

9. Словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. А.П. Евгеньевой. М., 1988.
10. Шелтен А. Введение в профессиональную педагогику. Екатеринбург, 1996.
11. Якиманская И.С. Требования к учебным программам, ориентированным на личностное развитие школьников // Вопросы психологии. – 1994. – №2.

Удалова Е.В.

Шахматова О.Н.

### **Психологические условия эффективности поощрения**

Поощрение является одним из многих приёмов психологического воздействия на человека, и одним из самых эффективных, так как оно играет важнейшую стимулирующую роль во всех видах деятельности человека и решает одну из главных задач психологии и педагогики: практически воздействовать на мотивацию и постараться свести к минимуму факторы, снижающие её.

Многие психологи в своих работах затрагивали проблему зависимости мотивации деятельности от поощрения и, в частности Р. Дечармс. В результате своих исследований он сделал вывод о влиянии поощрения на мотивацию деятельности, связанную с потребностью человека добиваться успехов и избегать неудач.

Д.С. Мак-Клелланд считал, что формирование мотивации достижения зависит от благоприятных условий воспитания и благополучной среды. То есть сильная и ориентированная на успех мотивация достижения складывается у ребёнка, когда успех поощряется похвалой и расположением родителей или воспитателей.

Люди, ориентированные на достижение успеха, рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с этим работа вызывает у них положительные эмоции.

Все мотивы и интересы, проявляющиеся в деятельности человека в конечном счёте сводятся к системе поощрений и наказаний. Но поощрение имеет гораздо большее значение, во-первых потому, что способствует закреплению

положительного поведения у человека, совершившего хороший поступок, во-вторых поощряемые поступки служат эталоном поведения для окружающих. Оно способствует развитию положительных качеств, так как вызывает чувство удовлетворения, радости, гордости, счастья, воодушевления, а также является моральной поддержкой и способствует укреплению воли.

Существует несколько видов поощрения, среди которых выделяются похвала, награда, одобрение, признание, доверие и т. д.

Целью проведённого исследования было выявление наиболее применимых для подростков 16-17 лет способов словесного поощрения, а также определение психологических условий эффективности поощрения.

Задачами исследования были:

1. При помощи анализа литературы сформулировать психологические условия эффективности поощрения.
2. Провести тестирование для определения наиболее предпочитаемых испытуемыми способов поощрения.
3. При помощи математико-статистического анализа определить влияние пола, социального статуса и уровня притязаний испытуемых на предпочтение определённых способов словесного поощрения.

В исследовании применялся комплекс методов, состоящий из анализа литературных источников, тестирования, количественного и математико-статистического анализа, а также частично использовалось наблюдение.

Исследование проводилось на двух группах учащихся второго курса Мегионского профессионального лицея № 44 и на двух классах Муниципального образовательного учреждения «Школа – комплекс № 4». В целом группу испытуемых составили юноши и девушки в возрасте 16-17 лет, в количестве 80 человек : 40 учащихся школы (20 девушек и 20 юношей) и 40 учащихся профессионального лицея (20 девушек и 20 юношей).

При тестировании применялась психодиагностическая методика «99 способов сказать: Очень хорошо!». Данная методика содержит 99 способов словесного поощрения, которые каждый испытуемый должен выучить, дополнить

их своими (по желанию), проанализировать различия в степени воздействия на себя каждого вида поддержки и найти те, которые в большей степени для него приемлемы как для человека, испытывающего воздействие.

В математико-статистическом анализе данных, полученных в ходе исследования, были использованы следующие условные обозначения: А – фактор пола, В – фактор социального статуса и С – фактор уровня притязаний.

Под эффективностью поощрения понимается его стимулирующая роль в любом виде деятельности. Эффективным считается такое поощрение, которое создаёт у человека стремление к психологическому самосовершенствованию, к выработке у себя ценных положительных качеств личности, социально полезных форм культурного поведения.

