



**КРИППО**

Государственное бюджетное образовательное учреждение  
дополнительного профессионального образования  
Республики Крым  
Крымский Республиканский институт постдипломного  
педагогического образования



*Твердостун Кристина Геннадьевна*

*кандидат психологических наук,  
доцент кафедры психологии и педагогики*

---

# Социально-психологический климат в группе



*Психолого-педагогическая  
адаптация молодого педагога*

---



профессиональное развитие молодого педагога нельзя рассматривать вне контекста психологического климата, существующего в образовательном учреждении.

## СПК

На эффективность взаимодействия особенно влияет социально-психологический климат в группе

Психологический климат отражает качественную сторону межличностных отношений и представляет собой совокупность психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности

# **Когда ведут речь о социально-психологическом климате (СПК) коллектива, подразумевают следующее:**

- **совокупность социально-психологических характеристик группы;**
- **преобладающий и устойчивый психологический настрой коллектива;**
- **характер взаимоотношений в коллективе;**
- **интегральная характеристика состояния коллектива.**



**Социально-психологический климат всегда строится на межличностных отношениях, поэтому является показателем их состояния**

## Как утверждают специалисты и свидетельствует практика, эмоциональное благополучие в классе - одно из важнейших условий развития личности.

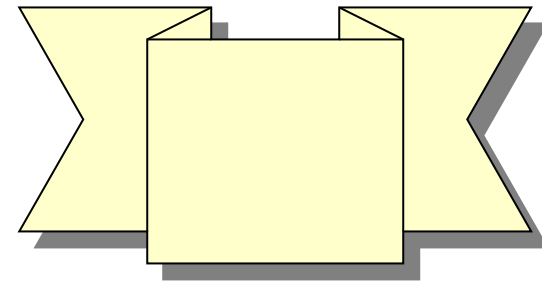


*Благоприятный социально-психологический климат способствует лучшему усвоению учебного материала и полноценному развитию личности.*

Следовательно, создание благоприятного социально-психологического климата не только в классе, но и единой образовательной системе является важным компонентом педагогической работы, поскольку психологически здоровые, творческие, уверенные в себе и своих силах люди представляют особую ценность для современного общества.

## В понятии социально-психологического климата выделяются три "климатические зоны":

- *Первая климатическая зона* - социальная (правила, нормы)
- *Вторая климатическая зона* - моральные ценности
- *Третья климатическая зона* - психологический климат, те неофициальные отношения, которые складываются между людьми, находящимися в непосредственном контакте друг с другом. То есть, психологический климат - это микроклимат, зона действия которого значительно локальнее морального и социального.



# Основными показателями социально-психологического климата ученического коллектива являются :



## Сплоченность

один из объединяющих подразделение процессов. Характеризует степень приверженности к группе ее членов. Определяется двумя основными переменными — уровнем взаимной симпатии в межличностных отношениях и степенью привлекательности группы для ее членов

## Ответственность

контроль над деятельностью с точки зрения выполнения принятых в организации правил и норм. При положительном социально-психологическом климате субъекты образовательного процесса стремятся к принятию на себя ответственности за успех или неудачу

## Контактность и открытость

определяют степень развития личных взаимоотношений, уровень психологической близости между ними

# Индикаторы определения СПК:

**эмоциональный  
фон**

**способность к  
сотрудничеству**

**эффективность  
взаимодействия**





# Благоприятный СПК

- ✓ оптимизм,
- ✓ радость общения,
- ✓ доверие,
- ✓ чувство защищенности,
- ✓ безопасности и комфорта,
- ✓ взаимная поддержка,
- ✓ теплота и внимание в отношениях,
- ✓ межличностные симпатии,
- ✓ открытость коммуникации,
- ✓ уверенность,
- ✓ бодрость,
- ✓ возможность свободно мыслить, творить,
- ✓ интеллектуально и профессионально расти,
- ✓ вносить вклад в развитие организации,
- ✓ совершать ошибки без страха наказания и т.д.

- В такой атмосфере, как правило, субъекты образовательного процесса чувствуют свою значимость и стремятся к совершенствованию.

Важно: ФОРМИРОВАНИЕ ЧУВСТВА ОБЩНОСТИ (МЫ)



# Неблагоприятный СПК

- **В таком коллективе довольно часто случаются конфликты и споры**



- ✓ пессимизм,
- ✓ раздражительность,
- ✓ скука,
- ✓ высокая напряженность и конфликтность отношений в группе,
- ✓ неуверенность,
- ✓ боязнь ошибиться или произвести плохое впечатление,
- ✓ страх наказания,
- ✓ неприятие,
- ✓ непонимание,
- ✓ враждебность,
- ✓ подозрительность,
- ✓ недоверие друг к другу,
- ✓ нежелание вкладывать усилия в совместный продукт, в развитие коллектива и организации в целом,
- ✓ неудовлетворенность и т.д.

# Психологическая совместимость

Под психологической совместимостью понимают способность к совместной деятельности, в основе которой лежит оптимальное сочетание в коллективе личностных качеств участников.

## Психофизиологический уровень

оптимальное сочетание особенностей системы органов чувств (зрение, слух, осязание и т.д.) и свойств темперамента



*Разный темп работы холерика и флегматика*

## Психологический уровень

совместимость характеров, мотивов, типов поведения



*Не склонен/ склонен к планированию деятельности*

# Неэффективно

## Социально-психологический уровень

основан на согласованности социальных ролей, социальных установок, ценностных ориентации, интересов



