые сказываются на смысле целого. Главное найти конкретную последовательность, то есть определенную синтактику для действий, чтобы они вызывали в воспитаннике состояние, благоприятствующие достижению нужных результатов.

Педагогу также важно научиться выявлять стратегии воспитанника, необходимо знать, на что надо обращать внимание, чтобы определить признаки, свидетельствующие о том, какие органы чувств и, соответственно, какая часть его нервной системы задействована в данный момент. Для более успешного взаимодействия с воспитанником необходимо также иметь представление об общей ориентации его личности. Как показывает практика один из путей достичь продуктивного состояния лежит через внутренние представления, синтактически организованные соответствующим образом. Для кого-то при методе убеждения нужно визуально (увидеть), для кого-то аудиально (услышать), а для третьего кинестетически (почувствовать) и при этом уметь варьировать интонации и модуляции вашего голоса, чтобы убедить воспитанника глубоко и эффективно.



Педагогическое требование [10]

Требование – метод педагогического стимулирования, который побуждает или тормозит ту или иную деятельность воспитанников, способствует формированию у них ценных деловых и нравственных



качеств через систему личных отношений педагога с детьми, реализуемых в общении.

Требование – педагогическое воздействие на сознание воспитанника с целью вызвать, стимулировать или затормозить отдельные виды его деятельности (Коджаспирова Г.М., 1- С.127)

Великий педагог А.С.Макаренко выявил педагогическую аксиому: «*Сколько требуете, столько и получите*».

Метод требования активно способствует формированию многих нравственных качеств детей, но особую роль выполняет в развитии у воспитанников ответственности и требовательности к себе. Оптимальная мера требовательности должна соотноситься с конкретной ситуацией, а также с психологическими особенностями детей.

Теоретик Г. А. Молодцова (1982) выделила *характеристики требовательности*:

Вариативность — характеризует меру изменчивости требований с учетом конкретной ситуации и психологическими особенностями воспитанника.

Динамичность — предполагает изменение их по содержанию, частоте и форме предъявления по мере психического развития воспитанника.

Направленность — характеризует предметное содержание, по поводу которого предъявляется данное требование.

Устойчивость — характеризует меру последовательности и постоянства в проявлении требований.

Мотивированность — указывает на цели, ради которых оно предъявляется.

Результативность — выражает степень соответствия достигнутого в обучении результатам, нормам деятельности, заданным в требовании.

Адекватность — показывает соответствие меры требовательности решаемой педагогической задаче.

Исследователь Коджаспирова Г.М. выделила основные качества педагогического требования: целесообразность, принципиальность, справедливость, доступность и посильность, тактичность, твердость, доведенность до конца, гласность, постоянство, опора на мнение

детского коллектива, последовательность, определенность и однозначность (1-С.127).

Теоретик А.В.Зосимовский выделил «Лестницу требований» (см.рис.8):

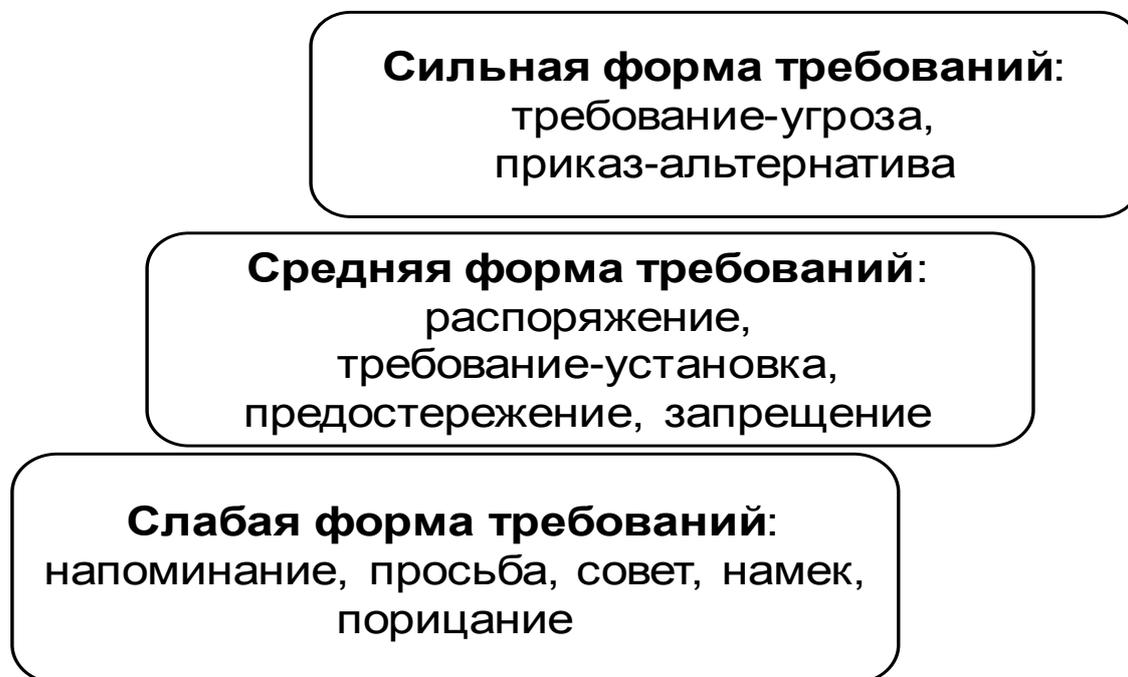


Рисунок 8 – Лестница эффективности требований

В практике существуют различные формы, виды педагогического требования, с помощью которых педагог тормозит ненужные, неправильные действия воспитуемых, а используя другие, поддерживает и закрепляет нравственно ценные, целесообразные поступки (см.табл.8).

Таблица 8 – Виды педагогических требований

<i>Виды</i>	<i>Содержание</i>
<i>1.Непосредственные требования</i>	<i>Непосредственные требования</i> обращены к тем воспитуемым, от которых педагог добивается определенных действий.
<i>2.Опосредованные требования</i>	<i>Опосредованные требования</i> , когда педагог своими требованиями вызывает у воспитуемых их последующие требования к своим товарищам.

<p>3. <i>Прямое требование</i></p>	<p>Обращение педагога содержит четкое, конкретное указание («Выйди, пожалуйста»).</p> <p><i>Правила прямого требования:</i></p> <p>Требование должно быть <i>позитивным</i>, т.е. вызывать совершенно определенное действие.</p> <p>Требование должно быть <i>инструктивным</i> (ясным, четким, конкретным).</p> <p>Разумное, ясное и подготовленное требование педагога, обязательно должно <i>быть выполнено, доведено до конца</i>. Это важно потому, что выполнение каждого нового требования умножает и силу, и действенность последующих требований педагога, формируя у воспитанника привычку осознанного и точного подчинения воспитателю. И наоборот, каждое невыполненное требование снижает эффективность последующих требований.</p> <p>Тон, которым предъявляется прямое требование, может быть спокойным, иногда строгим, в зависимости от ситуации.</p>
<p>4. <i>Косвенное требование</i></p>	<p>В косвенных требованиях в качестве стимулов принимаются во внимание те чувства и переживания детей, которые вызывает данная форма обращения к ним.</p> <p><i>Группы форм косвенного требования</i></p> <p><i>I группа:</i></p> <p><i>Просьба.</i> Педагог обращается к группе: «Желающие помочь в этом вопросе, прошу подойти ко мне после ...». Эта форма основывается на сложившихся доверительных отношениях между педагогом и воспитуемыми.</p> <p><i>Требование – одобрение.</i> Похвала для воспитанника не только стимул, но и показатель успеха, а успех побуждает к последующим усилиям в данной деятельности.</p> <p><i>Требование доверием.</i> Косвенное требование в форме доверия вызывает к жизни могучие стимулы человеческой деятельности: ощущение своих сил и возможностей, желание утвердить</p>

себя, оправдать надежды педагога.

2 группа:

Совет. Требование – совет, обращенное к сознанию воспитанника, содержит рекомендацию педагога. За воспитанником остается право выбора. Эта форма развивает сознательное отношение к делу.

Намек. Требование – намек является скрытой формой стимулирования воспитанников к определенным поступкам. Намек – своего рода зашифрованное сокращение ранее применявшихся, хорошо знакомых и понятных требований. Опытному педагогу иногда достаточно одного взгляда, чтобы обеспечить выполнение нужных ему действий.

Условное требование. Приятный вид деятельности для воспитанника выступает в качестве стимула для деятельности трудной или недостаточно интересной.

Требование в игровом оформлении. Элемент в организации неинтересных, а порой и утомительных занятий, что помогает оживить какую-либо работу. Например, игра «Кто быстрее?»

3 группа:

Требование – осуждение. Используется, когда отрицательная оценка тех или иных действий ребенка играет роль тормоза нежелательных его проявлений и стимулирует полезные действия.

В отдельных случаях педагог высказывает свое осуждение воспитаннику наедине, не желая обнаружить его промахи перед товарищами и тем самым, подчеркивая личный характер своего замечания.

Требование – выражение недоверия. Если отклонения в поведении ребенка становятся особенно частыми и утрата доверия педагога будет искренне им переживаться, применение этого приема становится правомерным.

	<p>Применение требования выражениям недоверия, всегда должно открывать воспитанникам возможность реабилитировать себя, делом доказать, что педагог может им верить.</p> <p><i>Предостережение.</i> Предупреждение лишения ребенком возможности заниматься приятным видом деятельности, пользоваться соответствующими правами членов коллектива.</p>
--	---

Выбор тех или иных форм требований не может быть произвольным, он определяется педагогической ситуацией, реальными условиями, которые сложились в ходе работы педагога-психолога с воспитанниками.

Условия использования педагогического требования
Голованова Н.Ф. [2-С.125-126]:

- Педагогическое требование нельзя предъявлять сгоряча или из простого желания добиться немедленного послушания воспитанника.
- Всякое требование педагога должно быть проконтролировано им. И совсем необязательно, чтобы воспитанник замечал этот контроль.
- Гуманистическое взаимодействие с воспитанниками и педагогическое искусство предъявления требований.
- Наиболее результативно включают воспитанников в деятельность те педагогические требования, которые они сами устанавливают вместе с педагогами. (например, «Правила доброго поведения» для коллектива, законы и заповеди для коллектива)

Рекомендации при предъявлении требований

- Требовать целесообразно только тогда, когда есть уверенность, что задание выполнимо: иначе будет накапливаться вреднейший для формирования личности опыт безответственного отношения к требованию.
- Ослаблять требования, ограничивать их, суживать воспитание организованного сознания и поведения нежелательно, для этого воспитателю необходимо подготовить необходимые обстоятельства для выполнения требований.

- При многообразии требований должна быть *последовательность в их предъявлении* воспитанникам и исходить от простого к сложному.

- При предъявлении требования должно быть *единство в требованиях*. При разное в требованиях окружающих начинается дезорганизация воспитанника.

- *Теряет свою воспитательную силу требование без контроля исполнения*. И если дети уверены, что взрослый обязательно проверит, выполнено ли его требование, оценит их усилия, то ответственность ребят возрастает в несколько раз. Воспитывающий контроль за выполнением требования предполагает педагогическую мудрость, ведь воспитанникам свойственно по обстоятельствам не выполнять то или иное требование. Поэтому педагогу важно разобраться в причинах и соответствующим образом отреагировать (напомнить, помочь, посоветовать и т.д.)

- *Деспотичная требовательность теряет свое нравственное содержание*, перестает воспитывать хорошие качества, ибо ребенок не чувствует в ней дружелюбия, понимания, уважения к себе.

Средства внушения:

1. *взгляд* – прямой, лучистый, одновременно твердый и теплый;

2. *голос* – богатый в тембровом отношении, гибкий по модуляции, без визгливых ноток;

3. умение управлять *ритмом речи* – возбуждающим, успокаивающим, не наскучивающим;

4. *мика* – богатая по оттенкам и содержанию, адекватная ситуации;

5. *жесты и движения* – нескованные, соответствующие обстановке и ситуации;

6. *управление эмоциями*. Какие бы эмоции ни одолевали педагога в момент внушения выразить он должен только те, которые помогут ему достичь цели.



Метод наказания [9]

Коджаспирова Г.М. пишет: «наказание – торможение негативных проявлений личности с помощью отрицательной оценки ее поступков, порождение чувства вины, стыда и раскаяния» [1-С.129].

У каждого теоретика и педагога-практика свое видение при использовании метода наказания. Основоположник Вальдорфской педагогики Рудольф Штайнер рекомендовал педагогам не воздействовать непосредственно на провинившегося воспитанника, а *использовать его воображение*. Для этого рассказывая сказку, быль или притчу, взрослому нужно сделать такие акценты, чтобы воспитанник мог легко соотнести себя с главным героем (желательно любимого) и эмоционально пережить свой проступок.

А.С.Макаренко писал: «Разумная система взысканий не только законна, но и необходима. Она помогает сформироваться крепкому человеческому характеру, воспитывает чувства ответственности, тренирует волю, человеческое достоинство, умение сопротивляться соблазнам и преодолевать их». И, по его мнению, сущность наказания должна заключаться в том, что человек переживает то, что он осужден коллективом, зная, что он поступил неправильно. То есть, в наказании нет подавленности, а *есть переживание ошибки*, есть переживание отрешения от коллектива, хотя бы минимального.

В своей практике А.С.Макаренко использовал *механизм воздействия наказания* следующим образом, давал время (день, неделю и т.д.), чтобы воспитанник сам осознал и понял свою ошибку. А так как у него был авторитет, ребенок не мог долго носить в себе чувство вины и приходил к нему кабинет раньше времени. Видя по глазам, как воспитанник мучается и винит себя. Таким образом, в практике эффективным использованием метода наказания в том случае, если воспитанник *прочувствовал сделанную ошибку, эмоционально переживая данные события*. Если этих чувств не было, то в данном случае не будет эффективным и результативным данный метод наказания в процессе воспитания.

Наказание воспитанника за проступки может осуществляться педагогом только в моральной форме в виде замечания, выговора, записи в дневнике, физические наказания должны быть исключены. Однако при этом нужно помнить, что наказание не должно

преследовать цель унижить достоинство ребенка, опозорить его. Чтобы наказания были эффективными, они не должны быть очень суровыми. И в методе наказания никогда не вкладывайте накопившееся ранее раздражение.

Использовать в методе наказания телесные побои не рекомендуются. Психологи Скиннер Б.Ф и Э.Л.Торндайк описывают, к чему приводит наказание, и предлагают альтернативы наказанию (см.рис.9).

Рисунок 9 – Аргументы и альтернативы наказанию



Аргументы и альтернативы наказанию.

Психологи Скиннер Беррес Фредерик и
Эдвард Ли Торндайк

Аргументы против наказания

- наказание создает нежелательные эмоциональные побочные эффекты (например, страх);
- наказание указывает на то, чего организм не должен делать, а не на то, что должен делать;
- оно оправдывает причинение боли другим;
- наказание вызывает агрессию;
- наказание часто заменяет одну нежелательную реакцию другой.

Альтернативы наказанию

- изменить обстоятельства вызывающие нежелательное поведение;
- подождать когда пройдет критическая фаза развития ребенка (период подросткового возраста);
- использовать прием «угасание» (не придавать никакого значения нежелательному поведению ребенка);
- обнаружить источник его подкрепления и убрать его.

Какие бывают виды наказаний?

Виды наказаний: замечание, выговор, общественное порицание, неодобрение, лишение удовольствия, выговор, отстранение от важного дела, моральное исключение из общественной повседневной жизни, сердитый взгляд взрослого, осуждение, возмущение, упрек или намек, ироническая шутка, жесты, слова и крылатые выражения, наложение дополнительных обязанностей.



Замечания являются оперативными средствами дисциплинирования воспитанника на занятиях. Они могут быть вербальными (устными и

письменными) и невербальными (покачивание головой). Они должны делаться в спокойной и тактичной форме.

