

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-
педагогический университет»
Учреждение Российской академии образования «Уральское отделение»

И.В. Воробьева
О.Н. Шахматова

ПСИХОТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

Учебное пособие

2-е издание, переработанное и дополненное

Екатеринбург
РГППУ
2011

ББК Ю949я73-1
УДК 159.9(075.8)
В75

Воробьева И. В.

В75 Психотехнологии развития личности: учебное пособие / И. В. Воробьева, О. Н. Шахматова. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2011. 171 с.
ISBN 978-5-8050-0427-9

Учебное пособие включает в себя обзор основных методологических подходов к психотехнологиям развития личности, необходимые условия и требования к разработке, способы диагностики рассматриваемых психологических феноменов и коррекционно-развивающие упражнения. По сравнению с первым изданием, вышедшим в 2006 г., данное издание дополнено методиками исследования состояния фрустрации и психотехнологиями саморегуляции стрессового состояния.

Адресовано студентам психологических специальностей и специалистам в области практической психологии.

ББК Ю949я73-1
УДК 159.9(075.8)

Рецензенты: кандидат психологических наук, доцент В. П. Бояринцев (ГОУ ВПО «Уральский государственный педагогический университет»); кандидат психологических наук, доцент Н. О. Садовникова (ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

ISBN 978-5-8050-0427-9 © ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2011
© Воробьева И. В., Шахматова О. Н., 2006
© Воробьева И. В., Шахматова О. Н., 2011, с изменениями

Оглавление

Введение	5
ЧАСТЬ I	6
Тема 1. Основные понятия и психологические подходы, повлияв- шие на разработку психотехнологий развития личности.....	6
1.1. Личность, развитие личности, технология, психотехнология как основные понятия курса.....	6
1.2. Психологические подходы как методологическая основа раз- работки психотехнологий развития личности.....	6
1.3. Тренинг «Роли и установление эффективных трансакций»	12
Список рекомендуемой литературы	15
Тема 2. Основные принципы проектирования психотехнологий раз- вития личности.....	17
2.1. Классификация психотехнологий развития личности.....	17
2.2. Алгоритм проектирования психотехнологий и основные эта- пы проведения тренинга	18
2.3. Понятие группы и роль ведущего в организации групповой работы	19
2.4. Этические принципы групповой работы	21
Список рекомендуемой литературы	22
ЧАСТЬ II	23
Тема 3. Психология самопрезентации личности.....	23
3.1. Психология самопрезентации личности: основные теорети- ческие положения	23
3.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей, влияющих на самопрезентацию личности	26
3.3. Тренинг «Формирование навыков самопрезентации»	31
Список рекомендуемой литературы	36
Тема 4. Феномен психологической аттракции	37
4.1. Феномен психологической аттракции: основные теоретичес- кие положения.....	37
4.2. Методики исследования индивидуально-психологических осо- бенностей, влияющих на формирование аттрактивности личности.....	39
4.3. Тренинг «Развитие навыков формирования аттракции».....	45
Список рекомендуемой литературы	50
Тема 5. Психология ассертивного поведения	51
5.1. Психология ассертивного поведения личности: основные те- оретические положения	51

5.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей, влияющих на асертивное поведение личности	54
5.3. Тренинг «Асертивное поведение личности»	57
Список рекомендуемой литературы	61
Тема 6. Волевая сфера личности	62
6.1. Волевая сфера личности: основные теоретические положения	62
6.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей волевой сферы личности	64
6.3. Тренинг «Развитие волевых качеств личности»	67
Список рекомендуемой литературы	73
Тема 7. Психология толерантности в межличностном взаимодействии	74
7.1. Психология толерантности в межличностном взаимодействии: основные теоретические положения	74
7.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей, влияющих на толерантное поведение личности	76
7.3. Тренинг «Формирование толерантной позиции личности»	80
Список рекомендуемой литературы	85
Тема 8. Психология креативных способностей	86
8.1. Психология креативных способностей: основные теоретические положения	86
8.2. Методики исследования креативных способностей личности	88
8.3. Тренинг «Развитие творческого мышления и воображения»	94
Список рекомендуемой литературы	100
Тема 9. Социально-психологические особенности состояния фрустрации	101
9.1. Фрустрация как эмоциональное состояние человека: основные теоретические положения	101
9.2. Методики исследования состояния фрустрации	105
9.3. Тренинг «Формирование навыков саморегуляции личности»	140
Список рекомендуемой литературы	147
Тема 10. Психотехнологии саморегуляции стрессового состояния и оптимизация его позитивного потенциала	148
10.1. Психическое эмоциональное состояние стресса: основные теоретические положения	148
10.2. Методики исследования состояния стресса	153
10.3. Тренинг «Саморегуляция стрессового состояния»	164
Список рекомендуемой литературы	169
Заключение	170

Введение

Психотехнологии развития личности – чрезвычайно актуальная и востребованная сфера психологической практики. Современные специалисты, профессиональная деятельность которых ориентирована на работу с людьми, сегодня не только способствуют развитию и формированию определенных качеств личности, но и организуют процесс саморазвития и самоформирования. Такой взгляд на возможности личности обеспечивает более полное их использование, а поиск альтернатив делает необходимым применение психологических технологий в различных отраслях.

Целью учебного пособия является закрепление и углубление теоретических знаний, а также формирование у студентов навыков и умений разработки и применения психотехнологий, решения конкретных психолого-педагогических проблем становления личности, развитие ее профессионально востребованных качеств и способствование процессам самопознания и самореализации.

Дидактическая ориентированность учебного пособия определила его содержание и направленность. Учебное пособие включает в себя две части: в первой рассмотрены основные теоретико-методологические основания разработки психотехнологий развития личности, во второй – примеры их практического применения. Каждая рассмотренная тема включает актуализацию теоретических положений, диагностическую часть, содержащую методики, выявляющие уровень развития того или иного психологического феномена, и на основе этого разработанную формирующую часть, представленную в виде программы тренинга и содержания включенных в него упражнений.

Учебное пособие дополняет лекционный курс, является необходимым компонентом учебной программы. Оно ориентировано на практическую подготовку студентов в сфере разработки и применения психотехнологий развития личности.

ЧАСТЬ I

Тема 1. Основные понятия и психологические подходы, повлиявшие на разработку психотехнологий развития личности

1.1. Личность, развитие личности, технология, психотехнология как основные понятия курса

Личность – системное качество индивида, определяемое включенностью в общественные отношения и формирующееся в совместной деятельности и общении.

Развитие – изменения, происходящие с течением времени в строении тела, психике и поведении человека в результате биологических процессов, протекающих в организме, и воздействий окружающей среды.

Развитие личности – процесс последовательного развертывания свойств, качеств и характеристик, присущих человеку как индивиду и члену общества и проявляющихся в деятельности, общении и взаимодействии с другими людьми.

Технология – совокупность средств организации и упорядочения целесообразной практической деятельности в соответствии с целью и логикой процесса преобразования того или иного объекта.

Психотехнология – система практических действий, психологических механизмов общения, применяемых с целью практического использования и оптимизации профессиональной или учебной деятельности.

1.2. Психологические подходы как методологическая основа разработки психотехнологий развития личности

Гуманистическая психология

Главным предметом гуманистической психологии является личность, ее уникальность, переживание человеком мира и осознание своего места в нем. Человек наделен возможностями непрерывного развития и самореализации, и его задача – актуализация этих возможностей, рост и развитие личности.

В рамках гуманистической психологии образовалось новое направление – групповой работы, получившее название групп встреч (В-групп). С этим направлением связывают работы К. Роджерса (K. Rogers) и У. Шут-

ца (W. Shuts). Основная его особенность – максимально демократический стиль управления группой. Ведущий не направляет и не организывает деятельность участников, а создает ситуацию фрустрации, тем самым вынуждая их проявлять активность и принимать на себя ответственность за все, что происходит в группе. Проявления негативных эмоций не тормозятся, участники, их проявившие, наказанию не подвергаются, что создает условия для адекватного самовыражения и самораскрытия. Как следствие, опыт проявления негативных эмоций конструктивно перерабатывается группой и в ней возникает атмосфера взаимного доверия и открытости.

Ведущий выступает в качестве модели самораскрывающейся личности, рассказывая о себе откровенно, как и остальные участники. Он должен быть внимательным и заботливым, создавая в группе обстановку принятия и эмпатического взаимопонимания.

В качестве основных признаков В-групп выдвигаются: самораскрытие, внимание к чувствам, осознание самого себя и своего физического Я, ответственность и принцип «здесь и теперь».

По мнению К. Роджерса, в процессе групповой работы «индивиды вступают в более близкий и непосредственный контакт, чем в повседневной жизни». Создается «климат максимальной свободы для выражения личности, исследования чувств и межличностных коммуникаций. Индивиды приходят к более полному познанию себя и каждого другого, чем это возможно в обычных социальных или рабочих отношениях; климат открытости, принятия риска и честности порождает доверие, позволяет личности осознать и изменить установки к самозащите, проверить и принять обновленные и конструктивные образцы поведения и впоследствии в ситуации повседневной жизни относиться к другим более адекватно и эффективно»¹.

Трансактный анализ

Трансактный анализ – это анализ структуры личности; трансакций – вербальных и невербальных взаимодействий между людьми; психологических игр – скрытых трансакций, приводящих к желаемому исходу; сценария – индивидуального жизненного сценария, которому человек невольно следует. Основоположителем его является Э. Берн (E. Bern), в основе лежит модифицированный психоанализ З. Фрейда (S. Freud). По словам Э. Берна, наблюде-

¹ Роджерс К. Клиент-центрированная психотерапия: теория, современная практика и применение. М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. С. 71.

ния за людьми привели его к открытию, что «в каждый данный момент времени индивид существует в одном из трех основных состояний, именуемых состояниями Эго. Состояние Эго определяет, каким образом человек думает, чувствует и ведет себя в этот момент»¹. Эти состояния Эго, в которых может находиться человек – Родитель, Взрослый и Ребенок. Личность индивида состоит из разных частей, и одна из этих частей может вводить в заблуждение другую точно так же, как он вводит в заблуждение других людей в своей повседневной жизни. Принципы анализа взаимодействий объясняют, каким образом люди обманывают самих себя и других, иногда с трагическими последствиями, и как они снова и снова повторяют шаблоны поведения.

Различные внутренние Я взаимодействуют с другими людьми по-разному и при этом далеко не всегда в открытую, а часто подразумевая нечто совсем иное. Структурный анализ диагностирует действующие в личности человека состояния Родителя, Взрослого и Ребенка. Это начальная фаза анализа взаимодействий (трансакций). Остальные фазы (по степени возрастания сложности) – анализ действий, анализ игр и анализ жизненных сценариев.

Трансактный анализ был разработан преимущественно для групповых занятий. Первоначально применяемые лишь в психотерапевтических целях, впоследствии ТА-группы (группы трансактного анализа) получили широкое распространение в качестве психологического метода, помогающего людям подойти рационально к анализу собственного и чужого поведения, лучше осознать себя и структуру своей личности, а также сущность взаимодействия с другими людьми и внутренне запрограммированный жизненный стиль – сценарий. В случае, если у человека возникает желание произвести в себе или своем поведении, образе жизни какие-то изменения, он сообщает об этом тренеру и заключает с ним своеобразный двусторонний договор, или контракт, не являющийся юридическим документом, но формулирующий ясно и однозначно цель, которой человек хотел бы достичь с помощью психолога. Сам по себе процесс заключения контракта уже является важным шагом, поскольку оба теперь отчетливо представляют, ради чего они работают, каковы критерии успеха и когда задачу можно считать выполненной.

На занятиях ТА-групп участники обучаются распознавать, в какие психологические игры они вовлечены в процессе общения и какие виды манипуляций в них используются; как при этом распределяются роли жертвы, преследователя и спасителя и как исполняющие их люди обмениваются

¹ Берн Э. Групповая психотерапия. М.: ВЛАДОС, 2001. С. 45.

этими ролями. В ходе занятий участники достигают инсайта – момента озарения, когда становятся ясными подлинные мотивы тех или иных поступков. В ТА-группах инсайт в большей степени носит интеллектуальный, аналитический характер, что роднит его с методами рациональной терапии.

Работа над контрактами помогает участникам группы разрешать психологические проблемы в реальной жизни, лучше осознавать свои потребности, добиваться более искренних и открытых отношений с другими людьми, естественнее проявлять себя в общении.

Гештальтпсихология

Основными понятиями гештальтпсихологии, которая лежит в основе гештальттерапии, являются: понятие о фигуре (гештальте) и фоне, осознание чувств, сосредоточенность на настоящем, борьба противоположностей, функция защиты и такое понятие, как зрелость.

Исследования в области восприятия показали, что наиболее важные и значимые для человека события занимают в его сознании центральное место (фигура, гештальт), а менее важная на данный момент информация отступает на задний план, образуя фон. В последующий момент фигура и фон могут поменяться местами. Построение и завершение гештальтов является естественным ритмом психической деятельности индивидуума, показателем его психического здоровья.

Понятие борьбы противоположностей отражает борьбу между полярными сторонами нашего Я, между его потребностями и возможностями. Когда потребность невозможно удовлетворить, гештальт остается незавершенным. Неотреагированная потребность в форме незавершенного гештальта и является, по мнению Ф. Перлза (F. Perls), основной причиной неврозов.

Задача гештальттерапевта заключается в том, чтобы помочь человеку осознать свою потребность, сделать ее более четкой (сформировать гештальт) и нейтрализовать, завершить ее, а в конечном итоге – помочь человеку выйти из тупиковой ситуации.

Таким образом, основной целью психотехнологии, разработанной на основе гештальтподхода, является пробуждение скрытых возможностей человека путем поощрения осознания своих потребностей и способствования продвижению его по пути к зрелости.

Гештальттехнологии включают следующие основные компоненты: расширение осознания, интеграция противоположностей, усиление внима-

ния к чувствам, работа с мечтами (фантазией), принятие ответственности на себя, преодоление сопротивления.

Расширение осознания. Используются упражнения, направленные на расширение осознания того, что входит в понятия внутренней и внешней зон.

Интеграция противоположностей. Формирование и завершение гештальтов зависит от способности личности четко определять свои потребности и умения вступить в контакт со средой для того, чтобы удовлетворить эти потребности. В одном человеке часто сочетаются пассивность и агрессивность, конформность и независимость, рационализм и альтруизм, робость и смелость. В гештальттерапии важно, чтобы человек осознал свои противоречивые качества, а главное – осознал чувства, которые сопровождают борьбу этих противоположностей.

Усиление внимания к чувствам. Осознание своих чувств должно быть непрерывным, но многие люди прерывают процесс осознания, как только дело доходит до неприятных переживаний, до тех чувств, которые человек избегает осознавать. В этом случае используют методику «Разыгрывание ролей». Участники по очереди разыгрывают роли, позволяющие им полностью выразить свои реальные чувства. Когда человек говорит не от своего имени, а от имени своего «героя», ему всегда легче осознать и высказать свои сокровенные переживания.

Работа с мечтами (фантазией). Ф. Перлз считал, что фантазии представляют собой наиболее спонтанную продукцию, которая несет в себе уникальную информацию, т. е. фрагменты нашего Я, которые при обычном рассказе подавляются или от которых мы отказываемся.

При гештальттерапии фантазии не анализируются и не интерпретируются психологом. Человек сам исследует свои фантазии. Работа эта включает в себя как минимум два компонента: перенос мечты на реальную почву и идентификацию мечты со своей личностью.

Принятие ответственности на себя. Сторонники гештальттерапии считают, что причиной невроза часто является неспособность индивидуума полностью принять на себя ответственность за свои чувства, мысли и поступки, иными словами, неспособность принять ответственность за свое Я.

Тенденцию избегать принятия ответственности за самих себя и стремление делать ответственными за свои чувства и поступки других людей Перлз называл «дырами в личности». Согласно Перлзу, человек проецирует неприятные для него чувства вовне только тогда, когда не в состоянии осо-

знать их в самом себе. В подобных случаях психолог не спешит соглашаться с участником группы в его доводах и не торопится оказывать ему поддержку в его сетованиях на судьбу. Наоборот, отказывая в поддержке и фрустрируя, он заставляет человека изыскивать ресурсы внутри себя и, следовательно, принимать на себя ответственность за свои чувства и поступки.

Преодоление сопротивления. В гештальттерапии как сопротивление обозначается такая ситуация, при которой участник группы не выполняет те упражнения, которые предлагает ему ведущий. Но гештальттерапевты, в отличие от аналитиков, не рассматривают сопротивление в качестве барьера, который нужно обязательно разрушить и преодолеть. Ф. Перлз рассматривает сопротивление прежде всего как нежелание индивидуума осознать свои негативные чувства. Целью является преобразование сопротивления в процессе осознания самого себя. Таким образом, гештальттерапия не пытается разрушить сопротивление; она ориентирована на формирование понимания того, что это сопротивление как раз и скрывает те чувства, которые личность избегает осознавать и которые особенно нуждаются в осознании.

Бихевиоризм (психология поведения)

Понятие поведенческой терапии впервые ввели в практику независимо друг от друга А. Лазарус (A. Lazarus) и Г. Айзенк (G. Aizenk) в конце 1950-х гг. Бихевиористские законы «научения», в свою очередь, основываются на таких понятиях физиологии, как сочетательные рефлексy В. М. Бехтерева, условные рефлексy И. П. Павлова, оперантное обусловливание Б. Ф. Скиннера (B. F. Skinner).

Метод оперантного обусловливания направлен на изменение поведения человека, научение его новым навыкам или отказ от нежелательных прежних навыков с помощью поощрения и наказания.

В последние годы поведенческая психотерапия все чаще практикуется в групповом варианте (группы тренинга умений). Обращение к групповой форме работы обусловлено тем, что поведение и чувства человека находятся в тесной зависимости от окружения, дающего им либо положительную, либо отрицательную оценку. Поэтому процессы учения, переучивания и отучивания значительно интенсифицируются в условиях группового взаимодействия. Широкое распространение получили группы тренинга уверенности в себе. Именно с целью формирования уверенности чаще всего и создаются группы тренинга умений.

Группы тренинга умений включают такие компоненты, как учебная модель, постановка цели, измерение и оценка.

Учебная модель. Члены группы – люди, пожелавшие приобрести определенные умения, навыки, которые помогут им улучшить их жизнь, скорректировать имеющиеся личностные недостатки.

Постановка цели. Целью группы тренинга умений является выработка такого поведения, которое является приемлемым не только для индивидуума, но и для общества в целом. Подобная группа является своего рода лабораторией для формирования и освоения нормальных жизненных умений. К основным видам жизненных умений, которым обучают в группе, относятся управление эмоциями, планирование своего ближайшего и отдаленного будущего, принятие решений, родительские функции, коммуникативные умения, уверенность в себе. Группы тренинга умений довольно жестко структурированы, а их руководители активно управляют группой, ставя перед участниками конкретную цель и планируя каждое задание.

Измерение и оценка. Задачи группы тренинга умений обычно сводятся к решению двух основных проблем: 1) избыток чего-либо (много курит, пьет много спиртного, несдержан, испытывает навязчивый страх); 2) недостаток чего-либо (недостаток сна, контактов, уверенности в себе).

Техника занятий групп тренинга умений. Поведенческая терапия широко использует в работе групп тренинга умений методики, основанные на стимуле и реакции, поощрении и наказании. Все эти компоненты поведенческой терапии имеют свое количественное и качественное выражение. Поэтому бихевиористы ориентированы на объективизацию психических процессов, а результаты обучения жизненным умениям склонны оценивать конкретными показателями.

1.3. Тренинг «Роли и установление эффективных транзакций»

Цель тренинга – отработка навыков установления эффективных транзакций, развитие способности идентификации ролей собственного поведения и поведения других людей.

Социально-психологический тренинг «Роли и установление эффективных транзакций» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;

- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии роли, трансакции, механизмах установления эффективного взаимодействия в контексте трансактного анализа Э. Берна. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе, снижение ситуативной тревожности, принятие групповых норм и правил, активизация способности к рефлексии, создание условий для проявления искренности участников взаимодействия.

Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются групповые игры и упражнения.

Упражнение «Мое настроение...»

Участникам предлагается сесть в большой круг и по очереди рассказывать о своем настроении, называя при этом свое имя, причем то, которым участнику хочется, чтобы его называли. Настроение, эмоциональное состояние предлагается выразить с помощью сравнения с погодой, климатическими явлениями и др. Например: «Мое настроение похоже на чистое, чистое небо с легкими перистыми облаками».

Психологический комментарий: упражнение настраивает на доброжелательное отношение друг к другу, создает особую атмосферу открытости и искренности.

Фаза лабилизации

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности в установлении контактов с позиции занимаемых ролей во взаимодействии.