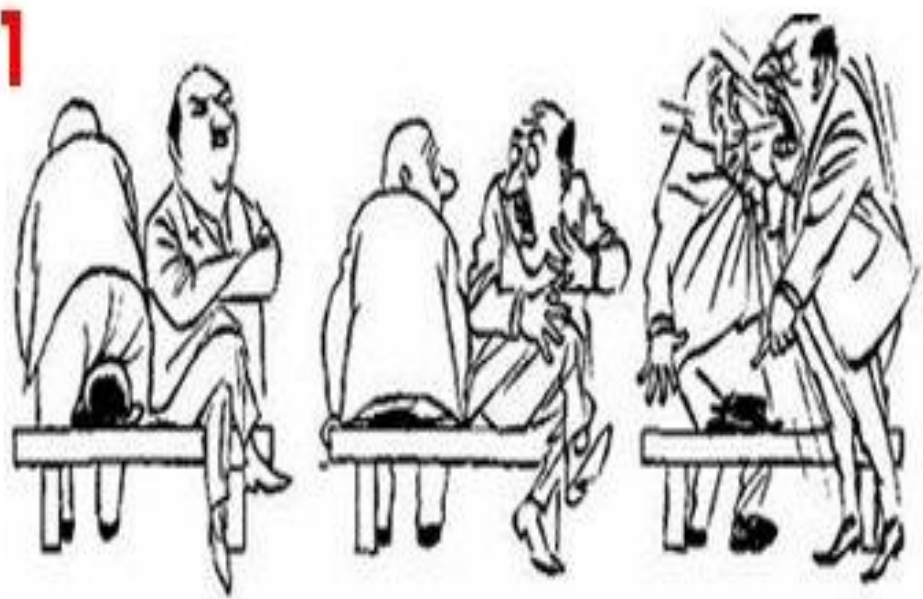
*2 лидера-соперника*

# Темперамент ...

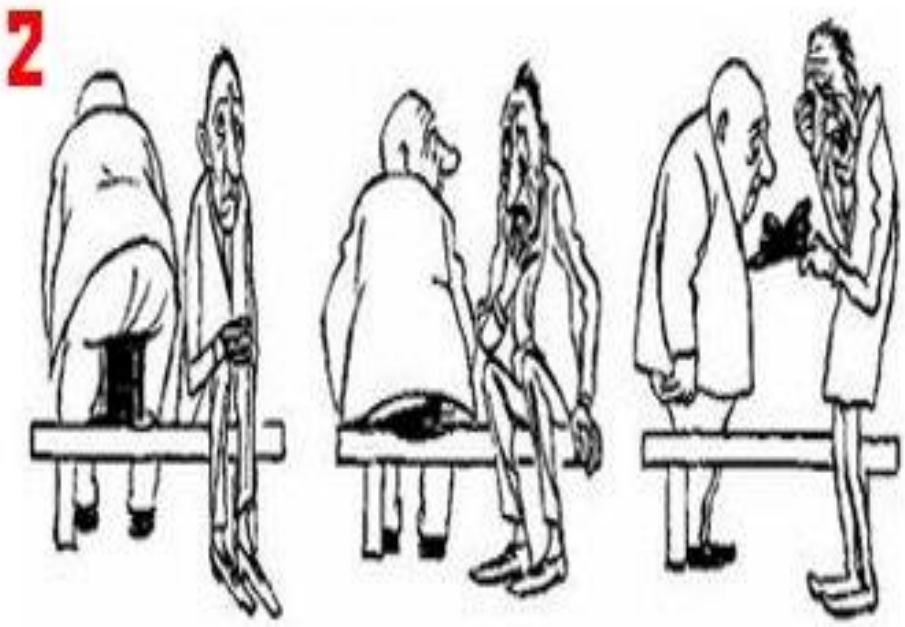
- ▶ ... это психическое свойство личности, характеризующееся динамикой протекания психических процессов.

... это генотип, т.е. прирожденная, природная особенность нервной системы.

1



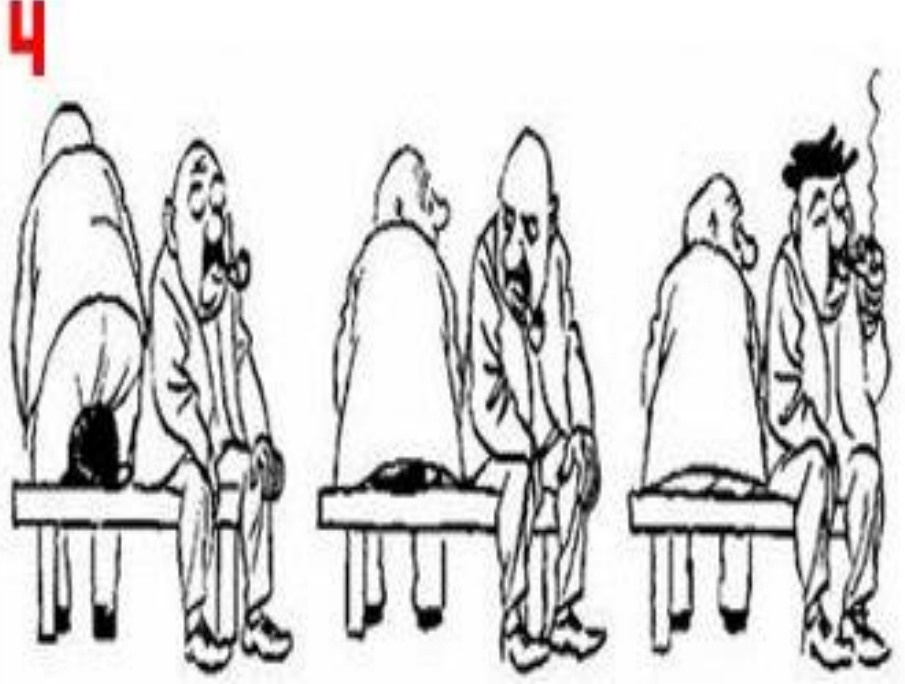
2



3

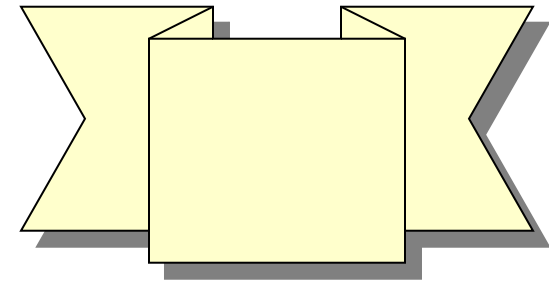


4



- учитывать индивидуальные особенности школьника (вспыльчивость, молчаливость, обидчивость, замкнутость), его состояние в данный момент, его отношение к вам (УМЕТЬ ПРОГОВАРИВАТЬ ЭМОЦИИ), погружение в .....
- уметь выслушать учащегося, особенно в минуты напряженного, нервного состояния, возникшего в результате каких-либо неприятностей, недоразумения (Я - высказывание, ТЫ – высказывание).
- Сохраняйте «секреты», доверительная беседа требует осторожности, деликатности.

**Не менее важно...**



## Различия Ты — высказываний и Я — высказываний

Таблица 3.3

Ты — высказывание	Я — высказывание
Ты рассердил меня, когда опоздал на встречу	Я рассердился, когда ты опоздал на встречу
Ты обвинил меня в некомпетентности, когда критиковал мою работу	Я почувствовал себя некомпетентным, когда ты критиковал мою работу
Ты должен был сделать это без моих напоминаний	Я ожидал, что ты сделаешь это без моих напоминаний
Ты заставил меня волноваться за результат работы, не объяснив своих действий	Я волновался за результат работы, не понимая твоих действий
Ты неправильно понял меня	Возможно, я не совсем точно выразился..

# СХЕМА Я-ВЫСКАЗЫВАНИЯ

**КОГДА...**

(описание  
случившейся  
ситуации без  
эмоций)

**Я...**

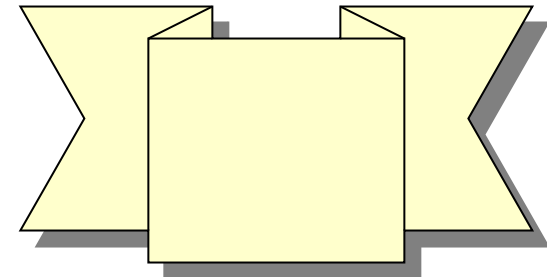
(называние  
вашего  
чувства.)