Анализ литературы позволил сформулировать следующие психологические условия эффективности поощрения:

1. Поощрение должно быть справедливым, учитывать характер поступка и степень прилагаемых волевых усилий.
2. При поощрении нужно соблюдать меру, так как слишком частые поощрения ведут к постепенной утрате его мотивирующей роли.
3. Поощрение необходимо сочетать с предъявлением новых требований, способствующих дальнейшему развитию личности.
4. Словесное поощрение не должно затягиваться во времени.
5. Поощрение (похвала, награда) полезно сопровождать коллективным анализом соответствующего поступка, чтобы он служил образцом для остальных.
6. Поощрение очень эффективно, когда его дают человеку значимые для него люди – те, кого он уважает и кому доверяет, в чьих руках находятся средства, способные удовлетворить наиболее важные интересы человека.
7. При словесном поощрении необходимо следить за формой, в какой оно высказывается. Здесь важно всё: содержание, интонация, сила голоса, а также какими жестами сопровождается высказываемое поощрение. То есть словесное поощрение должно быть воспринято однозначно.

8. Поощрение должно быть своевременным, что приводит к удовлетворённости и желанию дальше работать.

9. Поощрение требует от поощряющего человека искренности, так как его переживания передаются другим людям.

10. Поощряющий должен учитывать индивидуальные особенности, интересы и потребности человека, так как в зависимости от них поощрение воспринимается по-разному разными людьми.

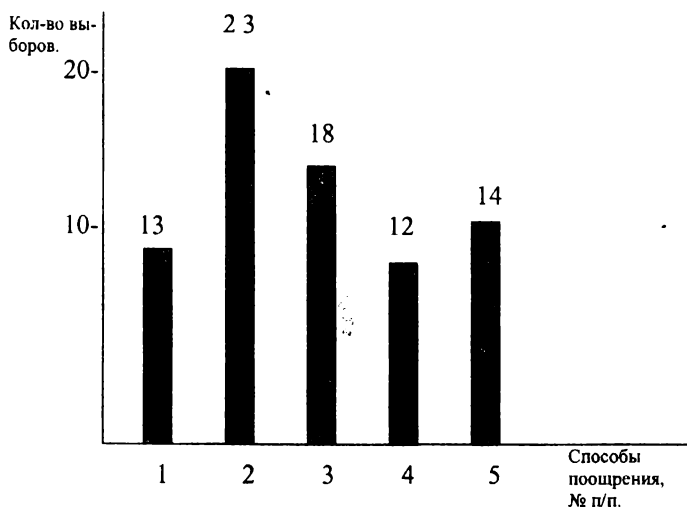
Количественный анализ позволил интерпретировать данные исследования следующим образом.

Из данных, приведённых на рис. 1, следует, что наиболее часто выбираемым у испытуемых способом поощрения является высказывание «Отлично!» (№2), то есть это словесное поощрение выбрали для себя, как наиболее приемлемое, 29% испытуемых. 22,5% признали, что поддержка «Я очень горжусь тобой» (№3) в достаточно сильной мере воздействует на них. 17,5% из всей группы испытуемых выбрали способ поощрения «Я верю в тебя, у тебя будет всегда получаться не хуже, чем сейчас» (№5), как применимый в большей степени. Для 16% участников исследования в большей степени применима поддержка в такой словесной оценке, как «Прекрасно!» (№1), а для 15% – высказывание благодарности, то есть «Большое тебе спасибо» (№4).

Такие способы поддержки как «Ты делаешь хорошую работу», «Это неплохое улучшение», «Значительно», «Ты делал это так недолго», «Сейчас ты приобретаешь в этом спортивную форму», «Так – так» и «Этот способ действия» не были выбраны ни одним участником исследования.

Приведённые на рис. 2 различия в предпочитаемых способах поощрения девушками и юношами свидетельствуют о незначительных отличиях в частоте их выборов, то есть наиболее приемлемой поддержкой для обоих полов является высказывание «Отлично», его выбрали 15% юношей и 14% девушек. 9% юношей предпочитают такие виды словесного поощрения как «Прекрасно» и «Большое тебе спасибо», эти же виды выбрали соответственно 7,5% и 6% девушек. В предпочтениях таких видов поддержки как «Я верю в тебя, у тебя бу-