Упражнение «Карусель ситуаций»

Участники становятся в два круга: внешний и внутренний, лицом друг к другу; ведущий задает ситуации для участников, стоящих во внутреннем круге, а внешний круг должен их поддерживать. Затем участники меняются местами. Примеры ситуаций: перед вами начальник, а вы в третий раз опоздали на работу; вы столкнулись с иностранцем, которому нужно объяснить дорогу до гостиницы; перед вами партнер по бизнесу, вы только что заключили успешный контракт, попрощайтесь; ваша дочь сказала, что не будет поступать в институт и выходит замуж; попросите вашего начальника поднять вам заработную плату и др. После проигрывания каждой ситуации внешний круг сдвигается по часовой стрелке на одного человека.

Психологический комментарий: упражнение мобилизует членов группы, позволяет проиграть различные ситуации с предполагаемыми ролями. После завершения упражнения участники вербализуют чувства, эмоции и состояния, которые у них возникли.

Упражнение «Взгляд»

Участники стоят в круге с закрытыми глазами. По сигналу ведущего все поднимают голову и открывают глаза; участникам необходимо установить контакт глаз. Пары, у которых это получилось, выходят из круга, остальные продолжают упражнение до тех пор, пока все не установят визуальный контакт.

Психологический комментарий: упражнение способствует формированию сплоченности группы, атмосферы искренности и доверия.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга есть возможность проработать основные роли, скорректировать негативные моменты на основе обратной связи от группы, актуализировать навыки вербального и невербального взаимодействия.

Упражнение «Балда и черти»

Группа делится на три подгруппы: команда Балды (сам Балда и 2–3 представителя), черти (4–5 человек) и наблюдатели за обеими командами. Участникам игры задается общая ситуация: Балда чертям сдал в аренду болото на 5 лет с условием, что за каждый год с каждого черта причитается по 2 мешка золота. Чертей тогда было шестеро. Пять лет Балда не трогал чертей и вот, поистратившись, решил забрать ему причитающееся. Он вызывает на переговоры чертей. Участники должны прийти к разрешению ситуа-

ции с максимальным удовлетворением своих требований. Позиция Балды: продлить контракт, собрать весь оброк в зависимости от реального количества чертей; черти должны вычистить болото. Позиция чертей: остаться в болоте, сохранить целостность стада (среди чертей прошел слух, что если их больше 15, то их расселят, а их 18), поменьше заплатить. В ходе переговоров обе команды должны прийти к какому-либо решению, время – 20 минут. Игра имеет свою ловушку – слух, пущенный среди чертей. Балда об этом ничего не знает, а черти не догадываются, что это недостоверная информация. Наблюдатели на протяжении всего хода обсуждения фиксируют позиции сторон, роли, которые они занимают, приемы, которые используют и др.

Психологический комментарий: в заключение игры состоится обсуждение и подведение итогов переговоров. Участники должны проанализировать каждую из продемонстрированных позиций с точки зрения эффективности для достижения поставленных целей.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Я хочу пожелать нам...»

Упражнение предназначено для позитивного завершения групповой работы. Участники встают в круг, каждый по очереди желает группе что-либо, что, по его мнению, ей необходимо.

Психологический комментарий: упражнение направлено на формирование положительного эмоционального фона и позитивное завершение взаимодействия.

Упражнение «Мои ожидания»

Упражнение предназначено для реализации обратной связи с группой по поводу тренинга. Участники садятся в круг и высказывают свои впечатления о том, что понравилось или не понравилось, что полезного они узнали, пожелания ведущему, вопросы и т. д.

После окончания ведущий благодарит участников группы за работу и прощается с ними.

Список рекомендуемой литературы

Берн Э. Групповая психотерапия / Э. Берн. Москва: Академический проект, 2001. 464 с.

Перлз Ф. Опыты самопознания: практикум по гештальттерапии / Ф. Перлз. Москва: Гиль-Эстель, 1993. 240 с.

Роджерс К. Клиент-центрированная психотерапия: теория, современная практика и применение / К. Роджерс. Москва: ЭКСМО-Пресс, 2002. 560 с.

Руденский Е. В. Основы психотехнологии общения менеджера: учебное пособие / Е. В. Руденский. Москва: Инфра-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1998. 180 с.

Рудестам К. Групповая психотерапия / К. Рудестам. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 384 с.

Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии / И. Ялом. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 640 с.

Тема 2. Основные принципы проектирования психотехнологий развития личности

2.1. Классификация психотехнологий развития личности

Психотехнологии развития личности – это совокупность способов, приемов, упражнений, техник взаимодействия субъектов деятельности, направленных на развитие индивидуальности, активизацию и реализацию потенциала, оптимизацию взаимоотношений участников коммуникативного процесса.

Психотехнологии развития личности разнообразны по своему содержанию и могут быть классифицированы по нескольким основаниям:

1. По форме организации: индивидуальные (консультирование, беседа и др.) и групповые (тренинги, семинары, деловые игры и др.).

2. По целям и задачам: информационные, профилактические, диагностирующие, развивающие, коррекционные, релаксационные, реабилитационные и др.

3. По степени влияния: глубинные (технологии, воздействующие на личность человека и способствующие ее кардинальным изменениям) и поверхностные (технологии, способствующие разрешению ситуативных проблем человека без глубокого воздействия на его личность).

4. По теоретическим основаниям: гуманистические, телесно-ориентированные, гештальттехнологии, психоаналитические и др.

5. По виду воздействия: консультирование, тренинг, деловая игра, коллажирование, суггестивные техники, арттерапия и др.

Социально-психологический тренинг – это форма специально организованного общения, психологическое воздействие которого основано на активных методах групповой работы. В ходе тренинга значительно эффективнее решаются вопросы развития личности, успешно формируются коммуникативные навыки. Целями социально-психологического тренинга могут быть: развитие личности; повышение социально-психологической компетентности участников; формирование активной социальной позиции; развитие способности производить значимые изменения в своей жизни и жизни окружающих людей; развитие способности адекватного и наиболее полного познания себя и других людей; коррекция личностных качеств и умений; снятие барьеров, мешающих реальным и продуктивным дейст-

виям; изучение и овладение индивидуализированными приемами межличностного взаимодействия для повышения его эффективности.

Тренинг позволяет участникам сознательно пересмотреть сформированные ранее стереотипы, что способствует решению личностных проблем. Глубоких изменений в сознании членов группы после одного занятия не происходит, но, как правило, в ходе тренинга у большинства из них происходит переосмысление или смена внутренних установок, они пополняют свои психологические знания, у них появляется определенный опыт позитивного отношения к себе, к окружающим людям и к миру в целом. Участники социально-психологического тренинга во время занятий, овладевая различными способами межличностного взаимодействия, становятся более компетентными в сфере общения.

2.2. Алгоритм проектирования психотехнологий и основные этапы проведения тренинга

Проектирование психотехнологий развития личности включает в себя ряд последовательных этапов:

1. Этап формулирования цели и определения конкретных задач. На данном этапе конкретизируется цель, разрабатываются задачи, с помощью которых она будет решаться, определяются предмет и объект, на которые направлены данные психотехнологии.

2. Теоретико-методологический этап. На этом этапе определяются основные теоретико-методологические положения, на основе которых будут разрабатываться психотехнологии.

3. Этап диагностики. Выявление реального уровня развития или выраженности того или иного свойства и определение основных направлений его формирования.

4. Этап проектирования. Составление программы психотехнологий развития личности с учетом индивидуально-психологических особенностей личности и группы в целом, а также возможностей психолога.

5. Реализация программы.

6. Этап оценивания эффективности разработанных и внедренных психотехнологий. Повторная диагностика и сравнение с результатами первичной диагностики.

7. Этап коррекции. Формулирование выводов и коррекция программы (отдельных частей), а также определение дальнейших направлений работы.

При разработке и проведении социально-психологического тренинга можно выделить следующие фазы:

- вводная фаза: происходит знакомство участников друг с другом, с ведущим(и), целями, задачами и актуальностью предлагаемых упражнений;
- фаза контакта: установление благоприятного психологического климата в группе, снятие ситуативной тревожности участников, формирование благоприятной и доверительной атмосферы, усвоение групповых норм и правил группового взаимодействия;
- фаза лабилизации: формирование интереса к предложенной проблеме, активного рабочего настроя, осознание роли собственной активности и вклада в групповую деятельность;
- фаза обучения: овладение навыками по заявленной проблеме и их отработка, формирование умений и создание ситуаций, способствующих развитию личности;
- заключительная фаза: подведение итогов, резюмирование, развитие навыков рефлексии.

2.3. Понятие группы и роль ведущего в организации групповой работы

Группа – это социально-психологическое понятие, обозначающее определенное число лиц, включенных в типичные для них виды деятельности и регулируемых общими ценностями и нормами.

Одним из основных признаков, который отличает группу от случайного объединения людей, является способность ее участников включаться в согласованные действия, благодаря которым могут быть удовлетворены их индивидуальные потребности.

В социальной психологии исследователи выделяют следующие основные признаки группы: осознание участниками своей принадлежности к группе; установление определенных отношений между ними; внутренняя организация (распределение обязанностей, лидерство, иерархия статусов); действие «группового давления», побуждающего участников вести себя в соответствии с принятыми в группе нормами; наличие во взглядах и поведении отдельных участников определенных изменений, обусловленных принадлежностью этих участников к группе.

Традиционно выделяют следующие три стиля руководства группой: авторитарный, демократический и попустительский.

Авторитарный стиль. Все виды поведения людей в группе определяются руководителем (ведущим). Он дает задания, побуждает к действию, критикует или поощряет, разъясняет, руководит дискуссией и т. п. Ведущий при этом стиле – самый активный и авторитарный участник работы группы.

Демократический стиль. Деятельность группы определяется совместным принятием решений. Ведущий направляет деятельность группы через дискуссию, групповое решение, а сам занимает позицию активного партнера.

Попустительский (антиавторитарный) стиль. Ведущий полностью устраняется от руководства группой и занимает роль наблюдателя или беспристрастного комментатора. В крайних случаях он только задает наводящие вопросы, но не дает советов и не оценивает ход событий.

Многочисленные исследования показали, что оптимальный стиль руководства в психокоррекционной группе – демократический (К. Рудестам). Однако на сегодняшний день ученые пришли к выводу, что стиль руководства может меняться в зависимости от психологического климата и экстраординарных ситуаций, которые нередко возникают в группе. В таких случаях авторитарное руководство может быть более эффективным, чем позиция невмешательства. Существует определенная закономерность: чем более сплочена группа, тем менее активен и авторитарен руководитель. Во всяком случае даже при полном, казалось бы, невмешательстве в работу группы опытный тренер никогда не теряет контроля над группой и держит нити управления в своих руках.

Личность руководителя. Определенное влияние на эффективность руководства группой оказывают личные качества тренера. Этому вопросу посвящено огромное количество трудов. В. Славсон выделяет следующие основные качества, которые, по его мнению, необходимы для ведущего группы: уравновешенность, рассудительность, зрелость, сила Я, высокий порог возникновения тревоги, восприимчивость, интуиция, эмпатия, богатое воображение, решительность, желание помочь людям, терпимость к фрустрации и неопределенности. К. Рудестам специфическими лидерскими качествами считает энтузиазм, умение убеждать и подчинять себе окружающих, уверенность в себе и ум.

Функции руководителя. Ведущий в психокоррекционной группе обычно играет одну из следующих поведенческих ролей: эксперта, катализатора, дирижера, активного (идеального) партнера.

Эксперт обычно комментирует поступки и диалоги участников, стараясь связать ситуации, возникающие «здесь и теперь», с ситуациями и про-

блемами из повседневной жизни. Чрезмерное увлечение ролью комментирующего эксперта может нарушить групповой процесс и превратить группу в учебный класс.

В роли катализатора психолог помогает участникам увидеть свое поведение со стороны. Используя профессионализм и интуицию, а главное, такие качества, как искренность и эмпатия, ведущий в роли катализатора стимулирует к действию «здесь и теперь», помогает наладить обратную связь и быстрое реагирование участников группы на создаваемые ситуации.

В роли дирижера психологу обычно приходится выступать на первых этапах формирования группы или в трудных ситуациях, когда участники группы заходят в тупик. Тупиковая ситуация в группе обычно сопровождается повышением уровня тревожности. Умеренная тревожность является хорошим стимулирующим фактором. Задача ведущего в роли дирижера состоит в том, чтобы вывести группу из тупиковой ситуации, все время сохраняя оптимальный уровень тревожности.

В недирективных (антиавторитарных) группах ведущий выступает обычно в качестве активного партнера, образцового участника. В этой роли он может олицетворять образец открытости, аутентичности и на своем примере продемонстрировать процесс самораскрытия. Пример самораскрытия положительно влияет на участников группы, подталкивая их к подражанию, но здесь психологу как ни в какой другой роли необходимо соблюдать чувство меры, так как полное самораскрытие может грубо нарушить групповой процесс.

2.4. Этические принципы групповой работы

При групповой работе тренеру и всем участникам необходимо соблюдать следующие этические принципы и правила взаимодействия:

- принцип добровольности: в любых формах работы участники могут отказаться от предлагаемых заданий;
- принцип обеспечения суверенных прав личности: психолог не должен посягать на сокровенные мысли и чувства участников тренинга, стигматизировать их излишнюю откровенность;
- принцип конфиденциальности: вся информация, обсуждаемая в группе, может быть доступна лишь тем, для кого она предназначена, и только с согласия участников группы;

- принцип «не навреди»: действия ведущего не должны наносить ущерб ни физическому, ни психическому, ни психологическому здоровью участников группового взаимодействия;
- принцип профессиональной компетентности: уровень профессиональной подготовки психолога, работающего с группой, должен соответствовать заявленным целям и задачам, а также специфике проблем, решаемых в группе;
- принцип соблюдения культуры достоинства: ведущий и участники группы должны избегать категоричных оценок личности и поведения друг друга, отнимать право принятия решений, формулировок выводов, подавлять кого-либо своей компетентностью, статусом;
- принцип объективности: результаты, выводы группового взаимодействия должны быть основаны на фактах и базироваться на научных подходах и глубоких психологических знаниях;
- принцип психопрофилактического проведения тренингов: при групповом взаимодействии психолог должен стремиться обеспечить эмоционально комфортное состояние участников и не ограничивать их самостоятельность;
- принцип активности участников: в процессе работы для получения результатов участникам необходимо активно включаться в разнообразные виды деятельности;
- принцип «здесь и теперь»: обсуждению и работе подлежат только те личностные особенности и модели поведения участников, которые они демонстрируют в процессе группового взаимодействия.

Список рекомендуемой литературы

Большаков В. Ю. Психотренинг: социодинамика, упражнения, игры / В. Ю. Большаков. Санкт-Петербург: Соц.-психол. центр, 1996. 384 с.

Вачков И. Н. Основы технологии группового тренинга. Психотехники: учебное пособие / И. Н. Вачков. Москва: Ось – 89, 2000. 224 с.

Прутченков А. С. Школа жизни: методические разработки социально-психологических тренингов / А. С. Прутченков. Москва: Просвещение, 2000. 192 с.

Фопель К. Барьеры, блокады и кризисы в групповой работе: перевод с немецкого / К. Фопель. Москва: Генезис, 2003. 160 с.

ЧАСТЬ II

Тема 3. Психология самопрезентации личности

Цель занятия – знакомство с техниками эффективной самопрезентации и овладение ими.

Задачи:

- 1) актуализировать основные теоретические положения теории самопрезентации;
- 2) рассмотреть основные механизмы, формирующие образ человека, ознакомиться с диагностическими методами для изучения их составляющих и провести диагностику;
- 3) интерпретировать полученные данные, обсудить особенности самопрезентации личности;
- 4) освоить навыки эффективной самопрезентации личности.

3.1. Психология самопрезентации личности: основные теоретические положения

Д. Майерс (D. Maers) определил самопрезентацию как акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам. В. М. Шепель считает, что суть самопрезентации – «аудиовизуально расположить к себе людей, формируя в их психике положительные эмоции, производя эффектное впечатление, и в итоге создать в сознании людей то представление о себе, в котором заинтересован или должен быть заинтересован руководитель»¹. Таким образом, самопрезентация относится к стремлению представить собственный желаемый образ как для внешней аудитории – других людей, так и для внутренней – нас самих. Личность оправдывает или защищает себя, когда это необходимо, чтобы поддержать свою самооценку и подтвердить свой Я-образ.

Понятие «самопрезентация» многоаспектно и многогранно, и его можно рассматривать с нескольких точек зрения. В общем понимании самопрезентация – это предъявление себя другим.

¹ Шепель В. М. Имиджелогия: секреты личного обаяния. М.: ЭКСМО-Пресс, 1999. С. 45.

Самопрезентация как создание образа себя для других – это акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам (Е. Б. Перельгина).

Самопрезентация как средство воздействия – это различные поведенческие тактики, направленные на то, чтобы повлиять на восприятие окружающими действующего лица (Р. Чалдини).

Самопрезентация как направленное формирование первого впечатления – это кратковременный, специфически мотивированный и организованный процесс предъявления информации о себе в вербальном и невербальном поведении (В. Н. Куницына).

Самопрезентация осуществляется независимо от наших желаний. В любом случае мы производим какое-то впечатление на окружающих, но этим впечатлением можно управлять сознательно. Таким образом, можно выделить самопрезентацию, осуществляемую на сознательном и подсознательном уровнях. Сознательная самопрезентация, по мнению Е. Б. Перельгиной, тесно связана с Я-концепцией, идеальным Я, образом других и самооценкой личности. К подсознательному уровню относят эффект первого впечатления, эффект ореола и т. д.

Самопрезентация может быть искренней и манипулятивной (управляемой). В первом случае человек транслирует информацию (вербальную и невербальную) истинного, не двойственного характера. Успешность такой самопрезентации личности обеспечивается осознанностью ее замысла, использованием адекватных средств самовыражения. Манипулятивная самопрезентация – это целенаправленное формирование впечатления о себе. Она может не предполагать искренности, но требует определенных знаний, умений и навыков.

Психологические механизмы самопрезентации:

1. Привлечение и удержание внимания аудитории. Существуют различные психологические эффекты, которые помогают удерживать внимание аудитории: например, выделение объекта (подвижного и неподвижного) на каком-то фоне – можно сделать объект ярким, сложным или, наоборот, выделить его простотой; преподнесение уже известной информации с новыми акцентами; последовательное увеличение какого-либо параметра сигнала; использование различных каналов восприятия и переключение между ними и др.

2. Формирование установки на доверие (недоверие) со стороны аудитории. В этом случае большое влияние может оказать эффект первого

впечатления, искренность человека, та информация, которой владеет аудитория до встречи с человеком, и, конечно же, стереотипы.

3. Использование психологических особенностей отдельных социальных групп. Для применения этого механизма необходимо учитывать некоторые характеристики групп: основные потребности, образ жизни, уровень интеллектуального и психического развития и др.

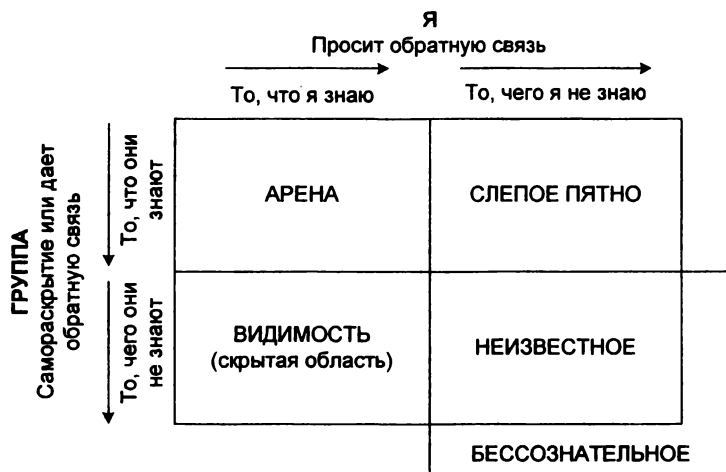
4. Использование общих особенностей восприятия человека человеком. К таким особенностям можно отнести такие механизмы восприятия, как идентификация (уподобление себя другому), стереотипизация (восприятие на основе социальных стереотипов), рефлексия, обратная связь (ответные реакции партнера по общению) и эмпатия (эмоциональный отклик); общие особенности восприятия (это, например, реакция на определенный цвет, ориентация на восприятие по определенному репрезентативному каналу (аудиальному, визуальному и кинестетическому), особенности запоминания и др.).

5. Использование специфических навыков коммуникации. Самым сложным приемом является внушение – воздействие на личность, приводящее либо к появлению у человека помимо его воли и сознания определенного состояния, чувства, отношения, либо к совершению человеком поступка, непосредственно не следующего из принимаемых им норм и принципов деятельности. Например, метод когнитивного диссонанса, техники нейролингвистического программирования (НЛП).