**ПОТОМУ ЧТО...**

(чем вызвано  
указанное  
чувство).

**В СЛЕДУЮЩИЙ  
РАЗ...**

(ваш вариант  
выхода из  
ситуации).

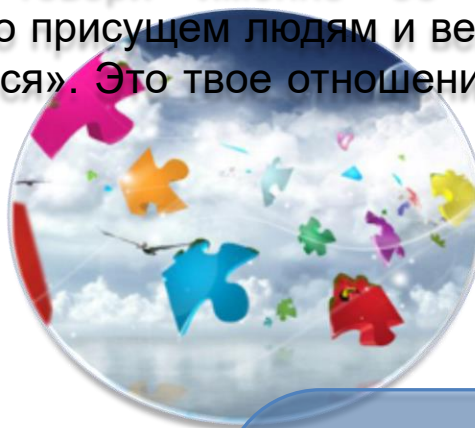




## **"Я-высказывание" как средство профилактики конфликтов**

"Я-высказывание" позволяет сообщить партнеру о своих переживаниях, не разрушая атмосферу доверия и дух партнерства.

Позволяет передать суть и при этом не задевать самооценку собеседника, и, более того: тот, кто высказывается, принимает ответственность за свои эмоции и на себя. Важно уметь различать «мне плохо» и «ты плохой». Высказываясь о своих чувствах, вкусах и мнениях, говори именно об этом, о своей субъективности, а не о чем-то объективно присущем людям и вещам. Не «фильм классный», а «мне такие фильмы нравятся». Это твое отношение, веди разговор от себя и о себе.



•**Неверно:** Ты всегда ужасно себя ведешь!

•**Верно:** В данной ситуации меня расстроило такое поведение. Ты умеешь быть другим, поэтому, пожалуйста, в следующий раз будь более сдержан.



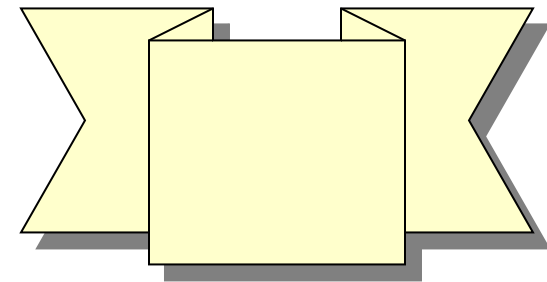
•**Неверно:** Ты никогда меня не слушаешь!

•**Верно:** Когда я вижу, что собеседник меня не слушает, мне неприятно, ведь я говорю достаточно важные вещи. Пожалуйста, будь внимательнее к тому, что я говорю.

- относиться уважительно к мнению других людей. Не исключайте возможности того, что ВСЕ могут ошибаться, старайтесь убеждать, нивелировать конфликты (АЙКИДО);
- стараться сказать об учащемся доброе слово, если он того заслуживает. Одобрение действует сильнее, чем порицание (якорение результата, разбор ситуации успеха и неудачи).

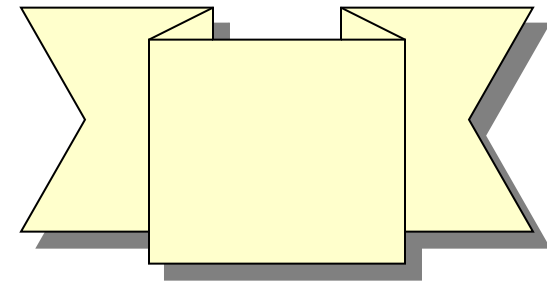
**Не менее важно...**

---



- стараться отчитывать наедине, выслушивать смягчающие обстоятельства, говорить конкретно о случае плохого поведения. К провинившемуся относитесь справедливо, уважая его человеческое достоинство.
- будьте сдержаны, не переходите на крик и злость, старайтесь не угрожать, применять строгие меры. Покажите провинившемуся, что вы верите в него **(ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ОПТИМИЗМ)**.

**Не менее важно...**



# ВАЖНО

Не сравнивайте ученика с другими детьми. Сравнивайте его с самим собой (тем, каким он был вчера или будет завтра). *Ругайте за конкретные поступки, а не личность в целом.*

Учите учащихся спокойно относиться к критике, без агрессии, уважать чувства и желания других детей, так как они так же важны, как и собственные чувства и желания

Поддерживайте при неудачах

Сосредоточивайтесь на позитивных сторонах и преимуществах учащегося с целью укрепления его самооценки

Анализируйте вместе с учащимся его неудачи, делая правильные выводы. Вы можете рассказать ему что-то на своем примере, так он будет чувствовать атмосферу доверия, поймет, что вы ближе к нему



# СОЗДАТЬ БЛАГОПРИЯТНЫЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В КОЛЛЕКТИВЕ ЭТО:



- 1. Подавать информацию с позиции «МЫ» просто, на доступном ученику языке. Никакого подчеркивания своей значимости: *на пять знаю только я!*
- 2. обращаться к ученику только по имени, ни в коем случае по фамилии;
- 3. проявлять к ребенку живой интерес, демонстрировать свою расположенность к каждому ребенку и стремиться общаться с ним в доброжелательной форме;
- 4. ребенок должен быть возвышен учителем, даже если это заведомо слабый ребенок, неумеренное поощрение или наказание приносят вред;
- 5. психологически важно не захвалить хорошо успевающего ученика с высокой самооценкой (А.С. Макаренко).
- 6. обучение и воспитание должно строиться без наказания и окриков (В.А. Сухомлинский)
- 7. справедливый учитель – это такой учитель, поступки которого оправданы в глазах учеников (Н.А. Добролюбов).





# ГАРМОНИЯ

## САМОРЕГУЛИРУЕМОСТЬ

(адекватное приспособление субъекта  
к благоприятным и неблагоприятным  
воздействиям внешней среды)

# Рефлексия -

- ▶ это «принцип человеческого мышления, направляющий его на осмысление и осознание собственных форм и предпосылок; предметное рассмотрение самого знания, критический анализ его содержания и методов познания; деятельность самопознания, раскрывающая внутреннее строение и специфику духовного мира человека».
- ▶ способность сознательно обращать внимание на свои мысли, эмоции и поведение, оценивать принятые решения и перспективы.

## Критическое мышление

«... это один из видов интеллектуальной деятельности человека, который характеризуется высоким уровнем восприятия, понимания, объективности подхода к окружающему его информационному полю...»

«... в педагогике критическое мышление – это мышление оценочное, рефлексивное, развивающееся путем наложения новой информации на жизненный личный опыт».