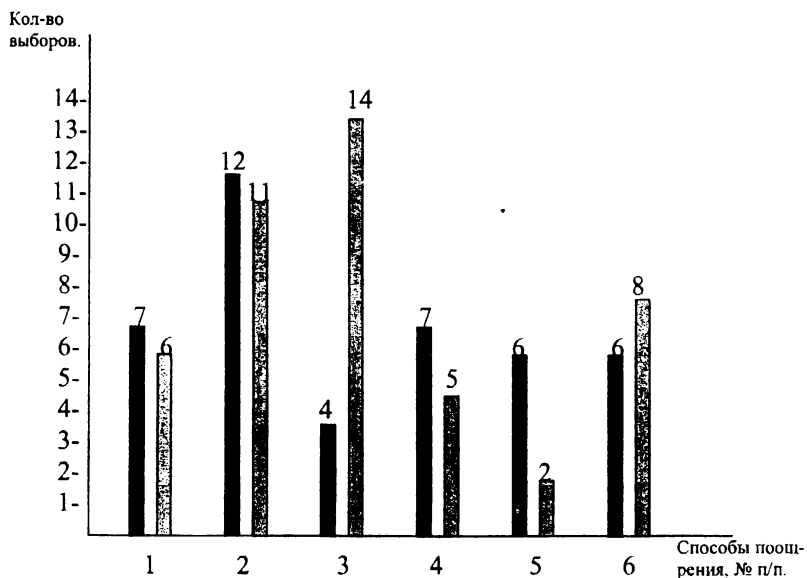
дет всегда получаться не хуже, чем сейчас» и «Ты настоящий мастер» также существенных различий не наблюдается. Обращает на себя внимание единственное значимое различие в предпочтении такого воздействия, как высказывание «Я очень горжусь тобой», то есть для 17,5% девушек и всего для 5% юношей это поощрение является применимым в большей степени.



*Рис. 1. Гистограмма преобладающих частот выборов способов поощрений у всех испытуемых.*

Если на рис. 2 представлено только одно существенное различие в предпочитаемых способах поощрения, то на рис. 3 их приведено достаточно. Наиболее часто встречающимися и практически совпадающими по частоте выборов и у учащихся школы, и у учащихся профессионального лицея являются высказывания «Отлично» и «Я очень горжусь тобой». Наиболее значительными различиями (на 10%) между количеством выборов школьников и лицеистов являются различия в предпочтении таких поощрений, как «Супер» и «Большое тебе спасибо», но, если первое больше предпочитают учащиеся школы, то второе – учащиеся лицея. Поддержки типа: «Прекрасно» и «Я верю в тебя, у тебя будет всегда получаться не хуже, чем сейчас» выбраны 12,5%-ми лицеистов и всего 5%-ми школьников. Около 9% учащихся школы, принявших участие в исследо-

вании и 2,5% учащихся профессионального лицея в большей степени применимыми для себя посчитали поощряющие высказывания «Фантастика» и «Мне нравится ход твоих мыслей».



1 – «Прекрасно!»

2 – «Отлично!»

3 – «Я очень горжусь тобой»

4 – «Большое тебе спасибо»

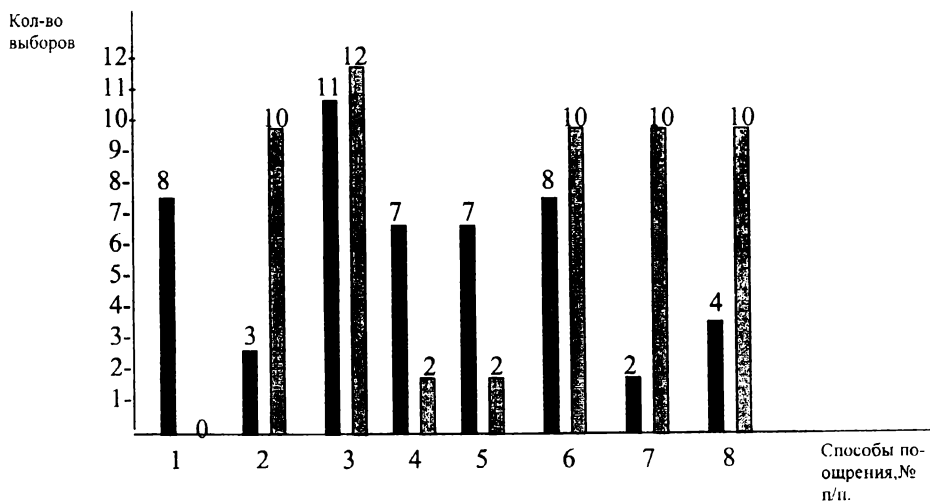
5 – «Ты настоящий мастер»

6 – «Я верю в тебя, у тебя будет всегда получаться не хуже, чем сейчас».