Одним из способов описания самопрезентации и соучастия других в этом процессе восприятия и познания является использование простой модели раскрытий, названной Окном Джогари в честь ее изобретателей Джозефа Лафта (D. Laft) и Гарри Инграма (G. Ingramm) (рисунок). В соответствии с этой моделью можно представить, что каждый человек несет в себе как бы четыре «пространства» своей личности. «Арена» охватывает общие знания, те аспекты содержания своего Я, о которых знаем мы и знают другие (пространство личности, открытое как для меня, так и для других). «Видимость» – это то, что мы знаем, а другие нет, или то, о чем мы не имели возможности рассказать (открытое для меня, но закрытое для других). «Слепое пятно» состоит из того, что другие знают о нас, а мы не знаем (закрытое для меня, но открытое для других). «Неизвестное» – это то, что скрыто и от нас, и от других, включая скрытые потенциальные возможности развития (закрытое и недоступное ни мне, ни другим).

«Окно Джогари» показывает, что открытость во взаимоотношениях помогает решению групповых и индивидуальных проблем и означает рас-

ширение «арены». При первых контактах «арена» бывает небольшой, с развитием взаимоотношений, установлением доверия она увеличивается.



Модель, иллюстрирующая самопрезентацию человека («Окно Джогари»)¹

3.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей, влияющих на самопрезентацию личности

Методика 1. Определение уровня перцептивно-невербальной компетентности (Г. Я. Розен)²

Инструкция: прочитайте внимательно каждый вопрос и выберите один из предложенных вариантов ответа (а, б, в).

Опросник

1. Хорошо ли вы разбираетесь в языке жестов?

а) да; б) и да, и нет; в) нет.

2. Чувствительны ли вы к чужим нуждам?

а) да, чувствителен; б) не знаю; в) нет, не чувствителен.

¹ Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокорректирующие группы: теория и практика. СПб.: Питер Ком, 1998. С. 56–57.

² Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. С. 245–246.

3. Сразу ли вы замечаете, что кому-то стало скучно при разговоре с вами?
а) сразу; б) верно нечто среднее; в) не замечаю вообще.
4. Вы умеете слушать других?
а) да, умею; б) и да, и нет; в) нет, не умею.
5. Всегда ли вы одинаково обходительны в общении?
а) да, всегда; б) в зависимости от обстоятельств; в) никогда.
6. Можете ли вы тотчас определить, что кто-то из собеседников осуждает вас?
а) да, могу; б) не всегда; в) нет, не могу.
7. Всегда ли вы верно оцениваете других людей?
а) да, всегда; б) от случая к случаю; в) никогда.
8. Можете ли вы сразу почувствовать, что вызываете у собеседника симпатию, расположение?
а) да, могу; б) и да, и нет; в) нет, не могу.
9. Способны ли вы предсказать, между кем из ваших знакомых может завязаться дружба?
а) да, способен; б) не знаю; в) нет, не способен.
10. Всегда ли вы чувствуете, что у собеседника есть что-то скрытое на уме?
а) да, всегда; б) в зависимости от обстоятельств; в) не всегда.
11. Умеете ли вы вовремя почувствовать, когда не следует быть слишком настойчивым?
а) да; б) и да, и нет; в) нет.
12. Часто ли люди приходят к вам со своими проблемами?
а) часто; б) от случая к случаю; в) редко.
13. Как вы думаете, всегда ли вам удастся распознать ложь?
а) думаю, что всегда; б) не знаю; в) думаю, что нет.
14. Сразу ли вы чувствуете, что собеседник находится в плохом расположении духа?
а) да, сразу; б) и да, и нет; в) нет, не сразу.
15. Предчувствуете ли вы, что собеседник может вот-вот неожиданно разрыдаться (или взорваться)?
а) да, предчувствую; б) когда как; в) нет, не предчувствую.

Обработка результатов

Ответы «а» – 2 балла; «б» – 1 балл; «в» – 0 баллов.

Суммируйте оценки по пунктам опросника.

Стены	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Баллы	0	1–4	5–8	9–12	13	14–17	18–21	22–25	26–29	30

Уровни невербальной компетентности:

- 1) низкий (1–3 стен);
- 2) средний (4–7 стен);
- 3) высокий (8–10 стен).

Лица, отнесенные к первой группе, поглощены своими собственными проблемами и недостаточно внимательны к проблемам других. Они обнаруживают неспособность к налаживанию отношений и пониманию характера межличностного взаимодействия, в которое вовлечены. Личности, отнесенные к третьей группе, напротив, характеризуются поглощенностью проблемами других людей и невниманием к своим собственным.

Методика 2. Перцептивная самооценка парциальной и интегральной эмоциональной экспрессивности (Л. Е. Бачина, А. Е. Ольшанникова)¹

Инструкция: отвечая на каждый вопрос, вы должны выбрать один из трех предложенных вариантов ответа (а, б или в), отражающий ваше мнение: «а» – безусловно, да; «б» – иногда; «в» – нет. Ответы должны быть даны на все вопросы без исключения. Старайтесь, чтобы промежуточный вариант ответа (б) встречался не чаще одного раза на 6–7 ответов.

Опросник

1. Можно ли по вашему голосу догадаться, что вам грустно, тоскливо?
2. Когда вы злитесь, появляются ли в вашей речи сравнения, крепкие выражения, прозвища и т. д.?
3. Бывает ли так, что когда вы боитесь чего-то, то совершаете действия, без которых можно было бы обойтись (крутите в руках предмет, чешете в затылке, одергиваете одежду и т. п.)?
4. Когда у вас хорошее настроение, становится ли ваша речь более образной, т. е. употребляете ли вы красочные эпитеты, сравнения и т. п.?
5. Когда у вас веселое настроение, сказывается ли оно на ваших движениях и жестикуляции, делает ли оно их более активными?

¹ Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Указ. соч. С. 238–242.

6. Есть ли у вас склонность говорить быстрее, чем обычно, когда вы чем-то взволнованы?

7. Свойственна ли вам в состоянии печали замедленность движений и некоторая скованность?

8. Легко ли можно по интонации вашей речи догадаться, что вы рассержены?

9. Если вам тоскливо, заметно ли меняется интонация вашего голоса?

10. Когда вы рассказываете что-нибудь веселое, употребляете ли вы лишние слова («ну», «значит» и т. п.)?

11. Если вы чем-то обрадованы, говорите ли вы громче, чем обычно?

12. Если какое-либо событие выводит вас из равновесия, заметно ли это для окружающих?

13. Когда вы рассказываете друзьям, родным что-нибудь веселое, становится ли ваша речь более выразительной, богатой интонациями?

14. Бывают ли случаи, когда вы, испугавшись чего-то, начинаете говорить медленнее, чем обычно?

15. Заметно ли для окружающих, что вам грустно?

16. Если вы услышали радостную новость, появляются ли у вас лишние движения, без которых можно было бы обойтись?

17. Если вы разговариваете с человеком, на которого рассердились, говорите ли вы быстрее, чем обычно?

18. Остается ли ваше лицо бесстрастным, когда вы сильно разозлитесь?

19. Меняется ли интонация вашей речи, когда вы сильно взволнованы?

20. Становитесь ли вы непоседливы, активны, если чем-то сильно взволнованы (т. е. больше, чем обычно, двигаетесь, вертитесь, жестикулируете)?

21. Свойственны ли вам в периоды волнений, переживаний движения, без которых можно было бы обойтись (поглаживание волос, одергивание одежды, манипуляции с ручкой, бумажкой и т. п.)?

22. Считаете ли вы, что чаще всего ничем не проявляете своих чувств?

23. Когда у вас грустное настроение, возникают ли у вас лишние движения, которые в обычном состоянии не наблюдаются (например, бессцельное движение по комнате, заламывание рук, необычная жестикуляция и др.)?

24. Свойственно ли вам в возбужденном состоянии говорить сбивчиво, «проглатывать» слова, произносить лишние слова типа «э-э», «ну» и т. п. – так, что слушателю приходится задавать уточняющие вопросы?

25. Когда вам приходится рассказывать о каком-то случае, который рассмешил вас, говорите ли вы быстрее обычного?

26. Если вы сильно испугались, говорите ли вы тише, чем обычно?

27. Можно ли догадаться по вашему лицу, что вы получили печальное известие?

28. Повышаете ли вы голос, когда говорите с человеком, который вас сильно разозлил?

29. Когда у вас отличное настроение, можно ли догадаться об этом по вашему лицу?

30. Если у вас резко изменилось настроение, заметно ли это для окружающих?

31. Если вы раздражены человеком из-за того, что он помешал вам работать, проявляется ли это в ваших жестах, движениях?

32. Можно ли сказать, что о вашем настроении красноречиво говорит ваше лицо?

33. Остается ли ваша речь ясной и понятной для окружающих, когда вы испытываете страх?

34. Когда вы рассержены, удастся ли вам скрыть свое чувство от окружающих?

35. Понятна, связна ли ваша речь, когда вами овладевает печаль?

36. Делал ли вам кто-нибудь замечание, что вы слишком громко говорите?

37. Можно ли по интонации вашего голоса догадаться, что вы чем-то испуганы?

38. Бывает ли так, что от волнения вы не можете произнести ни слова?

39. Считаете ли вы, что слишком проявляете свой страх?

40. Когда у вас хорошее настроение, заметно ли это для окружающих?

41. Меняется ли темп вашей речи, если вы рассказываете о каком-то печальном для вас событии?

42. Если вы получили испугавшее вас известие, можно ли догадаться об этом по вашему лицу?

43. Если вы рассердились на своего собеседника, влияет ли это на связность вашей речи: появляются ли в ней паузы, лишние слова или неточности?

44. Бывает ли так, что ваше раздражение или злость проявляются в движениях, не направленных ни к какой определенной цели (крутите что-то в руках, притрагиваетесь к лицу и т. п.)?

45. Становится ли ваша речь менее красочной (отсутствуют эпитеты, сравнения и т. п.), если вы чем-то расстроены?

46. Можно ли сказать, что страх делает вашу речь менее образной?

47. Становитесь ли вы более подвижным, непоседливым, чем обычно, в моменты, когда чем-то напуганы?

48. Ваша речь отличается образностью, т. е. свойственно ли вам употреблять красочные эпитеты, сравнения, меткие выражения?

Обработка результатов

Количество баллов за каждый ответ: а – 3, б – 2, в – 0.

Каналы экспрессии	Номера вопросов
Громкость голоса	«Да» – 1, 11, 26, 28, 36
Темп речи	«Да» – 6, 14, 17, 25, 41
Образность речи	«Да» – 2, 4, 45, 46, 48
Сбой речи	«Да» – 10, 24, 43; «нет» – 33, 35
Интонация	«Да» – 8, 9, 13, 19, 37
Двигательная активность	«Да» – 5, 7, 20, 31, 39
Лишние движения	«Да» – 3, 16, 21, 23, 44
Мимика	«Да» – 27, 29, 32, 42; «нет» – 18
Недифференцированная по каналам экспрессия	«Да» – 12, 15, 30, 38, 40, 47; «нет» – 22, 34

Методика предназначена для перцептивной оценки парциальных и экспрессивных эмоций и их интегративных проявлений, таких как интенсивность экспрессии, двигательная активность, изменения речи и поведения.

Уровни эмоциональной экспрессии: 12 и более баллов – высокий; 6–11 – средний; 5 и менее – низкий. Уровни недифференцированной (стабильно регулируемой) экспрессии: 19 и более баллов – высокий; 10–18 – средний; 9 и менее – низкий. На основании полученных данных можно составить модель эмоциональной экспрессии в форме графического профиля.

3.3. Тренинг «Формирование навыков самопрезентации»

Любой человек, вступая в разговор с другим, создает для себя его образ, более или менее похожий на реальную личность. У людей, давно знающих друг друга, степень «близости» образа и личности намного выше, чем у только

что познакомившихся. Чем больше соответствует образ действительным качествам человека, тем успешнее и продуктивнее будет взаимодействие.

Самопрезентация – это акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам.

Самомониторинг – изучение способов презентации себя в социальных ситуациях и регулирование поведения с целью произвести желаемое впечатление.

Цель тренинга – отработка навыков эффективной самопрезентации, развитие способности познания себя и других в процессе взаимодействия.

Социально-психологический тренинг «Формирование навыков самопрезентации» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;
- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии, механизмах самопрезентации. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе, снижение ситуативной тревожности, принятие групповых норм и правил. Активизируется способность к рефлексии, искренность участников взаимодействия. Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются групповые игры и упражнения.

Упражнение «Воображаемый мяч»

Участники стоят в кругу, ведущий начинает бросать воображаемый мяч, который остальные участники должны перебрасывать между собой. Упражнение проводится в тишине. Затем ведущий вбрасывает второй, а после – третий и четвертый воображаемые мячи.

Психологический комментарий: упражнение мобилизует членов группы, позволяет сосредоточить внимание на других участниках тренинга.

Фаза лабилизации

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности и недостаток знаний, умений и навыков в области формирования благоприятного впечатления о себе.

Упражнение «Что в имени тебе моем...»

Участникам предлагается сесть в большой круг и по очереди рассказывать о своем имени.

Инструкция: с самого рождения человеку дается имя. Существует множество теорий о том, что оно накладывает отпечаток не только на личность человека, но и на всю его жизнь. Каждое имя что-то обозначает. Расскажите, что обозначает ваше имя. Почему вас назвали именно так? Как вы относитесь к собственному имени? Что вкладываете в него? Как любите, чтобы вас называли? Какие чувства испытываете, когда к вам обращаются по имени? Пожалуйста, будьте искренними и расскажите только то, что хотите рассказать.

Психологический комментарий: упражнение настраивает на доброжелательное отношение друг к другу, создает особую атмосферу открытости и искренности.

Упражнение «Передай чувство»

Участники стоят в кругу с закрытыми глазами. Первый участник должен передать какое-либо чувство с помощью невербальных средств, после чего он открывает глаза. Следующий участник передает воспринятое им чувство по кругу. После завершения вербализуются все чувства, которые испытывали участники.

Психологический комментарий: упражнение способствует формированию сплоченности группы, атмосферы искренности и доверия. Желательно передавать позитивное чувство. Если чувство меняется в процессе передачи по кругу, надо отметить и проговорить это. В целом упражнение диагностирует групповое настроение.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга есть возможность проработать основные навыки самопрезентации, скорректировать негативные моменты на основе обратной связи от группы, актуализировать навыки невербального взаимодействия.

Упражнение «Самопрезентация»

Участникам тренинга предлагается сесть в круг и представиться окружающим. Рассказ о себе может носить биографический характер либо представлять собой «саморекламу». Она характеризуется тем, что в условиях ограниченных времени и пространства человеку необходимо предъявить специально организованную, продуманную, структурированную информацию о себе таким образом, чтобы достичь определенных целей: в первую очередь это формирование благоприятного впечатления о себе. Такая продуманная самопрезентация должна включать: начало, которое должно привлечь внимание к вашему рассказу; риторические приемы – метафоры, вопросы, что сделает ваш рассказ ярким; окончание – информационно насыщенный момент, который должен запомниться.

Для эффективной самопрезентации необходимо придерживаться следующих принципов: эмоциональность рассказа, контакт с аудиторией, энергичность.

Рассказ о себе может опираться на следующие пункты:

1. Биографические данные: имя, возраст, семейное положение, образование, место жительства, место рождения, родители и др.
2. Мотивы выбора профессии, профессиональные ожидания, перспективы профессиональной деятельности.
3. Интересы и увлечения, хобби.
4. Личностные качества, которые наиболее значимы для человека, сильные и слабые стороны.
5. Ценности, установки, идеалы.

Психологический комментарий: упражнение позволяет участникам тренинга мобилизоваться, дает возможность раскрыться перед группой, что способствует формированию сплоченности группы. Необходимо отметить, что каждый участник рассказывает только то, что действительно хочет рассказать.

Упражнение «Моя комната»

Участникам, сидящим в кругу, предлагается вспомнить обстановку своей комнаты, квартиры либо любимый интерьер, где они чувствуют себя уютно и комфортно. Ведущий просит ассоциировать себя с каким-либо предметом этой комнаты и показать его.

Инструкция: сейчас у вас будет несколько минут, представьте, пожалуйста, вашу любимую комнату, где вам комфортно и уютно; попробуйте

те ассоциировать себя с любым предметом из этого интерьера. А сейчас без слов изобразите этот предмет, попытайтесь передать те чувства, которые вы к нему испытываете.

Психологический комментарий: это упражнение не только позволяет активизировать воображение и фантазию участников группы, но также способствует развитию рефлексии и навыков невербального общения.

Упражнение «Я в твоих глазах»

Участникам предлагается разбиться на пары, причем пары формируются не по принципу близких отношений, а наоборот – желательно, чтобы люди в парах мало общались между собой. Ведущий дает по 5 минут на каждого участника, за которые тот должен дать о себе любую информацию. Затем всем членам группы предлагается сесть в круг и презентовать своего партнера по паре.

Психологический комментарий: упражнение позволяет получить обратную связь и показывает человеку, как интерпретируют данную им информацию другие люди. Обязательно, во избежание негативного эмоционального «осадка», после окончания упражнения вербализовать чувства и эмоции всех участников.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Визу спиной»

Упражнение предназначено для позитивного завершения групповой работы. Участники встают в круг, поворачиваются в одну сторону и закрывают глаза. Ведущий у одного из участников «рисует» на спине какой-либо символ, затем тот передает его следующему человеку по кругу. Символ должен вернуться к ведущему.

Психологический комментарий: упражнение направлено на формирование положительного эмоционального фона, рекомендуется «рисовать» несложные символы, такие как солнце, улыбка, подарок и др.

Упражнение «Мои ожидания»

Упражнение предназначено для реализации обратной связи с группой по поводу тренинга. Участники садятся в круг и высказывают свои впечатления о том, что понравилось или не понравилось, что полезного они узнали, пожелания ведущему, вопросы и т. д.

После окончания ведущий благодарит участников группы за работу и прощается с ними.

Список рекомендуемой литературы

Дилтс Р. НЛП: навыки эффективной презентации / Р. Дилтс. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 416 с.

Кэрол О. Социальная психология групп / О. Кэрол. Санкт-Петербург: Прайм-Еврознак, 2004. 224 с.

Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 752 с.

Сидоренко Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии / Е. В. Сидоренко. Санкт-Петербург: Речь, 2008. 208 с.

Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. Москва: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. 496 с.

Шепель В. М. Имиджология: секреты личного обаяния / В. М. Шепель. Москва: Феникс, 2005. 472 с.

Тема 4. Феномен психологической аттракции

Цель занятия – овладение психологическими приемами формирования аттракции.

Задачи:

- 1) актуализировать основные теоретические положения теории аттракции;
- 2) рассмотреть основные механизмы, формирующие положительный образ человека, ознакомиться с диагностическими методами для изучения их составляющих и провести диагностику;
- 3) интерпретировать полученные данные, обсудить особенности психологической аттракции;
- 4) освоить навыки формирования положительного образа другого человека.

4.1. Феномен психологической аттракции: основные теоретические положения

Аттракция – это возникновение привлекательности одного человека для другого. Аттракция у личности как субъекта общения возникает в результате эмоционального отношения, оценка которого порождает целую гамму чувств и проявляется в виде особой социальной установки на другого человека.

Психотехника формирования аттракции (А. Ю. Панасюк) как система психологических приемов – это передача партнеру по общению сигналов, которые им не осознаются, но которые имеют для него эмоционально положительное значение. Проникнув в сферу бессознательного, эти сигналы будут формировать положительное отношение к их источнику, т. е. к вам как инициатору общения и отправителю этих сигналов. Для формирования аттракции используются следующие приемы.

Психологический прием «Имя собственное». Этот прием сводится к произнесению вслух имени и отчества человека. Психологические основания действия этого приема таковы: когда к человеку обращаются по имени (а имя – символ личности), то тем самым вольно или невольно оказывают внимание этой личности, способствуя ее утверждению, вызывая при этом чувство удовлетворения и положительные эмоции, что притягивает к себе, располагает, т. е. формирует аттракцию.

Психологический прием «Зеркало отношений». В выражении лица, в мимике человека отражаются его душевные переживания, весь его внутренний мир. Наиболее полно и точно типология мимической выразительности описана немецким психоневрологом Карлом Монхардом (K. Monhard). Швейцарский исследователь Иоганн-Гаспар Лафатер (G. Lafater) стал первым европейским создателем системного знания о лице – физиогномики. Лицо человека дает значительно более полную, чем глаза, характеристику психического состояния человека. По существу мимика лица является отражением чувств и мыслей, элементарным языком общения, дополняющим речь и могущим ее заменить. Мимические движения несут психологическую информацию о действительном отношении людей друг к другу. Однако люди очень редко контролируют и регулируют «изображения» на своем «зеркале отношения». Задача психотехники – превратить бессознательное действие проявления психодинамики мимики лица в сознательное с целью формирования аттракции у партнера по общению.