*Загашев И.О., Заир-Бек С.М.*



# Критическое мышление

помогает человеку  
определить  
собственные  
приоритеты в личной и  
профессиональной  
жизни

предполагает  
принятие  
индивидуальной  
ответственности  
за сделанный  
выбор

повышает уровень  
индивидуальной  
культуры работы с  
информацией

формирует умение  
анализировать и  
делать  
самостоятельные  
выводы

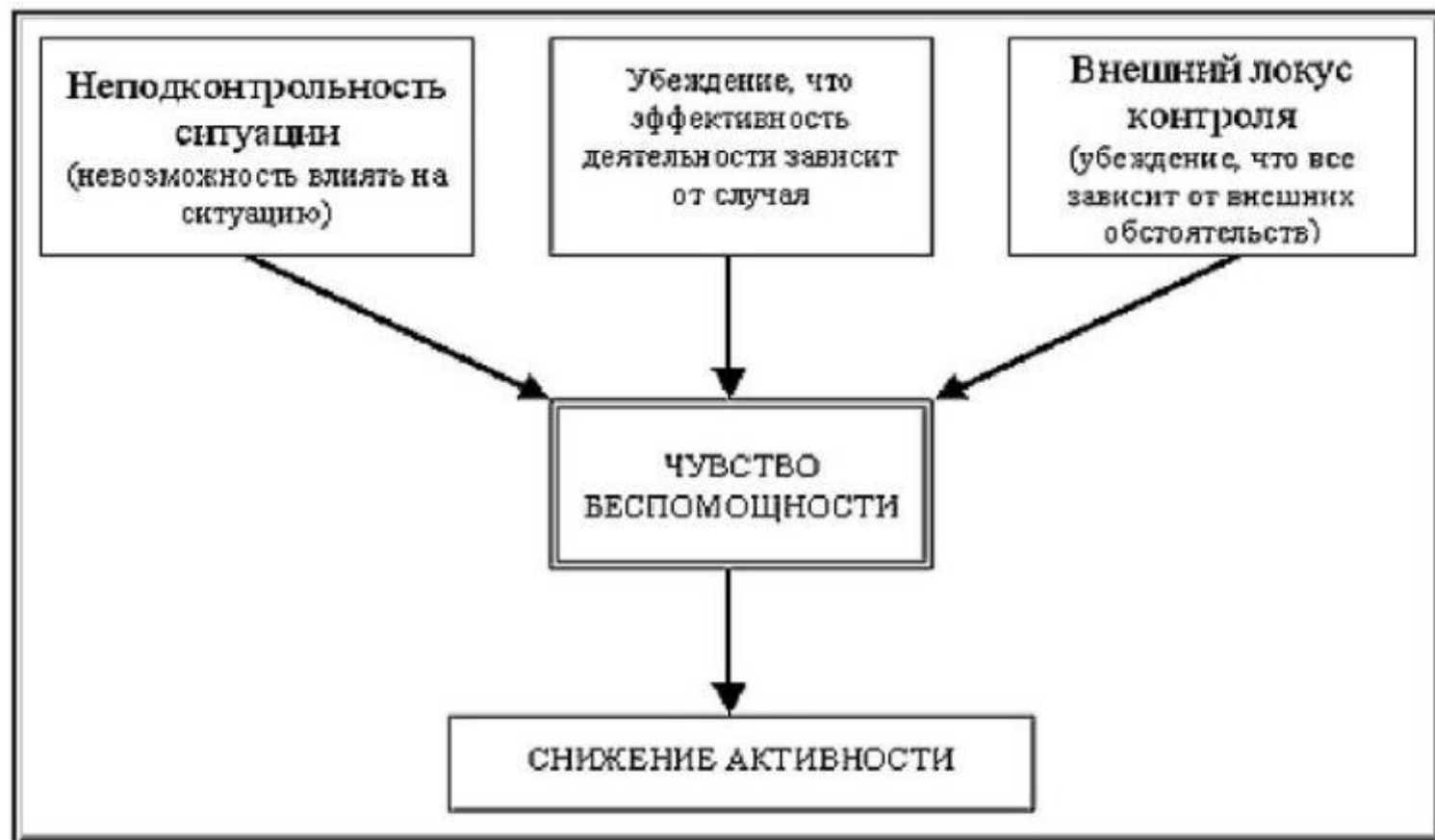
прогнозировать  
последствия своих  
решений и отвечать  
за них

позволяет  
развивать  
культуру диалога  
в совместной  
деятельности

# Выученная беспомощность

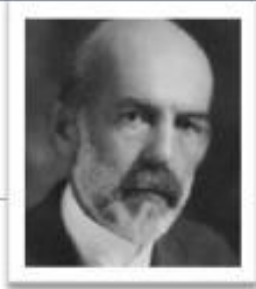


# Выученная беспомощность



## Я-концепция

*Я-концепция* – это устойчивая система представлений индивида о самом себе, образ собственного «Я», установка по отношению к себе и другим людям, обобщенный образ своих качеств, способностей, внешности, социальной значимости; предпосылка и следствие социального взаимодействия.



# Я-концепция Ч.Кули

(взаимодействие, оценки)

1. Личность формируется на основе многих **взаимодействий** людей с окружающим миром
  2. Через отношение с другими, через их **оценки** человек формирует представление о себе
  3. Личность-это производное от её **окружения**
  4. Самосознание личности - это результат социального взаимодействия, в ходе которого человек научился смотреть на себя глазами других людей – **«зеркальное Я»**
- **Я-реальное** – представление о себе в настоящее время
  - **Я-идеальное** – каким человек должен стать
  - **Динамическое Я** – то, каким человек намерен стать
  - **Фантастическое Я** – то, каким человек желал бы стать, если бы это оказалось возможным



# Формула зависимости самооценки человека от его притязаний



$$\text{Самооценка} = \frac{\text{Успех}}{\text{Притязания}}$$

Психолог Джемс

# Самооценка

— оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей.



*От самооценки зависят взаимоотношения человека с окружающими, его критичность, требовательность к себе, отношение к успехам и неудачам. Тем самым самооценка влияет на эффективность деятельности человека и дальнейшее развитие его личности.*

# Иллюзия айсберга

Успех в  
виде  
айсберга

УСПЕХ!

ЧТО ЛЮДИ  
ВИДЯТ

Настойчивость



Неудачи



Жертвы



Разочарования



ЧТО ЛЮДИ  
НЕ ВИДЯТ

Преданность  
делу

Цели



Труд и усилия




Хорошие привычки






Под **конфликтностью личности** понимается ее интегральное свойство, отражающее частоту вступления в межличностные конфликты. При высокой конфликтности индивид становится постоянным инициатором напряженных отношений с окружающими независимо от того, предшествуют ли этому проблемные ситуации.