Рис. 2. Гистограмма различий преобладающих частот выборов способов поощрений у юношей (■) и девушек (□).

Если на рис. 2 представлено только одно существенное различие в предпочитаемых способах поощрения, то на рис. 3 их приведено достаточно. Наиболее часто встречающимися и практически совпадающими по частоте выборов и у учащихся школы, и у учащихся профессионального лицея являются высказывания «Отлично» и «Я очень горжусь тобой». Наиболее значительными различиями (на 10%) между количеством выборов школьников и лицейстов являются

ются различия в предпочтении таких поощрений, как «Супер» и «Большое тебе спасибо», но, если первое больше предпочитают учащиеся школы, то второе – учащиеся лицея. Поддержки типа: «Прекрасно» и «Я верю в тебя, у тебя будет всегда получаться не хуже, чем сейчас» выбраны 12,5%-ми лицеистов и всего 5%-ми школьников. Около 9% учащихся школы, принявших участие в исследовании и 2,5% учащихся профессионального лицея в большей степени применимыми для себя посчитали поощряющие высказывания «Фантастика» и «Мне нравится ход твоих мыслей».



1 – «Супер!»

2 – «Прекрасно!»

3 – «Отлично!»

4 – «Фантастика!»

5 – «Мне нравится ход твоих мыслей»

6 – «Я очень горжусь тобой»

7 – «Большое тебе спасибо»

8 – «Я верю в тебя, у тебя будет всегда получаться не хуже, чем сейчас»

Рис. 3. Гистограмма различий преобладающих частот выборов способов поощрений у учащихся школы (□) и учащихся лицея (■).

В работе «Очерк психологии личности» В.С. Мерлин пишет, что благодаря своей общественной природе человек испытывает постоянную нужду в одобрении окружающих. Но высота поощрения, в котором нуждается человек, у разных людей очень различна. Иному человеку достаточно, если ему скажут, что он выполнил работу не хуже остальных. Для другого будет недостаточно, если так оценят его работу. Ему нужно, чтобы его работа была оценена выше обычной. Третий испытывает настоятельную потребность в том, чтобы его работа была оценена выше всех остальных. Ту степень поощрения, в котором нуждается человек, чтобы испытать удовлетворение, В.С. Мерлин называет уровнем его притязаний.

Данное утверждение было проверено экспериментальным путём. И в результате количественной обработки данных исследования оно подтвердилось.