Выговор должен быть итогом принципиального обсуждения проступка воспитанника. Без активной поддержки общественного мнения коллектива воспитанника выговор не приносит пользы, а иногда даже и вредит. Вслед за выговором нужно разъяснить ему, каким путем он может снять с себя наложенное взыскание.

Изменение отношения педагога к воспитаннику, отказ в доверии, «игнорирование» на занятии также является наказанием. Оно действительно в том случае, если у педагога сложились с воспитанником хорошие отношения и человек дорожит ими. Использование этой формы наказания требует большого такта и мастерства педагога.

Наказание путем отстранения воспитанника от выполнения заданий педагогом. Действенным будет в том случае, если у воспитанника это любимое дело (деятельность).

Также может быть формой воспитания: *Тайм-аут* — это такая практика воспитания, когда воспитанника лишают подкрепления — помещают в ситуацию, в которой нет ожидаемого подкрепления. Например, если ученикам нравится участвовать в деятельности класса, то тогда ученика выставляют из класса — предоставляют ему тайм-аут, такая процедура оказывается формой наказания. Бывают виды тайм-аута: изоляция, исключение, наблюдение.

Случаи, исключаящие наказание: неумение, раскаяние, страх, оплошность.



Метод поощрения [10]

Лаской почти всегда добьешься больше, чем грубой силой.

Эзоп

Поощрение всегда предполагает серьезные требования к личности, и определяет: какие поступки, какие действия, какой труд, когда и каким образом целесообразно отмечать с особой похвалой, одобрением, наградой. Одобряют, хвалят, благодарят, награждают за то, что воспитанник сумел заставить себя выполнить какие-то нелегкие для него требования.

В поощрении важно учитывать возрастные, индивидуальные особенности и темперамент ребенка.

Одобрения очень полезны для ребят, неуверенных в себе, очень стеснительных, принижающих свои возможности. То, что усилия ребенка (флегматика, меланхолика) замечены, радует, окрыляет его, вызывает желание требовать от себя еще больше. Однако по отношению к детям, которым многое дается легко, без большого напряжения сил, в характере, которых замечается излишняя самоуверенность, склонность к тщеславию, зазнайству, педагогически целесообразнее быть более скупым в мерах поощрения.

Американский психолог Эдвард Ли Торндайк в концепции о поведенческом подходе выявил **«Закон воздействия»** - если за реакцией следует состояние удовлетворения, то прочность связи растет. Если за реакцией следует состояние неудовлетворения, то прочность связи снижается. Подкрепление увеличивает силу связи, тогда как наказание не влияет на силу связи.

Также Э.Л.Торндайк раскрыл **«Закон распространения эффекта»**. Состояние удовлетворения не только увеличивает вероятность возникновения повторной реакции, приводящей к состоянию удовлетворения, но также и увеличивает вероятность вторичного появления реакции, стоящие близко к подкрепленной реакции.

Таким образом, если поощрение не сочетается с разумной требовательностью, оно теряет свою положительную силу воздействия на человека. Больше вреда, нежели пользы воспитанникам приносят незаслуженные одобрения, похвалы, награды. Они обесценивают метод поощрения как средство воспитания, если достаются легко, без всяких усилий, а потому не вызывают стремления что-то совершенствовать в себе делать лучше.

Виды поощрения:



поощрение, похвала, благодарность, награда, ответственное поручение, поцелуй близкого, моральная поддержка в трудной ситуации, проявление доверия и восхищения, заботы и внимания, прощение за поступок.

Коджаспирова Г.М. предлагает *технология поощрения:*

- тщательная дозировка и осторожность;
- сравнение ребенка с самим собой;
- учет мотива действий;
- малые меры положительной оценки;
- использование внешних достоинств в целях проявления внутренних;

- использование метода «естественных последствий» (обязательное поощрение при очевидности положительного поступка с положительной мотивацией и общественной поддержкой [1- С.128].

Психолог Тихомирова В.Т. в статье «Похвала как инструмент картирования зон актуального и ближайшего развития» типологически выделяет классификацию похвалы, и предлагает строить по таким основаниям как: 1. Воздействие похвалы, 2. Аффективно-когнитивное содержание похвалы, 3. Ее воздействие и содержание. По воздействию похвала может быть создающей зависимость и дающей осознание своих способностей и своих достижений. По содержанию может быть похвалой-эмоцией и похвалой-суждением. А если классифицировать по двум основаниям, то можно выделить три варианта похвалы:

эмоциональное оценочное высказывание о личности и/или деятельности (оценочная похвала);

позитивное суждение о качествах личности (личностно ориентированная описательная похвала);

позитивное суждение о компетенциях и результатах деятельности и/или действий (компетентностно ориентированная описательная похвала).

Культура компетентностно ориентированной описательной похвалы, по мнению Тихомировой В.Т., должна состоять из пяти частей:

1. Похвала обращена к конкретному человеку, и поэтому она начинается с уважительного обращения к человеку по имени, имени и отчеству. Или с обращения каким-либо ласковым образом, с проявлением особого отношения. Обращение задает тон, стиль «похвального высказывания», которое должно быть понятно адресату и должно прозвучать тепло и уважительно.

2. Нужно описать действия, которые хорошо выполнил человек. И описать, как именно эти действия он выполнил: какие операции сделали его действия результативными.

3. Нужно образно и сжато определить, какую полезную компетенцию этой выполненной системой действий проявил человек. Либо образно, метафорически определить результат деятельности. Акцент может быть сделан как на внешнем продукте труда (изделии, тексте, произведении и т.д.), так и на внутреннем психологическом, истинно учебном результате.

4. Полезно сказать, какие жизненно важные компетенции, полезные привычки, хорошие качества могут развиваться, какие успехи могут быть достигнуты в дальнейшем, если данный человек будет и дальше действовать найденным им способом.

5. Можно поблагодарить человека за тот опыт, который он вам продемонстрировал и которым он вам помог понять нечто важное для вас.

Крысько В.Г. определил *основные условия действенности поощрения в воспитании*:

- обоснованность и справедливость поощрения;
- поощрение преимущественно за ведущий вид деятельности;
- своевременность поощрения;
- разнообразие поощрения;
- постепенное возрастание значимости вида поощрения;
- участие в поощрении всех педагогов;
- торжественность акта поощрения;
- гласность поощрения [5-С. 351].



Метод желаемых ситуаций [10]

Установлено, что наилучшим образом воспитанник исполняет то, что он считает нужным, а не то, что велит педагог. Поэтому оптимальный ход действий, чтобы воспитанник сам пришел к решению, отвечающему замыслу педагога.

Метод желаемых ситуаций состоит в том, что педагог создает ситуацию, в которой воспитанник самостоятельно приходит к нужному решению. Доверие, которое они ощущают, — наилучшая демонстрация уважения к воспитаннику. Тогда ребенок с большей охотой включается в деятельность, более инициативен и удовлетворен своим трудом, результатом.



Метод «Сократа»

Великий философ считал, что грамотно сформулированный вопрос, уже наполовину решенный ответ. И суть данного метода заключается в том, что задание (формулирование), цепочки вопросов,

поможет привести собеседника к принятию нужного и правильного решения.



Информационно-доказательный метод («ИДМ») [9]





Рисунок 10 - Сущность информационно-доказательного метода



Поисковый метод («ПМ») [9]



Рисунок 11 - Сущность и особенности поискового метода



Метод поручения

Любое поручение имеет две стороны: меру полномочия и меру ответственности. И при поручении воспитаннику должны быть понятны «границы» поручения, т.е. пределы полномочий и ответственности: что конкретно нужно делать, а что не входит в твои обязанности; перед кем ответственен и кто подчиняется тебе, но, главное, поручение должно предполагать активное действие воспитанника.

При организации метода поручения Н.Ф.Голованова разработала специальные педагогические условия:

- Любое поручение должно иметь понятный воспитанникам социальный смысл.
- Поручение, особенно продолжительное по времени, требует от педагога организации «первичного успеха».
- Важным условием при организации поручений является их сменяемость.
- Педагогическое мастерство педагога проявляется и в том, какой выбор поручений он предложит воспитанникам [1-С.128-129].



Метод ситуации свободного выбора

Суть метода в моделировании момента реальной жизни, где воспитанник встает перед выбором: поступить так или иначе, сказать или промолчать, сделать или забыть, делая при этом соответствующие выводы.



Метод Записки

В воспитании можно использовать также и метод записки, суть его заключается в том, что в письменном виде и кратко излагается...

Эффективным средством является компьютер, т.е. через интернет можно написать записку, где можно и ..., так как все используют компьютер и в любое время суток могут прочитать и сделать соответствующие выводы подкорректировав вовремя свое поведение.

Например, в 5 классе, Руслан Мустафин сильно заболел, и ему сделали операцию. Чтобы ребенок быстро поправился, классная руководительница попросила всех детей написать записки, в чем его уникальность и почему он им дорог. После этого случая мальчик быстро пошел на поправку.

Например, в практике руководитель в одной организации каждое утро уделял время, чтобы написать записки своим сотрудникам, где в корректной форме писал либо похвалу, либо задание, либо...

Желательно педагогу в начале учебного года собрать всех детей, родителей, электронные адреса, занести в свою базу, чтобы вовремя реагировать и корректировать учебно-воспитательный процесс.

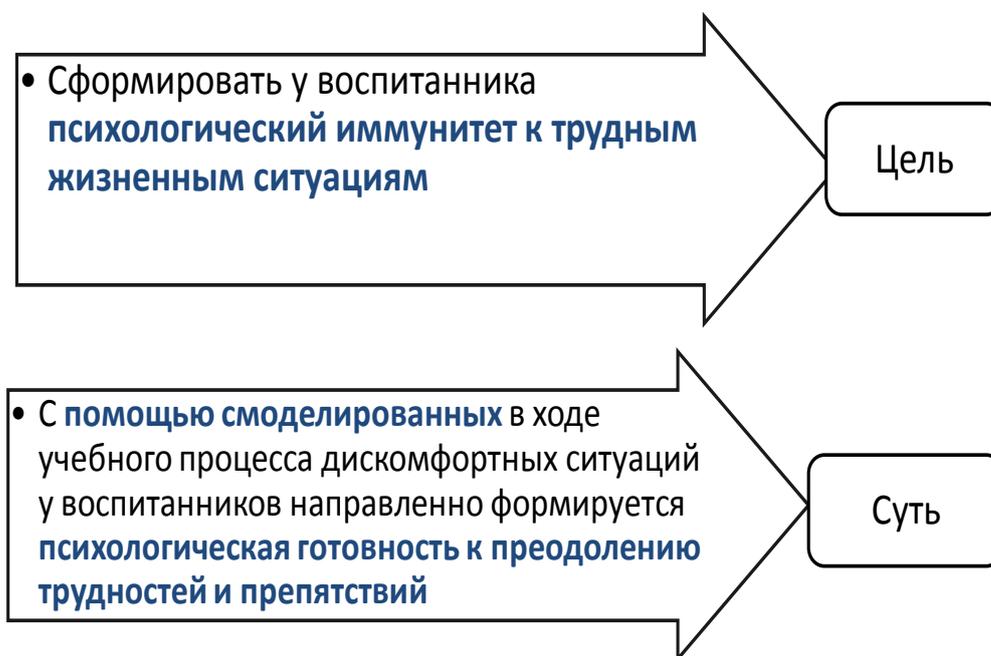


Метод Развивающего дискомфорта [6]

Автор метода развивающего дискомфорта В.С.Юрьевич.



Метод «Развивающего дискомфорта» (В.С.Юрьевич)



Пастернак Н.А. Психология воспитания.
Уч.пос. М.: изд.центр «Академия», 2008. - 224с. (С.69-71)



Рисунок 12– Сущность метода развивающего дискомфорта

Например, ЕНТ (единое национальное тестирование). Незнакомая и стрессовая обстановка вызывает тревожное состояние, которая не способствует положительным результатам. Но, если воспитанник заранее составит сценарий, распланирует время и заранее попробует сдать экзамены, то в реальных условиях уже воспитанник не будет тревожиться и будет готов психологически.



Метод «+Аффирмации»

Суть метода «положительной аффирмации» заключается в том, чтобы научить ребенка **позитивно думать и сформировать позитивное мышление**. В современных условиях стратегия воспитания – сформировать позитивное мышление. Наши мысли влияют на ход мыслей, действия, поступки, ход событий и притягивают то, как мы думаем. Как мы думаем, так и действуем в жизни (смотрите тренинг «Позитивное мышление»).

У воспитанника в копилке (блокноте) должны быть мудрые изречения, которые будут формировать силу воли и позитивный настрой на события в жизни.

Например,

«Хорошие люди принесут вам счастье, плохие люди наградят вас опытом, худшие дадут вам урок, а лучшие подарят воспоминания. Цените каждого».
Уилл Смит

*Будь среди тех, чьё присутствие
помогает тебе развивать совершенные качества.
Оставь тех, из-за кого усиливаются твои недостатки.
Не исследуй чужие слабости, а займись своими.
Не привязывайся ни к чему,
так как привязанность – источник несвободы.
До тех пор, пока не успокоишь свой ум,
не сможешь пережить своё счастье.*
Падмасамбхава



Метод «Лягушка» (Брайан Трейси)



Суть метода заключается в том, что утро (запланированные задачи, дела) надо начинать с **приступления к делу самого трудного или с нелегкой задачи**.

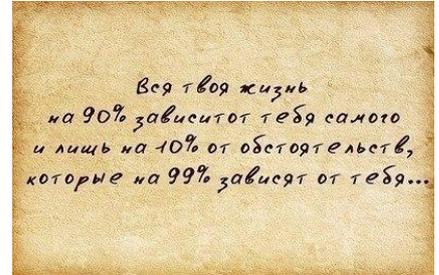
Брайан Трейси рекомендует начинать съесть самую гадкую лягушку... Возьмите за привычку выполнять самые срочные и важные задачи. И тогда все пойдет, так, как надо. Главное – запустить механизм (если поезд поедет, то он по назначению к станции обязательно прибудет).



Метод «Почерка»

Исследователями в области психологии было выявлено, что почерк связан с характером. И если подкорректировать почерк и сделать его красивым, то и меняется характер.

В психологии существует метод «графологии». Можно по почерку прочитать характер человека. Для того чтобы изучить личность, можно попросить воспитанника написать эссе на тему... и тогда Вы увидите ценностные установки личности и изучите характер человека.

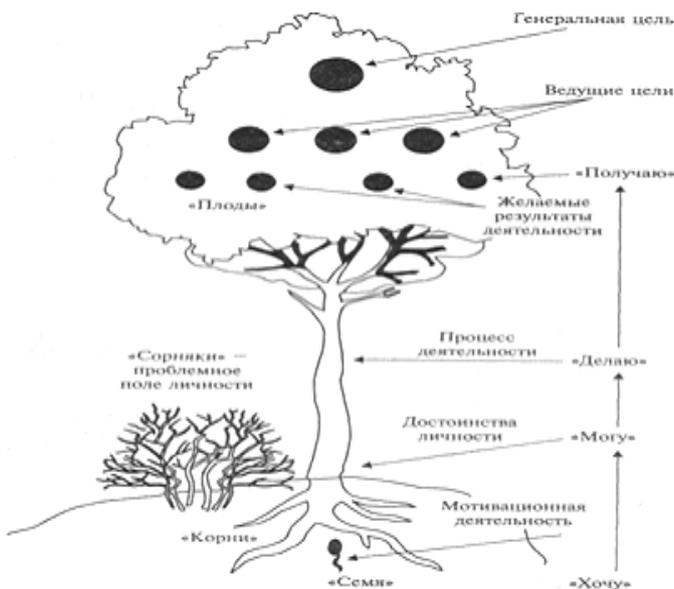


О себе вы можете узнать по почерку эл.сайт: (<http://psycabi.net/testy/589-test-pocherk-podpis-stil-pisma-i-kharakter-cheloveka-ego-tip-lichnosti-grafologicheskij-analiz-pri-prieme-na-rabotu-podbore-sotrudnikov>). Можно с подростками провести упражнение. Выбираете желающего, берете его тетрадь и просите детей (пять человек в качестве экспертов) написать и охарактеризовать личность. Почти все желают узнать о себе, как о личности.