Слово «конфликт» происходит  
от латинского *conflictus* –  
столкновение и практически в  
неизменном виде входит в  
другие языки

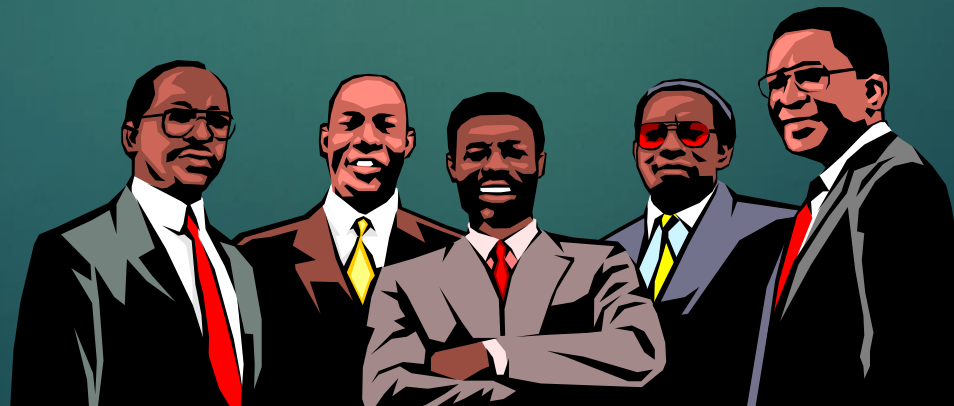
- 
- ▶ Конфликт – это воспринимаемое расхождение интересов или убежденность сторон в том, что их интересы не могут быть реализованы одновременно.
  - ▶ Особенно подчеркивается тот факт, что различия в интересах должны осознаваться, иначе конфликт как таковой не возникает.

# Безоценочное восприятие



Проблема + конфликтная  
ситуация + участники +  
инцидент = **конфликт**

А теперь посмотрите на  
заголовки и  
скажите.....!



# Объективные причины

К числу **объективных причин конфликтов** можно отнести те обстоятельства социального взаимодействия людей, которые привели к столкновению их интересов, мнений, установок и т.п.

Объективные причины приводят к созданию предконфликтной обстановки- объективного компонента предконфликтной ситуации.



# Субъективные причины конфликтов

- ▶ Субъективные причины конфликтов связаны с теми индивидуальными психологическими особенностями оппонентов, которые приводят к выбору именно конфликтного, а не какого либо другого способа разрешения создавшегося объективного противоречия.
- ▶ В любой ситуации есть возможность выбора конфликтного или одного из неконфликтных способов её разрешения. Причины, в силу действия которых человек выбирает конфликт в контексте сказанного выше, способ реагирования - **субъективны.**



# Стратегии выхода из конфликта





*Правила бесконфликтного общения:*

Не употребляйте конфликтогены

Не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген

(АКЦЕНТ НА КОНЕЧНОМ РЕЗУЛЬТАТЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
И ПОСТАВЛЕННОЙ ЗАДАЧЕ)

ДИСТАНЦИИРОВАНИЕ ОТ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ



# Основные модели поведения личности в конфликте

№	Модель поведения	Поведенческая характеристика личности
1.	Конструктивная	Стремится уладить конфликт; Нацелена на поиск приемлемого решения; Отличается выдержкой, самообладанием, доброжелательным отношением к сопернику, открыта, искренна, в общении лаконична, немногословна
2.	Деструктивная	Постоянно стремится к расширению и обострению конфликта, принижает партнера, негативно оценивает его личность, проявляет подозрительность и недоверия к сопернику, нарушает этику общения
3.	Конформистская	Пассивна, склонна к уступкам, непоследовательна в оценках, суждениях, поведении, легко соглашается с точкой зрения соперника, уходит от острых вопросов

Стратегия поведения	Уместность применения	Неуместность применения
1.Соперничество	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>критическая ситуация</li> <li>Вы уверены в своей правоте и правота значит для Вас больше, чем развитие отношений</li> <li>Вы имеете заведомо более сильные позиции, чем Ваши оппоненты</li> <li>дело не очень серьезное и другим людям безразлично, чем оно кончится</li> </ul>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>попытки сотрудничества ещё не были предприняты</li> <li>важно участие других и развитие отношений</li> <li>слишком часто применяется</li> <li>в результате этого оппоненты «потеряют лицо», утратят уважение к себе</li> </ul>
2.Сотрудничество	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>сама проблема также важна, как и отношения</li> <li>важно участие и сотрудничество</li> <li>необходим творческий выход из положения</li> <li>есть время и энергия на обсуждения</li> <li>есть надежда удовлетворить все требования</li> </ul>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>недостаточно времени</li> <li>проблема маловажная</li> <li>ситуация перегружена «разбирательствами»</li> <li>стремления другой стороны неоправданны</li> </ul>
3.Компромисс	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>участие других важно, но времени недостаточно</li> <li>хоть какое-то решение предпочтительней полного зстоя</li> <li>попытки сотрудничества могут быть интерпретированы как соперничество, напор</li> </ul>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>творческий выход из положения совершенно необходим</li> <li>последствия компромисса для Вас неприемлемы</li> </ul>
4.Уход от конфликта (уклонение)	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>проблема маловажная</li> <li>дальнейшее развитие отношений маловажно</li> <li>времени недостаточно и решения необязательны</li> <li>Вы не располагаете реальной властью, но все равно хотите предотвратить действия Вашего оппонента</li> </ul>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>и само дело, и развитие отношений для вас важны</li> <li>оно применяется по привычке по отношению к большинству проблем (ибо ведет к взрывам или замораживанию отношений)</li> <li>результатом может стать неприятный осадок как следствие отрицательных эмоций</li> <li>люди нуждаются в продуманно организованном столкновении лицом к лицу</li> </ul>
5.Уступка (приспособление)	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>дело Вас практически не трогает</li> <li>Вы бессильны и не хотите предотвратить действия Вашего оппонента</li> </ul>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>в результате Вы затаите ненависть</li> <li>этот стиль используется по привычке с тем, чтобы заслужить одобрение других (Результат — депрессия и потеря уважения к себе)</li> </ul>

# Конфликтогенное поведение выражается в следующих моментах:

- 1) в проявлении к человеку или группе открытого недоверия;
- 2) в нежелании слушать и перебивании собеседника;
- 3) в постоянном принижении значимости его роли;
- 4) в акцентировании внимания на различиях между собой и собеседником не в его пользу;
- 5) в отсутствии желания признавать свои собственные ошибки и чью-то правоту;
- 6) в постоянном преуменьшении вклада сотрудника в некое общее дело и возвышение собственного вклада;
- 7) в навязывании своей точки зрения;
- 8) в проявлении неискренности в суждениях;
- 9) в неожиданно резком ускорении темпа беседы и ее быстрое завершение, а также все то, что обычно воспринимается окружающими крайне негативно.

