

# Практическая психология в учебно-воспитательном процессе

Шингаев Сергей Михайлович  
доктор психологических наук, доцент  
заведующий кафедрой психологии,  
профессор



# Психологические закономерности

## Эффект ореола

Базируется на склонности мыслить ложными аналогиями. Состоит из двух распространенных стереотипов-заблуждений.

**1. «Рядом - значит вместе».** Нахождение рядом со знаменитым или высокопоставленным человеком несколько повышает статус в глазах окружающих. Не случайно те, кто запечатлен на фото рядом с «большими» людьми, с удовольствием демонстрирует эти фотографии всем друзьям и знакомым. Мол, я с ними на короткой ноге...

**2. «Перенос».** Человека, добившегося весомых успехов в какой-то конкретной области, окружающие считают способным на большее и в других делах. Многочисленные факты доказывают, что это всего лишь распространенное заблуждение. Есть множество примеров, когда люди, которые блестяще делают одно дело, во всем остальном оказываются абсолютно беспомощными.

# Психологические закономерности

## Эффект бумеранга



Отрицательная реакция подростка на воздействие, имеющее целью изменить его представление о каком-либо предмете или событии. Он отказывается принять навязываемое представление и энергично отстаивает собственную точку зрения. Если попытки воздействия становятся слишком настойчивыми, он вообще отказывается от коммуникации.

Как правило, эффект бумеранга возникает, если подорвано доверие к источнику информации, если передаваемая информация длительное время носит однообразный, не соответствующий изменившимся условиям характер, если субъект, передающий информацию, вызывает неприязнь к себе у воспринимающих эту информацию и т. п.

# Психологические закономерности

## Эффект края



Человек обычно лучше помнит события, произошедшие в начале и в конце наблюдения и/или деятельности, и легче забывает то, что происходило в середине (например, люди хорошо помнят первую учительницу, первую зарплату и т.п.)

«У Вас никогда не будет второй попытки, чтобы произвести первое впечатление».

# Психологические закономерности

## Эффект недавности



По отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая, информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация.

# Психологические закономерности



## Эффект незавершенного действия (эффект Зейгарник)

Прерванные задачи в силу сохраняющегося мотивационного напряжения запоминаются лучше, чем завершенные.

# Психологические закономерности

## Эффект свидетеля

Люди, оказавшиеся свидетелями чрезвычайной ситуации (ДТП, преступления или других), не пытаются помочь пострадавшим. Установлено, что вероятность того, что кто-нибудь из свидетелей начнёт помогать пострадавшим, тем меньше, чем больше людей станут просто стоять и смотреть.

Пример. Иркутск, 2 декабря 2009 года, на многолюдной улице были сбиты две девушки. Цитата из новостей: «Ужасает людское безразличие, никто даже не остановился, не подбежал на помощь!»

# Психологические закономерности

## Закон Йеркса-Додсона.



Зависимость наилучших результатов от средней интенсивности мотивации. Существует определенная граница, за которой дальнейшее увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов.

Таким образом, очень высокий уровень мотивации не всегда является наилучшим.



# Психологические закономерности

## Кривая забывания Эббингауза.

В течение первого часа забывается до 60 % всей полученной информации, через 10 часов после заучивания в памяти остается 35 % от изученного. Далее процесс забывания идет медленно и через 6 дней в памяти остается около 20 %.

Для эффективного запоминания необходимо повторение заученного материала:

первое повторение — сразу по окончании чтения;

второе повторение — через 20 минут после первого повторения;

третье повторение — через 8 часов после второго;

четвертое повторение — через 24 часа после третьего.

# Психологические закономерности

**Эффект «мы» и «наши»**

Против кого дружить будем?



# Психологические закономерности

## Эффект порядка.

При поступлении противоречивой информации (проверить которую не можем) мы склонны отдавать предпочтение той, что поступила первой.

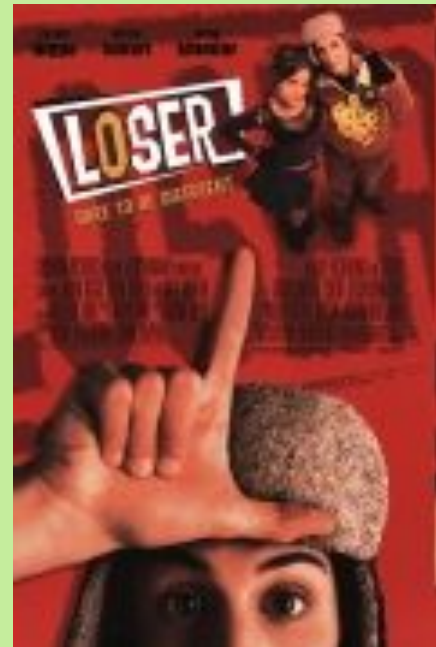
Мы не любим менять свое мнение.