Психологический прием «Золотые слова». Compliments – это динамическая система логически упорядоченных вербальных знаков, несущих позитивную, подчеркивающую значимость личности информацию. В основе психотехники комплиментарного воздействия на личность лежит феномен психологического внушения. Под внушением в психотехнологии (как, впрочем, и в психологии в целом) понимается создание у партнера определенного состояния или побуждения к определенным действиям с помощью эмоционально окрашенного представления этого состояния и этих действий.

Психологический прием «Терпеливый слушатель». У каждого человека есть потребность в самовыражении, это процесс актуализации собственного Я. Самовыражение связано с установлением психологического контакта между субъектами общения. Условие возникновения психологического контакта – установление равенства психологических позиций общающихся. Опираясь на потребности человека в общении, взявший на себя функции психотехнолога воздействия создает (используя предлагаемые приемы) эмоциональную атмосферу, психологически комфортную для партнера. В такой атмосфере ускоряется формирование аттракции. Таким образом, психотехнология формирования аттракции направлена на эмоциональное поле личности, через которое оказывает воздействие на систему ее ценностных ориентаций.

4.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей, влияющих на формирование аттрактивности личности

Методика 1. Диагностика социальной эмпатии¹

Инструкция: тест содержит 33 утверждения. Прочитайте их и по ходу чтения дайте ответ, вспоминая или предполагая, какие чувства в подобной ситуации возникали или могли бы возникнуть лично у вас. Если ваши переживания, мысли, реакции соответствуют тем, что предложены в утверждении, то выберите ответ «да», а если они иные, т. е. не соответствуют утверждению, то ответ «нет».

Опросник

1. Меня огорчает, когда я вижу, что незнакомый человек чувствует себя среди людей одиноко.
2. Люди преувеличивают способность животных понимать и переживать.
3. Мне неприятно, когда люди не умеют сдерживаться и открыто проявляют свои чувства.
4. Меня раздражает в несчастных людях то, что они сами себя жалеют.
5. Когда кто-то рядом со мной нервничает, я тоже начинаю нервничать.
6. Я считаю, что плакать от счастья глупо.
7. Я принимаю близко к сердцу проблемы моих друзей.
8. Порой песни о любви вызывают у меня сильные переживания.
9. Я сильно волнуюсь, если приходится сообщать людям неприятные для них известия.
10. На мое настроение сильно влияют окружающие люди.
11. Я считаю иностранцев холодными и бесчувственными.
12. Мне хотелось бы получить профессию, связанную с общением с людьми.
13. Я не расстраиваюсь, когда мои друзья поступают необдуманно.
14. Мне очень нравится наблюдать, как люди принимают подарки.
15. По моему мнению, одинокие пожилые люди недоброжелательны.
16. Когда я вижу плачущего человека, то и сам (сама) расстраиваюсь.
17. Слушая некоторые песни, я порой чувствую себя счастливым человеком.
18. Читая книгу (роман, повесть и т. п.), я так переживаю, как будто все, о чем читаю, происходит на самом деле.

¹ Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Указ. соч. С. 21–23.

19. Когда я вижу, что с кем-то плохо обращаются, то всегда сержусь или переживаю, негодую.

20. Я могу не волноваться, даже если все вокруг волнуются.

21. Если мой друг или подруга начинают обсуждать со мной мои проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

22. Мне неприятно, если люди вздыхают и плачут, когда смотрят кинофильм.

23. Чужой смех меня раздражает.

24. Когда я принимаю решение, чувства других людей на него, как правило, не влияют.

25. Я теряю душевное спокойствие, если окружающие чем-то угнетены.

26. Я переживаю, если вижу людей, легко расстраивающихся из-за пустяка.

27. Я очень расстраиваюсь, когда вижу страдание животных.

28. Глупо переживать то, что происходит в кино или о чем читаешь в книге.

29. Я очень расстраиваюсь, когда вижу беспомощных старых людей.

30. Чужие слезы вызывают у меня раздражение, а не сочувствие.

31. Я очень переживаю, когда смотрю фильмы.

32. Я могу оставаться равнодушным (равнодушной) к любому волнению вокруг.

33. Маленькие дети плачут без причин.

Обработка результатов

Цель обработки результатов – получение индекса эмпатийности (или эмпатических тенденций) испытуемого.

Да: 1, 5, 7, 9, 10, 12, 14, 16, 17, 18, 19, 25, 26, 27, 29, 31.

Нет: 2, 3, 4, 6, 11, 13, 15, 20, 21, 22, 23, 24, 28, 30, 32, 33.

Таким образом, индекс эмпатийности (Иэ) является суммой совпадений ответов по вопросам-утверждениям, предполагающим ответ «да», и по вопросам-утверждениям, предполагающим ответ «нет».

Для определения уровня эмпатических тенденций предлагается таблица интерпретации индекса Иэ с учетом пола респондента:

Пол	Уровень эмпатических тенденций		
	Высокий	Средний	Низкий
Мужской	33–25	24–17	16–8
Женский	33–29	28–22	21–12

Эмоциональная отзывчивость на переживания других, называемая в психологии эмпатией, относится к высшим нравственным чувствам. Эмпатия в форме сочувствия или сопереживания (независимо от того, идет ли речь о радости или печали) связана с умением человека «проникать» в мир чувств других людей. В разнообразных жизненных ситуациях эмоциональный отклик зависит от адекватности восприятия переживаний людей и эмоций животных, а также от представления о вызвавших их причинах. Такая отзывчивость становится побудительной силой, направленной на оказание помощи.

Методика 2. Диагностика уровня поликоммуникативной эмпатии¹

Опросник содержит шесть диагностических шкал эмпатии, выражающих отношение к родителям, животным, пожилым людям, детям, героям художественных произведений и незнакомым людям. В опроснике 36 утверждений, по каждому из которых испытуемый должен оценить, в какой мере он с ним согласен или не согласен, используя шесть вариантов ответов: «не знаю», «никогда» или «нет», «иногда», «часто», «почти всегда», «всегда» или «да». Каждому варианту ответа соответствует числовое значение: 0, 1, 2, 3, 4, 5.

Инструкция: предлагаем оценить несколько утверждений. Ваши ответы не будут оцениваться как хорошие или плохие, поэтому просим проявить откровенность. Над утверждениями не следует долго раздумывать. Ни одно из утверждений пропускать нельзя.

Опросник

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя людьми.

¹ Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Указ. соч. С. 153–156.

8. Старые люди, как правило, обижаются без причин.
9. Когда в детстве я слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую себя так, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил(а) домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покаленного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попасть в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.

32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.

33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.

34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.

35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Обработка результатов

Определяется достоверность данных. Для этого необходимо подсчитать, сколько ответов определенного типа дано на указанные номера утверждения опросника: «не знаю»: 2, 4, 16, 18, 33; «всегда» или «да»: 2, 7, 11, 13, 16, 18, 23.

Сколько раз ответ типа «всегда» или «да» получен на оба утверждения в следующих парах: 7 и 17, 10 и 18, 17 и 31, 22 и 35, 34 и 36.

Сколько раз ответ типа «всегда» или «да» получен для одного из утверждений, а ответ типа «никогда» или «нет» для другого в следующих парах: 3 и 36, 1 и 3, 17 и 28.

После этого суммируются результаты отдельных подсчетов. Если общая сумма 5 или более, то результат исследования недостоверен; при сумме, равной 4, результат сомнителен; если же сумма не более 3, результат исследования может быть признан достоверным.

При достоверных результатах исследования дальнейшая обработка данных направлена на получение количественных показателей эмпатии и ее уровня:

Шкала		Номер утверждения
Номер	Проявление эмпатии	
I	К родителям	10, 13, 16
II	К животным	19, 22, 26
III	К пожилым людям	2, 5, 8
IV	К детям	25, 29, 32
V	К героям художественных произведений	9, 12, 15
VI	К незнакомым или малознакомым людям	21, 24, 27

С помощью таблицы на основании полученных балльных оценок диагностируется уровень эмпатии по каждой из составляющих и в целом:

Уровень	Количество баллов	
	по шкалам	в целом
Очень высокий	15	82–90
Высокий	13–14	63–81
Средний	5–12	37–62
Низкий	2–4	12–36
Очень низкий	0–1	5–11

От 82 до 90 баллов – это очень высокий уровень эмпатийности. Развито сопереживание, человек тонко реагирует на настроение собеседника, плохо чувствует себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют ему свои тайны и идут за советом. Такие люди очень ранимы, впечатлительны, нуждаются в эмоциональной поддержке со стороны, склонны к невротическим срывам.

От 63 до 81 балла – высокая эмпатийность. Подобные люди чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относятся к людям, эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливают контакты и находят общий язык. В оценке событий больше доверяют своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам, нуждаются в социальном одобрении своих действий.

От 37 до 62 баллов – средний уровень эмпатийности. В межличностных отношениях эти люди более склонны судить о других по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Эмоциональные проявления держат под контролем, в общении внимательны, стараются понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излипании чувств собеседника теряют терпение. Затрудняются прогнозировать развитие отношений между людьми.

От 12 до 36 баллов – низкий уровень эмпатийности. Такие люди испытывают затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуют себя в шумной компании. Предпочитают точные формулировки и рациональные решения. Партнеров выбирают за деловые качества и ясный ум, а не за чуткость и отзывчивость.

11 баллов и менее – очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Эти люди затрудняются первыми начать разговор, держатся особняком, особенно трудны контакты с детьми и лицами, кото-

рые намного старше. Во многом не находят взаимопонимания с окружающими. Болезненно переносят критику в свой адрес.

4.3. Тренинг «Развитие навыков формирования аттракции»

Аттракция – важный фактор межличностного взаимодействия, особенно управленческого общения, где от нее во многом зависит эффективность профессиональной деятельности. При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают теплые чувства (симпатию, любовь и т. п.), и наоборот, труднее принимают (а нередко отвергают) позицию того, к кому испытывают отрицательные чувства (неприязнь, антипатию, ненависть и т. п.). При формировании аттракции необходимо не только учитывать рассмотренные психологические приемы, но и отработать навыки, способствующие позитивному взаимодействию между людьми.

Цель тренинга – овладение навыками формирования аттракции, способствующей эффективному взаимодействию с людьми.

Социально-психологический тренинг «Развитие навыков формирования аттракции» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;
- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии аттракции, механизмах формирования благоприятного впечатления. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Упражнение «Поздоровайся локтями»

Участники встают в круг, рассчитываются на «первый-четвертый»: каждый «номер первый» складывает руки за головой, так, чтобы локти были направлены в разные стороны; каждый «номер второй» упирается руками в бедра, так, чтобы локти также были направлены вправо и влево; каждый «номер третий» кладет левую руку на левое бедро, правую руку –

на правое колено, при этом руки согнуты, локти отведены в стороны; каждый «номер четвертый» держит сложенные крест-накрест руки на груди (локти смотрят в стороны). На выполнение задания дается только 5 минут. За это время они должны познакомиться с как можно большим числом членов группы, просто назвав свое имя и коснувшись друг друга локтями. Через 5 минут участники соберутся в четыре подгруппы так, чтобы вместе оказались соответственно все первые, вторые, третьи и четвертые номера и поприветствуют друг друга внутри своей подгруппы.

Психологический комментарий: после выполнения задания участники обмениваются впечатлениями – с кем понравилось, с кем не понравилось здороваться и почему.

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе, снижение ситуативной тревожности, принятие групповых норм и правил. Активизируется способность к рефлексии, искренность участников взаимодействия.

Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются групповые игры и упражнения.

Упражнение «Пишем как Агата Кристи»

Участники разбиваются на пары. Каждый выбирает себе в партнеры того, кого мало знает. Участники должны попробовать лучше узнать друг друга не совсем обычным способом. Каждый участник показывает партнеру шесть личных предметов (например, портмоне, книгу, украшение, часы и т. д.). При этом никто ничего не говорит. Вещи лучше всего оставить лежать на столе. Каждый участник, как криминалист, должен будет сделать по этим шести предметам заключение о своем партнере и письменно ответить на вопрос: «Что за человек передо мной?» (5 минут). После этого партнеры представляют друг другу по имени, зачитывают свои заметки и делятся впечатлениями об услышанном, отмечая, чего, по их мнению, недостает в описании. Все участники собираются в круг, и каждый представляет группе своего партнера.

Психологический комментарий: это упражнение позволяет не только лучше узнать друг друга, но и задействовать при этом интуицию.

Упражнение «Танец рук»

Участники работают в парах. Они закрывают глаза и опускают голову на грудь. Руки и кисти расслаблены и опущены по бокам. Потом оба от-

крывают глаза, и каждый смотрит на пол между собой и партнером. Ведущий: «Представь себе, что ты – марионетка. К твоей правой руке прикреплен шнур. Пусть шнур приподнимет твою руку так, чтобы она покачивалась между тобой и партнером где-то на высоте плеч. Теперь представь себе, что твоя правая рука – дракон. Пусть он покружит в пространстве между тобой и партнером. При этом его движения согласованы с движениями второго дракона. А теперь представь себе, что твоя правая рука – птица, наслаждающаяся свободой и радостно скользящая по воздуху. Представь себе, что обе птицы в пространстве между вами летают, планируют, парят, выписывают круги, не касаясь друг друга. Позволь твоей левой руке тоже вступить в этот полет. Руки не должны соприкасаться. Удерживай в поле зрения и свои руки, и руки партнера, и пусть у каждой будет свой собственный ритм. Ведущей руки нет. Однако движения должны быть по возможности согласованными. Каждая рука может “проявить инициативу”, но и должна быть готова отреагировать на “предложения” других рук. Попытайтесь дать рукам возможность “танцевать” совершенно естественно, при этом движения должны все время меняться». Действие выполняется в течение 3–4 минут. После этого игроки опускают руки вдоль тела. Теперь партнеры протягивают друг к другу руки – кончики пальцев вверх, ладони вперед – совсем медленно, пока они слегка не соприкоснутся. Ведущий: «Посмотрите партнеру в глаза и поблагодарите его молча – только руками и глазами – за этот танец. Затем опустите руки, потянитесь немного и встряхните ноги».

Психологический комментарий: обсуждение упражнения должно касаться следующих вопросов: «Что было пережито во время игры?»; «Менялись ли ощущения в ходе игры?»; «Выполнение каких заданий давалось легко?»; «Что было трудно?»; «Можно ли одним словом охарактеризовать то, что происходило между вами?»; «Был ли танец рук спонтанным, вынужденным, неровным, гармоничным?»; «Хорошо ли удавалось соответствовать партнеру?»; «Как я оцениваю собственное умение чувствовать другого человека и способность к эмпатии в общении?».

Фаза стабилизации

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности и недостаток знаний, умений и навыков в области психологических механизмов формирования аттрактивности личности.

Упражнение «Каким я тебя вижу»

Игроки объединяются по двое и разговаривают друг с другом в течение трех минут. Цель беседы – произвести некоторое впечатление на партнера. После этого участники снова собираются вместе. Ведущий: «Когда мы встречаем нового человека и обмениваемся с ним хотя бы парой слов, то получаем первое впечатление о его личности. Я предлагаю вам представить группе своего партнера. Но это должно быть сделано необычным образом. Еще раз подумайте о человеке, с которым вы сейчас беседовали. Теперь припомните какой-нибудь образ, который передавал бы ваше впечатление от этого человека. Представьте своего партнера группе, назвав его имя и тот образ, который, на ваш взгляд, ассоциируется с ним. Можно, например, сказать: “Карл напоминает мне плюшевого медведя, поскольку излучает дружелюбие. Во время беседы с Карлом я получил большое удовольствие!”»

Психологический комментарий: это упражнение способствует возникновению интереса к партнеру, в заключение обсуждаются чувства, которые участники испытывали во время представления, сложности и затруднения.

Упражнение «Импульс»

Участники садятся в круг с закрытыми глазами и берутся за руки. Каждый один раз сжимает руку своего соседа справа. Ведущий: «Сжатые руки – сигнал, который мы будем использовать в игре. Игра начинается, когда я пожму руку своего соседа справа. Когда он почувствует пожатие, то должен передать его направо своему соседу. Так рукопожатие проходит слева направо по кругу, пока не вернется ко мне. В первый раз мы можем работать совсем медленно и спокойно. Вы можете не торопиться передавать рукопожатие дальше». От раза к разу темп игры ускоряется. В заключение участники должны сильно сжать руки обоим своим соседям и потом открыть глаза.

Психологический комментарий: упражнение способствует возникновению доверия между участниками, снижает эмоциональную напряженность.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга есть возможность проработать основные навыки формирования аттракции, скорректировать негативные моменты на основе обратной связи от группы, актуализировать навыки вербального и невербального взаимодействия.

Упражнение «Застольная беседа»

Участники знакомятся и налаживают контакт в воображаемом ресторане. После слов ведущего: «Столик на двоих!» – каждый участник должен найти себе пару – того, кто стоит ближе всех. Партнеры представляются друг другу. Им дается пара минут на обсуждение темы «Какую пищу я предпочитаю?». «Столик на четверых!»: сейчас каждая пара должна объединиться с какой-нибудь другой парой. Они называют свои имена и беседуют на следующую тему: «Чем я охотнее всего занимаюсь в свободное время?» Следующий этап игры – «Столик на восьмерых». Пусть все квартеты объединятся попарно. Участники знакомятся друг с другом и затем ведут беседу на тему «Место, которое я обязательно хотел бы посетить».

Психологический комментарий: в завершение группа обменивается впечатлениями, отвечая на вопросы: «Что нового узнали о других членах группы?»; «С кем было проще установить контакт?»; «Что на это повлияло?»; «С какими трудностями вы столкнулись?» и др.

Упражнение «Магнит»

С закрытыми глазами участники молча путешествуют по залу, держа руки на уровне груди. Они двигаются медленно и осторожно. Каждый представляет себя магнитом. Всякий раз, когда два участника касаются друг друга, они должны немедленно разойтись в разные стороны (магниты отталкиваются!). Каждый ориентируется в пространстве, по возможности не задевая других. Это задание обостряет слух, обоняние, способности к пространственному представлению. Через 2–3 минуты им сообщается, что теперь магниты притягиваются! Когда два участника прикасаются друг к другу, они должны на пару секунд «склеиться», не прекращая своего движения. Участники сами решают, как долго они будут передвигаться совместно. Возможно также, что большее число игроков «склеится» и продолжит путешествие вместе. Разговаривать во время игры нельзя.

Психологический комментарий: упражнение направлено на развитие навыков невербального взаимодействия. После окончания упражнения необходимо проговорить чувства и эмоции участников.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Телефакс»

Группа делится на команды по шесть-восемь игроков в каждой. Все садятся один позади другого на стулья (спинки стульев надо повернуть в сторону) или на пол. Первый в ряду игрок получает чистый лист бумаги и карандаш, последний – карточку с несложным рисунком (больше ее не должен видеть никто). Каждая команда сейчас работает, как телефакс. Члены команды пытаются как можно быстрее и точнее переправить сообщение. Это сообщение – простое изображение предмета, которое рисуется указательным пальцем на спине впереди сидящего. Игроки не должны переговариваться между собой. Когда «сообщение» доходит до первого члена команды, он изображает на листе бумаги предмет, который, как ему кажется, рисовали на его спине. После этого можно сравнить его с изображением на карточке.

Психологический комментарий: упражнение направлено на формирование положительного эмоционального фона и позитивное завершение групповой работы.

Упражнение «Мои ожидания»

Упражнение предназначено для реализации обратной связи с группой по поводу тренинга. Участники садятся в круг и высказывают свои впечатления о том, что понравилось или не понравилось, что полезного они узнали, пожелания ведущему, вопросы и т. д.

После окончания тренинга ведущий благодарит участников группы за работу и прощается с ними.

Список рекомендуемой литературы

Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 794 с.

Панасюк А. Ю. Управленческое общение: практические советы / А. Ю. Панасюк. Москва: Экономика, 1990. 112 с.

Столяренко Л. Д. Психология и этика деловых отношений / Л. Д. Столяренко. Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. 512 с.

Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. Москва: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. 496 с.

Фопель К. Создание команды / К. Фопель. Москва: Генезис, 2003. 400 с.

Тема 5. Психология асертивного поведения

Цель занятия – овладение навыками уверенного поведения в межличностных отношениях.

Задачи:

- 1) актуализировать основные теоретические положения теории асертивности;
- 2) рассмотреть основные психологические механизмы, способствующие асертивному поведению человека, ознакомиться с диагностическими методами для изучения их составляющих и провести диагностику;
- 3) интерпретировать полученные данные, обсудить особенности асертивного поведения личности;
- 4) освоить навыки уверенного поведения.

5.1. Психология асертивного поведения личности: основные теоретические положения

Уверенность в себе – готовность субъекта решать достаточно сложные задачи, причем уровень притязаний не снижается из-за опасений неудачи.