# Слова-конфликтогены в деловом общении :

- ▶ слова, выражающие недоверие;
- ▶ слова-оскорбления;
- ▶ слова-угрозы;
- ▶ слова-насмешки;
- ▶ слова-сравнения;
- ▶ слова, выражающие отрицательное отношение;
- ▶ слова-долженствования: «ВЫ ОБЯЗАНЫ», «ТЫ ДОЛЖЕН» и др.;
- ▶ слова-обвинения ;
- ▶ слова, выражающие категоричность;
- ▶ слова — ссылки на отрицательные мнения других людей о человеке
- ▶ другие

# Закономерность эскалации конфликтогенов

На конфликтоген в наш адрес мы стараемся ответить более сильным конфликтогеном, нередко максимально сильным среди всех ВОЗМОЖНЫХ

Шейнов

«Получив» в свой адрес конфликтоген, пострадавший хочет компенсировать свой психологический проигрыш, испытывает желание избавиться от возникшего раздражения, ответив обидой на обиду. При этом ответ не должен быть слабее, а для уверенности делается даже с «запасом»: трудно ведь удержаться от соблазна проучить обидчика, чтобы впредь не позволял себе подобного. В результате сила конфликтогенов стремительно нарастает»

# Схема возникновения случайных конфликтов

Первый конфликтоге н	Более сильный ответный конфликтоген	Еще более сильный ответный	Конфли КТ
----------------------------	---	----------------------------------	--------------



- ▶ Первый конфликтоген часто появляется ситуативно, помимо воли участников, а дальше вступает в действие закон эскалации конфликтогенов... и вот конфликт уже налицо.
- ▶ По наблюдениям специалистов, 80% конфликтов возникает помимо желания их участников.
  - ▶ В связи с этим следует запомнить два правила бесконфликтного взаимодействия:
    - ▶ не употреблять конфликтогены
  - ▶ не отвечать конфликтогеном на конфликтоген.

- ▶ Конфликтогены настраивают нас на борьбу, что сопровождается выделением в кровь адреналина, и придающего нашему поведению агрессивность. Сильные конфликтогены, вызывающие гнев, ярость,
  - ▶ вызывают выделение норадреналина.
- ▶ Благожелательные послы настраивают нас на комфортное, бесконфликтное общение, они вызывают выделение так называемых «гормонов удовольствия» — эндорфинов.
- ▶ Каждый из нас нуждается в положительных эмоциях, поэтому человек, одаривающий благожелательными послы, становится желанным собеседником.



# Три способа снять свою агрессивность

- ▶ **Пассивный способ** состоит в том, чтобы выговориться. Терапевтический эффект этого огромен. Женщины в этом отношении находятся в более выгодных условиях: считается, что мужчине не пристало жаловаться, а тем более плакать. Слезы снимают внутреннее напряжение, ибо с ними выводятся ферменты — спутники стресса. Дать облегчение — одна из важнейших функций слез.
- ▶ **Активные способы** основываются на двигательной активности. Адреналин — спутник напряжения — «сгорает» во время физической работы.

# Правила бесконфликтного поведения

- ▶ **Не допускайте конфликтогенов.**
- ▶ Поставьте себя на место собеседника: не обиделись бы вы, услышав что-либо подобное? Допустите вероятность того, что положение этого человека в чем-то уязвимее вашего.
- ▶ **Не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген.**
- ▶ Помните: если не остановитесь сейчас, то позднее сделать это будет практически невозможно — так стремительно нарастает сила конфликтогенов!
- ▶ **Проявляйте эмпатию к собеседнику.**
- ▶ О ней мы уже говорили.
- ▶ **Делайте как можно больше благожелательных посылов в адрес партнера, собеседника.**

# СЛОВА КОНФЛИКТОГЕНЫ

**Слова, выражающие недоверие:** «я вам не верю», «вы не разбираетесь» и подобные.

• **Слова оскорбительного характера:** «идиот», «подонок», «тряпка» и подобные.

• **Угрозы:** «ты еще пожалеешь», «я вам еще это припомню» и подобные.

• **Насмешки:** «очкарик», «дистрофик», «мямля» и подобные.

• **Сравнения:** «установился как баран», «роешься в бумагах, как свинья в апельсинах», «повторяешь как попка-дурак» и подобные выражения.

• **Слова, выражающие отрицательное отношение:** «я не хочу с тобой разговаривать», «ты мне неприятен» и подобные.

• **Слова-должествования:** «вы обязаны», «ты должен» и подобные.

• **Обвинения:** «это все ты испортил», «все из-за вас» и подобные.

• **Слова, выражающие категоричность:** «всегда», «ни за что», «никто» и подобные.

• **Упоминание отрицательного отношения к собеседнику другими людьми:** «не зря твой бывший начальник говорил...», «говорят, вы в прошлом...» и подобные выражения

# 3. ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЙ КОНФЛИКТ

## ТИПОЛОГИЯ ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ:

- конфликт потребностей;
- конфликт между потребностью и социальной нормой;
- конфликт социальных норм.

## ВИДЫ ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ:

- мотивационный конфликт;
- нравственный конфликт;
- конфликт нереализованного желания;
- ролевой конфликт;
- адаптационный конфликт



МЕХАНИЗМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ	
•отрицание	•проекция
•регрессия	•замещение
•подавление	•компенсация



PCO

# ГЕЛОТОЛОГИЯ — НАУКА О СМЕХЕ



ЕЕ ОСНОВАТЕЛЬ, НОРМАН КАЗИНС, ВОШЕЛ В ИСТОРИЮ КАК "ЧЕЛОВЕК, КОТОРОМУ УДАЛОСЬ РАССМЕШИТЬ СМЕРТЬ". ОН СТРАДАЛ ОТ РЕДКОЙ БОЛЕЗНИ СУСТАВОВ И КОГДА У ВРАЧЕЙ ОПУСТИЛИСЬ РУКИ, ОН ЗАКРЫЛСЯ В КОМНАТЕ И СМОТРЕЛ ЧАСАМИ КОМЕДИИ. РЕЗУЛЬТАТ БЫЛ ПОТРЯСАЮЩИЙ - ЧЕРЕЗ НЕДЕЛЮ У БОЛЬНОГО ИСЧЕЗЛИ БОЛИ, ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ НАЧАЛ ДВИГАТЬСЯ, А ЧЕРЕЗ ДВА УЖЕ ВЫШЕЛ НА РАБОТУ.

# Физиологический стресс



**Эустресс** - стресс полезный, так как вызывает мобилизацию организма, поднимает жизненный тонус, дает нам возможность для самореализации.



**Дистресс** - (от англ, distress - истощение, несчастье, горе) - это вредоносный стресс, связанный с отрицательными переживаниями и приводящий к развитию психосоматических изменений.

