

1. Учащимся необходимо «соединить» символ используемый преподавателем с учебным материалом, что требует времени.
2. В памяти происходит «вытеснение».
3. Происходит неоправданное разрушение прежней ассоциации.

В свою очередь нерациональная трата аудиторного времени приводит к снижению коэффициента эффективности урока ($K_{эф}$). В формуле расчета $K_{эф} = \sum t_i / MT$ особое внимание нужно обратить на величину t (время, затраченное на определенный этап урока), в значительной степени можно снизить, исключив работу со спецификацией, тем самым повысить $K_{эф}$ урока.

Таким образом, последовательное изучение данной методики и систематическое ее применение позволит повысить эффективность деятельности преподавателя с одной стороны, окажет существенную помощь учащимся в усвоении и использовании информации, с другой.

Рогожникова Т.М.

Шахматова О.Н.

Шунина И.В.

Особенности фасилитационного подхода в межличностном взаимодействии

Человеческое общество устроено таким образом, что с самого рождения человек попадает в социум, в окружение себе подобных. И это окружение может меняться – расширяться, сужаться на протяжении жизни индивида, но его наличие непременно и обязательно. Таким образом, как сам человек, так и само общество воздействует на его поведение. Ученых давно интересовал вопрос о том, каким образом социум влияет на индивида. Первые экспериментальные исследования по данной проблеме относятся к концу XIX века.

Первоначально данный феномен определяли как тенденцию, побуждающую людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других людей.

После проведения ряда многочисленных экспериментов, дискуссий и споров под фасилитацией стали понимать усиление доминантных реакций в присутствии других людей – наблюдателей или содейтелей. В современной психологии различают социальную фасилитацию и социальную ингибицию. Первая оказывает положительное, благоприятное воздействие на человека, вторая – наоборот, замедляет, затормаживает деятельность.

Работы, посвященные этому вопросу, принадлежат зарубежным психологам, в частности Триплету, который первым обратился к данному феномену, Трейвису, Олпорту, Гейтсу, Клопферу, Заенсу, Роджерсу и многим другим.

Триплет обнаружил эффект положительного влияния присутствия других людей на эффективность деятельности индивида. Дальнейшие эксперименты как с животными, так и с людьми подтверждали этот факт, но затем в исследованиях стало проявляться отрицательное влияние присутствия других людей. Возникло серьезное противоречие, которое долгое время никто не мог разрешить. Это сделал в середине XX века Заенс, доказав, что фасилитация – это усиление именно доминантных реакций в присутствии других людей, и эти доминантные реакции могут быть как активными (улучшение, повышение эффективности деятельности), так и тормозными (ухудшение эффективности деятельности).

Необходимо отметить, что, несмотря на то, что термин «фасилитация» в отечественной психологии не употреблялся, это явление изучалось и описывалось. Например, А.С. Макаренко говорил о социальном обеспечении эффективности деятельности и саморазвитии каждого учащегося [1]. По работам А.У. Хараша можно также проследить изучение данного феномена. Мы попытались проследить аналогию этих исследований с экспериментами зарубежных психологов.

В целом, анализ подходов отечественной психологии, демонстрирует примерно такую же схему изучения этого феномена. Например, Хараш и его ученики также обнаружили и исследовали эффекты положительного и отрицательного влияния присутствия других людей. Только наибольшему изучению подвергался эффект отрицательного влияния, т.е. социальная ингибция, а активизирующий эффект, по их мнению, наблюдался только при «элементарных силовых потенциях».

При попытках объяснить влияние социальной фасилитации ученые рассматривали различные причины этого феномена. При анализе их работы попытались объединить эти причины в следующую классификацию.

1. Объективные причины:

- количество людей – воздействие людей возрастает вместе с увеличением их количества; иногда возбуждение и смущение, вызванное многочленной аудиторией, мешают даже хорошо усвоенному поведению, такому как письмо;
- статус людей, которые являются наблюдателями или содейателями; как правило, чем выше статус наблюдателей, тем больше увеличивается их влияние;
- качество выполненной работы.

2. Субъективные причины:

- личностные характеристики – наблюдатели, обладающие такими качествами как эмпатичность, коммуникативность, толерантность и другие, оказывают наиболее сильное влияние на эффективность деятельности других людей;
- боязнь оценки – беспокойство тем, как нас оценивают другие люди [2];
- в привлечение внимания – конфликт между отвлечением внимания на других и необходимость концентрации его на самой задаче;
- отношение, которое человек испытывает к наблюдателям или содейателям.

Изначально явление социальной фасилитации использовалось в гуманистической психологии. Знания об особенностях фасилитационного воздействия нашли свое применение в педагогическом процессе, т.к. способность педагога к фасилитационному воздействию облегчает взаимодействие педагога и учащихся. Также навыки фасилитационного общения используются руководителями различных организаций для наиболее эффективного процесса взаимодействия со служащими и достижения оптимального результата деятельности.

Литература

1. Андреевко Е.В. Социальная психология: Учебное пособие для вузов / Под ред. В.А. Слостенина. – М., 2000.
2. Майерс Д. Социальная психология / Перев. с англ. – СПб., 1999.

Шахматова О.Н.

Шмаков А.В.

Теоретическая основа изучения внушаемости

На протяжении всей своей жизни человек включается в различные социальные группы (семья, ВУЗ, профессиональная группа), где он занимает определенные роли и статусы, которые собственно и определяют его результат взаимодействия с группой. Представленная работа направлена на рассмотрение того аспекта, с которым связаны пути влияния группы на индивида.

Наибольшую практическую значимость разработка данной темы имеет в психологии управления, так как от его эффективности в значительной степени зависит успех предприятия. Другой отраслью психологии, использующей феномен влияния группы на индивида, является психология труда, которая рассматривает социально-психологический климат в коллективе и его субъективную значимость, как один из основных факторов удовлетворённости трудом, что опять же влияет на экономический эффект. Изучение данной проблематики началось с экспериментов Соломона Аша. Таким обра-