Метод «Дерево»

Метод «дерево» помогает педагогу и воспитаннику увидеть картину целостно и системно. Анализ зарисовок помогает понять причины.



Например, если у воспитанника постоянно возникают конфликты в повседневной деятельности, то можно помочь через метод дерева выяснить корни причин возникновения конфликта и показать стратегии разрешения конфликтов.

Рисунок 13 – Дерево как метод воспитания



Метод «Внушения» [9,21]

Метод внушения – это эмоционально окрашенное воздействие на воспитанника с целью создания у него определенного состояния или побуждения к определенным действиям. По мнению Шакурова Р.Х. внушение – это одна из разновидностей убеждения, когда убеждающее воздействие оказывается на человека не доказательствами и фактами, а с опорой на психологический проводник, на благоприятные межличностные отношения, на доверие.

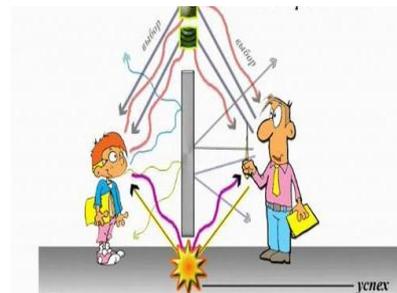
Внушение должно быть адресовано к чувствам, к готовности воспитанника получить инструкцию к действию, указание, распоряжение. На воспитанника при внушении действует форма — внешний вид педагога, интонация голоса, твердый взгляд.

По способу воздействия внушение бывает *прямым* (или открытым) и *косвенным* (или закрытым). Прямое внушение характеризуется открытостью цели внушения и прямой направленностью его на конкретного воспитанника: «Не бойся, ты хорошо выступишь. Ты спокоен...» и т. п.

Косвенное внушение обладает свойством опосредствованного воздействия на воспитанника. Прямое внушение требует создания определенных условий. Внушающее воздействие будет более сильным, если исходит от хорошего знакомого и *авторитетной* личности.

Какие факторы влияют на внушение?

- Внешность субъекта, его манеры, интонации.
- Доверие к педагогу (его суждения и оценки воспринимаются как правильные, не подвергаясь критике)
- Ценностная логика: ребенок всегда стремится к более ценному для него варианту действий.
- Уверенный вид, внутренняя убежденность педагога.
- Добрые эмоциональные отношения (образуют стержень психологического проводника).
- Повторные воздействия (неоднократное привлечение внимания к одним и тем же идеям, значимым явлениям, к ценностям и антиценностям).



- Актуализация жизненного опыта (позитивный или негативный).

Есть такое понятие «не внушает доверия». И психологами было выявлена **закономерность** «внешнее совершенство», которая вызывает настороженность, а то и неприязнь окружающих. Существует легенда. *Рассказывают, что древние китайские мастера, создав безупречную фарфоровую вазу, немного передерживали ее в печи для обжига. Она покрывалась тонкой сеткой трещинок. Так они задабривали богов, показывая, что не посягают на совершенство. Ныне именно вазы с такими трещинками выше всего ценятся на антикварном рынке, ибо во всем остальном они безупречны.*

Психолог С.Степанов считает, что важным инструментом внушения педагога является речь. Речь — это визитная карточка, которая всегда с собой. Для общения в целом важно соблюдение норм литературного языка. Незнание и непонимание языковых норм деловой речи может отрицательно сказаться на результатах. Речь неразрывно связана с мышлением, а речевые ошибки нередко являются следствием дезорганизации мышления. Впечатление от вашей речи могут испортить слова-паразиты: «как бы», «типа», «на самом деле», «короче», «там», «вот» и т.п. Они сигнализируют о вашей неуверенности и несобранности [16].



Метод «Извлечения выводов»

Суть метода заключается в том, что аргументы излагают не сразу, а добиваясь согласия на каждом этапе. Например, «Считаешь ли ты, что урок должен содействовать повышению уровня знаний у учащихся? Согласен ли ты, что перед тем как переработать информацию, то есть подумать над ней, запомнить, нужно сначала ее получить? Можно ли сделать вывод, что для успешного восприятия информации ее нужно выслушать или прочитать? Как будет выглядеть «портрет» воспитанника, успешно воспринимающего информацию?»



Метод двусторонней аргументации

В этом методе излагают преимущества, а потом недостатки принятого решения. Это создает впечатление непредвзятости убеждающего человека.



Метод «Да, но...»

Метод используется в тех случаях, когда собеседник приводит убедительные доказательства преимуществ своего подхода к решению вопроса. Сначала соглашаются с собеседником, а после некоторой паузы приводят доказательства недостатков своего подхода.



Метод «Взгляд»

По мнению опытных педагогов, самым действенным в воспитании является взгляд человека. Но, взгляд должен быть таким, чтобы чувствовалось в нем и воля и характер... То есть взглядом мы даем понять, что закончили свою мысль и готовы выслушать противоположную сторону, что согласны или не согласны с собеседником, что удивлены или огорчены...



Метод «Акцент»

В воспитании внимание и заострение на детали может изменить дальнейшую цепочку действий. В психологии есть понятие «Серендипити». 28 января 1754 г. английский писатель Хорас (Гораций) Уолпол в частном письме впервые употребил слово «Серендипити» и определил его как «очень выразительное слово, характеризующее открытие, совершенное без преднамеренных действий».

Серендипити (англ. — serendipity) – счастливая способность к открытиям, инстинктивная прозорливость, умение усматривать в окружающем мире элементы, достаточно очевидные, но ускользающие от обыденного взгляда.

Серендипити определяется **способностью обращать внимание** не на любые детали окружающей действительности, а **именно на те, которые каким-то неожиданным образом могут способствовать решению некой важной проблемы**

Этимология слова «Серендипити» восходит к древнеперсидскому эпосу — притче «Три принца Серендипа», пересказанной Уолполом в изящной новелле (Серендип — старинное название Цейлона в персидской транскрипции). В притче, и соответственно в рассказе, повествуется о странствиях трех принцев (точнее, двух принцев и принцессы), которые постоянно делали важные открытия благодаря своему удивительному умению обращать внимание на несущественные, казалось бы, детали окружающей действительности [15].

Английский психолог Р. Вайзман, наглядно доказал: люди, обладающие способностью подмечать ценные «подсказки» в окружающей их будничной обстановке, оказывается более удачливы в житейском смысле этого слова, тогда как хронических неудачников отличает «зашоренность», узость восприятия, приверженность стандартным нормам и правилам. «Удача — это не удачное стечение обстоятельств, а наша готовность им воспользоваться; первое случается в жизни практически каждого, и не раз, а вот второе отличает далеко не всякого».

У. Джемса: «Искусство быть мудрым состоит в умении знать, на что не следует обращать внимание». «Гений на самом деле — это лишь немногим более чем способность к нестандартному восприятию». И чтобы развить способность различать в многообразном потоке информации **ценные «подсказки»** и продуктивно пользоваться ими Эдвар де Боно предлагает использовать в обучении приемы формирования продуктивного мышления.

Дж.Локк утверждал, ассоциация понятий, осуществляющаяся в детстве, имеет большее значение, нежели таковая в более зрелом возрасте, поскольку она формирует самые основы «Я»: «Незначительные или почти незаметные впечатления, производимые на нашу нежную организацию в детстве, имеют очень важные и длительные последствия».



Метод «Ситуация успеха»

Ситуация хронического неуспеха не может положительно влиять на становление личности, она приводит к формированию отрицательной «Я-концепции». С отрицательной «Я-концепцией» человек не бывает в жизни успешен и счастлив, и потому очень она вредна для формирования личности воспитанника.

Для воспитания позитивных, положительных качеств личности педагогу рекомендуется создавать ситуацию успеха. Проживая ситуацию успеха, воспитанник обретает достоинство. В признании его человеческих и индивидуальных качеств он обнаруживает, что он чего-то стоит как человек. К тому же ситуация успеха порождает удовлетворенность жизнью на данный момент.

Психологи Б.Ф. Скиннер и Э.Л. Торндайк выявили **закономерность**, если человек почувствует один раз вкус успеха, он будет к этому еще раз стремиться. Для этого главное, знать когда, кому, где и зачем создавать ситуацию успеха + ответственное поручение. Как создавать ситуацию успеха см. рис.14

Рисунок 14 – Способы создания ситуации успеха

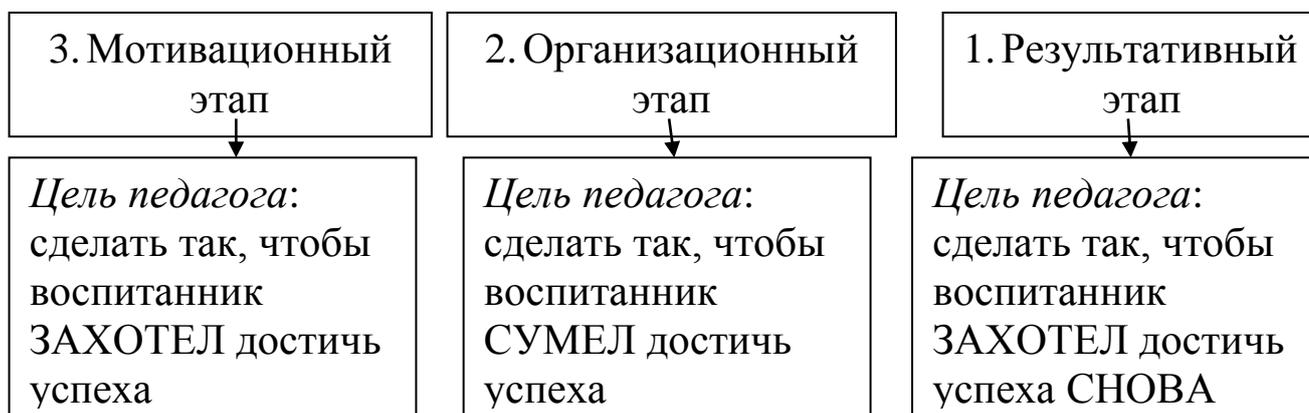


Таблица 9- Способы и этапы создания ситуации успеха

Этапы	Цель	Способы
1. Мотивационный	Сделать так, чтобы воспитанник ЗАХОТЕЛ	<ul style="list-style-type: none"> Установление психологического контакта Снятие страха перед возможной ошибкой

	достичь	<ul style="list-style-type: none"> • Ожидание лучших результатов • Вселение в воспитанника уверенности • Усиление социальной значимости (где пригодиться и для кого полезна) • Активизация познавательного интереса (использование педагогических приемов. Например, «Вот это да!»)
<i>2. Организационный</i>	Сделать так, чтобы воспитанник СУМЕЛ достичь успеха	<ul style="list-style-type: none"> • Логическое структурное понятное ребенку изложение нового материала • Учет всех модальностей (чтоб глаз видел, и ухо слышало, и зуб пробовал) • Чёткое инструктирование • Дифференцированные задания (от каждого по способностям, каждому по труду) • Нарастающая сложность заданий • Анонсирование (вспомнить все перед проверочной работой) • Помощь педагогов и консультантов (тьюторов, наставников, помощников)
<i>3. Результативный</i>	Сделать так, чтобы воспитанник ЗАХОТЕЛ достичь успеха СНОВА	<ul style="list-style-type: none"> • Показать перспективу развития и роста

Но для нормального психического развития воспитанника ситуации его успеха и неуспеха должны сменяться.

Чтобы эффективно педагогу создавать ситуацию успеха, нужно знать индивидуальные особенности воспитанника. Для этого мы вам советуем провести такое *упражнение «Дары бога»*. Каждого человека Бог с рождения одаряет 9 дарами. Напишите, какими дарами вы обладаете. (Например, искусственно..., пеку..., сочиняю..., играю... и т.д.)



Метод «Договора»

Одним из средств воспитания и регулирования поведения является договор, как условие в работе над собой и самосовершенствования личности.

Л.Н.Толстой в воспитании рекомендовал устанавливать правила вместе с детьми, считая, что порядок, установленный «снизу» значительно крепче. Поэтому разработайте совместно с воспитанником договор, включая следующие характеристики:

- Обозначение условия, при которых человек вправе совершать (или не совершать) определенные действия.
- Рекомендательный характер формулировки действий.
- Личное и коллективное принятие существующих правил, обеспечивающее их охрану, гарантию их реализации.
- В случае нарушения правил, какие предусматриваются штрафные санкции.
- Договор заключается двухсторонне между педагогом и ребенком, подписывается подписями и ставится дата.

Например, из истории известного боксера Майка Тайсона. Известно из биографии, что он был драчуном, плохо учился в школе. В возрасте 13 лет М.Тайсон был отправлен в спецшколу для несовершеннолетних преступников, расположенную в северной части Нью-Йорка. К этому моменту он считался неисправимым и отличался огромной для своего возраста физической силой: когда Майк выходил из себя, его удавалось утихомирить лишь совместными усилиями нескольких взрослых мужчин. В школе, в которую определили Тайсона, работал учитель физкультуры, бывший боксёр Бобби Стюарт. Попав однажды в карцер за очередное нарушение режима, Майк внезапно попросил возможности поговорить с ним. Стюарт пришёл к нему, и Майк заявил, что хочет стать боксёром. Стюарт согласился тренировать его при условии, что Майк не будет нарушать дисциплину и заключения с ним договора. Поведение Майка после этого действительно изменилось к лучшему, и спустя некоторое время Стюарт заключил с ним ещё один договор: чем лучше Майк учится в школе, тем больше Стюарт занимается с ним боксом. И это сработало: М.Тайсон, которого до этого считали не способным, и он сумел заметно повысить свою успеваемость. На

его воспитание также повлияли *встречи с разными людьми*, с которых брал пример и извлекал полезные уроки для самовоспитания личности.



Метод «Лайфхак» (Дэнни О’Брайен)

В практике бывают моменты, когда не знаешь, как себя вести в той или иной ситуации. На помощь вам может прийти помощник Интернет. Набрав интересующий вопрос, вы получите массу советов. Но самое главное выбрать подходящие, полезные, и с учетом условий, особенностей личности, советы и рекомендации, пополняя свою копилку и мудрость жизни.

«Лайфхак» (от «life» и «hack» - взломай свою жизнь) – это набор методик и приёмов «взлома» окружающей жизни для упрощения процесса достижения поставленных целей при помощи разных полезных советов и хитрых трюков. Лайфхакер владеет существующими методиками, способами для преодоления препятствий, противоречий в жизни. И этот метод владеет набором приёмов по упрощению жизни.

Особенности метода заключаются:

- оригинальный, нестандартный взгляд на проблему;
- экономия ресурсов (время, деньги, силы и прочее);
- упрощение различных сфер жизни (работа, образование, отношения, здоровье, самосовершенствование и т.д.);
- легкость применения;
- польза для большого количества людей.

Инструменты метода: смекалка; карты памяти (Тони Бьюзен);

управление временем; социальная инженерия (безопасность);
Разнообразные подборки советов (например «1000 полезных советов», «Советы туристу», «Советы к подготовке ЕНТ», «1000 и 1 совет как выжить в незнакомом городе», «Как развить в себе силу воли» и т. п.).



Метод Авраама Линькольна [29]

Для разрешения проблемы и решения сложных вопросов Авраам Линькольтн *вспоминал «истории»*. И вторая методика – это работа в обратном направлении. *Проблему переворачивал вверх ногами, и спрашивал себя: чего бы вы ни за что не стали делать в таком случае?* Какой подход дал бы результаты, противоположные тем, которые вы надеетесь получить?

Воображение он считал, помогает отстраниться от информации. И спросите себя: а как бы вы посмотрели на эту проблему ... (мышь, собака, подруга и т.д.). Все эти мыслительные уловки помогут обрести новую перспективу.