# «Дорога» стресса



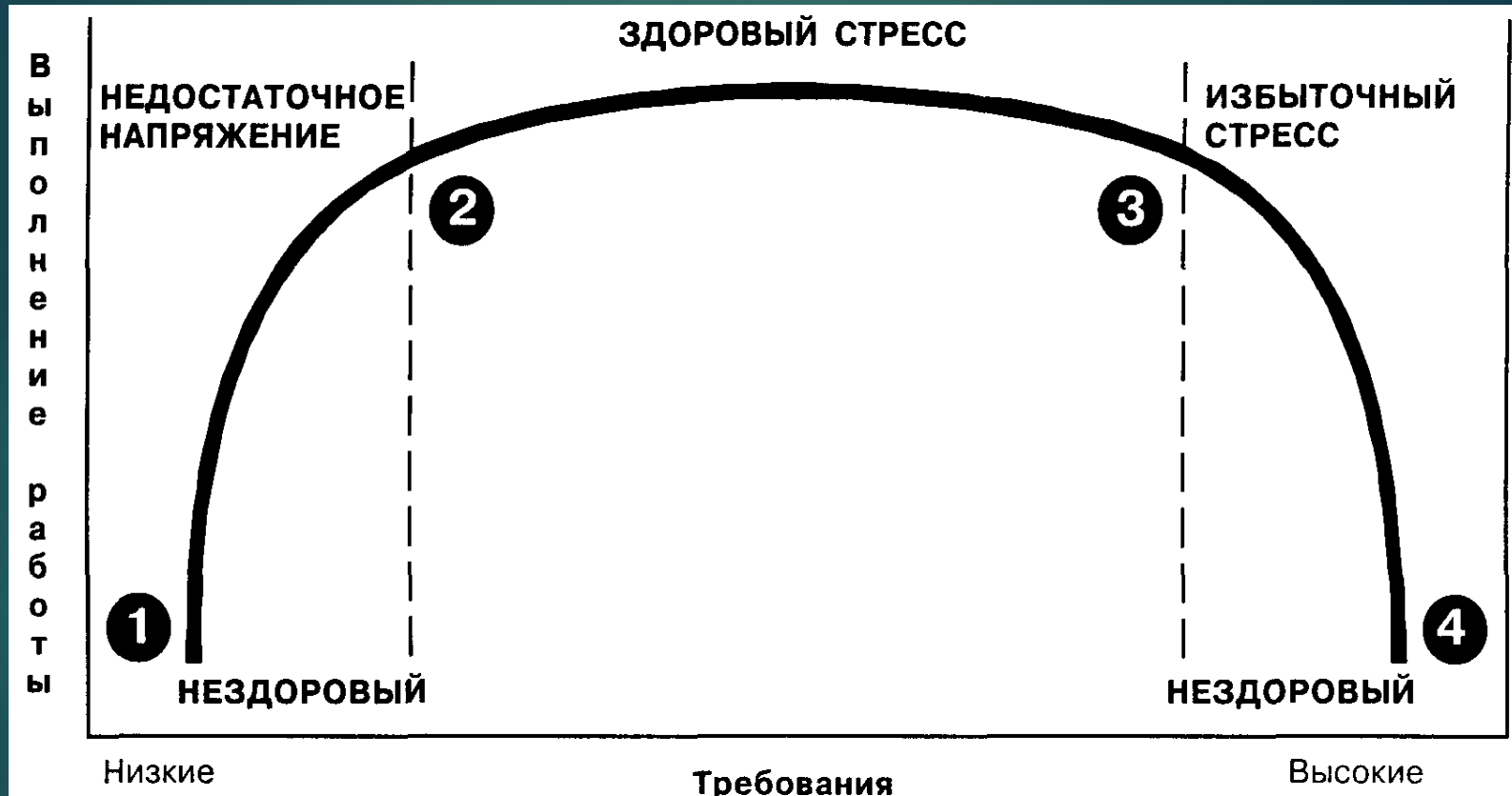
# Стадии развития стресса

1. Реакция тревоги.
2. Стадия сопротивления (адаптации).
3. Стадия истощения (хронический стресс).





# Кривая стресса



Вывод по кривой стресса: умело поддерживать здоровый стресс

# Виды стресса

ПАРАМЕТР	БИОЛОГИЧЕСКИЙ СТРЕСС	ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ СТРЕСС
Причина стресса	Физическое, химическое или биологическое воздействие на организм.	Социальное воздействие или собственные мысли.
Характер опасности	Всегда реальный	Реальный или виртуальный
На что направлено действие стрессора	На жизнь, здоровье, физическое благополучие.	На социальный статус, чувство самоуважения и т.д.
Наличие реальной угрозы жизни или здоровью	Есть	Отсутствует
Характер эмоциональных переживаний	«Первичные» биологические эмоции – страх, боль, испуг, гнев.	«Вторичные» эмоциональные реакции в сочетании с когнитивным компонентом – беспокойство, тревога, депрессия, ревность, зависть и т.п.
Временные границы предмета стресса	Конкретные, ограничены настоящим или ближайшим будущим.	Размытые (прошлое, далёкое будущее, неопределённое время)
Влияние личностных качеств	Незначительное	Очень значительное

# Адаптивные реакции на фрустрацию

преодоление препятствия с использованием новых методов и средств или с помощью изменения своей стратегии поведения;

поиск путей, чтобы обойти препятствие;

компенсация - поиск другой сферы для удовлетворения потребности;

отказ от намеченной цели, выбор новой цели, переоценка ценностей

# Модель ABC в когнитивной терапии



**Альберт Эллис**


Вся психотерапевтическая работа в рамках когнитивно-поведенческой терапии так или иначе строится **вокруг знаменитой формулы ABC.**

Поэтому и я всегда начинаю работу с человеком с того, что рассказываю про эту формулу, а потом и разъясняю, что же это за формула такая, и зачем оно надо вообще.

Или, говоря иначе, чем же мы тут с Вами будем в дальнейшем заниматься.

Формула эта — дело рук **Альберта Эллиса**, легендарного психотерапевта, создателя





Эмоциональная реакция всегда возникает как ответ не столько на реальное событие, сколько на то, как мы его интерпретируем.

ЭМОЦИЯ не является простой непосредственной реакцией на ситуацию.