В «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегова уверенность определяется как «твердая вера во что-то»; «уверенный – твердый, не сомневающийся человек», и, наконец, «уверен в себе – не сомневается в своих силах, возможностях»¹.

В бихевиоральной традиции сложилось несколько подходов к определению понятия «уверенность». Но большинство авторов, придерживающихся определения уверенного поведения как независимого от контекста, наделяют его следующими характеристиками: честное и прямое выражение мыслей; социальная приемственность; способность принимать во внимание чувства других.

В рамках данного подхода к этому пониманию уверенности Е. Кристофф (Е. Kristoff) и К. Келли (С. Kelly) предложили выделить три категории уверенного поведения.

Первая – защитная уверенность (*refusal assertiveness*). Этот тип уверенности описывается как социально приемлемое и умелое блокирование или защита от попыток других людей навязать вам свои цели либо вмешаться в ваше целенаправленное поведение.

¹ Толковый словарь русского языка. URL: www.ozhegov.org

Вторая категория уверенного поведения – уверенность в выражении похвалы, одобрения (*commendatory assertiveness*) – соотносится со способностью выражать такие положительные чувства, как признательность, симпатия, восхищение, похвала и благодарность.

Третья категория определяется как уверенность в высказывании просьбы (*request assertiveness*). Согласно Кристоффу и Келли, этот тип уверенности имеет место, когда кто-либо просит других способствовать удовлетворению его нужд или потребностей.

Таким образом, данные этими авторами определения уверенности исходят из прямого описания поведения, которое признается уверенным. Это поведение включает сопротивление ущемлению прав, выражение как позитивных, так и негативных чувств и высказывание просьб и пожеланий другим людям.

В теории социального научения А. Бандуры (A. Bandura) представлены три основные регуляционные системы функционирования индивида: предшествующие стимулы (поведение других людей), обратная связь (подкрепления последствий поведения), когнитивные процессы (образное и вербальное кодирование информации о внешних стимулах и последующих подкреплениях).

Теория социального научения включает два типа научения: научение через последствия реакций и научение через моделирование.

Каждый человек иногда бывает неуверенным, иногда агрессивным, иногда ведет себя самоуверждающе – все это в порядке вещей. Проблемы возникают именно тогда, когда человек, будучи не в состоянии сделать свой собственный выбор, ведет себя, как бы следуя жесткому стереотипу – неуверенно и агрессивно. Дефицит навыков уверенного поведения может создавать следующие проблемы:

- неспособность разрешить конфликт или деловой спор;
- трудности в заведении деловых знакомств и установлении приятельских отношений;
- материальные убытки из-за нерешительности, например, человек не осмеливается вернуть в магазин бракованный товар или приобретает ненужные вещи, не решаясь сказать «нет» продавцу;
- неудовлетворенность отношениями с другом, партнером, накопление невысказанных обид, неумение конструктивно критиковать;
- конфликты с окружающими людьми; если агрессивное поведение начальника направлено на подчиненных, высока вероятность того, что именно компетентные работники найдут себе другое место;

- чрезмерная загруженность работой из-за того, что человек берет на себя чужие обязанности, не решаясь отказывать в просьбах;
- тревога и напряжение из-за попыток исключить любую возможность критики;
- отсутствие удовольствия от межличностных контактов, нет спонтанности и теплоты.

Обучаясь уверенному поведению, важно помнить:

1. Уверенное поведение не дает гарантии, что человек непременно получит то, чего добивается, но оно повышает его шансы на благополучный исход социального взаимодействия.

2. Если человек умеет вести себя уверенно, то это не значит, что он должен в любой ситуации вести себя именно так. В некоторых ситуациях лучшим проявлением уверенности может быть, например, осторожность, предусмотрительность.

Исторически сложились три основные модели различий, существующих между уверенностью, агрессивностью и неуверенностью.

Дж. Вольпе (D. Volpe) полагал, что об уверенности свидетельствуют все поведенческие реакции, так или иначе не совместимые со страхом. В его понимании уверенность отождествлялась с напористым самоутверждением, которое во многом могло быть расценено как агрессивность.

Начиная с работ Ланге и Якубовски, многие авторы начинают учитывать различия, которые существуют между уверенностью и агрессивностью. С их точки зрения, если возможно детальным образом описать особенности неуверенного и агрессивного поведения, то нечто среднее между этими полюсами и можно будет считать уверенностью. Предложенная ими схема анализа уверенного, неуверенного и агрессивного поведения получила широкую известность.

С развитием теории социальной компетентности получила распространение и третья схема, в соответствии с которой агрессивность является частной формой неуверенности в себе, а в более широком контексте – результатом отсутствия социальной компетентности.

Уверенность формируют на основе умения различать уверенность, агрессивность и социальную компетентность; тренируют навыки уверенности обычно начиная с навыков уверенного отстаивания своих прав в формальных, функциональных отношениях.

Основой навыка уверенного отстаивания своих прав, в соответствии с традицией, заложенной А. Лазарусом, считается открытость в выражении собственных чувств, желаний и требований от первого лица. Предполага-

ется, что именно уверенный в себе человек использует открытые коммуникации, и что если научить человека открытости, то его начнут воспринимать как уверенного в себе человека, что дает позитивную обратную связь и создает подкрепление уверенных реакций.

Тренировка открытого выражения чувств ведет к налаживанию межличностных отношений и взаимопониманию в отношениях с людьми, что тоже имеет характер подкрепления уверенного поведения. Таким образом, уверенность в межличностных отношениях – это умение открыто и смело говорить другому человеку о своих чувствах и желаниях, не ожидая от него немедленных ответных действий.

В. Г. Ромек считает, что уверенное поведение в межличностных отношениях предполагает овладение несколькими умениями:

- видеть и понимать чувства, которые испытывает другой человек, и догадываться о его желаниях на основе особенностей поведения;
- понимать свои желания и чувства и открыто о них говорить;
- открыто отражать чувства и желания других;
- открыто говорить о своих чувствах и желаниях.

5.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей, влияющих на асертивное поведение личности

Методика 1. Опросник уверенности в себе В. Г. Ромека¹

Инструкция: ответьте, пожалуйста, на каждый из следующих далее вопросов так, чтобы это выражало ваше личное мнение, ваши собственные представления. Для этого просто обведите цифру рядом с нужным ответом. В каждом ряду должен быть выбран только один ответ. Постарайтесь, пожалуйста, как можно реже использовать средний, неопределенный ответ. Заранее благодарим за вашу работу.

Опросник

1. Даже если я отвратительно себя чувствую, я слежу за тем, чтобы не испортить настроение другим.

1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.

2. В присутствии авторитетной персоны (администрации) я всегда смущаюсь.

1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.

¹ Крукович Е. И. Тренинг уверенности: основы профессионального мастерства: учеб.-метод. пособие / Белорус. гос. ун-т. Минск, 2001. С. 87–108.

3. Я – довольно независимый человек.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.
4. В спорах с близкими мне людьми я склонен к тому, чтобы поддаваться и не вступать в пререкания.
1) часто; 2) иногда; 3) почти всегда.
5. Если во время моего занятия появляется администрация, я чувствую себя неловко.
1) неверно; 2) иногда; 3) очень редко.
6. Я легко выбираю ту линию поведения, которая дает мне большие шансы достичь своих целей.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.
7. Мне приходится отказываться от многого, поскольку обстоятельства сильнее меня.
1) часто; 2) иногда; 3) очень редко.
8. Я чувствую себя неловко, если другие предлагают мне свою помощь.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.
9. Я могу сказать, что в целом я контролирую свою судьбу.
1) да; 2) трудно сказать; 3) нет.
10. Мне трудно открыто говорить о своих чувствах.
1) да; 2) иногда; 3) нет.
11. Я вынужден бороться со своей робостью.
1) постоянно; 2) иногда; 3) очень редко.
12. Есть много вещей, которыми я могу гордиться.
1) да; 2) трудно сказать; 3) нет.
13. Мне приходится скрывать свои чувства.
1) часто; 2) иногда; 3) очень редко.
14. Если пауза в разговоре затянулась, то я...
1) чувствую себя очень неловко; 2) нечто среднее; 3) всегда нахожу, что сказать.
15. Я принимаю решения быстро, без долгих сомнений.
1) верно; 2) нечто среднее; 3) неверно.
16. Мне легко удастся потребовать чего-либо.
1) нет; 2) трудно сказать; 3) да.
17. Я стесняюсь обращаться с моими служебными проблемами к администрации или опытному коллеге.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.

18. Я уверен, что на меня можно положиться в ответственных делах.
1) да; 2) трудно сказать; 3) нет.
19. Если мне срочно нужен мой друг, то я звоню ему даже поздно ночью.
1) верно; 2) иногда; 3) неверно.
20. Часто я не решаюсь звонить в официальные учреждения.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.
21. Обычно я добиваюсь того, что мне нужно.
1) нет; 2) трудно сказать; 3) да.
22. Если близкий и уважаемый мною родственник чем-то разозлит меня, то я...
1) предпочитаю скрыть свою злость и не говорить ему об этом;
2) нечто среднее;
3) тотчас же говорю ему об этом.
23. Мне очень трудно начать разговор с незнакомым человеком.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.
24. У меня достаточно способностей и энергии, чтобы воплотить в жизнь задуманное.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.
25. Я избегаю говорить то, что может обидеть других.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.
26. Если кто-либо смотрит, как я работаю, то...
1) это мне очень мешает; 2) нечто среднее; 3) это мне совершенно безразлично.
27. Бывает, что мне приходят в голову мысли о моей неполноценности.
1) часто; 2) очень редко; 3) никогда.
28. Я стараюсь не обременять друзей своими проблемами.
1) верно; 2) трудно сказать; 3) неверно.
29. Я смущаюсь, если мне говорят комплимент.
1) часто; 2) иногда; 3) очень редко.
30. Я вполне могу сказать, что уважаю сам себя.
1) верно; 2) в основном верно; 3) неверно.

Обработка результатов

Шкала 1 (уверенность в себе – неуверенность в себе)

В шкалу преимущественно входят утверждения, содержащие общие оценки способностей к принятию решений в сложных ситуациях, контроля соб-

ственных действий и их результатов. Совокупность оценок по этой шкале автор теста определяет как когнитивный компонент показателя уверенности в себе.

Шкала 2 (социальная смелость – робость, застенчивость)

Утверждения этой шкалы в основном касаются эмоциональных процессов, сопровождающих выбор той или иной альтернативы поведения и возникающих при необходимости оценки собственных навыков и способностей. Автор рассматривает эти утверждения как индикатор робости и застенчивости, сопровождающих негативную самооценку. Ключевыми словами этих утверждений выступают категории негативных эмоций и чувств (смущение, робость, стеснение). Также в эту шкалу входят утверждения, в которых присутствует оценка трудности принятия решения или осуществления тех или иных действий. Автор теста считает, что эти утверждения тесно связаны с «эмоциональными» утверждениями и в них эмоциональные процессы представлены косвенно.

Шкала 3 (инициатива в социальных контактах – пассивность)

Третья шкала объединяет утверждения, характеризующие инициативу в социальных контактах. Это измерение находится в тесной связи с двумя первыми шкалами и складывается, по предположению автора, из высокой уверенности в себе и социальной смелости, сохраняя некоторую независимость.

Шкала 1 – 3г; 6г; 9г; 12г; 15г; 18г; 21; 24г; 27; 30г.

Шкала 2 – 2; 5г; 8; 11; 14; 17; 20; 23; 26; 29.

Шкала 3 – 1; 4; 7; 10; 13; 16; 19г; 22; 25; 28.

Значения по шкалам получают простым суммированием баллов по всем вопросам шкалы. Суммируются значения, получаемые следующим образом.

Ответ	Баллы	
	По прямым вопросам	По «обратным» вопросам (г)
1	1	3
2	2	2
3	3	1

5.3. Тренинг «Ассертивное поведение личности»

Тренинг уверенности в его современной форме можно определить как комплекс психотерапевтических процедур, включающих, во-первых, обучение человека четко различать три типа межличностного поведения:

уверенное (самоутверждающее), агрессивное, неуверенное (пассивное, пассивно-агрессивное); во-вторых, информирование в области социальных норм и помощь в осознании прав и возможностей в межличностном общении и, главное, помощь в овладении навыками уверенного поведения.

Цель тренинга – овладение навыками уверенного поведения в межличностном взаимодействии.

Социально-психологический тренинг «Ассертивное поведение личности» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;
- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии ассертивности, психологических особенностях уверенного поведения. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Упражнение «Опустить занавес»

Группа делится на две команды. Ведущий держит занавес между игроками, команды находятся по обе стороны занавеса и не видят противоположную сторону. Каждая команда выбирает участника, который становится лицом к занавесу, вплотную к нему. При этом называть имя выбранного члена группы нельзя (придется воспользоваться мимикой и жестами!). По команде занавес опускается, игроки пытаются как можно быстрее выкрикнуть имя противника. При этом сами команды не должны помогать им. Тот, кто первый назвал имя оппонента, забирает этого игрока в свою команду. В игре побеждает команда, собравшая всех игроков на своей стороне.

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе, снижение ситуативной тревожности, принятие груп-

повых норм и правил. Активизируется способность к рефлексии, искренность участников взаимодействия.

Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются групповые игры и упражнения.

Упражнение «Да!»

Участники двигаются по комнате во всех направлениях (1 минута). Ведущий предлагает осуществить некое действие, и в ответ каждый должен громко и с энтузиазмом крикнуть: «Да-а-а!». Затем сами игроки вносят свои предложения, остальные абсолютно спонтанно и живо выполняют их.

В заключение участникам предлагается ответить на вопросы: «Чувствовали ли вы себя смущенными?»; «Легко ли было перехватывать инициативу?»; «Как группа реагировала на ваши предложения?»; «Знаете ли вы людей, которые постоянно блокируют чью-либо инициативу?»; «Что может быть причиной такого поведения?»; «Каковы последствия того, что инициатива игнорируется или перекрывается?»; «Исчезло ли ваше смущение в ходе игры?»; «Какое предложение доставило вам наибольшее удовольствие?».

Психологический комментарий: это динамичное упражнение, благодаря которому снижается эмоциональная напряженность в группе, формируется доверительная атмосфера.

Упражнение «Тройка»

Участники должны разделиться на мини-команды по три человека, встать в углы воображаемого треугольника и внимательно смотреть друг на друга. По команде каждый участник показывает столько пальцев правой руки (от одного до пяти), сколько, по его мнению, нужно, чтобы в сумме получилось число, оговоренное заранее. Игра продолжается до тех пор, пока игроки не добьются результата.

Психологический комментарий: это упражнение способствует постепенному вовлечению людей в групповую работу, формирует благоприятный психологический настрой.

Фаза стабилизации

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности и недостаток знаний, умений и навыков в сфере реализации ассертивного поведения.

Упражнение «Рекламный ролик»

Участники проводят некую коммерческую рекламную акцию, представляя лучший продукт в мире – самих себя. Каждый участник должен в течение двух-трех минут придумать рекламную кампанию, представляющую его самого как «лучший в мире продукт». Это может быть отчет о тестировании, торговая рекомендация, реклама улучшенного продукта. Форму будущего мероприятия (рассказ, песня, танец) участники определяют самостоятельно. Если необходимо, к выступлению привлекаются другие члены группы. Ведущий оговаривает только одно условие: оно должно соответствовать стилю коммерческого рекламного сообщения и длиться не дольше 30 секунд.

Психологический комментарий: этот способ представления позволяет сделать акцент на самоутверждении: после индивидуального самоутверждения каждого участника групповая работа способствует формированию сплоченности группы.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга есть возможность проработать основные навыки уверенного поведения, скорректировать негативные моменты на основе обратной связи от группы, актуализировать навыки вербального и невербального взаимодействия.

Упражнение «Ролевая игра»

Участники разбиваются на пары в произвольном порядке и проигрывают задаваемые ведущим ситуации, характеризующиеся повышенной конфликтностью, внутриличностным конфликтом, борьбой мотивов и др. При необходимости число участников в микрогруппах может варьироваться. Примеры ситуаций: вас пытаются обойти в очереди в магазине; вас критикуют; вас просят посидеть с ребенком, но у вас другие планы; с вами пытаются завязать знакомство на улице и др. Участники должны не только проиграть определенные модели поведения, но и на основе обсуждения в группе и обратной связи предложить, как должен вести себя уверенный человек.

Психологический комментарий: данная игра позволяет отработать навыки асертивного поведения, выделить его плюсы и минусы и необходимость в определенных жизненных ситуациях.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Мои ожидания»

Упражнение предназначено для реализации обратной связи с группой по поводу тренинга. Участники садятся в круг и высказывают свои впечатления о том, что понравилось или не понравилось, что полезного они узнали, пожелания ведущему, вопросы и т. д.

После окончания тренинга ведущий благодарит участников группы за работу и прощается с ними.

Список рекомендуемой литературы

Альберти Р. Самоутверждающее поведение / Р. Альберти, М. Эммонс. Санкт-Петербург: Академический проект, 1998. 190 с.

Кристофер Э. Тренинг лидерства / Э. Кристофер, Л. Смит. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 320 с.

Крукович Е. И. Тренинг уверенности: основы профессионального мастерства: учебно-методическое пособие / Е. И. Крукович; Белорус. гос. ун-т. Минск, 2001. 128 с.

Ромек В. Г. Тренинг уверенности в межличностных отношениях / В. Г. Ромек. Санкт-Петербург: Речь, 2007. 175 с.

Смит М. Тренинг уверенности в себе / М. Смит. Санкт-Петербург: Речь, 2000. 244 с.

Тема 6. Волевая сфера личности

Цель занятия – овладение навыками волевой саморегуляции, способствующими развитию волевых качеств личности.

Задачи:

- 1) актуализировать основные теоретико-методологические положения теории воли;
- 2) рассмотреть основные механизмы волевого акта, ознакомиться с диагностическими методами для изучения их составляющих и провести диагностику волевых качеств личности;
- 3) интерпретировать полученные данные, обсудить особенности волевых качеств личности;
- 4) познакомиться с упражнениями, способствующими развитию волевых качеств личности.

6.1. Волевая сфера личности: основные теоретические положения

Воля – сторона сознания, его деятельное и регулирующее начало, призванное создать усилие и удерживать его настолько долго, насколько это будет необходимо. Это способность человека достигать поставленных целей в условиях преодоления препятствий, проявляемая в самодетерминации и саморегуляции своей деятельности и различных психических процессов. Благодаря ей человек может по собственной инициативе, исходя из осознанной необходимости, выполнять действия в заранее спланированном направлении и с заранее предусмотренной силой. Более того, он может соответственно организовывать свою психическую деятельность и направлять ее. Усилием воли можно сдерживать внешнее проявление эмоций или даже показать совершенно противоположные.

Итак, воля направляет или сдерживает действия человека, а также организует психическую деятельность, исходя из наличных задач и требований. Первоначально понятие воли было введено для объяснения побуждений к действиям, выполняемым по собственным решениям человека, но не отвечающим его желаниям. Затем оно стало использоваться для объяснения возможности свободного выбора при конфликте желаний человека, связанном с постановкой проблем свободы воли (воля свободная). Как основные

функции воли выделяются: 1) выбор мотивов и целей; 2) регуляция побуждения к действиям – при недостаточной или избыточной их мотивации; 3) организация психических процессов в систему, адекватную выполняемой деятельности; 4) мобилизация физических и психических возможностей – при преодолении препятствий к достижению поставленных целей.

Возможность произвольно регулировать действия и психические процессы, подчиняя их своим сознательным решениям, так же объясняется наличием воли, как и проявление в действиях человека таких качеств, как настойчивость, решительность, выдержка, смелость и пр. Для появления волевой регуляции нужно определенное условие – наличие препятствий и преград. Воля тогда и проявляется, когда появляются трудности на пути к цели: препятствия внешние – время, пространство, противодействие людей, физические свойства вещей и пр.; препятствия внутренние – отношения и установки, болезненные состояния, усталость и пр. Все эти препятствия, отражаясь в сознании, вызывают волевое усилие, которое создает нужный тонус, мобилизационную готовность для преодоления трудностей. Многообразие ситуаций, требующих срочной волевой регуляции – преодоление препятствий, направленность действия в будущее, конфликт мотивов, конфликт между требованием подчинения социальным нормам и имеющимися желаниями и пр., – сводимо к трем реальностям, в основе которых лежит необходимость в волевом акте: 1) восполнение дефицита побуждения к действиям – при отсутствии их достаточной мотивации; 2) выбор мотивов, целей, видов действия – при их конфликте; 3) произвольная регуляция внешних и внутренних действий и психических процессов.

В качестве социального новообразования психики волю можно представить как систему различных психических процессов или как особое внутреннее действие, включающее различные внешние и внутренние средства. Участие мышления, воображения, эмоций, мотивов и других психических процессов в волевой регуляции приводило в истории науки к преувеличенной оценке либо интеллектуальных процессов (теории воли интеллектуалистические), либо аффективных процессов (теории воли эмоциональные). Появились теории, где воля рассматривалась как первичная способность души (волюнтаризм).

