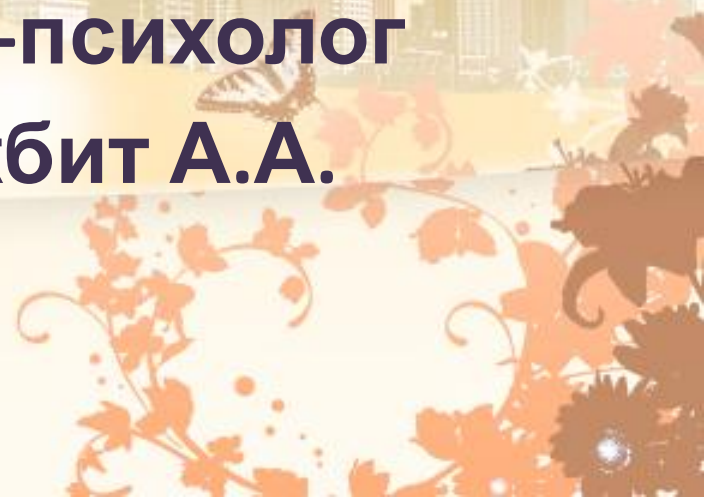




***Методы изучения  
личности школьника,  
анализ уровня развития  
класса коллектива.***

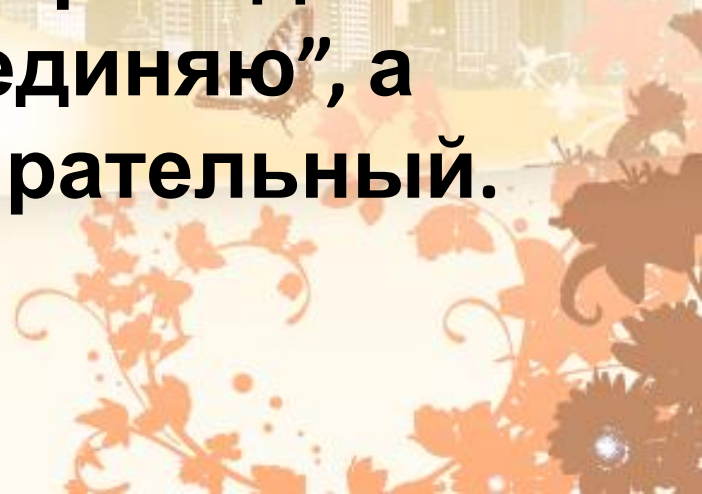
**Педагог-психолог  
Ворожбит А.А.**





**Коллектив** – группа объединенных общими целями и задачами людей, достигшая в процессе совместной деятельности высокого уровня развития.

Слово **“коллектив”** происходит от латинского colligo, что в переводе на русский означает “объединяю”, а латинское collectivus- собирательный.



# Об уровне развития ученического коллектива

## свидетельствуют:

- товарищеские взаимоотношения;
- уважение достоинства одноклассников;
- удовольствие от общения, жизнерадостность;
- умение разрешать конфликтные ситуации;
- ответственность за коллективную работу;
- внимательность друг к другу;
- готовность помочь слабому;
- самостоятельное выдвижение общественно значимых целей и достижение их на основе самоуправления.



# Программа изучения ученического коллектива.

- Состав класса.
- Сплочённость класса.
- Организованность класса.
- Общественное мнение в классе.
- Характер связей в коллективе.
- Актив класса.
- Связь классного коллектива с  
общешкольным коллективом.
- Мероприятия по дальнейшему сплочению  
классного коллектива.



# Методы изучения личности школьника.

- Наблюдение.
- Беседа.
- Анкетирование.
- Тестирование.





# Понятие темперамента.

Темперамент (от латинского *temperamentum* – надлежащее соотношение частей), особенности психики, объясняющие образ действий человека в той или иной ситуации. Отражает динамическую, а не содержательную сторону психической деятельности.