Практические занятия

Тренинг для педагогов. «Воспитание личности: современные методы»

Проективная методика «Зоопарк»

Ведущий. Сейчас мы с вами проведем упражнение, смысл которого вы узнаете позже, а пока я попрошу вас взять лист бумаги, карандаш и нарисовать рядом два абсолютно одинаковых квадрата средней величины.

Представьте себя очень богатым. Настолько богатым, что вы можете позволить себе личный зоопарк. Идея устроить зоопарк пришла к вам недавно, поэтому в нем пока только две клетки для двух самых любимых животных. Вот они перед вами на листе. Подумайте — чьи это жилища? Пожалуйста, остановитесь на двух самых первых образах животных, которые придут вам в голову, удержитесь от того, чтобы их отвергнуть и искать какие-то якобы более «правильные». Запомните — правильно в данном упражнении то, что пришло в голову сразу и само.

Напишите в каждом квадрате название животного. А теперь представьте себе первое животное (то, что пришло в голову первым) очень красочно, во всех его проявлениях. Задумайтесь немного,

вспомните, какое оно. Напишите под его клеткой несколько определений этого животного, используя прилагательные или словосочетания. Тут достаточно три основные выражения, отражающие его качества, но если у вас получится больше — пусть будет. Убедитесь, что данный ряд определений отражает образ первого животного в полной мере. После этого переходите ко второму. Задумайтесь, какое оно.

Напишите под его клеткой несколько определений, следуя тем же правилам, что и в первом случае.

После окончания двух этапов работы подумайте о следующей интерпретации данного материала.

Ваше первое животное, его энергетика, которую вы описали в терминах, относящихся к нему, — это ваше истинное внутреннее состояние, то естественное в вас, что, к сожалению, очень часто бывает подавленным ради социальных норм. Вы редко можете раскрыть те или иные качества в обществе и тем более презентовать их.

А второе ваше животное — это та маска, которую вы были вынуждены надеть на себя ради того же социума и его безжалостных правил. Это всего лишь роль. Ваш потенциал составляет энергетика первого образа, он там, и он в ваших руках. Если вы его не развиваете, а развиваете, наоборот, качества, связанные со вторым образом, — вы уходите от себя. Это образует мощный внутренний конфликт, поскольку подавленная ваша настоящая природа хочет быть проявленной, выпущенной на свободу. Задумайтесь — что вы делали для того, чтобы она была свободной в течение этой недели? В течение года, нескольких ближайших лет, в течение жизни — как вы освободите ее? Что сделаете ради этого прямо сегодня?

Обсуждение

- Что вы об этом думаете?
- Насколько это похоже на правду о том, что происходит внутри вас?
- Если это о вас, то, как давно, вы полагаете, это началось и как вы намерены изменить это?

Упражнение «Воспитательный и образовательный идеалы» [19]

Запишите 22 качества человека (по середине страницы или – по центру строки).

1. аккуратность
2. активность
3. аналитические способности
4. воля
5. доброта
6. исполнительность
7. интеллигентность
8. карьеризм
9. коммуникативность
10. настойчивость
11. общественная активность
12. ответственность
13. порядочность

14. пунктуальность
15. скромность
16. справедливость
17. терпение
18. трудолюбие
19. честность
20. чувство долга
21. чувство юмора
22. эрудиция
23. и др.

Ответьте на вопросы: Что в человеке цените Вы? С левой стороны проставьте цифры 1-5 по приоритетности. «В первую очередь, в другом человеке я ценю..., во вторую очередь, ... и т.д. Например, мы бы поставили на 1 позицию порядочность человека. У Вас возможен абсолютно другой подход...

Теперь посмотрим с другой точки зрения. Как Вы думаете, что общество ценит в человеке на сегодняшний день? Какой человек успешен сегодня в обществе? (успешность человека в обществе).

Ранжирование проставьте справа, также от 1 до 5.

Анализ и рефлексия упражнения. То, что Вы определили сами (оценка слева) – это результат Вашего воспитания, можно сказать, в сочетании с Вашим юношеским максимализмом. То, что в Вас заложили Ваши родители, школа. Чаще всего здесь ставят на первые места – Добро, Порядочность, Справедливость, Трудолюбие, – то есть общечеловеческие ценности.

Что Вы поставили справа?

Согласно исследованиям, правильная расстановка (справа): 1 – активность человека, 2 – коммуникативность, 3 – воля (к успеху, к победе и т.д.), 4 – аналитические способности, 5 – карьеризм.

Вы видите, насколько серьезна разница оценки?

Но в воспитании необходимо ориентироваться и учитывать, с одной стороны, и общечеловеческие ценности (вечные ценности), традиции, то, что накоплено народом веками, и, с другой стороны, современные тенденции и требования общества. В этом заключаются особенность воспитания, специфика и его противоречие. С одной

стороны, воспитание должно сохранить традиции, общечеловеческие ценности, с другой стороны – соответствия новому времени [19].

Упражнение «Мудрые мысли»

Задание: Прочитайте и обсудите мудрые мысли, как вы понимаете.

«Научить человека быть счастливым нельзя, но воспитать его так, чтобы он был счастливым, можно» (А.С. Макаренко)

«Чем ниже духовный уровень воспитателя, бесцветнее его моральный облик, больше забот о своем покое и удобствах, тем больше он издает приказов и запретов, диктуемых якобы заботой о благе детей» (Я. Корчак).

«Запугиванием можно вырастить в ребенке только низость, испорченность, лицемерие, подлую трусость, карьеризм» (Ф.Э. Дзержинский)

«Воспитатель сам должен быть тем, чем он хочет сделать воспитанника» (В. И. Даль)

«На протяжении моей жизни я извлекал большие пользы от моих друзей-критиков, чем от поклонников, особенно если критика выражалась вежливым и дружеским языком». (Махатма Ганди)

*«Победив гордость, человек становится приятным.
Поборов гнев, он становится веселым.
Поборов страсть, он становится преуспевающим.
Поборов алчность, он становится счастливым» (Арабская мудрость)*

Упражнение «Требование»

Напишите, каким должно быть требование, выдвигаемое педагогом воспитанникам.

Например, Ильин Е.П. [5-С.87-88]

Требование педагога должно быть аргументированным. Аргументация снимает с требования окраску волевого воздействия педагога и придает ему характер общественных норм, признанных всеми членами общества. Чем основательнее аргументация, тем большее общественное значение она имеет для воспитанников, тем больше их доверие к требованию и тем большее желание у них возникает его выполнить.

При выдвижении аргументации нужно учитывать следующие положения:

1. Аргументация не должна превращаться в постоянное чтение морали, назидание, наставление; превращенная в специальное разъяснительное воздействие открытого характера, она изживает сама себя, профанируется ее смысл.
2. Аргумент, хотя и может быть заготовлен педагогом, для воспитанника должен выглядеть экспромтом; в связи с этим нельзя повторять уже высказанную раз аргументацию в прежней форме, надо найти новую форму для прежней аргументации.
3. Строя аргументацию, необходимо учитывать возрастные и половые особенности воспитанника.
4. Нельзя использовать аргументацию-угрозу.

Упражнение «Что ты делаешь?! – Основания и целесообразность»

Предлагаем воспитаннику ответить двумя осмысленными способами ответа:

Показать основания своих действий или Целесообразность

Почему вы это делаете? Зачем вы это делаете? Эти вопросы встают в связи с любым душевным переживанием.

Есть ли ОСНОВАНИЯ так поступать?

ЦЕЛЕ-сообразно ли это делать?

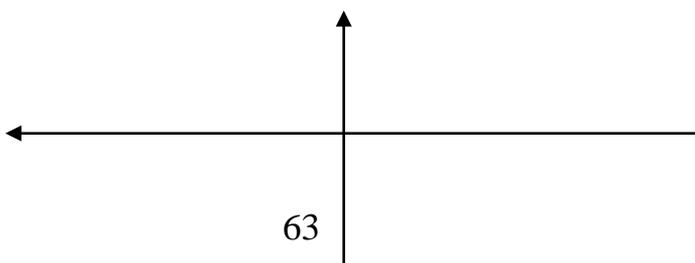
Основание – это выяснение, *откуда* растет данное действие. Есть ли для него почва, насколько она тверда, сколько причин для этого действия.

Например, вы дали займы товарищу, срок прошел: у вас есть ОСНОВАНИЯ требовать возврата долга. А вот будете ли вы требовать – это уже вопрос не оснований, а целесообразности.

Целесообразность – это куда приведет данное действие. На что нацелено, ради чего совершается, какой результат имеется в виду.

Упражнение «Могло бы быть и хуже»

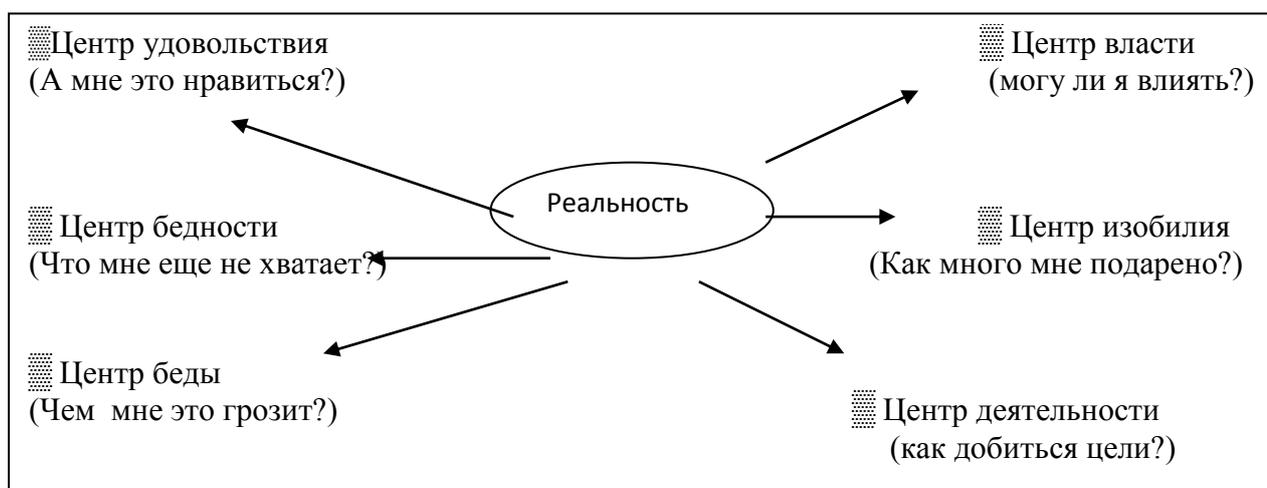
Пишем проблему, и к чему это может привести...дополнительно ставим стрелочки и пишем проблемы, которые влекут одну вслед за другой.



Упражнение «Башня»

Реальность – с какой стороны на нее посмотришь, то на ней и разглядишь (Кен Кейс Руководство к достижению высшего сознания. – М., 1995.).

Кен Кейс выделяет центр сознания, определяющий восприятие и переживание реальности; это наглядная схема, позволяющая понять, почему человек переживает то или иное, так или иначе. Центр сознания – это как бы башенки, на которые человек забирается и с высоты которых разглядывает происходящие с ним события.



Упражнение «Точка зрения»

Как склонить человека к вашей точке зрения? Попробуем практически отстаивать свою точку зрения, но не путем спора с человеком, а используя попытку склонить к вашей точке зрения, как бы косвенно используя в Вашем разговоре некоторые приемы. Например, в 99 случаях из 100 люди не любят критиковать или признавать себя неправыми. Не говорите что Вы умнее. Воздерживайтесь от прямого высказывания своего мнения, если оно противоречит мнению других. Уважайте мнения других. Никогда не говорите прямо, что человек не прав. Если в разговоре оказалось, что Вы не правы, признайтесь в этом, причем в категорической форме. Разбейте разговор на несколько этапов, по каждому из которых Ваш собеседник должен Вам сказать «Да». Не давайте ему возможности говорить «Нет». Если человек согласится с Вами в девяти случаях, то, скорее всего он согласится и в десятом. Давайте выберем наиболее актуальную на сегодняшний день тему для вашего разговора.

Итак, продолжим нашу работу. Сейчас, пожалуйста, по своему усмотрению разбейтесь на пары. Попробуйте склонить своего противника к своей точке зрения. Победителем этого соревнования будет тот, кто смог это сделать по признанию собеседника. Не старайтесь критиковать своего противника, особенно его личность. Уходите от прямого спора, старайтесь свое мнение высказывать косвенно, подводя собеседника как бы к Вашей точке зрения.

Упражнение «Другими словами»

По мнению В. Лизинского *«Дурное воспитание основывается на постоянном применении частицы «не» с глаголами»*. Психологами была выявлено, что если человек говорит с частичкой «не», то сознание отбрасывает частичку «не», а глагол оставляет. И детям свойственно поступать именно так, когда есть частичка «не». Или запрет, наоборот, формирует интерес к...

Чтобы изменить позитивно поведение педагогу можно воспользоваться либо вопросом, либо чувством юмора.

Нарисуйте в тетради две колонки. В одной напишите все слова с частичкой «не», а во второй колонке, как избежать этой частички и сказать другими словами.

Слова с частичкой «не»	Слова без частички «не»
Не прыгай	
Не шуми	
Не играй	
Не дерись	
...	

Упражнение «Убеждающая речь»

В чем особенность убеждающей речи? В основном она должна вызвать у слушателей те или иные чувства. На передний план выступает эмоциональный аспект. Выберите форму выступления-убеждения и в течение трех минут придумайте свою речь-убеждение. В процессе выступления старайтесь избегать излишней сентиментальности, старайтесь быть убедительными, но не навязчивыми. Помните, убедительность зависит от умения настроиться на партнера. Выберите себе тему.

Начнем.. И пусть каждый по 5 балльной системе оценивает каждого. Посмотрим, кто, сколько очков наберет.

Например, темы «Участвовать...», «Выиграть...», «Научиться...» и т.д.

Упражнение «Побуждение»

Требуется большое умение, чтобы побудить человека к действию. Побуждающая речь должна вдохновлять человека на практическую деятельность. Речь-побуждение имеет свои особенности. Она должна быть краткой, начинаться с определения значимости предмета. По существу надо четко выразить, что необходимо сделать, почему это необходимо сделать и как это нужно сделать. Ну, давайте попробуем все это сделать практически.

Итак, в течение 3 минут – выступление-побуждение.

Упражнение «Линькольнизм»

Психологи отмечают, что иногда важно в процессе воспитания, выслушать человека. Проговаривая мысли вслух, он может сам осознать суть того, что рассказывает и принять самостоятельно решение. Авраам Линкольн умел слушать. Современники рассказывают, что помимо проявлений необычайной отзывчивости у него в запасе было неимоверное количество утешительных и успокоительных фраз: «Это не ваша вина», «Неудивительно» и тому подобные.

Притча. Рассказывают, что один восточный царь приказал своим мудрецам найти для него такие слова, которые бы уместно звучали в любой ситуации. Долго думали мудрецы, но исполнили повеление: «И это пройдет». Какой глубокий смысл в этих словах! Как утешают они в трудную минуту!

Задание. Напишите приемы эффективного общения с воспитанником при беседе.

Несколько советов помогут вам восстановить гармонию своего общения: основной принцип хорошего слушателя — умение продемонстрировать свое понимание. Любой человек хочет удостовериться в том, что его понимают, и ждет реакции («Да...», «Понимаю», «Я понимаю, что ты имеешь в виду»).

Ему нужно знать, согласны ли вы с ним, сочувствуете ли его взглядам (кивок, фраза «Конечно, это так», «Верно», «Да, действительно», «Это не твоя вина»). Быть может, вам придется сделать над собой усилие, чтобы продемонстрировать свое понимание и сочувствие, но чем серьезнее предмет спора, тем

недвусмысленнее это должно быть сделано. Возражения оставьте до того момента, когда наступит ваш черед высказаться.