Волевая регуляция поведения и действий – это произвольная регуляция активности, формируемая и развиваемая под воздействием контроля за поведением со стороны общества, а затем – самоконтроля личности. Как основание волевых процессов выступает свойственная человеку опосредованность

поведения за счет использования общественно выработанных орудий или средств. На этом строится процесс сознательного контроля над эмоциональными состояниями или мотивами, значительно варьирующийся индивидуально. За счет этого контроля обретается возможность действовать вопреки сильной мотивации или игнорировать сильные эмоциональные переживания. Волевая регуляция проявляется как личностный уровень произвольной регуляции, отличающийся тем, что решение о ней исходит от самой личности и в регуляции используются личностные средства. Одно из таких средств личностной регуляции – изменение смысла действий. Намеренное изменение смысла действия, приводящее к изменению побуждения, может достигаться:

- 1) переоценкой значимости мотива;
- 2) привлечением дополнительных мотивов;
- 3) предвидением и переживанием последствий действия;
- 4) актуализацией мотивов (посредством воображаемой ситуации) и пр.

Развитие волевой регуляции связано прежде всего с формированием богатой мотивационно-смысловой сферы, стойкого мировоззрения и убеждений, способности к волевым усилиям в особых ситуациях действия, а также с переходом от внешних способов изменения смысла действия к внутренним. Закрепленные волевые свойства обозначаются специальными терминами, такими как целеустремленность, решительность, выдержка, самостоятельность, мужество, настойчивость. Нужное волевое свойство можно сформировать и проявить далеко не при всех обстоятельствах; сверх того, эти свойства своеобразно зависят от характера дел, где они проявляются.

Э. Фромм (E. Fromm) выделял иррациональную волю – иррациональные страсти и побуждения, захватывающие и подчиняющие человека, рабски реализующего неконтролируемые порывы; и волю рациональную – целеустремленное, реалистическое, дисциплинированное поведение и энергичные усилия, направленные на достижение рациональной цели.

6.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей волевой сферы личности

Методика 1. Диагностика волевого потенциала личности¹

Инструкция: прочитайте приведенные вопросы и постарайтесь ответить на них с максимальной объективностью. В случае согласия с содер-

¹ Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Указ. соч. С. 54–55.

жанием вопроса ставьте «да»; при сомнении, неуверенности – «не знаю»; при несогласии – «нет».

Опросник

1. В состоянии ли вы завершить начатую работу, которая вам неинтересна, независимо от того, позволяют ли время и обстоятельства оторваться и потом снова вернуться к ней?

2. Преодолеваете ли вы без особых усилий внутреннее сопротивление, когда нужно сделать что-то неприятное (например, пойти на дежурство в выходной день)?

3. Попадая в конфликтную ситуацию (в учебе или в быту), в состоянии ли вы взять себя в руки настолько, чтобы взглянуть на ситуацию со стороны, с максимальной объективностью?

4. Если вам прописана диета, сможете ли вы преодолеть все кулинарные соблазны?

5. Найдете ли вы силы утром встать раньше обычного, чтобы дать свидетельские показания?

6. Останетесь ли вы на месте происшествия, чтобы дать свидетельские показания?

7. Быстро ли вы отвечаете на письма?

8. Если у вас вызывает страх посещение зубоврачебного кабинета, сумеете ли вы без особого труда преодолеть в себе это чувство и в последний момент не изменить своего намерения?

9. Будете ли вы принимать очень неприятное лекарство, которое вам рекомендовал врач?

10. Являетесь ли вы человеком слова?

11. Без колебаний ли вы отправляетесь в поездку в незнакомый город, если это необходимо?

12. Строго ли вы придерживаетесь распорядка дня: времени пробуждения, времени приема пищи, занятий, уборки и прочих дел?

13. Относитесь ли вы неодобрительно к библиотечным задолжникам?

14. Самая интересная телепередача не заставит вас отложить выполнение срочной и важной работы. Так ли это?

15. Сможете ли вы прервать ссору и замолчать, какими бы обидными ни казались вам слова противоположной стороны?

Обработка результатов

Ответ «да» оценивается в 2 балла; «не знаю» – 1 балл; «нет» – 0; затем полученные баллы суммируются. Если вы набрали:

1–12 баллов – у вас низкий уровень выраженности силы волевых процессов: человек, как правило, делает то, что легче и интереснее, даже если это может повредить ему. К обязанностям нередко относится неответственно, что бывает причиной неприятностей. Эгоцентричен.

13–21 балл – средний уровень выраженности силы волевых процессов: человек при столкновении с препятствием действует, чтобы преодолеть его, но при наличии альтернативных путей тут же воспользуется ими. Неприятную работу постарается выполнить, неинициативен в принятии обязанностей.

22–30 баллов – высокий уровень выраженности силы волевых процессов: такой человек ответственен, инициативен, но иногда его твердая и непримиримая позиция по непринципиальным вопросам досаждают окружающим.

Методика 2. Опросник для самооценки терпеливости (Е. П. Ильин, Е. К. Фещенко)¹

Инструкция: ответьте, согласны ли вы с предложенными вам утверждениями. Если согласны, то рядом поставьте знак «+», если не согласны, то знак «-».

Опросник

1. Если я устаю при выполнении трудной работы, то сразу ее бросаю.
2. У меня не хватит терпения дочитать скучный рассказ.
3. Я очень не люблю стоять в длинных очередях и часто ухожу из них, не дотянув до конца.
4. Я могу долго терпеть боль, например, когда болит зуб.
5. Обычно я могу долго переносить жажду.
6. Я бы не выдержал длительной голодовки, например, чтобы похудеть, вылечить от болезни.
7. Когда на уроке физкультуры я устаю, то быстро перестаю выполнять упражнения.
8. Я редко бросаю скучную работу, не доведя ее до конца.
9. Обычно мне трудно себя заставить работать «через не могу».
10. Я не бросаю работу на половине пути, несмотря на усталость.

¹ Ильин Е. П. Психология индивидуальных различий. СПб.: Питер, 2004. С. 574–575.

11. Мне нравится такая физическая работа, в которой я должен пере-силить себя, чтобы выполнить задание.

12. Я с уверенностью могу сказать, что я терпеливый.

13. Несмотря на усталость, я стараюсь изо всех сил поддержать при беге высокий темп.

14. Меня раздражает, когда на остановке приходится долго ждать транспорт, даже когда я не тороплюсь.

15. Я нетерпелив к боли.

16. Я не хочу считать себя слабовольным, поэтому каждый раз стараюсь довести тяжелую физическую работу до конца.

17. Я действую по принципу: «Взялся за гуж, не говори, что не дюж».

18. Я не считаю, что «терпение и труд все перетрут»; работать надо с умом, а не переутомляться.

Обработка результатов

По одному баллу начисляется за ответы «да» по позициям 4, 5, 8, 10, 11, 12, 13, 16, 17 и за ответы «нет» по позициям 1, 2, 3, 6, 7, 9, 14, 15, 18.

Подсчитывается общая сумма баллов. Оценка своей терпеливости низкая – до 6 баллов включительно и высокая – 12 баллов и больше.

6.3. Тренинг «Развитие волевых качеств личности»

Профессиональная деятельность, повседневная жизнь демонстрируют много примеров тому, что не все намерения человека находят свое завершение в действиях. Воля не только инициирует активность человека, но и поддерживает его в этом состоянии длительное время, а также способствует преодолению препятствий, возникающих на пути реализации его намерений. Помимо тесной связи с мотивацией человека исследователи указывают на немаловажное значение уровня развития волевых качеств личности, формирование которых обусловлено не только воспитанием в семье, но и обучением.

Цель тренинга – овладение навыками волевой саморегуляции, способствующей развитию волевых качеств личности.

Социально-психологический тренинг «Развитие волевых качеств личности» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;

- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии воли, механизмах волевой саморегуляции. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе, снижение ситуативной тревожности, принятие групповых норм и правил. Активизируется способность к рефлексии, искренность участников взаимодействия.

Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются групповые игры и упражнения.

Упражнение «Кто родился в мае...»

Группа рассаживается по кругу. Ведущий называет личностное качество или описывает ситуацию и просит участников, по отношению к которым справедливо его высказывание, выполнить определенное действие. Они встают со стульев, выполняют это действие и снова садятся на место. Например: «Тот, у кого есть брат, должен щелкнуть пальцами!». Темп игры должен возрастать. Утверждения должны быть подобраны таким образом, чтобы они относились ко многим участникам. Ниже представлены возможные варианты высказываний ведущего:

- те, у кого голубые глаза, – трижды подмигните;
- тот, чей рост превышает 1 м 80 см, пусть изо всех сил крикнет: «Кинг Конг!»;
- тот, кто сегодня утром съел вкусный завтрак, пусть погладит себя по животу;
- тот, кто родился в мае, пусть возьмет за руку одного члена группы и станцует с ним;
- тот, кто любит собак, должен трижды пролаять;

- любящие кошек скажут: «Мяу!»;
- те, у кого есть красивые детали одежды, получают особое задание: они должны сказать соседу справа, что никогда в жизни не пожелали бы себе такой прически, как у него;
- тот, у кого есть замужняя сестра, пусть скажет соседу слева, что это никого не касается;
- тот, кто пьет кофе с сахаром и молоком, заглянет под свой стул;
- тот, кто хоть раз в жизни курил, должен громко крикнуть: «Я это оспариваю!»;
- те, у кого есть веснушки, пусть пробегут по кругу;
- замужние (женатые) опишут рукой в воздухе большую восьмерку;
- пусть единственный ребенок своих родителей поднимется на стул;
- тот, кого принуждали пойти в эту группу, должен затопать по полу ногами и громко крикнуть: «Я не позволю себя заставлять!»;
- те, у кого есть собственные дети, подпрыгните (один прыжок за каждого ребенка);
- тот, кто рад, что попал в эту группу, громко скажет: «А!»;
- тот, кто считает себя любознательным человеком, пусть поменяется местами с тем, кто думает так же;
- тот, кто изредка мечтал стать невидимым, спрячется за одного из участников;
- тот, кто умеет играть на каком-нибудь музыкальном инструменте, пусть покажет, как это делается;
- регулярно занимающиеся йогой продемонстрируют свое мастерство прямо сейчас;
- тот, кто не переносит табачного дыма, громко крикнет: «Курить – здоровью вредить! Курение опасно для вашего здоровья!»;
- те, у кого с собой есть шоколадка, жвачка или конфета, трижды громко причмокнут;
- тот, кто порой злоупотребляет алкоголем, должен обойти, пошатываясь, вокруг своего стула;
- тот, кто находит, что игра длится достаточно долго, должен трижды хлопнуть ладонями по сиденью, скрестить руки на груди и громко крикнуть: «Хватит!».

После завершения упражнения участники по желанию вербализуют свои эмоции.

Психологический комментарий: это динамичная игра, благодаря которой участники получают богатую информацию друг о друге, снижается эмоциональная напряженность в группе.

Упражнение «Японская бабочка»

Выбирается участник, который будет играть роль «Тори». «Тори» – это по-японски «птица». Все остальные – «Бабочки». Тори стоит с закрытыми глазами и вытянутыми руками в центре круга. Его кисти раскрыты, ладони указывают вверх. Бабочки идут по кругу вокруг Тори. Время от времени одна из Бабочек останавливается перед Тори и слегка касается его ладоней. Тори пытается поймать руку этого игрока. Как только Бабочка поймана, она тоже становится в центр круга, закрывает глаза и точно так же вытягивает руки с раскрытыми ладонями. Теперь участники дразнят двух Тори, а те пытаются поймать следующую Бабочку. Игра продолжается до тех пор, пока на свободе не останется только одна Бабочка. Эта Бабочка становится новым Тори во втором раунде, но можно закончить игру и на этом. В таком случае Бабочка описывает еще один круг вокруг группы и приветствует каждого Тори на японский манер (легкий поклон, руки по бокам). После завершения упражнения участники вербализуют свои эмоции, чувства, которые возникли в процессе выполнения задания.

Психологический комментарий: это упражнение способствует постепенному вовлечению людей в групповую работу, формирует благоприятный психологический настрой.

Фаза лабильности

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности и недостаток знаний, умений и навыков в сфере волевой саморегуляции.

Упражнение «Я – это Я!»

Членам группы предлагается двигаться по кругу. Для начала каждый выбирает темп, который на данный момент кажется ему наиболее подходящим. Затем участники двигаются особым образом: они топают сначала правой ногой, затем – левой, потом делают маленький прыжок. Эти движения сопровождают следующую фразу: «Я (притопывание правой ногой) – это (притопывание левой ногой) имя (прыжок на месте)». На выполнение задания дается 2 минуты. После этого группа выстраивается в круг. Ведущий становится в центре. Теперь все вместе повторяют то же действие в общем ритме, так, чтобы возник резонанс. Сначала действие прохо-

дит с меньшей энергией, и все произносят ключевую фразу негромко. Потом интенсивность выполнения задания увеличивается. Когда действие, наконец, достигнет кульминации, упражнение останавливают.

Психологический комментарий: этот способ представления позволяет сделать акцент на самоутверждении, после индивидуального самоутверждения каждого участника групповая работа способствует формированию сплоченности группы.

Упражнение «Место на шкале»

Членам группы предлагается представить, будто посреди комнаты проведена линия. Это шкала, с помощью которой можно «измерять» всевозможные качества, чувства. Один конец шкалы указывает, что чувство или качество очень сильное, другой – наоборот. Предложите каждому игроку найти свое место на шкале воли. Теперь участники должны занять место на воображаемой линии: люди с сильной волей окажутся на одном конце комнаты, со слабой – на другом. Когда участники займут свои места, проведите небольшое обсуждение: каждый объясняет, почему он занял именно это место на шкале, и говорит о том, повлиял ли на него выбор других игроков. В конце игры необходимо реализовать обратную связь.

Психологический комментарий: данная техника позволяет поговорить о чувствах, темпераменте и личностных качествах участников на основе их самооценки.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга есть возможность проработать основные навыки волевой регуляции, скорректировать негативные моменты на основе обратной связи от группы, актуализировать навыки невербального взаимодействия.

Упражнение «Минное поле»

Для группы от двенадцати до четырнадцати человек понадобится достаточно большое игровое поле, приблизительно 6х10 м, различные предметы, до которых в процессе игры нельзя будет дотрагиваться (консервные банки, бутылки, книги, сумки и т. п.). Все эти предметы нужно хаотично расположить на игровом поле. Игровое поле с предметами символизирует жизненные проблемы, все эти предметы соответствуют конкретным трудностям, с которыми приходится сталкиваться на работе и в личной жизни. Участники должны будут очень осторожно обращаться с этими предметами (не дать проблемам одолеть себя). Они делятся на па-

ры. Каждая пара получает по куску пластилина. Партнеры придают ему специфическую форму, которая символизирует некие ресурсы, помогающие справиться с трудностями. Пусть сначала участники подумают над таким вопросом: «Что является для них внутренним ресурсом?». Для одного это надежда на лучшее, для другого – четкая жизненная позиция, третий в трудных ситуациях обращается за помощью к своим друзьям. Участники в парах точнее определяют для себя «символ» и помещают его где-то на игровом поле. Партнеры самостоятельно решают, кто из них будет «слепым», а кто – «поводырем». «Слепой» должен достать «символ», не задев при этом ни одного предмета. «Поводырь» остается за пределами поля и руководит действиями партнера только с помощью слов. Все пары действуют одновременно. Упражнение заканчивается только тогда, когда все пластилиновые «символы» вновь окажутся у игроков. Должно быть установлено определенное ограничение по времени.

Психологический комментарий: упражнение направлено на формирование доверия, способствует развитию волевой регуляции. Так как группа получает общее задание, это снимает нагрузку с отдельных участников. После окончания упражнения следует вербализовать чувства и эмоции всех участников.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Большие шаги»

Участники встают в круг, поворачиваются в одну сторону и каждый кладет руки на плечи соседа. Все должны будут сделать пару огромных шагов в направлении центра круга, но только по команде. Готовясь к первому шагу, все высоко поднимают левую ногу. Ведущий командует: «Раз, два, три... Шагаем!», – и группа делает первый шаг. При подготовке ко второму шагу все высоко поднимают правую ногу. Ведущий повторяет команду: «Раз, два, три... Шагаем!», – и группа делает второй шаг. Вполне вероятно, что в круге станет довольно тесно, но все-таки добавляют третий шаг. Насколько возможно, все поднимают левую ногу, ведущий дает команду к последнему шагу... После этого шага все игроки окажутся плотно прижатыми друг к другу.

Психологический комментарий: упражнение направлено на формирование положительного эмоционального фона и позитивное завершение групповой работы.

Упражнение «Мои ожидания»

Упражнение предназначено для реализации обратной связи с группой по поводу тренинга. Участники садятся в круг и высказывают свои впечатления о том, что понравилось или не понравилось, что полезного они узнали, пожелания ведущему, вопросы и т. д.

После окончания ведущий благодарит участников группы за работу и прощается с ними.

Список рекомендуемой литературы

Ильин Е. П. Психология воли / Е. П. Ильин. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 288 с.

Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. Москва: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. 496 с.

Фопель К. Сплоченность и толерантность в группе. Психологические игры и упражнения / К. Фопель. Москва: Генезис, 2003. 336 с.

Шапкин С. А. Экспериментальное изучение волевых процессов / С. А. Шапкин. Москва: Смысл, 1997. 140 с.

Тема 7. Психология толерантности в межличностном взаимодействии

Цель занятия – овладение навыками толерантного поведения в межличностном взаимодействии.

Задачи:

- 1) актуализировать основные теоретические положения феномена толерантности;
- 2) рассмотреть основные индивидуально-психологические особенности, определяющие толерантное поведение, ознакомиться с диагностическими методами для их изучения и провести диагностику;
- 3) интерпретировать полученные данные, обсудить особенности толерантного сознания личности;
- 4) освоить навыки толерантного взаимодействия.

7.1. Психология толерантности в межличностном взаимодействии: основные теоретические положения

Существование и развитие человеческой культуры подтверждает значимость толерантности как одного из ведущих принципов, моральных оснований построения человеческих взаимоотношений. Толерантное сознание всегда являлось некоей идеальной моделью, и в связи с этим закономерно существование противоречия между декларируемым и действительным вариантом принятия и реализации этой ценности в современном обществе. Огромный научный интерес к данной проблеме обеспечивается не только социальным заказом, но и поиском универсальных, не зависящих от времени и культуры механизмов построения человеческих отношений.

Первые упоминания о толерантности можно найти в работах философов XVI–XVII вв. Латинское слово *tolerantia* означает «терпимость», английское *tolerance* – «устойчивость, выносливость». Многие культуры действительно трактуют этот термин как способность человека к терпимости. Ведущие религии мира также проповедуют принципы смирения, терпимости и «ахимсы». Философы говорят о толерантности как о моральном качестве, компоненте нравственности, определенном типе отношений к другим людям. Биологи и медики связывают его с адаптационными способностями человеческого организма. В психологии толерантность рассматривают с не-

скольких позиций: как комплексное личностное образование; как систему отношений к другим людям; как ценностную характеристику и др.

Г. Олпорт (G. Olport) понимает толерантность как важную личностную характеристику человека демократического общества, объединяющую знание себя, ответственность, чувство юмора, автономность, способность к эмпатии.

А. Г. Асмолов рассматривает толерантность как уважение и признание равенства, отказ от доминирования и насилия, признание многомерности и многообразия человеческой культуры, норм, верований, отказ от сведения этого многообразия к единообразию или к преобладанию какой-то одной точки зрения.

В. В. Бойко выделяет несколько видов толерантности: уровень ситуативной коммуникативной толерантности – фиксируется в отношениях данной личности к конкретному другому человеку, например, к брачному партнеру, коллеге, пациенту, случайному попутчику; уровень типологической коммуникативной толерантности – выявляется в отношениях человека к собирательным типам личностей или группам людей, например, к представителям конкретной нации, социального слоя, профессии; уровень профессиональной толерантности – проявляется в отношениях к собирательным типам людей, с которыми приходится иметь дело по роду деятельности (в этом случае дополнительная энергия эмоций обнаруживается у личности главным образом в рабочей обстановке); уровень общей коммуникативной толерантности – в нем просматриваются тенденции отношения к людям в целом, тенденции, обусловленные жизненным опытом, установками, свойствами характера, нравственными принципами, состоянием психического здоровья человека. Общая коммуникативная толерантность в значительной мере предопределяет прочие ее формы – ситуативную, типологическую, профессиональную.

Если придерживаться понимания толерантности как комплексного качества, целесообразным будет обозначение аспектов его изучения. Традиционно сложные феномены в психологии рассматривались в трех направлениях: когнитивном, эмоциональном и поведенческом. Толерантность также можно представить в виде системы следующих компонентов.