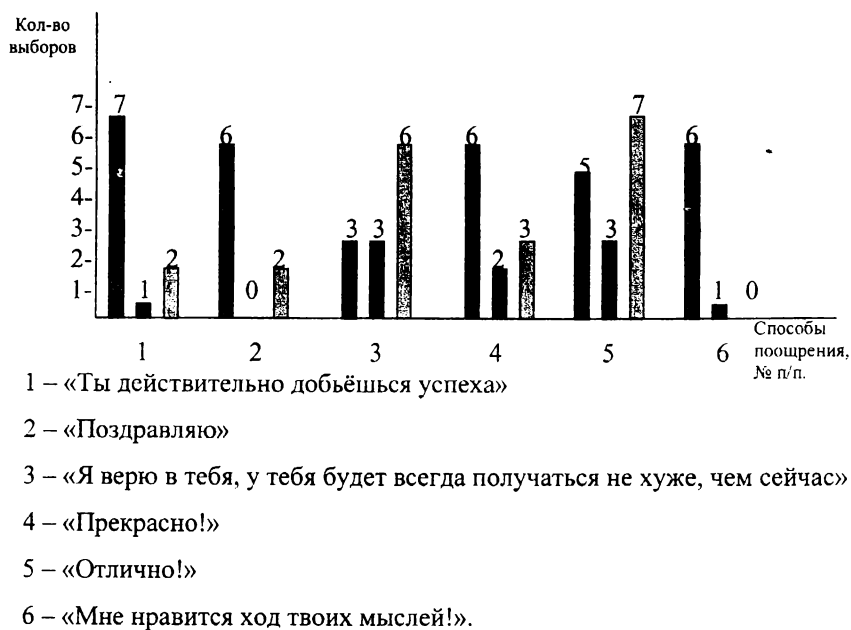


Рис. 4. Гистограмма различий преобладающих частот выборов способов поощрений у испытуемых с низким (■), умеренным (■) и высоким (▣) уровнями притязаний.



На рис. 4 видно, что наибольшее количество выборов таких поощрительных высказываний, как «Ты действительно добьёшься успеха», «Поздравляю», «Прекрасно» и «Мне нравится ход твоих мыслей» сделали испытуемые с низкими показателями уровня притязаний в то время, как испытуемые с умеренным и высоким уровнями притязаний сделали небольшое количество выборов этих поощрений. Преобладающими по числу выборов испытуемыми с высоким уровнем притязаний являются поощрения: «Я верю в тебя, у тебя будет всегда получаться не хуже, чем сейчас» и «Отлично!».

Результаты, полученные в ходе социально-психологического исследования, носили непредсказуемый характер и отвергли выдвинутые предположения о влиянии пола и социального статуса испытуемых на предпочтение способов словесного поощрения.

Обобщение проведённого анализа результатов исследования позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Практически совпадающими у всех категорий испытуемых являются выборы такого поощрения, как «Отлично!», которое имеет высокий иерархический вес как у юношей, так и у девушек; как у школьников, так и у лицеистов; которые обладают высоким уровнем притязаний.

2. Результаты количественного и математико-статистического анализов по выявлению зависимости предпочтений в поощрениях от пола полностью совпадают, то есть и тот и другой утверждают, что на выбор определённых видов поощрения практически не влияет пол испытуемых.

3. Сравнимые данные, полученные от учащихся 11-х классов школы и от учащихся 2-го курса профессионального лицея, также анализировались и количественным, и математико-статистическим методами, но их результаты оказались противоречивы. Количественный анализ отчётливо показал различия между предпочтениями в поощрениях школьников и лицеистов, а статистический анализ опроверг гипотезу о влиянии социального статуса на выбор определённых видов поощрения .

4. В результате проведённого исследования можно говорить об экспериментально доказанном влиянии уровня притязаний личности на предпочтение определённых способов словесного поощрения.

Фаткуллина Ю.И.

Шахматова О.Н.

### **Психолого-педагогические проблемы коммуникации в социальной работе**

В последнее время уделяется большое внимание подготовке социальных работников, а именно формированию психолого-педагогической культуры и навыков профессионального общения, позволяющих наиболее оптимально и эффективно строить взаимодействие с клиентом, а также избежать нервного истощения и срывов. Особые эмоционально-психологические трудности в деятельности социальных работников возникают из-за социальной незащищённости и высокой стрессированности людей, у которых масса неразрешимых личных проблем.

Общение социального работника является мощным потребителем его энергии, и поэтому для отдельных периодов профессионального развития могут быть свойственны так называемые «болезни общения»: «истощение», «эмоциональное выгорание», герметизация личности и уход от контактов.

Термин «эмоциональное выгорание» впервые введен американским психиатром Х.Дж. Фрейденбергером в 1974 году для характеристики психологического состояния здоровых людей, находящихся в интенсивном и тесном общении с клиентами, пациентами в эмоционально нагруженной атмосфере, при оказании психологической помощи. К 1982 году в англоязычной литературе было опубликовано большое количество статей по «эмоциональному выгоранию». В отечественной литературе изучением эмоциогенных факторов профессиональной деятельности занимались Л.Ф. Колесникова, Т.Н. Егорова, М.М. Рубинштейн, А.С. Шафранова. Но их исследования в этой области касаются лишь профессиональной деятельности учителей.