Упражнение «Приемы воздействия»

Напишите (подберите, выберите из предложенного) словесно выражения воздействия с применением пословиц и поговорок влияющие на внутреннюю мотивацию воспитуемого.

Упражнение «Поощрение»

Напишите эффективные и неэффективные формы поощрения.

Например, Е.П.Ильин [5-С.97]

Таблица 10 – Эффективное и неэффективное поощрение

<i>Эффективное поощрение</i>	<i>Неэффективное поощрение</i>
Осуществляется постоянно	Осуществляется от случая к случаю
Осуществляется обоснованно, т.е сопровождается объяснением	Делает в общих чертах
Педагог проявляет заинтересованность в успехах учащегося	Педагог проявляет минимальное, формальное внимание к успехам учащегося
Педагог поощряет достижение определенных результатов	Педагог отмечает участие в работе вообще
Педагог сообщает о значимости достигнутых результатов	Педагог дает учащемуся сведения о его достижениях, не подчеркивая их значимость
Педагог дает сравнение прошлых и настоящих достижений учащегося	Педагог ориентирует учащегося на сравнение своих результатов с результатами других
Поощрение соразмерно затраченным усилиям	Поощрение независимо от усилий, затраченных учащимися
Педагог связывает достигнутое с затраченными усилиями, полагая, что такие успехи возможны и впредь	Педагог связывает достигнутый результат только с наличием способностей или благоприятных обстоятельств

Педагог воздействует на мотивацию учащегося, опираясь на внутренние стимулы: интерес к заданию, получение удовлетворения от процесса обучения, желание овладеть умением	Педагог опирается на внешние стимулы: похвалу, желание получить награду, победить в соревновании
Имеет спонтанный и разнообразный по форме характер и другие признаки искренности	Стандартные, не меняющиеся выражения

Упражнение «Критика»

Каждому педагогу приходится сталкиваться с ситуацией, когда приходится критиковать своих воспитанников за те или иные поступки и действия. Не секрет, что критические замечания задевают человека, порой выбивая его из колеи.

Как быть, если воспитанник не справился с важным заданием и вам нужно указать ему на это с таким расчетом, чтобы он исправил свою ошибку как можно быстрее и эффективнее? Как не задеть личные чувства человека, быть объективным при оценке его работы/задания?

Разработайте авторские советы, рекомендации педагогу по критике.

Например, *Правила критики* Ушакова Е. [14]:

- замечание желательно делать наедине, чтобы не задевать самолюбие критикуемого. И лучше начинать с похвалы и признания его достоинств;
- постройте разговор так, чтобы ситуация выглядела исправимой. Часто критика становится причиной уныния и пессимизма, и положение кажется совершенно безысходным. Не оказывайте психологического давления, а дайте возможность найти выход;
- выдвигать свое мнение следует в порядке обсуждения, не навязывая его. Не требуйте сиюминутного признания ошибки со стороны собеседника, согласия с вашей точкой зрения. Психологически это достаточно трудно, поэтому важно дать ему время;
- не следует использовать аргументы типа «Сколько раз я вам говорила!» или «Я же много раз предупреждала!» и т.д. В случае если у вас появилось желание непременно *сказать* что-то резкое и

обидное, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов или посчитайте до 30, сделайте несколько плавных движений языком во рту;

- ведите разговор в спокойном, но твердом тоне. Авторитарные личности иногда используют все возможности своего голоса, дают волю эмоциям и втягиваются в водоворот эмоций и длинных монологов, не давая собеседнику возможности что-либо сказать. Слабых личностей *такое поведение* руководителя подавляет, а у сильных вызывает ответное раздражение и сопротивление. В этом случае не стоит ожидать положительного эффекта от критики;

- избегайте назидательности. Не используйте реплики типа «Вы хорошо поняли, что это нужно именно так делать?» или «Внимательнее слушайте мои объяснения!». В этом случае собеседник думает не о содержании высказывания, а о том, что к нему просто придираются;

- если вы сможете предварить критические реплики каким-либо положительным откликом в адрес критикуемого, то ваша дальнейшая критика будет воспринята более адекватно. Общая схема разговора должна быть примерно такой: позитив + негатив + позитив;

- выразите свое *сочувствие*. Иногда полезно дать понять своему собеседнику, что вы понимаете его проблемы. Можно сказать примерно следующее: «Я понимаю, что могу разочаровать Вас, но вынужден сказать, что...»

- избегайте высказываний «Вы всегда...!», «У вас постоянно...!». Также не стоит злоупотреблять местоимением «Я». Например: «Я хочу, чтобы...», «Я жду от вас!» Лучше заменить на фразы «Специфика нашей работы (условий) такова, что мы не можем позволить...!» В этом случае сказанное вами замечание соотносится не с вашим личным желанием, а с интересами всего коллектива;

- вместо обвинений лучше совместно искать решение выхода из ситуации. Помните, что смакование просчетов и принижение личности даст только обратный эффект;

- исключите грубость.

Виды созидательной критики (Шейнов В.П.) [20]

Очень легко похвалить кого-то. Гораздо труднее сделать корректное, необидное замечание по делу. Некоторые конструктивные варианты

критических оценок приведены ниже. Из их числа нетрудно выбрать тот, который наилучшим образом подходит к конкретной ситуации.

- *Подбадривающая критика* («Ничего. В следующий раз сделаете лучше»).

- *Критика-надежда* («Надеюсь, что в следующий раз вы сделаете такое же задание лучше...»).

- *Критика-аналогия* («Как-то раз я, как и вы, допустил точно такую же ошибку. Ну и попало же мне от моего начальника!»).

- *Критика-похвала* («Работа сделана в целом хорошо. Но для такого ответственного случая надо бы лучше...»).

- *Безличная критика* («В нашем коллективе есть, к сожалению, еще работники, которые не справляются со своими обязанностями. Не будем называть их фамилии»). Желательно через анекдоты, или истории не называя фамилию этого человека. Если эта информация косвенно связано с проступком человека, то ему станет неловко, и он сделает для себя выводы.

- *Критика-озабоченность* («Я очень озабочен сложившимся положением дел, особенно у таких наших коллег, как...»).

- *Критика-сопереживание* («Я хорошо вас понимаю, вхожу в ваше положение, но и вы войдите в мое... Ведь дело-то не сделано...»).

- *Критика-сожаление* («Очень сожалею, но должен отметить, что работа выполнена некачественно...»).

Упражнение «Сила преодоления»

«Научился ли ты радоваться препятствиям?» Рассказывают, что такой парадоксальный вопрос высечен на одном из придорожных камней в горах Тибета. Восточную мудрость постичь непросто, и большинство из нас скорее согласится, что в любом деле затруднения и препятствия нежелательны — гораздо лучше, чтобы их не было. И, уж совсем замечательно, когда мы можем положиться на какую-то поддержку, прибавляющую нам сил, — тогда и успех наиболее вероятен.

Ученые из Эдинбургского университета решили проверить, *как влияет внушение на умственную деятельность*. Для проведения опыта ими были сформированы три группы испытуемых — одна контрольная и две экспериментальные группы. Контрольная группа в два приема решала наборы задач-головоломок наподобие тех,

которые обычно используются в тестах интеллекта. Как и предполагалось, успехи в первой и второй попытке были примерно одинаковы. Экспериментальные группы также решали задачи, но перед второй попыткой испытуемым предлагалось принять некую таблетку, которая на самом деле состояла из совершенно нейтрального вещества, то есть являлась плацебо — «пустышкой». Однако в одной группе испытуемых предупреждали, что им предстоит испытать действие нового препарата — стимулятора мозговой активности. В другой группе таблетка была представлена как средство борьбы со стрессом, которое не просто успокаивает, но и, увы, оказывает тормозящее действие на протекание мыслительных процессов. Ученых интересовало, как заданные ими установки повлияют на успехи в решении задач.

Гипотеза исследования выдвигалась довольно интересная. Предполагалось, что псевдостимулятор может оказать реальное стимулирующее действие, тогда как лжеуспокоительное вызовет снижение результатов.

К великому удивлению ученых, эффект оказался прямо противоположным — наилучших результатов при второй попытке задач добилась группа, принявшая якобы тормозящий препарат. Судя по всему, принявшие псевдостимулятор слишком положились на его эффективность и просто снизили собственные умственные усилия. Те же, кого предупредили, что их умственному труду воспрепятствует помеха, напротив, удвоили усилия.

Так, может быть, и нам не стоит сетовать на судьбу, воздвигающую препятствия на нашем пути к заветным целям? Если верить выводам британских психологов, на абсолютно гладком пути мы добились бы меньшего. Впрочем, похоже, тибетские мудрецы знали об этом давным-давно... (По материалам <http://bps-research-digest.blogspot.com>)

Напишите пути, механизмы преодоления препятствий в воспитании личности.

Упражнение «Дистанция общения»

Для успешного взаимодействия с человеком рекомендуется соблюдать дистанцию при общении. Нарушение дистанции может рассматриваться как вторжение в личное пространство, осложняя переговоры, а увеличение дистанции — как проявление высокомерия.

Игра «Личное пространство»

Работа в парах. Два человека выходят к доске и становятся лицом друг к другу на расстоянии 3-4 метров. Затем один начинает медленно приближаться к другому. Стоящий неподвижно должен сказать «стоп», когда почувствует, что другой вторгается в его личное пространство. Ученые установили: чем агрессивней человек, тем больше его личное пространство.

Упражнение «Психологические типы»

Задание.

Вариант 1. Работа в малых группах. Составьте современные психологические типы личности. И напишите советы, как с ними работать психологу-педагогу, на что обращать внимание в учебно-воспитательном процессе.

Вариант 2. Прочитайте описания психологических типов, представленные ниже. Какие методы воспитательного воздействия Вы бы использовали при работе с представителем того или иного типа? (Чехов А.П. Полн. жен. Соч.: в 12 т. — М., 1962. — Т. 6. — С. 281—282.)

Врожденные пессимисты. У этих молодых людей постоянно пониженное настроение, жизнь кажется им бессмысленной, во всем они видят только мрачные стороны. Они — врожденные пессимисты. Всякое радостное событие отравляется мыслью о грядущих трудностях; от будущего они не ждут ничего, кроме несчастий.

Вечно угрюмые, мрачные, недовольные и малоразговорчивые, они невольно отталкивают от себя даже симпатизирующих им людей. Однако за их мрачностью обычно скрываются доброта, отзывчивость и способность понимать душевные движения других людей.

Несносные спорщики. Это так называемые «несносные спорщики» — люди, которые все знают лучше других, чрезвычайно не любят слушать и не терпят возражений, вызывающих у некоторых из них неудержимые гневные вспышки. Переоценивая свое значение, они склонны предъявлять совершенно неосуществимые притязания, а встречая непризнание и противодействие, легко вступают на путь упорной борьбы за свои мнимые права. В этой борьбе они обыкновенно не останавливаются ни перед чем. Выведенные из себя, они совершенно не считаются с правилами общежития, дисциплиной и требованиями закона, ведут себя вызывающе грубо с

окружающими, осыпая своих противников всевозможными оскорблениями.

Робкие и застенчивые. Эти люди легко усваивают все новое, но не выдерживают длительного напряжения, вследствие чего им приходится постоянно прерывать работу большими или меньшими периодами отдыха.

Главная черта этих людей — чрезмерная впечатлительность, с одной стороны, и резко выраженное чувство собственной недостаточности качеств личности — с другой. Их нервная слабость проявляется в крайней ранимости. Они болезненно воспринимают любые события, хотя сколько-нибудь выходящие из ряда обычных житейских происшествий. Робкие и застенчивые, это обыкновенно нежные, тонко чувствующие натуры, страдающие от всякого грубого прикосновения.

Сомнения в правильности того, что они делают, заставляют этих людей обращаться к другим или за помощью, или за успокоением. Эта склонность искать поддержки у других, это неумение обходиться без посторонней помощи являются также одной из отличительных черт их характера.

Неуживчивы и агрессивны. Эти люди неуживчивы и агрессивны: всякий, кто входит с ними в столкновение, кто позволяет себе поступать не так, как они хотят или требуют, тот становится их врагом.

В каждой мелочи, в каждом поступке они видят оскорбление их личности, нарушение их прав. Таким образом, очень скоро у них оказывается большое количество «врагов», иногда действительных, а большей частью только воображаемых.



Тренинги для подростков

«Позитивное мышление: ключ к счастью и успеху»

*«Если вы будете думать позитивно,
вы добьетесь позитивных результатов»*

Норман Пил

Слово тренеру. В последнее время в современном мире заговорили о том, что в воспитании личности важно формировать

позитивное мышление. Позитивное мышление результат наших мыслей. Философ Будда сказал: «Все, что мы из себя представляем, - результат наших мыслей. Мы становимся тем, что о себе думаем». Поэтому человек внутренне растет и развивается настолько успешно, какое мышление мы в себе воспитаем, влияющее на наше настоящее и будущее.

Позитивное мышление выстраивается на следующих столпах: первый — изучение позитивных чувств, второй — выявление положительных черт характера и таких полезных особенностей, как интеллект и физическое развитие, третий — исследование позитивных явлений и учреждений в обществе (семья), которые способствуют развитию лучших человеческих свойств.

Психологические исследования показывают, что позитивное мышление влияет на все стороны личности (характер, друзья, деятельность, личностный рост, высокооплачиваемая работа). Оптимизм — лишь одна из многих черт характера, помогающих человеку жить счастливо. Наличие оптимизма у человека снижает риск психических заболеваний и предотвращает депрессивные состояния, а главное помогает быть стрессоустойчивым. Лечение психических расстройств недостаточно, чтобы их предупредить. Профилактика таких болезней должна основываться на воспитании у молодых людей определенных черт характера: оптимизма, веры в будущее, умения общаться с людьми, отваги, гибкости, честности, трудолюбия, мобильности (умение перестраиваться).

Психологом Эдом Динером описывается, что жизнерадостные люди отличаются повышенной социальной активностью [23-С.83]. Поэтому цель воспитания в современных условиях — формировать жизнестойкость и позитивное мышление, помогая человеку проявиться, открыв в себе самое лучшее.

Упражнение «Удовлетворение»

Исследования Джона Хайдт показывают, что человека делают счастливым добрые поступки, а не удовольствия. Человек от доброго поступка чувствовал особый подъем. Добрым поступкам сопутствует *удовлетворение* [24 –С.22].

Мы Вам предлагаем провести эксперимент и прочувствовать, какие вы будете испытывать при этом ощущения. В течение недели (месяца) сделать что-нибудь для собственного удовольствия и что-нибудь полезное для других, а потом описать свои впечатления.

Методика «5 добрых дел» (рекомендуем посмотреть художественный фильм «Заплати другому»). Основан на реальных событиях). Напишите 5 добрых дел, которые вы планируете осуществить в течение ... Но, условие, только тем людям, которые действительно нуждаются в толчке и личностном, духовном росте.

Методика «Дерево».



Методический материал: Заранее рисуете дерево и готовите стикеры.

Воспитанникам предлагается написать на стикере: 3 добрых дела, которые совершили в течение... (года, полугода, месяца, недели) и 3 плохих дела.

После того как напишут, тренер говорит: «Добрые Вы можете озвучить в кругу и наклеить на дерево».

Тренером предлагается, после каждого доброго высказывания хлопать в ладоши, для поднятия тонуса и настроения.

Плохие дела подростки не рассказывают, а оставляют для себя и дома задание: подумать, как не допускать мысли и действия к таким поступкам, и как можно исправить данное положение дел на сегодняшний день.

Упражнение «Позитивные эмоции»

Барбара Фредриксон автор теории «позитивных эмоций» утверждает, что позитивные эмоции повышают наши интеллектуальные, физические и социальные возможности и создают резервы, всегда доступные в случае угрозы или необходимости. Когда у вас позитивный настрой, окружающие проявляют большую симпатию, и с ними легче установить дружеские, любовные или другие отношения. Негативные эмоции действуют как ограничители. А под влиянием позитива мы, наоборот, становимся свободнее, терпимее, подходим к любой проблеме творчески, открыты для новых идей и впечатлений [23 – С.56].