Личностный компонент: ценностно-смысловая система – ценности уважения человека, прав и свобод, ответственности за собственную жизнь и признание таковой за каждым человеком. В основании лежит уважительное и принимающее отношение к самому себе.

Когнитивный компонент: признание сложности и многомерности как самой жизненной реальности, так и вариативности ее восприятия, понимания и оценивания разными людьми, а также относительности, неполноты и субъективности собственных представлений и своей картины мира. Толерантность здесь означает способность человека при несовпадении во мнениях с собеседником когнитивный «конфликт» не переводить в конфликт межличностный.

Эмоциональный компонент: эмпатия, посредством которой собеседники имеют возможность обрести некую общность, восстановить разрыв, компенсировать разногласия. Особый вид эмоциональной устойчивости – «аффективная толерантность» – способность справляться с эмоциональным напряжением, терпимо относиться к болезненным переживаниям, тревоге; терпимое отношение к различным эмоциональным проявлениям других людей.

Поведенческий компонент: способность к толерантному высказыванию и отстаиванию собственной позиции как точки зрения, готовность к толерантному отношению к высказываниям других, способность к взаимодействию разномыслящих и умение договариваться, толерантное поведение в напряженных ситуациях.

7.2. Методики исследования индивидуально-психологических особенностей, влияющих на толерантное поведение личности

Методика 1. Тест коммуникативной толерантности В. В. Бойко¹

Инструкция: ниже приводятся суждения; воспользуйтесь оценками от 0 до 3 баллов, чтобы выразить, насколько верны они по отношению лично к вам: 0 баллов – совсем не верно, 1 – верно в некоторой степени, 2 – верно в значительной степени, 3 – верно в высшей степени.

Опросник

1. Медлительные люди обычно действуют мне на нервы.
2. Меня обычно выводит из равновесия несообразительность собеседника.
3. Современная молодежь вызывает неприятные чувства своим внешним видом (прическами, косметикой, нарядами и др.).
4. Считаю, что на грубость надо отвечать тем же.
5. Я имею привычку поучать окружающих.

¹ Щеколдина С. Д. Тренинг толерантности. М.: Ось-89. 2004. С. 48–56.

6. Меня раздражают старики, когда в час пик они оказываются в городском транспорте или магазинах.
7. Обычно я надеюсь, что моим обидчикам достанется по заслугам.
8. Я осуждаю людей, которые плачутся в чужую жилетку.
9. Как правило, мне трудно идти на уступки партнерам.
10. Меня раздражают суетливые, непоседливые люди.
11. Меня раздражают любители поговорить.
12. Так называемые новые русские обычно производят неприятное впечатление или бескультурьем, или рвачеством.
13. Мне трудно скрыть, если человек мне чем-либо неприятен.
14. Невоспитанные люди возмущают меня.
15. Жить в номере гостиницы с посторонним человеком для меня просто пытка.
16. Меня часто упрекают в ворчливости.
17. Внутренне я не одобряю коллег (приятелей), которые при удобном случае рассказывают о своих болезнях.
18. Мне трудно ладить с людьми, у которых плохой характер.
19. Шумные детские игры переношу с трудом.
20. Я бы тяготился разговором с безразличным для меня попутчиком в поезде, самолете, если бы он проявил инициативу.
21. Представители некоторых национальностей в моем окружении откровенно несимпатичны мне.
22. Меня раздражают люди, стремящиеся в споре настоять на своем.
23. Я часто ловлю себя на том, что пытаюсь воспитывать кого-либо.
24. Когда партнер не соглашается в чем-то с моей правильной позицией, то обычно это раздражает меня.
25. Я долго помню обиды, нанесенные мне теми, кого я ценю или уважаю.
26. Я стараюсь уходить от разговора, когда кто-нибудь начинает жаловаться на свою семейную жизнь.
27. Обычно я с трудом приспосабливаюсь к новым партнерам по совместной работе.
28. Оригинальные, нестандартные, яркие личности чаще всего действуют на меня отрицательно.
29. Я бы тяготился разговорами случайного попутчика, который уступает мне по уровню знаний и культуры.

30. Есть тип мужчин (женщин), который я не выношу.
31. Мне неприятны самоуверенные люди.
32. Я по привычке постоянно делаю кому-либо замечания.
33. Я проявляю нетерпение, когда мне возражают.
34. Нельзя прощать сослуживцам бестактные шутки.
35. Обычно я без особого внимания выслушиваю исповеди друзей (подруг).
36. Я воздерживаюсь от того, чтобы поддерживать отношения с несколько странными людьми.
37. Безупречный во всех отношениях человек насторожил бы меня.
38. Мне трудно найти общий язык с партнерами иного интеллектуального уровня, чем у меня.
39. Терпеть не могу деловых партнеров с низким профессиональным уровнем.
40. Обычно мне трудно удерживаться от замечания в адрес озлобленного или нервного человека, который толкается в транспорте.
41. Я люблю командовать близкими.
42. Меня раздражает, если партнер делает что-то по-своему, не так, как мне этого хочется.
43. Если деловой партнер непреднамеренно заденет мое самолюбие, я на него тем не менее обижусь.
44. Мне иногда нравится позлить кого-нибудь из родных или друзей.
45. Чаще всего я из принципа настаиваю на своем, даже если понимаю, что партнер прав.

Обработка результатов

Методика включает в себя девять шкал: принятие или непонимание индивидуальности человека (утверждения 1–5); использование себя в качестве эталона при оценке других (утверждения 6–10); категоричность или консерватизм в оценках людей (утверждения 11–15); неумение скрывать или сглаживать неприятные чувства при столкновении с некоммуникабельными качествами партнеров (утверждения 16–20); стремление переделывать, перевоспитывать партнера (утверждения 21–25); стремление «подогнать» партнера под себя, сделать его удобным (утверждения 26–30); неумение прощать другому ошибки, неловкость, преднамеренно причиненные неприятности (утверждения 31–35); нетерпимость к физическому или психическому дискомфорту партнера (утверждения 36–40); неумение при-

способливаться к партнерам (утверждения 41–45). Уровень выраженности показателей по каждой шкале подсчитывается путем суммирования баллов: 11–15 – низкий; 6–10 – средний; 0–5 – высокий.

Методика 2. Диагностика принятия других (по шкале Фейя)¹

Инструкция: внимательно прочитайте (прослушайте) суждения опросника. Если вы считаете, что суждение верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то в бланке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу: практически всегда; часто; иногда; случайно; очень редко.

Опросник

1. Людей достаточно легко ввести в заблуждение.
2. Мне нравятся люди, с которыми я знаком(а).
3. В наше время люди имеют очень низкие моральные принципы.
4. Большинство людей думают о себе только положительно, редко обращаясь к своим отрицательным качествам.
5. Я чувствую себя комфортно практически с любым человеком*.
6. Все, о чем люди говорят в наше время, сводится к разговорам о фильмах, телевидении и других глупых вещах подобного рода.
7. Если кто-либо начал делать одолжение другим людям, то они сразу же перестают уважать его.
8. Люди думают только о себе.
9. Люди всегда чем-то недовольны и ищут что-нибудь новое.
10. Причуды большинства людей очень трудно вытерпеть.
11. Людям определенно необходим сильный и умный лидер.
12. Мне нравится быть в одиночестве, вдали от людей.
13. Люди не всегда честно ведут себя с другими людьми.
14. Мне нравится быть с другими людьми*.
15. Большинство людей глупы и непоследовательны.
16. Мне нравится быть с людьми, чьи взгляды отличаются от моих*.
17. Каждый хочет быть приятным для другого*.
18. Чаще всего люди недовольны собой.

Обработка результатов

По прямым суждениям: практически всегда – 1 балл; часто – 2; иногда – 3; случайно – 4; очень редко – 5 баллов.

¹ Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Указ. соч. С. 157–158.

Обратные суждения: практически всегда – 5 баллов; часто – 4; иногда – 3; случайно – 2; очень редко – 1 балл. Обратные суждения отмечены звездочкой (*).

60 баллов и больше – высокий показатель принятия других; 45–60 баллов – средний показатель принятия других с тенденцией к высокому; 30–45 баллов – средний показатель принятия других с тенденцией к низкому; 30 баллов и меньше – низкий показатель принятия других.

7.3. Тренинг «Формирование толерантной позиции личности»

Глобализация современной цивилизации постоянно напоминает человечеству о том, что мир многообразен, но в то же время един, что различные подходы к одним и тем же процессам неизбежны, но уже небезопасны. Толерантность предполагает готовность человека принять других такими, какие они есть, и взаимодействовать с ними на основе согласия. Это один из важнейших компонентов жизненной позиции зрелой личности, имеющей свои ценности и интересы и одновременно с уважением относящейся к позициям и ценностям других людей.

Цель тренинга – овладение навыками толерантного поведения, способствующими развитию толерантного сознания личности.

Социально-психологический тренинг «Формирование толерантной позиции личности» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;
- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии толерантности, особенностях толерантного поведения. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Упражнение «Рукопожатие или поклон»

Участники должны поздороваться друг с другом, используя ритуалы приветствия, принятые в разных культурах: объятие и троекратное лобызание.

ние поочередно в обе щеки (Россия); легкий поклон со скрещенными на груди руками (Китай); рукопожатие и поцелуй в обе щеки (Франция); легкий поклон, ладони сложены передо лбом (Индия); легкий поклон, руки и ладони вытянуты по бокам (Япония); поцелуй в щеки, ладони лежат на предплечьях партнера (Испания); простое рукопожатие и взгляд в глаза (Германия); мягкое рукопожатие обеими руками, касание только кончиками пальцев (Малайзия); потереться друг о друга носами (эскимосская традиция).

Психологический комментарий: после окончания работы участники высказываются о том, как им больше понравилось приветствовать друг друга, как не понравилось и почему.

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе путем снижения ситуативной тревожности, принятие групповых норм и правил. Активизируется способность к рефлексии, искренность участников взаимодействия.

Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются групповые игры и упражнения.

Упражнение «Солнце светит для каждого, кто...»

Группа работает в кругу. Один из участников убирает свой стул, ставит его в стороне, а сам становится на середину круга. Цель стоящего в центре – снова получить стул, на который можно сесть. Человек в центре круга рассказывает что-нибудь о самом себе. Если сказанное справедливо по отношению к кому-либо из игроков, то он (или они) встает и меняется местами с говорившим. Речь каждого выступающего начинается одной и той же фразой: «Солнце светит для каждого, кто...». Игра может начинаться с описания внешних атрибутов: «Солнце светит для каждого, кто носит голубые джинсы». Со временем игра может персонифицироваться, и тогда называются индивидуальные пристрастия и антипатии. («Солнце светит для каждого, кто: любит проводить отпуск на море; терпеть не может курильщиков; питается по-вегетариански и т. п.»). Хорошо, если члены группы вспомнят как о сильных, так и о слабых сторонах человеческого характера, пристрастиях, недостатках, успехах и неудачах, профессиональных интересах, счастье и разочарованиях в любви, даже политических убеждениях. По окончании игры подводятся итоги.

Психологический комментарий: это динамичная игра, благодаря которой участники получают богатую информацию друг о друге, находят общие

особенности характера и поведения; снижается эмоциональная напряженность в группе, формируется сплоченность.

Упражнение «Правда или ложь?»

Участникам предлагается написать три предложения, относящиеся лично к ним. Из этих трех фраз две должны быть правдивыми, а одна – нет. Каждый участник зачитывает свои фразы, все остальные пытаются понять, что из сказанного соответствует действительности, а что – нет. При этом все мнения должны обосновываться.

Психологический комментарий: это упражнение способствует постепенному вовлечению людей в групповую работу, формирует благоприятный психологический настрой, групповую сплоченность и создает атмосферу открытости.

Фаза лабилизации

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности в принятии индивидуальности другого человека, в умении безоценочно воспринимать поведение людей.

Упражнение «Летний дождь»

Члены группы должны образовать как можно более правильный круг. Как только это удалось, все поворачиваются направо, так что теперь все игроки стоят друг за другом на расстоянии вытянутой руки. Ладони кладут на спину стоящего впереди игрока приблизительно в районе лопаток и описывают ими круг. Возникший шорох соответствует ветру, предшествующему проливному дождю (фаза А); потихоньку начинают нежно похлопывать кончиками пальцев по спине партнера, чередуя при этом обе руки. Это начало дождя (фаза В); затем начинают барабанить ладонью по спине партнера (фаза С); останавливаются, руки спокойно лежат на спине партнера. Эффект от упражнения будет сильнее, если при этом все закроют глаза.

Психологический комментарий: это упражнение активизирует рабочий настрой в группе, снижает эмоциональное напряжение.

Упражнение «Уникальность каждого»

Участников просят написать на листе бумаги свои имена и прибавить новую, необычную, интересную или просто важную характеристику, которая подчеркивает их индивидуальность: неожиданные факты («я – одна из тройни»); интересная работа («я – пресс-секретарь организации “Гринпис”»); кулинарные способности («я замечательно готовлю уху»); инте-

ресный жизненный опыт («я прожил год в Берлине»); особые награды («я уже десять раз получал золотую медаль за спортивные достижения»); необычные умения («я – чревовещатель»); особые интересы («я прекрасно разбираюсь в литературе русского зарубежья»). Записи собираются и прочитываются вслух. Каждый раз делайте небольшую паузу и предлагайте группе определить игрока, давшего себе такую характеристику. Если несколько попыток не дают положительного результата, соответствующий игрок встает, тем самым давая понять, что речь идет о нем.

Психологический комментарий: это упражнение способствует возникновению доверительных отношений в группе, формированию сплоченности.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга есть возможность проработать основные навыки толерантной позиции, скорректировать негативные моменты на основе обратной связи от группы, актуализировать навыки толерантного взаимодействия.

Упражнение «Превращение кобры»

Группа становится в круг посередине комнаты. Каждый кладет руки на плечи впереди стоящего. Положение, в котором сейчас находится группа, называется «Стеклянная кобра» (старая бразильская легенда). Оно символизирует народ. Стеклянная кобра разобьется на много мелких кусков, но отдельные ее части снова соберутся вместе. И когда отдельные «фрагменты», слабые сами по себе, объединятся, они станут мощными и сильными, ибо в результате трудного процесса совместного роста превратятся в опасную кобру из стали. Участники закрывают глаза и с помощью рук исследуют спину стоящего впереди игрока, пытаясь запомнить свои ощущения. Впоследствии именно эти ощущения окажутся весьма полезными. Затем каждый отнимает руки и с закрытыми глазами покидает круг. В течение одной минуты «осколки» стеклянной кобры бродят по комнате (партнеры должны держать руки на уровне груди! Это защитит их в случае возможных столкновений друг с другом). Дается сигнал к объединению. Не открывая глаз, группа пытается воссоздать круг в первоначальном виде.

Психологический комментарий: чтобы игроки смогли расслабиться и, следовательно, выполнять упражнение с большей эффективностью, нет временных ограничений. Ведущий наблюдает за действиями участников и помогает слишком далеко ушедшим «отдельно путешествующим» членам группы, осторожно возвращая их назад.

Упражнение «Два ряда»

Участники выстраиваются двумя рядами друг напротив друга. Игроки в одном ряду закрывают глаза, а во втором остаются с открытыми глазами и пытаются изобразить некие статуи, принимая выразительное положение тела. Примеры: лучник, танцовщица балета, боксер, толкатель ядра, роденовский «Мыслитель». Статуи должны быть интересными и легко узнаваемыми, а положение тела игроков – сильно отличаться от нормального. Когда все «статуи» уже готовы, «слепые» партнеры начинают руками ощупывать их, пытаясь составить некое внутреннее представление. На выполнение задания отводится 2 минуты. После этого «слепые» возвращаются на свое место и насколько возможно точно копируют положение тела «их» статуи. В это время оригинальная статуя продолжает стоять в том же положении. Через непродолжительное время «слепые» открывают глаза и сравнивают оригинал со «слепком».

Психологический комментарий: упражнение направлено на доверие, а также способствует развитию тактильной чувствительности. После окончания упражнения обязательно вербализуются и обсуждаются чувства и эмоции всех участников.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Рецепт хорошей группы»

Участники разбиваются на подгруппы по четыре человека. Каждой подгруппе нужно составить рецепт хорошей группы. Рецепт должен удовлетворять следующим требованиям: он должен устраивать всех участников; пища должна быть полезной и хорошо усваиваемой; пища должна быть разнообразной на вкус; форма рецепта должна быть обязательно сохранена. Например: берем двадцать интересных участников, килограмм обязательности, 100 граммов опыта, обильно сдабриваем все это любознательностью, добавляем щепотку духа противоречия и т. д. На выполнение задания отводится 20 минут. Рецепты записываются на листах бумаги, а затем зачитываются вслух всей группе.

Психологический комментарий: упражнение направлено на формирование положительного эмоционального фона и позитивного завершения групповой работы.

Упражнение «Мои ожидания»

Упражнение предназначено для реализации обратной связи с группой по поводу тренинга. Участники садятся в круг и высказывают свои впечатления о том, что понравилось или не понравилось, что полезного они узнали, пожелания ведущему, вопросы и т. д.

После окончания ведущий благодарит участников группы за работу и прощается с ними.

Список рекомендуемой литературы

Асмолов А. Г. На пути к толерантному сознанию / А. Г. Асмолов. Москва: Смысл, 2000. 256 с.

Клепцова Ю. В. Психология и педагогика толерантности / Ю. В. Клепцова. Москва: Академический проект, 2004. 176 с.

Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. Москва: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. 496 с.

Фопель К. Сплоченность и толерантность в группе / К. Фопель. Москва: Генезис, 2003. 336 с.

Щеколдина С. Д. Тренинг толерантности / С. Д. Щеколдина. Москва: Ось – 89, 2004. 80 с.

Тема 8. Психология креативных способностей

Цель занятия – актуализация креативных способностей личности.

Задачи:

- 1) актуализировать основные теоретические положения изучения креативности личности;
- 2) рассмотреть основные креативные способности личности, ознакомиться с диагностическими методами для их изучения и провести диагностику;
- 3) интерпретировать полученные данные, обсудить индивидуально-психологические особенности креативной личности;
- 4) актуализировать творческий потенциал и креативные способности личности.

8.1. Психология креативных способностей: основные теоретические положения

Творческий подход – обязательное условие многих видов деятельности. Креативность – творческие возможности (способности) человека, которые могут проявляться в мышлении, чувствах, общении, отдельных видах деятельности, характеризовать личность в целом или ее отдельные стороны, продукты деятельности, процесс их создания.

Креативность – способность человека к конструктивному, нестандартному мышлению и поведению, а также осознанию и развитию своего опыта. Проявления креативности: быстрота, гибкость, точность, оригинальность мышления; богатое воображение; чувство юмора; приверженность высоким эстетическим ценностям.

Сторонники психоаналитического подхода утверждают, что творчество является результатом внутриличностных конфликтов, а творческий процесс по сути своей – экстернализация продуктов воображения посредством взаимодействия примитивных и более зрелых типов мышления. Приверженцы гуманистической психологии считают, что творчество возникает, когда внутриличностные конфликты отсутствуют, а творческий процесс является реализацией естественного творческого потенциала в случае устранения внутренних барьеров и внешних препятствий. Психометристы считают, что природный творческий потенциал индивида определен генетически и может быть измерен при помощи стандартных тестов.

Важным этапом в изучении креативности послужили работы Дж. Гилфорда (D. Guilford). В основе его концепции креативности мышления лежит принципиальное различие между двумя типами мыслительных операций: конвергенцией и дивергенцией. Гилфорд считал операцию дивергенции основой креативности, которую объяснял как тип мышления, идущего в различных направлениях. Гилфорд выделил четыре основных параметра креативности: оригинальность – способность продуцировать отдаленные ассоциации, необычные ответы; семантическая гибкость – способность выявить основное свойство объекта и предложить новое свойство его использования; образная адаптивная гибкость – способность изменять форму стимула так, чтобы увидеть в нем новые признаки и возможности для использования; семантическая спонтанная гибкость – способность к продуцированию разнообразных идей в нерегламентированной ситуации. Позже Гилфорд назвал шесть параметров креативности: способность к обнаружению и постановке проблем; способность к генерированию идей; способность к продуцированию идей – гибкость; способность нестандартно отвечать на раздражители – оригинальность; способность к усовершенствованию путем добавления деталей; способность решать проблемы, т. е. способность к анализу и синтезу.

Концепцию Дж. Гилфорда развивал Э. Торренс (E. Torrens). Под креативностью Торренс понимает способность к обостренному восприятию недостатков, пробелов в знаниях и др. В творческий акт, по его мнению, включены: процесс появления чувствительности к проблемам, дефициту знаний, их дисгармонии; фиксация данных проблем, поиск их решения, выдвижение гипотез; проверка, модификация и перепроверка гипотез; нахождение и сообщение результатов решения задачи.