# Модель ABC в когнитивной терапии



Ситуация  
(текущие события  
и связанные с  
этим ощущения)

**Мышление**

Автоматические мысли

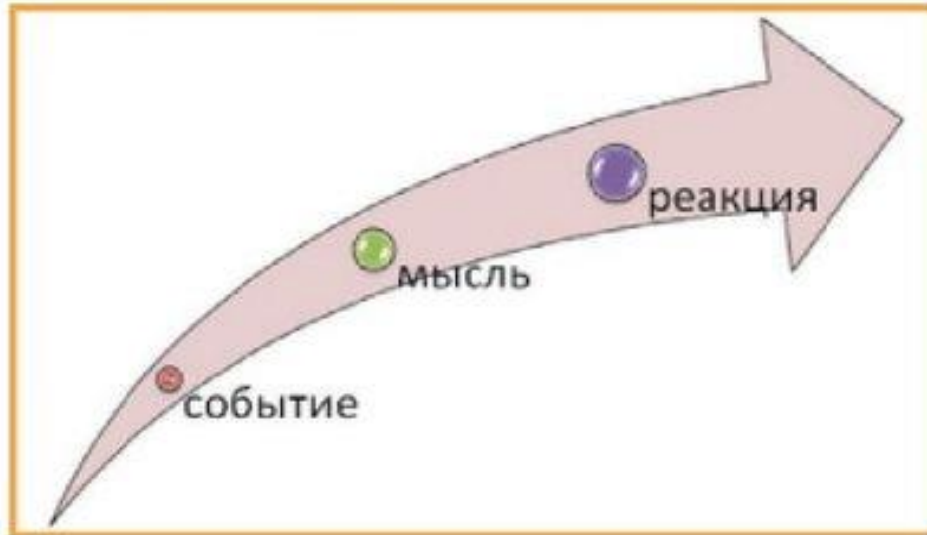
Убеждения / Правила

Глубинные установки

Реакция  
(эмоции и чувства,  
побуждающие  
к действию)



## Модель ABC в когнитивной терапии



Люди рождаются на свет, имея потенциальные предпосылки, как для **искривленного**, так и для **правильного мышления**. Соответственно у них есть выбор модели поведения: **помогать или мешать себе**.

Некоторые живут постоянно страдая и беспрерывно повторяя одни и те же ошибки.

Однако они могут научиться **жить более успешно и счастливо**, если исправят свои **иррациональные внутренние убеждения, взгляды и утверждения**.



Джой Пол Гилфорд  
Американский психолог. Один  
из основателей психологии  
творчества. Автор концепции  
дивергентного мышления и  
трехмерной модели интеллекта.





- ▶ Под **дивергентным** («расходящимся») мышлением понимается «веерообразный» поиск по всем направлениям, часто приводящий к оригинальным решениям. Джой Гилфорд писал: «Под креативностью следует понимать способность отказываться от стереотипных способов мышления. Основой креативности является дивергентное мышление...».

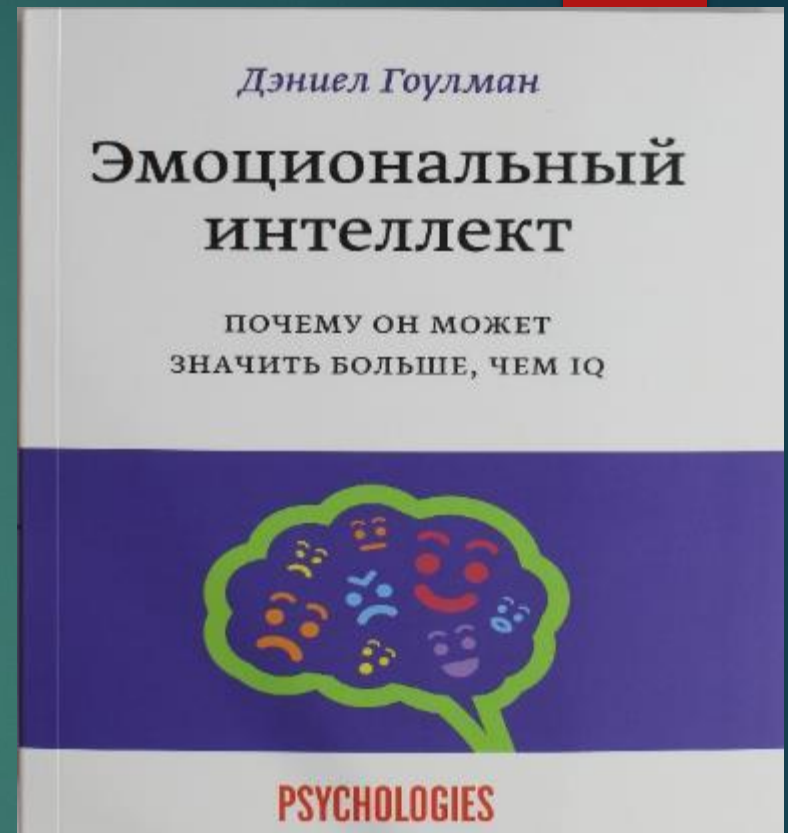
Что можно сделать со  
спичечным коробком?  
Какие возможности вы  
предложите?



# Схема мышления



«В основе каждой сильной эмоции лежит побуждение к действию.



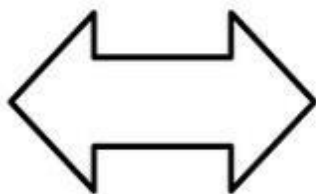
Умение управлять этим побуждением составляет сущность эмоционального интеллекта».

*Дэниел Гоулман писатель, психолог, научный журналист (США)*

# Эмоциональный интеллект

- это способность человека понимать собственные чувства, умение поставить себя на место другого и умение контролировать эмоции для повышения собственной жизнестойкости.

Зависит  
характер  
проявления  
эмоций.



Важную роль играет  
самосознание,  
особенно умение  
правильно  
оценивать свои  
чувства и эмоции.



# ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ



**Понимание своих эмоций.**

**Управление своими эмоциями.**

**Понимание эмоций других людей.**

**Управление эмоциями других людей.**

**Или ты управляешь своими эмоциями,  
или они управляют тобой!**



# Создание ситуации успеха

- **Концентрируйте внимание учеников на его прошлых успехах**
- **Анализируйте ситуации прошлого успеха**
- **Повторяйте и закрепляйте успехи**



*Я – это я, а ты – это ты,  
Я делаю свое, а ты делаешь свое.  
Я пришел в этот мир не для того,  
Чтобы отвечать твоим ожиданиям,  
А ты пришел в этот мир не для того,  
Чтобы отвечать ожиданиям моим.  
Если нам хорошо вместе, это прекрасно  
И этим стоит пользоваться.  
Если нам плохо вместе, это не хорошо,  
И это можно изменить.  
Но если нам плохо и мы ничего не меняем,  
Давай вспомним, что  
Я – это я, а ты – это ты,  
Я делаю свое, а ты делаешь свое.  
И я пришел в этот мир не для того,  
Чтобы отвечать твоим ожиданиям,  
А ты пришел в этот мир не для того,  
Чтобы отвечать ожиданиям моим.*

*Ф. Пёрлз в редакции С.В.Ковалева*



Не было гвоздя – подкова пропала,  
Не было подковы – лошадь  
захромала,  
Лошадь захромала – командир убит,  
Конница разбита, армия бежит,  
Враг вступает в город, пленных не  
щадя,  
От того что в кузнице не