Мартин Э.П. Селигман в книге «Позитивная психология» выявил, что под влиянием положительных эмоций происходит интеллектуальный прорыв и позитивный настрой, которые задают совершенно особый образ мышления. Позитивный настрой, в свою очередь, располагает к конструктивному творческому и терпимому подходу, когда в глаза бросаются не минусы, а достоинства [30 –С.57-60].

Задание: Как поднять уровень положительных эмоций в своей жизни?

Методика «Траектория жизни». Подростки фиксируют, какие перемены случились в жизни за год, и выясняют общую динамику этих перемен за ... лет. Роберт Дэвис советует «раз в год необходимо «взвешивать» свою жизнь. Если вы обнаружили, что за год она набрала слишком мало «веса» — меняйте образ жизни. Ключ к решению любой проблемы — в ваших руках» [24].

Предлагаем поиграть *Упражнение «Тайный друг»* (или «Ангел»)

1. На листочках пишут имена всех участников.
2. Листочки складываются или скручиваются; собираются в кепку, коробку или другой открытый ящик.
3. Участники вытягивают имя человека. Человек, чье имя указано в листочке, становится для Вас тайным другом.
4. *Задание.* В течение дня делать ему приятные сюрпризы. Но человек не должен знать, кто тайный друг.
5. В конце дня каждый участник должен рассказать о себе. Смогли ли Вы угадать, кто Ваш «тайный» друг?

Упражнение «Хорошее настроение»

Исследования Мартин Э.П. Селигман показали, что в хорошем настроении и взрослые, и дети ставят перед собой более высокие цели, лучше трудятся и способны дольше работать над решением любых лабораторных задач.

Задание: Напишите и предложите советы, как поднимать себе хорошее настроение и какими можно способами, путями.

Упражнение «Позитивные установки»

Слово тренеру. Внутренние установки влияют на все. Важно с детства формировать у себя позитивные установки. Ваш стиль объяснения коренится непосредственно в вашем взгляде на ваше место в мире — считаете ли вы себя ценным и заслуженным либо бесполезным и безнадежным.

Мартин Селигман в ходе изучения экспериментов выявил, что причиной формирования «выученной беспомощности» являлось именно то, как человек думает и какие установки ставит себе.

Пепа Митева болгарский ученый утверждает, что развитие личностных установок может стать основой для более позитивного мироощущения человека, повышения качества жизни, превращения

препятствий и стрессов в источник роста и развития. А главное, это тот фактор, внутренний ресурс, который подвластен самому человеку, это то, что он может изменить и переосмыслить, то, что способствует поддержанию физического, психического и социального здоровья, установка которая придает жизни ценность и смысл в любых обстоятельствах.

Психологи Аарон Бек и Альберт Эллис доказывали, что наше самочувствие определяется в первую очередь тем, что мы думаем.

По мнению теоретика Мартина Селигмана находясь в пессимистическом, грустном настроении, мы как бы подвергаемся в слабой форме распространенному душевному расстройству — депрессии. Депрессия — это усугубленный пессимизм. Депрессия происходит от привычных особенностей мышления, формировавшихся на протяжении жизни. Если изменить эти привычки, мы излечим депрессию [23-С.120]. Депрессия, как показывает жизнь, сковывает человека и делает его беспомощным и не активным. Пессимизм может так глубоко укорениться в человеке, что будет казаться его неотъемлемой чертой. От пессимизма можно избавиться. На самом деле пессимистов можно научить, как им стать оптимистами, путем приобретения новых сознательных навыков [23-С.13].

Первое систематическое исследование роли пессимизма в возникновении заболеваний было проведено Крисом Петерсоном. Мозг и иммунная система связаны не с нервами, а гормонами. Эти химические посланцы циркулируют с кровью и могут переносить эмоциональное состояние из одной части тела в другую. Было достоверно показано, что мозг изменяется, когда человек впадает в депрессию. Нейрогормоны, которые передают «послание» от одного нерва к другому, могут истощаться. Один из видов этих гормонов, так называемый катехоламин, истощается при депрессии [23-С.271]. Оказывается, что при истощении катехоламинов возрастает активность других химических веществ — эндорфинов, вырабатываемых вашим телом, аналогов морфия. У клеток иммунной системы имеются рецепторы, которые ощущают уровень эндорфинов. Когда содержание катехоламинов низкое, как бывает при депрессии, содержание эндорфинов повышается; иммунная система ощущает это и «свертывается» [23-С.272]

В ситуациях происходит истощение нейрогормонов мозга, в результате чего повышается содержания эндорфина, аналога морфия,

вырабатываемого организмом. В свою очередь рецепторы иммунной системы отключают ее при росте активности эндорфина.

Если уровень пессимизма может привести к истощению иммунной системы, то представляется вполне вероятным, что пессимизм может вредить вашему здоровью в течение всей жизни [23-С.71-75].

Как пишет Мартин Селигман: «Наши мысли — не просто реакция на события; они могут влиять на результат. Сама мысль «что бы я ни сделал, это ничего не изменит» способна помешать действовать нам». [23-С.16]

Оптимизм — это искусство, которому можно научиться, которое можно приобретать постоянно. И человек сам может выбирать способ мышления, которое на практике психологи выделяют «позитивное» и негативное.

Педагоги и психологи выделяют также одной из задач воспитания должно быть формирование позитивного мышления, которая напрямую взаимосвязана с мыслями, действиями и поступками. ***Научиться оптимизму значит приобрести способность говорить себе конструктивные вещи (не только внутренние, но и внешние), когда жизнь преподносит вам неудачи.*** Оптимизм полезен. Кроме того, он является источником удовольствия. А как мы знаем, что удовольствие взаимосвязано с настроением и конечным результатом, а тем более с мотивацией человека.

Спорить со своими отрицательными мыслями — это искусство, которому может научиться каждый ребенок. Мартин Э.П. Зелигман предлагает формировать через «*технику чужих аргументов*», которая связано с использованием *техники «внешних голосов»*. Психологически эта техника базируется на том, что нам легче воспринимать и обсуждать критику в свой адрес, если она исходит от нейтральной третьей стороны, а не от заинтересованной. При этом мы будем выбирать всякие резкие и пугающие мысли, которые блуждают в голове у ребенка, а вкладывать их в рот некой третьей стороны: родителя, который помогает ребенку тренироваться, или вообще куклы.

Почаще напоминайте себе, что не считаете, эту критику справедливой, а используете ее потому, что такие мысли могут зачастую приходиться ему самому в голову. Эту технику можно применять через игровую технологию или драматерапию.

В практике с подростками можно применить *драматерапию*.

Методический материал: газеты, скотч, сухой клей, ножницы.

Тренер выбирает (может сформулировать сам) ситуацию, и раздает роли.

Из газеты дети делают человека, в зависимости от того, какая у него роль. И от имени этого героя презентует себя и выступает от имени данного героя, проговаривая мысли вслух.

Тренер следит за временем и ходом событий, своевременно корректируя данный процесс. И его задача, чтобы ситуация рассмотренная воспитанниками, завершилась позитивно и положительными результатами.

Упражнение «Техники позитивного мышления»

В этом упражнении важно показать, что не бывает безвыходных путей и его решение зависит от позитивной установки.

Техника «Тик» - «Так». Научить из негатива переводит мысли в позитив.



1. «Тик». Определите и запишите все негативные мысли, мешающие вам достичь поставленной цели. Запишите их.

Расположившись поудобнее, тщательно изучите записи. Проанализируйте, насколько вы исказили существующее положение дел и чрезмерно преувеличили значение негативных мыслей и явлений.

2. «Так». Замените каждую непроверенную негативную мысль на позитивную, объективно выверенную.

Например,

«ТИК». Я никогда не смогу этого сделать.

«ТАК». Надо действовать шаг за шагом, нужно только начать. Не следует устраивать авралов.

«ТИК». Я все раскручу, а потом провалюсь.

«ТАК». Не обязательно сразу получить безупречный результат. Я многое умею. Я могу себе представить, что буду чувствовать, когда все это закончится. У меня отличный послужной список. Надо сосредоточиться на работе, и тогда мой подход к делу будет эффективнее.

«ТИК». Я не могу взять себя в руки. У меня недостаточный самоконтроль. Я не умею правильно распределять свое время.

«ТАК». Я должен восстановить самоконтроль, ведь раньше мне многое удавалось. Просто надо лучше и больше работать. Я способен контролировать себя не хуже, чем любой другой из моего окружения.

Работа настолько важна, а результаты ее настолько ощутимы, что на данном этапе [29]



На практике еще имеется интересная *техника «Креативность»*. Позитивное мышление и выход из сложившейся ситуации зависит от владеющей информацией и то, что Вы читаете [29]. Так, среди познавательных (когнитивных) ресурсов чаще всего рассматривается интеллект как общая адаптивная способность человека. В частности, уровень интеллекта, как психологического ресурса в некоторой степени положительно коррелирует со счастьем (Campbell et al., 1976). Доктор Диспенза утверждает: «Вы должны иметь знание, позволяющее вам иметь великие мечты». Знание – самый существенный фактор мотивации, он дает пищу для размышления и наталкивает на новые поиски и приключения, которые тоже эмоционально обогащают нашу жизнь. Находите и общайтесь с теми, кто может вам передать знания, и учитесь у них.

Давайте пищу уму!

Творчески мыслящие люди постоянно читают. Разнообразное чтение литературы помогает в жизни решать своевременно проблемы и видеть ее через призму. Таким образом, они дают пищу уму в виде свежей информации и новых идей. Как сказал Гор Видал: «Мозг без самоподкормки в конце концов съедает сам себя».

Вот несколько полезных советов, которые помогут вам осуществлять «подкачку ума» в процессе чтения:

Будьте разборчивыми в чтении. Прежде чем браться за книгу, спросите себя: «Насколько полезным будет чтение этой книги для развития моих творческих способностей?» Просматривать и пролистывать нужно множество книг, но читать следует избирательно.

Делайте заметки на полях. В биографии Марка Твена Альберт Пейн писал: «На рабочем столе, возле постели, на полках в бильярдной — всюду стояли книги, которые Твен читал и перечитывал. Все или почти все книги были испещрены его пометками — замечаниями на полях страниц, краткими комментариями. Эти книги он перечитывал снова и снова, и всякий раз ему было что сказать».

Излагайте содержание книги. Попробуйте сделать это прежде, чем ее прочтаете. Или же, прочитав половину книги, остановитесь и попытайтесь продолжить. Прикиньте, что можно найти в книге, до

того, как вы познакомитесь с оглавлением. Это было любимым развлечением Джорджа Бернарда Шоу. А для вас это может оказаться полезным упражнением на развитие воображения.

Читайте биографии. Биографии — кладезь ценных идей. Читайте книги полезных советов по самым разным вопросам. Упражняйте ум, преобразуя чужие идеи в свои, новые. Читайте книги по устройству приборов и автомобилей, по столярному делу, садоводству и т. д. Эти книги подскажут средства для выработки собственных уникальных идей и для создания новых изделий.

Читайте специальные журналы. Многие из своих идей Уолт Дисней почерпнул из дайджестов. Он говорил: «Ваше воображение может быть ущербным, бедным, воспаленным, замороженным. Дайджест — это нечто вроде гимнастического зала для тренировки воображения».

Читайте публицистику. Знакомясь с такой литературой, пробуйте предлагать собственные решения рассматриваемых проблем, до того, как решение предложит автор. Это было одним из любимых занятий Джона Ф. Кеннеди.

Думайте и еще раз думайте. Читая, надо обязательно думать. Ищите свежие решения старых проблем, неизведанные пути в бизнесе, новые тенденции развития, технические новинки, связи и параллели между тем, что читаете, и вашими проблемами.

Упражнение «Жизнестойкость»

Обсуждение. Как вы понимаете жизнестойкость, и в чем она проявляется в жизни? Приведите примеры из жизни или биографии интересных людей.

Слово тренеру. Теоретик С.Мадди вел понятие «hardiness» — «жизнестойкость» или стойкость, которые используются в контексте проблематики совладения со стрессом. Личностное качество «hardiness» подчеркивает аттитюды, мотивирующие человека преобразовывать стрессогенные жизненные события. Отношение человека к изменениям, как и его возможности воспользоваться имеющимися внутренними ресурсами, которые помогают эффективно управлять ими, определяют, насколько личность способна совладать с трудностями и изменениями, с которыми она сталкивается каждый день, и с теми, которые носят около экстремальный и экстремальный характер.

Жизнестойкость рассматривается как определенная степень «живучести» (Л. А. Александрова), «отвага быть» (П. Тиллих, по Л. А. Александровой), «действовать вопреки» (М. Хайдеггер, по Д. А. Леонтьеву), «способности преодоления самого себя» (Д. А. Леонтьев), «способность превращать проблемные ситуации в новые возможности» (С. А. Богомаз), «ключевой ресурс» (по С. Мадди), способность выходить за пределы самого себя (по С. Л. Рубинштейну), П.Тиллих «Мужество быть», которые связаны с силой волей.

Лактионова А.И., Махнач А.В. термин «жизнеспособность» буквально переводится как гибкость, упругость, эластичность, устойчивость (к внешним воздействиям) и как способность быстро восстанавливать здоровье.

Теория жизнестойкости связана с творческим потенциалом личности и регулирования стресса. Через углубление аттитюдов включенности, контроля и вызова (принятия вызова жизни), обозначенных как «hardiness», человек может одновременно развиваться, обогащать свой потенциал и совладать со стрессами, встречающимися на его жизненном пути. Также концепция «жизнестойкость» включает в себя базовые ценности, как кооперация, доверие, креативность [25].

Лазарус и Фолкман в адаптации личности рекомендуют стратегии совладания с жизненными трудностями, которые направлены на копинг-стратегий, или стратегий совладания с жизненными трудностями. Это стратегии, направленные на преодоление жизненных трудностей: стратегию противостоящего совладания, стратегию дистанцирования, стратегию самоконтроля, стратегию поиска социальной поддержки, стратегию принятия ответственности, стратегию избегания, стратегию планового решения проблемы и стратегию переоценки. Во-первых, копинг-стратегии - это приемы, алгоритмы действия, привычные и традиционные для личности, в то время как «hardiness» - черта личности, установка на выживаемость. Во-вторых, копинг-стратегии могут принимать как продуктивную, так и непродуктивную форму, даже вести к регрессу, а «hardiness» - черта личности, позволяющая справляться с дистрессом эффективно и всегда в направлении личностного роста [26]. Итак, концепция жизнестойкости, механизмы адаптации личности видят в формировании стрессоустойчивости, владении стратегиями в совладении жизненными трудностями и гибкостью в обществе.

Упражнение «Оптимистическое отношение к будущему»

Положительные чувства, связанные с будущим, — это вера, уверенность в себе, надежда и оптимизм. Эти свойства повышают сопротивляемость депрессиям, увеличивают продуктивность работы и укрепляют здоровье. Оптимизм, надежда на лучшее, вера в то, что оно обязательно придет, если очень постараться, планы на будущее — все это помогает вам поддерживать хорошее настроение, подбадривает, делает жизнь осмысленной.

Как повысить свой оптимизм и надежду. Есть хороший способ развить в себе оптимизм, и состоит он в том, чтобы развенчивать и опровергать пессимистические мысли через *Метод «Фа-Мы-Ре-До-Э»* автор Мартин Э.П. Селигман [24-С.130]. Здесь «Фа» — фактическая реальность, «Мы» — ваши невеселые мысли по этому поводу, «Ре» — результат этих мыслей, «До» — доводы спокойного разума, «Э» — энергетическая встряска. Посмотрите, как, осознавая все важные компоненты неприятного события, можно развеять упаднические настроения и взбодриться.

