**Психодиагностика
классного коллектива**

Всем известно, что нельзя воспитать ребенка «вообще», надо строить воспитательный процесс с учетом влияния группы, особенностей того коллектива, в котором он находится. И здесь без психологических методик не обойтись. В. Соколова – педагог-психолог вечерней средней школы с. Мильково Камчатской области рассказывает о методиках, которые использует в своей работе:

– «Кельтское колесо бытия»;

– Метод неоконченных предложений (МНП);

– «Тактика взаимодействия» (А. Криулиной).

«Кельтское колесо бытия» – по данной методике легко определить успешность взаимодействия индивидуумов друг с другом, чтобы затем ненавязчиво распределить их в творческие группы.

Древние кельты создавали мобильные, хорошо взаимодействующие друг с другом бытовые, охотничьи, военные группы. Они считали, что каждый человек обладает определенным набором личностных качеств, которые соотносились с частями света: север, юг, запад, восток.

Учащихся нужно объединить в группы согласно их характеристикам, только при этом условии колесо – группа – будет двигаться, то есть плодотворно работать. Для этого учитель зачитывает характеристики, а ученики на листках бумаги знаком «+» отмечают наличие у них данного качества, а знаком «–» его отсутствие. По наибольшему числу плюсов определяется та или иная характеристика, она может быть смешанной.

**Характеристики групповой деятельности**
(школьный вариант)

**Север** (решительный воин):

1. Уверенный, активный.

2. Любит управлять другими, руководить.

3. Быстро реагирует, подталкивает других на решительные действия.

4. Любит решать сложные вопросы.

5. Может быстро занять оборону, спорить, доказывать свое превосходство.

6. Нетерпеливый, часто требует принятия срочных мер.

7. Любит, чтобы уважали его желания, выполняли их, подчинялись ему.

8. Может, идя к своей цели, «перешагивать» через других.

**Юг** (высоконравственный, открытый человек):

1. Доверчив к другим, открыт и беззащитен.

2. Ценит других людей и их мнение.

3. Высоконравственен во всех вопросах личной и общественной жизни.

4. Эмоциональный, чувствительный.

5. С трудом отказывает в просьбах, не может сказать «нет».

6. Прячет проблемы в себе и берет всю вину на себя.

7. Способен разочароваться в человеке, который ценит больше деловые, а не человеческие отношения.

8. Раздражается, если приходится открыто выяснять отношения.

**Запад** (стремящийся к познанию):

1. Любит взвешивать все «за» и «против».

2. Все анализирует, логически сопоставляет.

3. При выполнении работы воспринимается как тщательный практик.

4. Душевный, внимательный к людям.

5. Может быть упрямым и стоять на своем.

6. Может быть нерешительным.

7. Может заниматься сбором ненужных сведений, делать второстепенную работу.

8. Любит учиться, экспериментировать.

**Восток** (творческий, изобретательный, одухотворенный):

1. Человек с богатой фантазией, представляет любую ситуацию в целом, как картину.

2. Любит подать идею.

3. Знает свое место в жизни, предназначение и цель.

4. Легкоранимый.

5. Много дел берет на себя, но из-за потери чувства времени может не справиться с ними.

6. За все берется с энтузиазмом, но скоро может разочароваться.

7. Часто размышляет о будущем.

**Методика неоконченных предложений** дает достаточно объективные данные о динамике межличностных отношений, психологической атмосфере, созданной классным руководителем, о социальной активности школьников.

Ученику предлагается закончить специально подобранный перечень неоконченных фраз, касающихся различных сторон межличностных отношений.

Ответ отражает эмоциональную реакцию на ситуацию или особенности межличностного восприятия, присущие данному школьнику. Например:

1. У меня впечатление, что наш класс...

2. Бывали случаи, когда я...

3. Мне не нравится, когда люди...

4. Мне кажется, что мои одноклассники не...

5. Мне очень важно, чтобы…

6. Самое трудное для меня...

7. Мой классный руководитель...

в зависимости от конкретной ситуации в классе и задач исследования предложения могут быть составлены так, чтобы стимулировать ответы в нужном направлении. С помощью МНП можно выявить референтных (значимых) лиц, отношение к любому воспитательному или внеклассному мероприятию и т. п.

Определить тенденции межличного общения у отдельных учащихся помогает **тест А. Криулиной «Тактика взаимодействия»**.

И н с т р у к ц и я.

Выберите из предложенных утверждений вариант «а» или «б».

1. а) обычно я настойчиво добиваюсь своего;

 б) чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.

2. а) стараюсь избежать неприятностей;

 б) считаю, что, когда доказываешь то, в чем считаешь себя правым, на дискомфорт обращать внимание не следует.

3. а) мне неприятно отказываться от своей точки зрения;

 б) я всегда стараюсь войти в положение другого человека.

4. а) думаю, что не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми;

 б) разногласия всегда волнуют меня.

5. а) стараюсь успокоить другого и сохранить отношения;

 б) считаю, что всегда надо доказывать свою точку зрения.

6. а) убежден, что всегда нужно искать общие точки зрения;

 б) думаю, что надо стремиться к осуществлению своих замыслов.

7. а) я обычно, сообщая свою точку зрения, прошу людей высказываться;

 б) я считаю, что лучше демонстрировать преимущества своей точки зрения.

8. а) я обычно пытаюсь убедить других людей;

 б) чаще я пытаюсь понять точку зрения других людей.

9. а) я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы;

 б) беседуя, слежу за развитием мысли собеседника.

10. а) обычно я отстаиваю свою позицию;

 б) я могу, если меня убедят, переменить свою позицию.

Обработка результатов:

П (противоборство) – 1а, 2б, 3а, 4а, 5б, 6б, 7б, 8а, 9а, 10а.

С (сотрудничество) – 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6а, 7а, 8б, 9б, 10б.

Подсчитайте количество совпадений по «П» и «С». Оцените степень выраженности тенденций.

Изучив взаимоотношения в классе, учитель может использовать эти сведения для коррекционного воздействия с целью создания дружного коллектива, где всем было бы комфортно. Это трудно, но возможно, если свои усилия объединяет и классный руководитель, и психолог, и родители (см. ПРОГРАММА ИЗУЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ КЛАССНОГО КОЛЛЕКТИВА