*Выделяются две ведущие характеристики:*

- Активность, в которой человек взаимодействует с окружающим миром. Она проявляется в темпе, быстроте, интенсивности действий;
- Эмоциональность, которая выражается в чувствительности, импульсивности и впечатлительности.

# Роль в общении

ХОЛЕРИК

подчиняет,  
непреклонен,  
властен

САНГВИНИК

развлекатель,  
старается всех  
развеселить

ФЛЕГМАТИК

спокойный,  
созерцатель

МЕЛАНХОЛИК

подопечный,  
беззащитный

# Самооценка в зависимости от темперамента.

сангвиник

*устойчивая, повышенная, рассказывает об успехах, у всех на виду*

холерик

*неустойчивая наивысшая, стремление к первенству, соперник*

флегматик

*устойчива, скромна, не на виду*

меланхолик

*низкая, стеснительна, в группе держится в тени*



# Уверенность в зависимости от темперамента

САНГВИНИК

надеется  
на удачу

ХОЛЕРИК

самоуверен,  
скрывает  
слабости

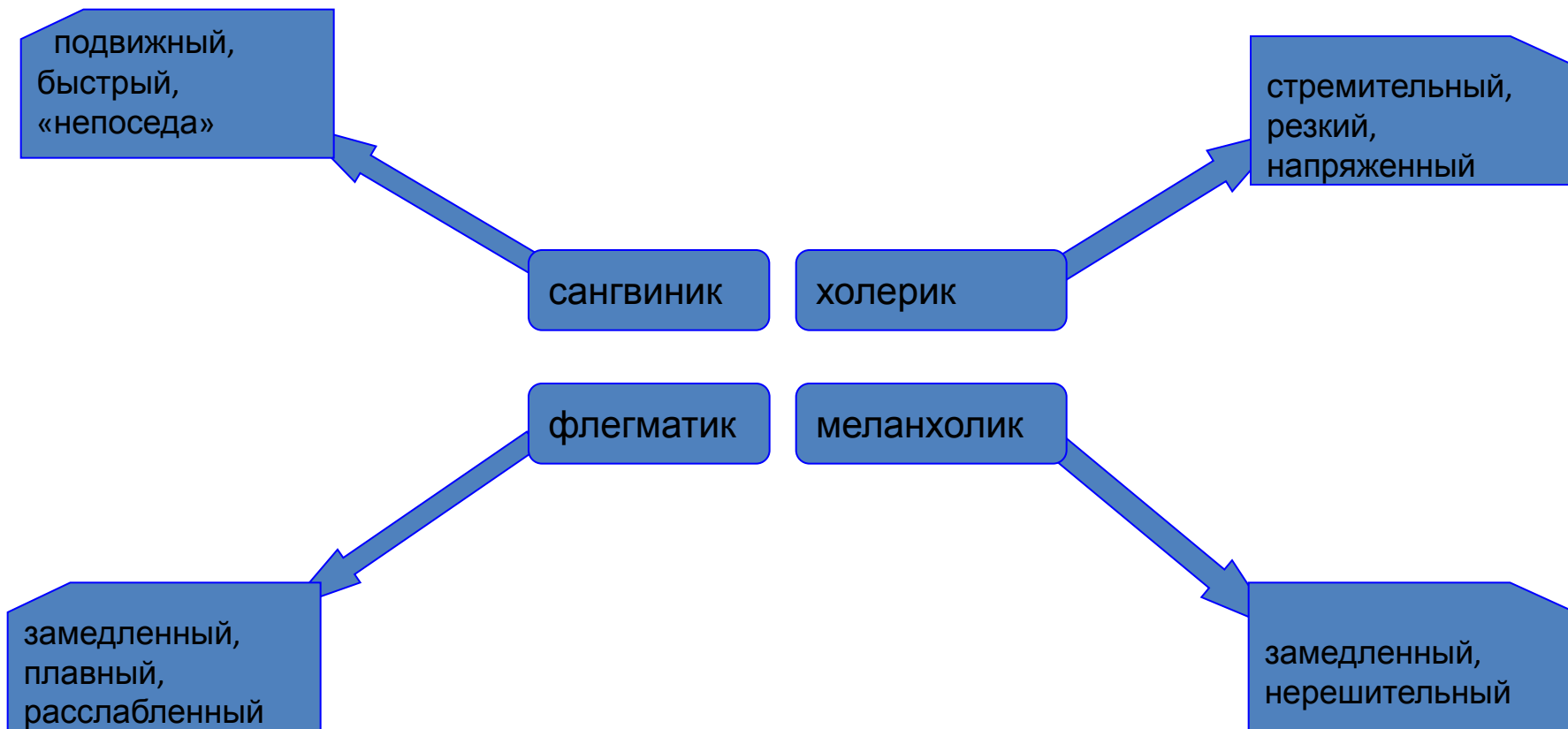
ФЛЕГМАТИ  
К

нет  
самоуверенности,  
переживает  
за себя,  
не унывает

МЕЛАНХОЛИК

Не уверен в  
себе,  
преувеличивает  
недостатки,  
не верит в  
удачу

# Движения и походка



# Экспресс диагностика.




Определение типа темперамента. Участники определяют свой тип темперамента (преобладающие черты).

*Инструкция.* Поставьте за каждое утверждение от 0 до 10 баллов.

- **10 баллов** — ярко проявляются качества.
- **5 баллов** — и «да», и «нет».
- **0 баллов** — не проявляются.

*Вопросы*

- 1. Перед важным для меня событием я начинаю нервничать.
  - 2. Я работаю неравномерно, рывками.
  - 3. Я быстро переключаюсь с одного дела на другое.
  - 4. Если нужно, я смогу спокойно ждать.
  - 5. Мне нужны сочувствие и поддержка, особенно при неудачах и трудностях.
  - 6. С равными я несдержан и вспыльчив.
  - 7. Мне трудно сделать выбор.