Если начальник принял решение, то возвращаться к нему больше не хочет – «кто первый вдул в уши начальству?»»

# Психологические закономерности

## Эффект неудачника.

Человека, потерпевшего неудачу, окружающие преимущественно считают способным на меньшее и в других делах.



# Психологические закономерности



## Эффект проекции.

Приятному для нас человеку мы склонны приписывать достоинства, а неприятному – недостатки.

# Психологические закономерности

## Закон компенсации

Подросток, имеющий какие-то недостатки, сложности или проблемы в одной области жизнедеятельности, осознанно или неосознанно старается компенсировать их усиленной работой в другой области.



# Психологические закономерности

## Эффект толпы.

Чем больше аудитория, тем легче происходит психологическое заражение.



# Психологические закономерности

## Закон самосохранения



Одним из ведущих мотивов, определяющих поведение людей, является сохранение личного статуса, состоятельности, собственного достоинства.

Прямое или косвенное ущемление достоинства вызывает отрицательную реакцию.



# Психологические закономерности

## Закон искажения информации

Управленческая информация (приказы, распоряжения и т. д.) имеет объективную тенденцию к изменению смысла в процессе движения «сверху вниз». Степень изменения прямо пропорциональна числу звеньев, через которые проходит информация: чем больше людей знакомится с ней и передает ее другим людям, тем сильнее смысл отличается от первоначального.

В основе потери смысла информации лежат следующие обстоятельства:

- 1) Язык, на котором передается управленческая информация, - **многозначный**. Какими бы строгими или точными не были используемые в языке понятия, всегда имеется возможность разного толкования одного и того же сообщения. Устная информация воспринимается с точностью до 50% («испорченный телефон»).
- 2) Если информация неполная, если доступ к ней ограничен и потребность подчиненных в получении оперативных сведений удовлетворяется не полностью, то люди неизбежно начинают **домысливать**, додумывать.
- 3) Люди, воспринимающие информацию и передающие ее, **отличаются** друг от друга по уровню образования, интеллектуального развития, по своим потребностям, а также по физическому и психическому состоянию.

# Психологические закономерности

Что делать для того, чтобы свести искажение к минимуму?

- 1) Уменьшить, насколько это возможно, количество передаточных звеньев, участвующих в процессе распространения информации.
- 2) Своевременно снабжать подчиненных всей необходимой информацией по тем вопросам, которые они должны решать.
- 3) Поддерживать обратную связь с подчиненными с целью контроля за правильностью усвоения получаемых сведений.

# Психологические закономерности

## Закон неадекватности самооценки

1. Самооценка никогда не бывает адекватной — она всегда либо завышена, либо занижена.

2. Человеку свойственно в чем-то себя переоценивать и в то же самое время в чем-то недооценивать.

Человек — это существо не столько рациональное, логическое, разумное, сколько алогическое, эмоциональное, нерациональное и порой неразумное.

# Психологические закономерности

## Закон неопределенности отклика

В зависимости от имеющегося личного опыта, непосредственного или почерпнутого от окружающих, человек воспринимает то, что происходит, с учетом сложившихся стереотипов сознания, т.е. устойчивых мнений, оценок и суждений. Они вносят коррективы в понимание ситуации, сужая ее до рамок, заданных стереотипом. Вот потому-то разные люди по-разному реагируют на одно и то же.

# Психологические закономерности

- Говорящий спокойно, со скоростью примерно **125** слов в минуту, воспринимается как уверенный в себе человек.
- Медленнее – как тугодум, быстрее – как несерьезный («трепло»).

Избыток речи вреден, так же как и недостаток.

«Чем круче мастер, тем дольше пауза».

Не более 18 слов в предложении.

- Убрать замысловатые обороты.

# Психологические закономерности

**Закон серийного эффекта "частота = достоверность"**

**Чем чаще мы слышим какое-то высказывание, тем достовернее и правдивее оно нам кажется.**



# Психологические закономерности

## Эффект Торндайка.

В нашем представлении определенные действия становятся более тесно связанными с определенной ситуацией, если они уже приводили ранее к позитивному результату.

Пример. Если мерцание экрана вашего телевизора однажды прекратилось после того, как вы сильно ударили по его корпусу, то потом вы будете поступать так каждый раз.

## Принципы и законы воздействия на людей

### «Привнесение фактов».

Даже выдуманное событие становится фактом, если оно вплетено в сюжет происходящего как его главный результат. (совет одного хирурга: «Если приступаете к операции удаления пули из тела, то имейте на всякий случай такой же предмет в кармане, дабы было что показать пациенту, если операция окажется неуспешной».)





## Принципы и законы воздействия на людей

Феномен «близкого расстояния».



Для создания иллюзии дружеского расположения полезно общаться с человеком на близком расстоянии (0,5—1 м). Нетрудно заметить, что, стремясь вас уговорить, люди стараются подойти к вам поближе, даже иногда вплотную, прикасаясь к вам или держа вас за руку.