Факт.

Мысли.

Результат мыслей.

Доводы разума.

Энергетическая встряска.

Это проигрывается через *игру «Детектив»*. Вы можете поговорить с собой. Иногда полезно поспорить с самим собой.

1. Где доказательства?

Почувствуйте себя детективом и спросите: «Где доказательства?»

2. Альтернативные объяснения. Почти все, что с нами происходит, обусловлено не одной, а множеством причин. Чтобы установить, насколько верны ваши подозрения, взвесьте все возможные причины. Подумайте и о том, что зависело от вас (в примере с экзаменом, это степень подготовленности), и о специфических обстоятельствах (тест был слишком трудным), и о не зависящих от вас факторах (преподаватель оценивал результаты необъективно). Возможно, отыскивая истинное объяснение неудачи, вам придется поломать голову и кардинально изменить первоначальную позицию.

Метод «позитивной установки» (Мартин Э.П. Селигман) [24-С.133]. Ежедневно и постоянно внушать себе, что с каждым днем мы становимся все лучше и лучше—без каких бы то ни было доказательств, и даже

если факты свидетельствуют об обратном. Если вы способны принять позитивную установку на веру — тем лучше для вас. Метод опирается на осознание реальных фактов, в том числе таких, которые доказывают, что мы неверно оцениваем то или иное событие и напрасно портим себе жизнь.

3. Разбор последствий

Однако жизнь устроена так, что порой и факты свидетельствуют не в нашу пользу, и самые худшие опасения сбываются. В подобных случаях советую прибегнуть к *методу «детрагедизации»* [24]. Подумайте, сколь вероятно развитие событий по наихудшему сценарию?

4. Напрасные переживания

Подумайте, разумно ли до бесконечности твердить себе, что мир несправедлив? А вот поразмыслить о способах и уберечься от повторения ошибок—очень полезно. Даже если сейчас вам действительно есть от чего грустить, прикиньте, нельзя ли изменить ситуацию и как это сделать.

Попробуйте это провести через *метод «критического анализа»* [24-С.133] пессимистических мыслей на практике. Выберите, скажем, пять неприятных происшествий последнего месяца. Проанализируйте свое настроение, оцените объективные последствия и вспомните, какие мысли приходили вам в голову. Помните: побеждая отрицательные эмоции, мы подпитываем себя энергией.

Опишите все, что вы чувствовали, даже если это была мелкая неприятность, и, самое главное, подумайте, как оно влияло на ваше самочувствие и здоровье. С оптимистической ноты подумайте, стоит ли все это.

Упражнение «Полезь»

Мы вам предлагаем *методику «Трещина в кувшине»*, которая вам поможет изменить мнение о себе в положительную сторону.

Притча «Трещина в кувшине». Жила была пожилая китайская женщина, у которой было два больших кувшина. Они свешивались по концам коромысла лежащего у неё на плече. У одного из них была трещина, в то время как другой был безупречным и всегда вмещал полную порцию воды. В конце длинного пути от реки к дому старой женщины кувшин с трещиной всегда оставался заполненным лишь наполовину. В течение двух лет это происходило каждый день. Старая женщина приносила домой всегда только полтора кувшина воды. Безупречно целый кувшин был очень горд своей работой, а бедный кувшин с

трещиной стыдился своего недостатка и был расстроен, что он может делать только половину того, для чего он был сделан.

Спустя два года, которые казалось, убедили его в бесконечной собственной непригодности, кувшин обратился к старой женщине:

- «Мне стыдно из-за моей трещины, из которой всю дорогу к твоему дому всегда бежит вода».

Старая женщина усмехнулась: «Ты заметил, что на твоей стороне дорожки растут цветы, а на стороне другого кувшина – нет?». На твоей стороне дорожки я посеяла семена цветов, потому что знала о твоём недостатке. Так что ты поливаешь их каждый день, когда мы идем домой. Два года подряд смогла срезать эти чудесные цветы и украшать ими стол. Если бы ты не был таким, какой ты есть, то этой красоты не было бы, и она не оказывала бы чести нашему дому. У каждого из нас есть свои совсем особые странности и недостатки. Но есть особенности и трещины, которые делают нашу жизнь столь интересной и достойной. Просто нужно каждого воспринимать таким, какой он есть, и видеть в нём хорошее!

Задание. Подумайте и напишите, какие у вас есть трещины (недостатки) и как можно их обернуть в достоинства, принося не только себе пользу, но и окружающим людям.

Упражнение «Смакование»

Данное упражнение направлено на поднятие самооценки, так как оно, по мнению психологов, влияет не только на мысли, но и действия в окружающем мире.

Методика «Ода о себе». Вы можете представить себе, что человек из-за окна смотрит на вас и, думая о вас, пишет вам письмо, какой вы человек. Какие вы совершили хорошие поступки и действия в последнее время.

Методика «Рука». Вы обрисовываете руку и пишете ласково свое имя. Листочек пускаете по кругу, и каждый участник в тренинговой группе пишет на пальчиках, за что ценит и любит Вас. И когда у вас податливое настроение, вы можете перечитывать и поднимать себе настроение.

Психологи Фред Б. Брайант и Джозеф Верофф из университета Лойолы предложили оригинальный «метод смакование». Протестировав множество респондентов, создатели метода предлагают несколько практических советов:

Делитесь чувствами. Найдите кого-то, с кем могли бы разделить удовольствие. От этого оно наверняка станет глубже.

Создавайте и сохраняйте воспоминания. Мысленно «фотографируйте» происходящее, запечатлевая его в памяти, или возьмите с собой какой-нибудь сувенир, чтобы потом, глядя на него, рассказать друзьям о пережитом.

Порадуйтесь за себя. Не стесняйтесь великолепия, пышности своих переживаний. Напомните себе, какое впечатление произвели они на окружающих и как долго вы ждали этого счастливого момента.

Обострите свою восприимчивость. Сосредоточьтесь на определенных ощущениях, отмечая все остальные. Слушая музыку, закрывайте глаза.

Отдайтесь чувствам. Погрузитесь в них с головой. Старайтесь не думать, а только чувствовать. Не напоминайте себе о других делах, не гадайте, что будет дальше, и не прикидывайте, как улучшить то, чем вы владеете сейчас.

Эти советы применимы к каждому из четырех видов смакования: *наслаждению* (например, похвалой или поздравлениями), *благодарности* за удовольствие, *восхищенному удивлению*, доходящему до самозабвения, и *блаженству*, когда мы растворяемся в чувствах [24-С.149-150].

Упражнение «Хороший характер»

Психологические качества человека тоже часто рассматриваются как ресурсы, позволяющие более эффективно действовать и добиваться успеха, помогая преодолевать стрессы и справляться с жизненными трудностями.

1. Обсудите в группе, как вы понимаете хороший характер.

2. *Метод «позитивного лечения»* [24-С.183]. Прочитав характеристики основных достоинств (раздаточный материал), подумайте, какими из них Вы обладаете и как их можно использовать в повседневной жизни. Именно с этого для нас начнется путь к счастливой жизни.

Задание. Оцените себя по ниже представленным достоинствам от 1 до 10 баллов. Те качества, которые вы оценили менее чем в 6 баллов, представляют собой ваши уязвимые места.

Мартин Э.П. Селигман предлагает 24 достоинства человека помогающие в жизни:

1. *Любознательность, интерес к окружающему миру*

Любознательность — это желание испробовать что-то новое и терпимость к тому, что непривычно и чуждо. Любознательные люди не только с пониманием относятся к чужим взглядам, но и проявляют к ним интерес.

2. *Любовь к знаниям.*

3. *Способность к суждению, критическое мышление и открытость новому.*

4. *Изобретательность, оригинальность, практический ум и здравый смысл.*

5. *Знание людей и себя самого, умение общаться*

6. *Умение видеть перспективу.*

7. *Мужество.* Достоинства, связанные с понятием «мужество», обычно предполагают волевые усилия ради достижения серьезных целей. Составляющие мужества — храбрость, упорство и цельность характера.

8. *Упорство, трудолюбие, прилежание.* Человек, обладающий этими качествами, всегда доводит начатое дело до конца, сколь бы трудным ни оказалось дело, и делает это энергично, не жалуясь на тяготы.

9. *Цельность натуры, искренность, честность.* Под цельностью и искренностью подразумевается не только умение сказать правду в глаза, но откровенно выражать свои взгляды и намерения в собственных делах и словах.

10. *Доброта и щедрость.*

11. *Способность любить и быть любимым.*

12. *Коллективизм, чувство долга, командный дух и преданность.*

13. *Справедливость*

14. *Лидерские качества.* Вы — хороший организатор, умеете наладить эффективную работу коллектива и поддерживать добрые отношения между коллегами. Вам хорошо известно, что лидер обязан проявлять особую осмотрительность, «выказывая не злобу, а доброту, но сохраняя твердость».

15. *Самоконтроль.* Когда нужно, вы легко удерживаете под контролем свои желания, потребности и порывы. Свои представления о том, что хорошо, а что — дурно, вы умеете воплощать в жизнь.

16. *Благодарность, скромность, осторожность.*

17. *Смирение и скромность.*

18. *Чувство прекрасного.* Вы замедляете шаг, чтобы ...

19. *Благодарность*. Вы помните все хорошее в своей жизни и всегда находите возможность поблагодарить хорошего человека.

20. *Надежда, оптимизм, забота о будущем*.

21. *Вера, осмысленность жизни, религиозность*. Вы глубоко убеждены в высшем предназначении человека и Вселенной и знаете, какова в том ваша роль. Эта позиция определяет ваши поступки и обеспечивает душевное спокойствие.

22. *Прощение и милосердие*.

23. *Веселость и юмор*.

24. *Увлеченность, страстность, энтузиазм*. Вы — пылкий человек, делая что-либо, полностью отдаетесь своему занятию (делу).

Упражнение «Качества личности»

Для воспитанника в мире важно найти общий язык не только со сверстниками, но и со взрослыми людьми. Однако здесь дело обстоит сложнее, поскольку окружающие его педагоги являются носителями определенных ценностей, что и определяет направление их воспитательной деятельности. Ребенку будет комфортно, если ценностная основа педагога будет близка к той, которая принята в семье. Но педагог один, а семей, отдающих ребенка в один класс, много, поэтому стоит согласовать ценностные основы воспитания, чтобы принять некие общие для всего класса положения и добиваться их реализации и в школе, и дома.

Методика «Дорога». Данная методика помогает ребенку осознать, какие качества помогают, а какие нет в адаптации в социуме.



Вариант 1. Подумать и сказать, какие качества родители хотят воспитать у своего ребенка в первую очередь. Каждое качество записывается на отдельном листе бумаги. Затем родители обсуждают их и ранжируют по степени значимости.

Вариант 2. Каждый подросток заполняет индивидуально. На втором этапе обсуждают и делают общий рисунок. К примеру, это могут быть такие качества: Уважение к себе, Уважение к окружающим, Доброта, Честность, Любовь, Ответственность, Отзывчивость, Любознательность, Порядочность, Мужественность, Волевые качества, Самодостаточность, Самостоятельность,

Трудолюбие, Старательность, Уверенность в себе, Понимание других».

Задание. Родители в парах обсуждают, за что они будут хвалить или ругать ребенка, и выбирают по три самых значимых, на их взгляд, момента. Записывают на листах бумаги и потом предъявляют их группе.

Задание. «Соберем портфель наказов».

Упражнение «Достоинства»

Данное упражнение помогает закрепить образ идеального «Я».

Достоинство _____

Ситуация, в которой оно проявилось _____

Достоинство _____

Ситуация, в которой оно проявилось _____

Достоинство _____

Ситуация, в которой оно проявилось _____

Упражнение «Состояние потока» [23-С.229]

Состояние «потока» испытывают люди редких творческих профессий. Состояние «потока» приходит, если поставленные перед нами задачи — не важно, крупные или небольшие — требуют приложения наших индивидуальных достоинств.

Для измерения частоты погруженности Майк Чиксентмихали разработал «метод снятия проб» (МСП). Респондент записывает, что, как и где он делал в это время, а затем в баллах оценивает степень своей увлеченности: насколько он счастлив в этот момент, насколько сосредоточен, насколько высока его самооценка и т. д. Цель исследования — выяснить, при каких условиях приходит состояние «потока».

Этапы метода:

определите индивидуальные достоинства;

выберите род деятельности, позволяющий применять их каждый день;

перестройте текущую работу так, чтобы использовать эти достоинства как можно чаще.

Упражнение «Дух тела»

Наше позитивное мышление связано и с внутренним состоянием духа. И.Добротворский выявил, что если вы измените ваши физиологические проявления – вашу осанку, ритм вашего дыхания, мышечное напряжение, тонус, то вы мгновенно измените и ваши внутренние представления, и ваше психологическое состояние.

Также наши эмоции влияют на внутреннее состояние тела. Чем разумнее мы пользуемся своим телом, тем лучше работает и наш мозг. Качество нашей жизни зависит от качества наших движений.

Задание. Напишите ключи к приобретению мощного, неутомимого физиологического потенциала человека.

Упражнение «Мудрые заповеди»

Задание. Разработайте мудрые заповеди для родителей (педагогов) по формированию позитивного мышления у ребенка.

Например, *Мудрые заповеди родителям:*

1. *Создавать «ситуации успеха», чтобы воспитанник эмоционально чувствовал и видел свой успехи.* Позитивные эмоции увеличивают и развивают интеллектуальный, социальный и физический потенциал ребенка, необходимый во взрослой жизни, которые играют решающую роль в эволюции личности и общества.

2. *Расширяйте и пополняйте позитивные эмоции своего ребенка, запуская «восходящую спираль» позитивных эмоций.* Создавайте позитивные переживания ребенка, через встречи и знакомство интересными личностями, людьми, разного рода деятельности, а также посещение выставок, фестивалей, это подталкивает воспитанника исследовать новый мир, вырабатывая разнообразные навыки, которые тоже закрепляют и развивают положительные эмоции по нарастающей, приводя к резкому улучшению способностей и самочувствия личности.

Психологические исследования утверждают, что, испытывая положительные эмоции, люди начинают думать и действовать по-другому: мысль работает раскованно и творчески, а поступки становятся более решительными и смелыми. Все это помогает справляться с повседневными проблемами и, таким образом, приносит новые положительные эмоции... Если такой процесс действительно имеет место и человек способен им управлять, это может кардинально изменить его жизнь к лучшему. В процессе воспитания требуется от взрослых (организаторов учебно-

воспитательного процесса) вызывать у воспитанников положительные эмоции и развивать положительные черты характера, а не исправлять отрицательные. Поощряйте любые проявления всех достоинств ребенка. В конце концов, он сам выберет наиболее полезные, и применимые на практике.

Упражнение «Звездочка» (Фопель К.)

Оптимистическое отношение к будущему можно взрастить.

В народе есть поверье, когда падает звезда, это к счастью. В детстве, когда падала звезда, мы всегда загадывали желание. Каждый человек имеет свои секреты по загадыванию желания, и у каждой народности свои приметы, которые помогают видеть будущее с оптимистичной волны.

Инструкция: Вставьте поудобнее и закройте глаза. Сделайте три глубоких вдоха и выдоха...

Представьте себе, что над вами ночное небо, усыпанное звездами. Посмотрите на какую-нибудь особенно яркую звезду, которая ассоциируется у каждого с его мечтой: желанием что-либо иметь или кем-то стать...

Теперь протяните руки к небу, чтобы дотянуться до своей звезды. Старайтесь изо всех сил! И ты обязательно сможешь достать рукой свою звезду. Снимите ее с неба и бережно положите перед собой в красивую просторную корзинку...

Опустите руки и закрой глаза. Выбери прямо у себя над головой другую сверкающую звездочку, которая напоминает тебе о другой вашей мечте...

Теперь откройте глаза, потянитесь обеими руками как можно выше и достаньте до неба. Сорвите эту звезду с неба и положите в корзинку к первой звезде...