  - 8. Мне не приходится сдерживать свои эмоции, это получается само собой.
- 

# Обработка. Подсчитайте количество баллов:

- вопросы № 1+5 — меланхолик;
- вопросы № 2+6 — холерик;
- вопросы № 3+7 — сангвиник;
- вопросы № 4+8 — флегматик.

Соответствующие символы – М, С, Х, Ф – запишите в порядке убывания веса. Символ с одинаковым значением пишете один под другим.

На основании полученных сумм сделайте вывод о преобладающем типе темперамента.

# Социометрические позиции.

- **«Лидер»** -это субъект, являющийся наиболее эмоционально привлекательным для других членов группы, получивший в социометрическом исследовании наибольшее количество положительных выборов от других членов группы, выбираемый другими популярными членами группы.
- **«Популярные»** -принято называть тех, кто получает значительное число положительных выборов и мало отвержений. Данные люди являются популярными в группе.
- **Отверженные, или изгои**, имеют только отвержения и не имеют положительных выборов. Это люди, которые активно не принимаются группой; их личностные качества, особенности поведения, привычки вызывают острое неприятие у других членов группы.
- **«Изолянты»** называют тех членов группы, которые как бы не существуют для группы: у них отсутствуют как положительные выборы, так и отвержения.

# Конфликт.

- **Конфликт** - столкновение противоположно направленных целей, интересов, характеров, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями.
- **Конфликт**— ситуация, в которой каждая из сторон стремится занять позицию, несовместимую и противоположную по отношению к интересам другой стороны.





# Конфликтогены

(способствующие конфликту)

Конфликтоген - коммуникативный элемент (слово, оборот, интонация), способный вызвать напряженность и спровоцировать конфликт в отношениях.

