

искренне верят, что подобный ритуал поможет им вернуться домой засветло».

Ведущий записывает на видеопленку цепочку передачи сообщения, делая акцент на первом и последнем из участников-информаторов. Упражнение направлено на демонстрацию способов искажения информации. При просмотре записи идет обсуждение с членами группы о возможных причинах увиденного искажения.

*Заключительная фаза.* На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Аплодисменты по кругу». Ведущий сообщает участникам, что в течение тренинга все очень хорошо поработали, приложили усилия, осмыслили результаты. И каждый заслужил аплодисменты. Один из участников подходит к кому-либо, смотрит ему в глаза и **дарит** аплодисменты. Затем они вдвоем выберут следующего, **который** также получит свою порцию аплодисментов. И так далее. Таким образом, овации становятся все громче и громче.

Кокшарова О.В.

г. Екатеринбург

### **Психотехнологии снижения конформности**

Одним из важных проявлений уверенного поведения является умение противостоять нежелательному влиянию. Чаще всего такое влияние имеет манипулятивный характер, то есть совершается таким образом, что его истинную цель стремятся скрыть от адресата. Чтобы успешно противостоять ему, необходимо:

- ψ распознать сам факт манипулятивного влияния;
- ψ сохранить эмоциональное спокойствие, невозмутимость (манипуляторы, как правило, «ловят» свою жертву как раз на эмоциях);
- ψ планомерно отстаивать свои интересы, не идя на поводу у манипулятора.

Актуальность разработки данной психотехнологии объясняется тем, что в современном мире человеку все чаще приходится отстаивать свое личное пространство и защищать свои интересы от постороннего вторжения.

Поэтому, особенно помочь человеку в этом способен лично ориентированный тренинг, который направлен на отработку навыков снижения уровня конформности (подчинения не желательному чужому влиянию) и алгоритма противостояния влиянию.

Существуют психологические и непсихологические средства влияния. К исключительно психологическим средствам влияния относятся вербальные сигналы: слова, их смысл, характер используемых слов; паралингвистические сигналы: особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков; и невербальные сигналы: позы, жесты, мимика, контакт глаз.

К непсихологическим средствам влияния относятся материальные средства (в том числе денежные), физические, организационные и др.

Чаще всего психологическое влияние осуществляется для достижения трех целей:

- 1) для удовлетворения своих потребностей с помощью других людей или через их посредство;
- 2) для подтверждения факта своего существования и значимости этого факта;

3) для преодоления пространственно-временных ограничений собственного существования.

В сущности, первая из этих целей включает и две остальные, если считать *потребностями* стремление утвердить факт своего существования и стремление к преодолению пространственно-временных ограничений. Однако различия между тремя целями все же достаточно существенны.

В первом случае психологическое влияние *используется* для того, чтобы добиться удовлетворения иных потребностей, а не собственно потребности во внимании.

Во втором случае влияние служит *знаком, индикатором, доказательством* факта существования влияющего и значимости этого существования.

В третьем случае влияние само *является потребностью* и выступает как одна из форм главного стремления всего живого – преодоления пространственно-временных ограничений своего существования.

В основу предполагаемого тренинга снижения уровня конформности положены некоторые методы поведенческого подхода:

1. Методы контрбуславливания, которые предполагают разрыв установившейся нежелательной связи между условным раздражителем и реакцией или замену этой реакции новой.

2. Оперантные методы, базирующиеся на принципах, основанных Скиннером; в их основе лежит система «наград» и поощрений, которые получает клиент за те действия, которые ведущий считает желательными.

3. Методы, опирающиеся на взгляды социобиохевиористов, согласно которым, человек научается через наблюдение.

Тренинг в основном нацелен на развитие цивилизованной личностной силы для ситуации взаимодействия.

Цель тренинга – развитие личностной силы противостояния и веры в свою способность противостоять влиянию.



Задачи:

1. Продемонстрировать участникам различные способы противостояния влиянию.
2. Отработать продемонстрированные навыки.
3. Снять излишнее эмоциональное напряжение с участников, которое не позволяет им мгновенно ориентироваться в сложившейся ситуации и моментально находить подходящий способ противостояния.

Данный тренинг рассчитан на подростков, так как именно в подростковом возрасте зачастую происходит «ломка» собственных взглядов, собственного мнения под воздействием окружающих людей (как близких, так и совершенно не значимых – чужих людей). Кроме того, данный возрастной период характеризуется высокой способностью к обучению (чем зрелый и пожилой возраст), и пониманием значимости и необходимости этого мероприятия (чем более ранний и детский возраст).

Предполагаемый тренинг рассчитан на четырнадцать часов. Занятия могут проходить в аудиториях, оснащенных стульями и двумя столами. Тренинг снижения уровня конформности не предполагает входной диагностики уровня мотивации, поскольку в качестве мотивации прозвучит теоретическое обоснование, благодаря которому, каждый из участников сможет самостоятельно определить для себя значимость подобного тренинга.