Продолжаем в том же духе и даем участникам сорвать с неба еще несколько звезд. Далее предлагаем мысленно уменьшить корзинку до размеров кошелочка и положить ее в карман или сумочку.

И переходим к творческому заданию. *Метод «Моделирование».*

Методический материал: карандаши, краски, пластилин, журналы красочные. На следующем этапе можно использовать метод «Визуализации», метод «коллаж», арт-терапию, пластилиновую терапию.



Участники выбирают самое заветное желание и реализовывают его на бумаге (лепят, рисуют, делают коллаж), описывая, обрисовывая его, как оно будет выглядеть в будущем. При использовании красок, желательнее рисовать пальцами, так как она снимает

эмоциональное напряжение, усталость и снижает уровень тревожности.

Предлагается нарисовать счастье. Выбирается наиболее привлекательный цвет и выкладывается на бумагу. В инструкции мы говорим, что в этом процессе не важен результат, важно погружение в состояние счастья и передача его на поверхность холста.



Психологами доказано, что когда человек мечтает (используя метод «визуализации»), детально описывая его, то она имеет тенденцию реализовываться.

Проводя обратную связь с респондентами по завершении этого упражнения, было выявлено, что снижается уровень тревожности и на вещи человек начинает смотреть с оптимизмом в будущее.

Позитивно мечтать можно через *метод «Уолта Диснея»*

Метод «Три мыслительных стула» (Уолт Дисней)

1. Три различных места, бумага, письменные принадлежности.
2. ВХОЖДЕНИЕ В ТРИ РАЗЛИЧНЫЕ РОЛИ, смена стульев



Упражнение «Слова благодарности»

По кругу каждый желающий участник выражает слова благодарности, начиная со слов «Я благодарен Вам (тебе)...».

По завершения данного упражнения предлагается всем похлопать в ладоши, это снимает эмоциональное напряжение и придает позитивный заряд энергии.



Тренинг «Выбор будущей профессии: мое предназначение в мире»

Слово тренеру. Чтобы действительно человек был счастлив, и смог реализовать себя, а это психологи связывают самореализацией и обретением смысла жизни, то ребенку надо помочь определиться, в чем его предназначение на планете. То есть правильно выбрать будущую профессию.

Существует точка зрения, что в этот мир каждый человек приходит со своей миссией. И если он реализуется как личность, выполняя свое предназначение, то он будет самым счастливым и удовлетворенным человеком. Полноценная жизнь в том, чтобы идти к подлинному счастью, неизменно применяя свои индивидуальные достоинства. Но жизнь, исполненная высшего смысла, требует соблюдения еще одного условия — использования лучших своих качеств во имя человеческого знания, могущества и праведности. И если же вы хотите, чтобы ваша жизнь была наполнена глубоким смыслом, используйте свои индивидуальные достоинства для служения высшей цели. Жизнь, исполненная смысла, связана с использованием наших индивидуальных достоинств и добродетелей для служения высшим целям.



Что такое профессия? Профессия - это род трудовой деятельности, являющийся обычно источником существования и требующий наличия определенных знаний, умений, навыков, которые обеспечиваются обучением в соответствующем по профилю учебных заведениях (Платонов К.К. краткий словарь системы психологических понятий. – М., 1984.-С.174).

Упражнение «Мой Образ» (Пепа Митева)

Пластилиновая терапия.

Методический материал: пластилин, музыка с коллекции «Одинокий пастух».

Данное упражнение расширяет границы представления себя. В какой мере мы осознаем свое предназначение, свой потенциал. Что мы готовы дать миру, в котором живем.

Дети берут себе по одному пластилину и только одного цвета.

1. *Инструкция.* Закройте глаза и представьте себе, что у вас есть возможность попасть на другую планету. Но не в своем теле. А в виде предмета, растения, животного или птицы.

- В качестве кого вы видите себя на этой планете?
- Из какого материала сделаны, какого цвета?
- Какими свойствами, качествами обладаете?
- Каково ваше предназначение?

Если вы представили свой новый образ, то сделайте его из пластилина.



2. Расскажите от первого лица.

(Например, «Я настольная лампа, разноцветная пластмассовая. Очень прочная. Я здесь для того, чтобы светить всем желающим».; «Я вода, чтобы на планете было...»)

Данное упражнение мы проводим, чтобы выявить индивидуальные особенности воспитанника, а главное, чтобы осознал, для чего он пришел на эту планету.

Упражнение «Самая-самая»

Детям предлагаются необычные характеристики типа «человек-человек», а они должны назвать те профессии, которые, по их мнению, в наибольшей степени соответствуют данной характеристике:

- Самая зеленая...
- Самая сладкая...
- Сама добрая...
- Самая смешная...
- Самая общительная...
- Самая приятная...
- Самая серьезная...



- Самая красивая...
- Самая востребованная...
- Самая креативная...
- Самая рискованная...
- ...

Варианты упражнения.

1. Можно завершить неоконченные предложения каждому по цепочке или по кругу.

2. Можно невербально показать, а слушатели отгадывают, что за профессия.

3. Можно описать словесно, а слушатели отгадывают данную профессию.

Упражнение «Моя Вселенная» [27]

Заполните индивидуально, незаконченные предложения.

Методика «Я...»



Методика «Незаконченные предложения».

- Я собираюсь...
- Я вижу себя...
- Я стремлюсь...
- Я могу достичь успеха...
- Я абсолютно убежден, что хочу...
- Я знаю, что буду...
- Я совершенно уверен...

- С детства я мечтал...
- У меня есть способности для...
- Я мечтаю...
- У меня достаточно сил и желания...

Упражнение «Мои таланты (способности)»

Предлагается список актуальных и современных профессий (См. табл.11), которые на ваш взгляд вам подходят, и вы сможете самореализоваться как личность. Принося пользу не только себе, но и обществу.

Две последние строчки оставляем пустые, чтобы воспитанник мог вставить свои предложения, где его таланты (способности) могут пригодиться. Если воспитанники затрудняются в выполнении данного упражнения, то можно применить одну из методик, предложенных ниже.

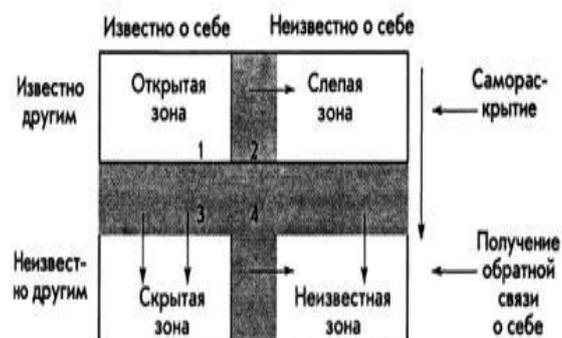
Методика «1000 открытие». Написать, что у вас получается быстрее и лучше всех!

Методика «Дары Бога». Тренер. Существует легенда, что при рождении каждого человека Бог одаряет 9 дарами. Напишите, какими дарами вы обладаете (например, пишете стихи, рисуете...) И посмотрите, сколько даров вы в себе развили.

Методика «Могущество». На бумаге дети пишут 20 предложений «Я могу...». Подчеркните среди них то, что могут немногие люди. После можно организовать обсуждение: Что такое могущество? Что составляет основу умения.

Методика «Окно Джогари»: взгляд внутрь себя (<http://amt-training.ru/content/articles/2695/>). «Окно Джогари» как метод познания своего «Я — образа» во многом способствует этому. Один желающий выходит за дверь. Тренер просит группу заполнить окна на человека, который вышел за дверь.

Схема дает представление об информационном наполнении личности. Вертикальная левая часть прямоугольника указывает на то, что человек знает о себе, правая часть — чего он о себе не знает. Горизонтальная верхняя часть — что известно о нем другим, нижняя — что неизвестно другим. Получается так, что человек многого не знает о себе, но зато об этом



знают другие (квадрат — 2). Кроме того, ему известно о себе то, что неизвестно другим (квадрат — 3). Есть также еще и «неизвестная зона» (квадрат — 4), о которой ни сам субъект, ни другие не имеют представления.

Открытая область содержит поведение, чувства и мотивы, которые известны и самому человеку, и малой группе. «Слепая область» состоит из того, что человек сам не замечает, а другие видят его особенности поведения. *Скрытая* область содержит то, что осознает человек, но не знают другие. *Неизвестная* область — это то, что находится за пределами сознания и самого индивида и окружающих.

Таблица 11 – Современные профессии в мире

Где мои таланты могут пригодиться?

Инженер-технолог	Водитель	Декоратор	Тракторист
Повар	Биолог	Поэт	Социальный педагог
Врач	Зоолог	Логопед	Стоматолог
Фотограф	Экономист	Дипломат	Программист
Учитель	Бухгалтер	Закройщик - модельер	Переводчик
Психолог - педагог	Управляющий	Артист	Плотник
Ученый –химик	Писатель	Фермер	Парикмахер-стилист
Редактор научного журнала	Режиссер	Тренер по спорту...	Косметолог
Лингвист	Архитектор	Кузнец	Журналист
Врач-психиатр	Командир части	Швея	Космонавт
Юрист	Радиооператор	Электромеханик	
Садовник	Агроном	Строитель	

Можно применить также *Метод «Окна возможностей»* (Питер Друкер) [30]. Каждый воспитанник в аудитории на стикерах пишет, какая на его взгляд человеку подойдет профессия и клеит на ватман или доску. Если у ребенка возникнут вопросы, тот, кто наклеил, может пояснить, почему он так считает.



При таком «раскладе» информации о личности слушателю поможет выбрать и подобрать будущую профессию.

Упражнение «Праведное поведение»

Для того чтобы человек мог найти везде работу и еще закрепиться надолго, ему нужно знать секреты, которые впоследствии помогут удержаться на плоту и для него открыты будут все двери.

Вопрос: Как вы считаете, какие секреты?

В духовных наставлениях секрет в знании «Восьмеричном пути», которое включает в себя «Праведное поведение» – Истина в действии. Это обретения знания о повседневном поведении, которое будет являться успешной адаптацией в социуме. Она включает в себя:

Праведная речь есть отрешение от ложных мнений и неточных слов.

Праведное поведение есть подчинение заповедям «не убивать», «не прелюбодействовать», «не лгать», «не употреблять алкоголь».

Праведное занятие – это образ жизни, связанный с ненасилием и честным трудом.

Праведное усилие есть борьба с соблазнами.

Праведное сознание есть осознание бренности окружающего мира и тщетности желаний.

Праведное сосредоточение есть духовное самопогружение.

Поэтому зная этот путь, вы всегда учитывайте эти наставления в будущем.

Упражнение «Мое мнение»

Завершающий этап данного тренинга. Один воспитанник выходит за дверь. Тренер спрашивает у слушателей, которые его хорошо знают: «Какой он человек? И где на их взгляд могут пригодиться его способности? Какая профессия ему подойдет в будущем и почему?»

После высказанных предложений тренером зачитываются личные записи воспитанника, которые он заполнял во время тренинга. Тренер совместно с детьми делает соответствующие выводы, где его способности могут пригодиться в мире и в обществе. Какие профессии ему подходят. Составляется список предложенных профессий и рекомендации.

Список использованных источников

1. Коджаспирова Г.М. Педагогика в схемах, таблицах и опорных конспектах. – 3-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008.-256с. (С.123-131)
2. Голованова Н.Ф. Общая педагогика. Уч.пос.для вузов. СПб.: Речь, 2005.-317с. (с.121-135)
3. Кукушкин В.С. Теория и методика воспитательной работы: уч.пос. – Изд.3-е – РнД.: Изд.центр «МарТ»; Феникс, 2010.- 352с.(С.60-65)
4. Гонеев А.Д. и др. Основы коррекционной педагогики. – 2-е изд. М.: Изд.центр «Академия», 2002.- 272с.
5. Ильин Е.П. Психология для педагогов. – СПб.: Питер, 2012.-640с. (с.84-102)
6. Пастернак Н.А. Психология воспитания. - М, 2008.-224с (с.83)
7. Павелко Н.Н., Павлов С.О. Психология и педагогика: уч.пос. – М.: КНОРУС, 2012.-496с.
8. Майер С.Д. Социальная психология. / пер. с англ. – СПб.: ЗАО изд. «Питер», 1999.- 688 с. (С.310-345)
9. Садвакасова З.М. В помощь классному руководителю. Уч.метод.пос. – Алматы, 2009. - 220 с.
10. Садвакасова З.М. В помощь педагогу-психологу в работе с детьми детского дома. – Уч.метод.пос. – Алматы, 2010-270 с.
11. Загвязинский В.И., Емельянова И.Н. Теории обучения и воспитания. Уч.пос. – М.: изд.центр «Академия», 2012-256с.
12. Крысько В.Г. Психология и педагогика: схемы и комментарии. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001.-368с.
13. Садвакасова З.М. Социально-педагогические технологии в организации образования. Учебно-методическое пособие, 2 изд. доп. и измен., Алматы, 2013.- 328с.
14. Ушакова Е. Мужество критики и мужество похвалы // Директор школы. 2010-№5-С.61-63.
15. Степанов С. Серендипити // Школьный психолог. - 2006.-№6-С. 4-5.
16. Степанов С. Простительная неловкость. // Школьный психолог – 2006. - №12- С.15
17. Галета Я. Я это Я. Семинар для педагогов // Школьный психолог – 2012, март С.47-51.
18. Медведева О. Ода о себе. // Школьный психолог 2012- июнь - С.35
19. Мынбаева А.К., Садвакасова З.М., Темирболат А.Б. Инновационные стратегии и технологии воспитания студентов. Инновации в обучении: учебно-методическое пособие - Алматы, 2013. – 91 с.
20. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми. Мн.: Харвест, 2004.— 512 с
21. Шакуров Р.Х. Воспитание внушением // Школьные технологии. – 2005. - №1. –С. 234-240 .
22. Батуев А.С. Загадки и тайны психики. – М.: Дрофа, 2003.—128с. (С.85-91)
23. Мартин Э.П. Селигман Новая позитивная психология: Научный взгляд на счастье и смысл жизни/ Перев. с англ. — М.: Издательство «София», 2006. —368 с.
24. Зелигман Мартин Э. П. Как научиться оптимизму. Советы на каждый день: Пер. с англ. — М.: Вече, 1997. — 432 с.
25. Лактионова А.И., Махнач А.В. Факторы жизнеспособности девиантных подростков // Психологический журнал – 2008. –№6 – с. 39-47.
26. Александрова Л.А. - <http://hpsy.ru/public/x2636.htm>; <http://institut.smysl.ru/article/alekseeva.php>
Сибирская психология сегодня: Сб. научн. трудов. Вып. 2 / под ред. М.М.Горбатовой, А.В.Серого, М.С.Яницкого. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2004. С. 82-90.
27. Григорьева М.Р. Подросток в мире профессий. – Волгоград: Учитель, 2009.-175с.
28. Ребрик С. Уроки Том Питерса и других гуру бизнеса. – М.: Изд-во Эксмо, 2005.-110с.
29. Микалко М. Игры для разума. Тренинг креативного мышления. — СПб.: Питер, 2007. — 448 с: ил. — (Серия «Сам себе психолог»).
30. Добротворский И.Л. Школа совершенствования: как зацепиться за успех. – М.: ООО «АиФ Принт», 2003.-303с.

Рекомендуемая литература:

Ссылки электронных библиотек:

1. <http://znanium.com/catalog.php#>
2. www.koob.ru

Садвакасова Зухра Маратовна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры общей и этнической педагогики факультета философии и политологии Казахского Национального университета имени аль-Фараби.

Подписано в печать 18.08.2014 г. Тираж 150 экз.

Формат изд. 60x84/16. Объем 6,25 усл. печ. л.

*Отпечатано в типографии “ИП Волкова Е.В.”
Райымбека 212/1, оф. 104. Тел.: 330-03-12, 330-03-13*