## ТИПЫ КОНФЛИКТОГЕНОВ:

- СТРЕМЛЕНИЕ К ПРЕВОСХОДСТВУ;
- ПРОЯВЛЕНИЯ АГРЕССИИ;
- ПРОЯВЛЕНИЯ ЭГОИЗМА



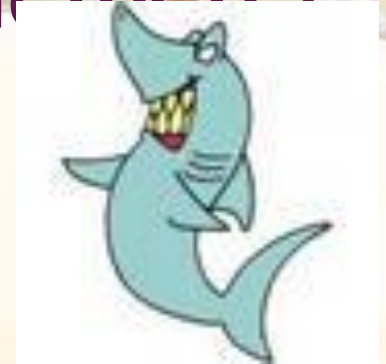
# Предотвращение конфликта или **ПЕРЕГОВОРЫ** как выход из конфликта

- Добиться адекватного восприятия оппонентами друг друга.
- Диалог
- Взаимодействие

# К. ТОМАС ВЫДЕЛЯЕТ ПЯТЬ СПОСОБОВ ВЫХОДА ИЗ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

- КОНКУРЕНЦИЯ («Акула») (соперничество, борьба, напористость)
- ИЗБЕГАНИЕ («Черепаша») (уклонение, игнорирование)
- КОМПРОМИСС («Лиса»)
- ПРИСПОСОБЛЕНИЕ («Плюшевый медведь»)  
(уступчивость)
- СОТРУДНИЧЕСТВО («Сова») (кооперация, интеграция)

# КОНКУРЕНЦИЯ («Акула») (соперничество, борьба, напористость)



- **Тактические действия «Акулы»:**
- жестко контролирует действия
- постоянно и преднамеренно давит всеми доступными средствами;
- пытается завладеть положением;
- провоцирует на непродуманные шаги и ошибки.
- **Качества личности:**
- властность, авторитарность;
- боязнь нововведений;
- боязнь критики своего стиля поведения;
- использование своего положения с целью достижения власти;

# ИЗБЕГНИЕ («Черепаша»)

(уклонение, игнорирование)



## **Тактические действия «Черепашки»:**

- отказывается вступать в диалог, применяя тактику демонстративного ухода;
- не доверяет фактам и не собирает их;
- систематически медлит в принятии решений, всегда опаздывает, так как боится делать ответный ход.

## **Качества личности:**

- нетерпение к критике - принятие ее как атаки на себя лично;
- нерешительность в критических ситуациях, действует по принципу: «Авось обойдется»;
- застенчивость в общении с людьми.

# КОМПРОМИСС («Лиса»)



## Тактические действия «Лисы»:

- торгуется, любит людей, которые умеют торговаться;
- использует обман, лесть;

## Качества личности:

- предельная осторожность в оценке, критике, обвинениях;
- настороженное отношение к критическим оценкам других людей;
- ожидание мягких формулировок, красивых слов;
- желание убедить людей не выражать свои мысли слишком резко и открыто.



# ПРИСПОСОБЛЕНИЕ («Плюшевый медведь»)

(уступчивость)



## **Тактические действия «Плюшевого Мишки»:**

- постоянно соглашается с требованиями противника, делает максимальные уступки;
- потакает противнику, льстит.

## **Качества личности:**

- отсутствие собственного мнения в сложных ситуациях;
- желание всем угодить, никого не обидеть, чтобы не было раздоров и столкновений.

# СОТРУДНИЧЕСТВО

(«Сова») (кооперация, интеграция)



- **Тактические действия «Совы»:**
- собирает информацию о конфликте, о сути проблемы;
- обсуждает конфликт открыто, не боится разногласий;
- если противоположная сторона предлагает что-то здоровое, разумное, то это принимается.
  
- **Качества личности:**
- положительно относится к новациям, переменам;
- умеет критиковать, не оскорбляя личности, как говорят, «по делу», опираясь на факты;
- использует свои способности для достижения влияния на людей.

# ПАМЯТКА

## грамотное поведение в конфликте



- 1) помните, что в момент конфликта наблюдается приоритет эмоций над разумом;
- 2) используйте многоальтернативный подход решения проблемы (не отвергайте предложения другого лица, оставляйте за собой право на ошибку, тщательно проанализируйте все варианты;
- 3) постарайтесь снизить внутреннее напряжение (следите за тем, чтобы был выход эмоций, а не выходка, разрядка необходима, но не на человеке, а в делах);
- 4) не обвиняйте и не приписывайте

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ.**