Ассоцианисты считают, что творчество человека есть результат его способности находить отдаленные ассоциации в процессе поиска решения проблемы. Гештальтпсихология исходит из того, что творческое мышление – это и не логические, пошаговые действия, и не разрозненные ассоциации, а более определенное реструктурирование целостной ситуации. Творческое мышление – один из видов мышления, характеризующийся созданием субъективно нового продукта и новообразованиями в ходе самой познавательной деятельности по его созданию. Творческое мышление – создание новой идеи, предметов, оригинальных решений и доказательств. Творческое мышление – это мышление, результатом которого яв-

ляется открытие принципиально нового или усовершенствованного решения той или иной задачи.

В настоящее время термин «творческое мышление» часто заменяют понятием «креативность». Среди условий, стимулирующих развитие креативности, выделяют следующие: ситуации незавершенности или открытости, в отличие от жестко заданных и строго контролируемых; разрешение и поощрение множества вопросов; стимулирование ответственности и независимости; акцент на самостоятельных разработках, наблюдениях, чувствах, обобщениях; внимание к интересам человека других людей.

Препятствуют развитию креативности: избегание риска; стремление к успеху во что бы то ни стало; жесткие стереотипы в мышлении и поведении; конформность; неодобрительные оценки воображения, фантазии, исследования; преклонение перед авторитетом.

8.2. Методики исследования креативных способностей личности

Методика 1. Диагностика личностной креативности (Е. Е. Туник)¹

Данная методика позволяет определить четыре особенности творческой личности: любознательность, воображение, сложность и склонность к риску.

Инструкция: это задание поможет вам выяснить, насколько творческой личностью вы себя считаете. Среди следующих коротких предложений вы найдете такие, которые определенно подходят вам лучше, чем другие. На них следует ответить «в основном верно». Некоторые предложения подходят вам лишь частично – «отчасти верно». Другие утверждения не подойдут вам совсем – «нет». Те утверждения, относительно которых вы не можете прийти к решению – «не могу решить».

Опросник

1. Если я не знаю правильного ответа, то попытаюсь догадаться о нем.
2. Я люблю рассматривать предмет тщательно и подробно, чтобы обнаружить детали, которых не видел раньше.
3. Обычно я задаю вопросы, если чего-нибудь не знаю.
4. Мне не нравится планировать дела заранее.

¹ Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Указ. соч. С. 59–64.

5. Перед тем как играть в новую игру, я должен убедиться, что смогу выиграть.

6. Мне нравится представлять себе то, что мне нужно будет узнать или сделать.

7. Если что-то не удастся с первого раза, я буду работать до тех пор, пока не сделаю это.

8. Я никогда не выберу игру, с которой другие не знакомы.

9. Лучше я буду делать все как обычно, чем искать новые способы.

10. Я люблю выяснять, так ли все на самом деле.

11. Мне нравится заниматься чем-то новым.

12. Я люблю заводить новых друзей.

13. Мне нравится думать о том, чего со мной никогда не случалось.

14. Обычно я не трачу время на мечты о том, что когда-нибудь стану известным артистом, музыкантом, поэтом.

15. Некоторые мои идеи так захватывают меня, что я забываю обо всем на свете.

16. Мне больше понравилось бы жить и работать на космической станции, чем здесь, на Земле.

17. Я нервничаю, если не знаю, что произойдет дальше.

18. Я люблю то, что необычно.

19. Я часто пытаюсь представить, о чем думают другие люди.

20. Мне нравятся рассказы или телевизионные передачи о событиях, случившихся в прошлом.

21. Мне нравится обсуждать мои идеи в компании друзей.

22. Я обычно сохраняю спокойствие, когда делаю что-то не так или ошибаюсь.

23. Когда я вырасту, мне хотелось бы сделать или совершить что-то такое, что никому не удавалось до меня.

24. Я выбираю друзей, которые всегда делают все привычным способом.

25. Многие существующие правила меня обычно не устраивают.

26. Мне нравится решать даже такую проблему, которая не имеет правильного ответа.

27. Существует много вещей, с которыми мне хотелось бы поэкспериментировать.

28. Если я однажды нашел ответ на вопрос, я буду придерживаться его, а не искать другие ответы.

29. Я не люблю выступать перед группой.

30. Когда я читаю или смотрю телевизор, я представляю себя кем-либо из героев.

31. Я люблю представлять себе, как жили люди 200 лет назад.

32. Мне не нравится, когда мои друзья нерешительны.

33. Я люблю исследовать старые чемоданы и коробки, чтобы просто посмотреть, что в них может быть.

34. Мне хотелось бы, чтобы мои родители и руководители делали все как обычно и не менялись.

35. Я доверяю свои чувствам, предчувствиям.

36. Интересно предположить что-либо и проверить, прав ли я.

37. Интересно браться за головоломки и игры, в которых необходимо рассчитывать свои дальнейшие ходы.

38. Меня интересуют механизмы, любопытно посмотреть, что у них внутри и как они работают.

39. Моим лучшим друзьям не нравятся глупые идеи.

40. Я люблю выдумывать что-то новое, даже если это невозможно применить на практике.

41. Мне нравится, когда все вещи лежат на своих местах.

42. Мне было бы интересно искать ответы на вопросы, которые возникнут в будущем.

43. Я люблю браться за новое, чтобы посмотреть, что из этого выйдет.

44. Мне интереснее играть в любимые игры просто ради удовольствия, а не ради выигрыша.

45. Мне нравится размышлять о чем-то интересном, о том, что еще никому не приходило в голову.

46. Когда я вижу картину, на которой изображен кто-либо не знакомый мне, мне интересно узнать, кто это.

47. Я люблю листать книги и журналы для того, чтобы просто посмотреть, что в них.

48. Я думаю, что на большинство вопросов существует один правильный ответ.

49. Я люблю задавать вопросы о таких вещах, о которых другие люди не задумываются.

50. У меня есть много интересных дел как на работе (в учебном заведении), так и дома.

Обработка результатов

При оценке данных опросника используются четыре фактора, тесно коррелирующие с творческими проявлениями личности. Они включают любознательность (Л), воображение (В), сложность (С) и склонность к риску (Р). Мы получаем четыре «сырых» показателя по каждому фактору, а также общий суммарный показатель.

Склонность к риску (ответы, оцениваемые в 2 балла):

а) положительные ответы: 1, 21, 25, 35, 36, 43, 44;

б) отрицательные ответы: 5, 8, 22, 29, 32, 34;

в) все ответы на данные вопросы в форме «может быть» оцениваются в 1 балл;

г) все ответы «не знаю» на данные вопросы оцениваются в –1 балл и вычитаются из общей суммы.

Любознательность (ответы, оцениваемые в 2 балла):

а) положительные ответы: 2, 3, 11, 12, 19, 27, 33, 37, 38, 47, 49;

б) отрицательные ответы: 28;

в) все ответы «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в –1 балл.

Сложность (ответы, оцениваемые в 2 балла):

а) положительные ответы: 7, 15, 18, 26, 42, 50;

б) отрицательные: 4, 9, 10, 17, 24, 41, 48;

в) все ответы в форме «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в –1 балл.

Воображение (ответы, оцениваемые в 2 балла):

а) положительные: 13, 16, 23, 30, 31, 40, 45, 46;

б) отрицательные: 14, 20, 39;

в) все ответы «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в –1 балл.

Чем выше «сырая» оценка человека, испытывающего позитивные чувства по отношению к себе, тем более творческой личностью, любознательной, с воображением, способной пойти на риск и разобраться в сложных проблемах, он является; все вышеописанные личностные факторы тесно связаны с творческими способностями.

Могут быть получены оценки по каждому фактору теста в отдельности, а также суммарная оценка.

Любознательность. Субъект с выраженной любознательностью чаще всего спрашивает всех и обо всем, ему нравится изучать устройство механических вещей, он постоянно ищет новые пути (способы) мышления, любит изучать новые вещи и идеи, ищет разные возможности решения задач, изучает книги, игры, карты, картины, чтобы познать как можно больше.

Воображение. Субъект с развитым воображением придумывает рассказы о местах, которые он никогда не видел; представляет, как другие будут решать проблему, которую он решает сам; мечтает о различных местах и вещах; любит думать о явлениях, с которыми не сталкивался; видит то, что изображено на картинах и рисунках, необычно, не так, как другие; часто испытывает удивление по поводу различных идей и событий.

Сложность. Субъект, ориентированный на познание сложных явлений, проявляет интерес к сложным вещам и идеям; любит ставить перед собой трудные задачи; любит изучать что-то без посторонней помощи; проявляет настойчивость, чтобы достичь своей цели; предлагает слишком сложные пути решения проблемы, чем это кажется необходимым; ему нравятся сложные задания.

Склонность к риску. Проявляется в том, что субъект будет отстаивать свои идеи, не обращая внимания на реакцию других; ставит перед собой высокие цели и будет пытаться их осуществить; допускает для себя возможность ошибок и провалов; любит изучать новые вещи или идеи и не поддается чужому мнению; не слишком озабочен, когда одноклассники, учителя или родители выражают свое неодобрение; предпочитает иметь шанс рискнуть, чтобы узнать, что из этого получится.

Методика 2. Диагностика социальной креативности личности¹

Данная методика с помощью самооценки поведения в нестандартных ситуациях жизнедеятельности позволяет определить уровень социальной креативности.

Инструкция: в предложенном ниже бланке вам необходимо по 9-балльной шкале провести самооценку личностных качеств либо определить частоту их проявления в заданных ситуациях жизнедеятельности.

¹ Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Указ. соч. С. 64–65.

№ п/п	Вопрос теста	Шкала оценок
1	2	3
1	Как часто начатое дело вам удастся довести до логического конца?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
2	Если всех людей мысленно разделить на логиков и эвристиков, т. е. генераторов идей, то в какой степени вы являетесь генератором идей?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
3	В какой степени вы относите себя к людям решительным?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
4	В какой степени ваш конечный «продукт», ваше творение чаще всего отличается от исходного проекта, замысла?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
5	Насколько вы способны проявить требовательность и настойчивость, чтобы люди, которые обещали вам что-то, выполнили обещанное?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
6	Как часто вам приходится выступать с критическими суждениями в чей-либо адрес?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
7	Как часто решение возникающих у вас проблем зависит от вашей энергии и напористости?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
8	Какой процент людей в вашем коллективе чаще всего поддерживают вас, ваши инициативы и предложения? (Один балл – около 10%)	1,2,3,4,5,6,7,8,9
9	Как часто у вас бывает оптимистическое и веселое настроение?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
10	Если все проблемы, которые вам приходилось решать за последний год, условно разделить на теоретические и практические, то каков среди них удельный вес практических?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
11	Как часто вам приходилось отстаивать свои принципы, убеждения?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
12	В какой степени ваша общительность, коммуникабельность способствует решению жизненно важных для вас проблем?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
13	Как часто у вас возникают ситуации, когда главную ответственность за решение наиболее сложных проблем и дел в коллективе вам приходится брать на себя?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
14	Как часто и в какой степени ваши идеи, проекты удавалось воплощать в жизнь?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
15	Как часто вам удастся, проявив находчивость и даже предприимчивость, хоть в чем-то опередить своих соперников по работе или учебе?	1,2,3,4,5,6,7,8,9

Окончание таблицы

1	2	3
16	Как много среди ваших друзей и близких людей, считающих вас человеком воспитанным и интеллигентным?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
17	Как часто вам в жизни приходилось предпринимать нечто такое, что было воспринято даже вашими друзьями как неожиданность, принципиально новое дело?	1,2,3,4,5,6,7,8,9
18	Как часто вам приходилось коренным образом реформировать свою жизнь или находить принципиально новые подходы в решении старых проблем?	1,2,3,4,5,6,7,8,9

Обработка результатов

На основе суммы набранных баллов определите уровень вашего творческого потенциала: 18–39 баллов – очень низкий уровень социальной креативности; 40–54 – низкий уровень; 55–69 – ниже среднего; 70–84 – чуть ниже среднего; 85–99 – средний уровень социальной креативности; 100–114 – чуть выше среднего; 115–129 – выше среднего; 130–142 – высокий уровень; 143–162 балла – очень высокий уровень социальной креативности.

8.3. Тренинг «Развитие творческого мышления и воображения»

Современные социально-экономические условия, постоянная потребность в новых идеях, поиск необычных решений создают необходимость развития креативных способностей человека. Если творчество понимается как процесс, имеющий определенную специфику и приводящий к созданию нового, то креативность рассматривается как потенциал, внутренний ресурс человека. Под креативностью также понимают способность человека отказаться от стереотипных способов мышления или способность обнаруживать новые способы решения проблем либо новые способы выражения. Креативность проявляет себя многообразно. Это быстрота, гибкость, точность, оригинальность мышления, богатое воображение, чувство юмора, приверженность высоким эстетическим ценностям, степень детализации образа проблемы. Существенным условием актуализации этой способности являются самообладание и уверенность в себе.

Цель тренинга – развитие творческого мышления и креативных способностей личности.

Социально-психологический тренинг «Развитие творческого мышления и воображения» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;
- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии креативности, способах развития творческого потенциала. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Упражнение «Имя и эпитет»

Группа рассаживается по кругу. Один из участников представляется остальным и подбирает по отношению к себе какой-нибудь эпитет. Это прилагательное должно начинаться с той же буквы, что и имя, позитивным образом характеризовать человека и по возможности содержать преувеличение, например: «магнетическая Магда», «гениальный Геннадий», «буйный Борис» и т. д. Второй выступающий сначала повторяет имя и эпитет предыдущего участника, затем добавляет собственную комбинацию. Третий повторяет оба варианта и потом представляется сам. Так происходит и дальше по кругу. В конце игры члены группы обмениваются впечатлениями, отвечая на вопросы: «Какие эпитеты меня впечатлили?»; «Какие имена мне было трудно запомнить?».

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе, снижение ситуативной тревожности, принятие групповых норм и правил. Активизируются творческие способности, воображение участников группы.

Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются групповые игры и упражнения.

Упражнение «Заголовки, только заголовки»

Участникам необходимо придумать заголовки, характеризующие их самих, а также их жизнь. Работа происходит в микрогруппах по шесть человек. Каждый игрок представляется членам своей команды, но не просто так, а особым образом, например, придумав название романа, который бы описывал его биографию. Это могут быть названия и других литературных и художественных произведений, в частности фильма, новеллы, стихотворения, журнальной статьи, мюзикла, телепередачи. Например: «Я задумал книгу, описывающую мою жизнь. Она называется “Кочевник”. Я постоянно нахожусь в движении, ищу что-то новое и иногда ощущаю себя пастухом, кочующим от пастбища к пастбищу». Участники выполняют задание в своих командах и объясняют, почему придуман тот или иной заголовок. Все члены группы собираются вместе для обсуждения заголовков и проводят «мозговой штурм», предлагая разные названия для того курса (тренинга, семинара), участниками которого они в данный момент являются. Все идеи отмечаются на листе ватмана. Потом каждый участник говорит, какой из заголовков кажется ему удачнее остальных.

Психологический комментарий: это упражнение, благодаря которому участники получают богатую информацию друг о друге, активизируя фантазию и воображение, снижается эмоциональная напряженность в группе.

Упражнение «Метафоры»

Метафоры – один из нестандартных путей самопознания – попытка сравнить себя... с каким-либо предметом. Участникам предлагается несколько вещей: штопор, книга, часы, спичечный коробок, затем они должны метафорически сравнить себя с какой-нибудь из них. Желательно, чтобы описание было юмористическим. После того как задание будет выполнено всеми, игроки разбиваются на команды в соответствии с выбранными предметами. Игроки, оказавшиеся в одной команде, обсуждают, что общего между ними. За 10 минут им предстоит найти по меньшей мере тридцать общих черт и записать их.

Психологический комментарий: эта игра прекрасно развивает воображение участников и дает возможность увидеть себя с неожиданной стороны. Это упражнение способствует постепенному вовлечению людей в групповую работу, формирует благоприятный психологический настрой.

Фаза лабилизации

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности реализации творческого подхода в деятельности и взаимодействии.

Упражнение «Конверт»

Игроки делятся на команды по четыре человека. Каждой группе вручается по большому конверту. Игроки выкладывают на стол разные предметы, которые у них при себе есть: монеты, билетик на автобус, пилочку для ногтей, фотографию, губную помаду, телефонную карту, спички и др. Потом они отбирают пять вещей, которые кажутся особенно интересными, и кладут их в конверт. Каждая команда передает свой конверт другой группе и сама получает новый конверт. Участники представляют себе, что вещи, которые лежат в конверте, принадлежат одному человеку. Они должны придумать, что это за человек, и сочинить о нем историю. В рассказе должны упоминаться все предметы, находящиеся в конверте. У каждой группы есть полчаса, чтобы сочинить историю, записать и озаглавить ее. После этого все команды собираются вместе и зачитывают получившиеся рассказы.

Упражнение «К счастью...к сожалению...»

Каждый участник придумывает свое предложение, которое обязательно должно начинаться словами «К счастью» или «К сожалению» (попеременно). Тот, кто готов быть первым, получает мяч. Закончив предложение, он передает мяч другому участнику, и история продолжается. Длина истории не установлена заранее. Любой игрок может принять решение закончить ее, если сочтет это нужным. Возможные варианты: группа затерялась на необитаемом острове; Одиссей попадает на Красную площадь; Вася и Маша открывают юридическую консультацию; молодой человек влюбился в замужнюю женщину; двое родителей спорят из-за алиментов и прав на опеку; дилетант совершает нападение на банк.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга появляется возможность активизировать творческие способности, воображение и фантазию, а также формируется групповая сплоченность.

Упражнение «Пишем гимн»

Своему телу необходимо уделять достаточно внимания. Часто мы относимся к себе сверхкритично и судим себя по самым строгим меркам. Большинство из нас недовольны своим телом. Участникам предлагается обратить внимание на ту его часть, которая особенно не нравится. Сначала каждый должен записать на листе бумаги название той части тела, которую он хотел бы изменить: сделать больше или меньше, прямее или более изогнутой. Затем он постарается превознести эту часть тела в самых высо-

ких тонах. Каждый участник должен написать гимн этой части тела. Чем причудливее и необузданнее будет полет его фантазии, тем лучше. Этот гимн может принимать произвольную форму, лишь бы он в достаточной мере передавал восхищение автора. Участникам дается 10 минут на то, чтобы они написали свои гимны. После этого они могут собраться по трое или четверо и продекламировать друг другу свои сочинения. В это время можно вносить изменения в собственный текст, пытаясь сделать его еще более выразительным. Во время представления группа сидит полукругом; поэт встает перед публикой и зачитывает свое произведение. Конечно же, аудитория награждает автора заслуженными аплодисментами.

Психологический комментарий: у участников есть возможность посмотреть на себя с новой точки зрения, используя свой творческий потенциал.

Упражнение «Это я!»

Каждому участнику потребуется лист бумаги формата А4, а всей группе – стопка старых журналов, ножницы, клей, фломастеры или восковые мелки. Каждому члену группы предлагается сделать коллаж на тему «Это я!». Можно вырезать из старых журналов иллюстрации, символы или слова, характеризующие данного участника. С их помощью нужно показать, что он любит делать, чем он владеет, чем ему хотелось бы обладать, где он бывает или где охотно бы оказался, его цели в жизни, какие люди для него важны, каких он хотел бы встретить, его успехи, страдания и т. п. Каждый клеит эти вырезки на свой лист так, чтобы получился интересный коллаж. Участники не показывают свои работы остальным и не подписывают их. Готовые коллажи представляются группе. Участники пытаются догадаться, кому принадлежит та или иная работа. Затем каждый автор представляет свой коллаж и обсуждает с группой его отдельные компоненты. Необходимо подчеркнуть, что композиция коллажа выявляет уникальность каждого автора, но, поскольку многие темы повторяются в разных работах, можно говорить о некоторой общности в группе.

Психологический комментарий: упражнение позволяет без слов представить свою индивидуальность, а также проявить творческие способности каждому члену группы. Посредством обсуждения участники получают обратную связь.

Упражнение «Ревность»

Участники разбиваются на подгруппы по четыре-пять человек. Группе зачитывается история «Ревность».

«Жила-была на свете королева. Ее муж умер. Вдова жила одна со своей прекрасной дочерью в роскошном, но пустынном замке. В один прекрасный день в замке появился путешествующий принц. Он влюбился в принцессу, она ответила на его чувства, и принц попросил у королевы руки ее дочери.

Но королева была эгоистичной, ревнивой женщиной. К тому же ей самой понравился молодой человек, и она хотела оставить его для себя. Королева была очень богата (даже дорожки ее сада были усыпаны алмазами и рубинами), и она была готова отдать все свои богатства принцу, если он согласится жениться на ней. Однако принц отказался от заманчивого предложения, объяснив, что его самое заветное желание – провести свою жизнь с принцессой. Однажды все трое гуляли по королевскому саду. Королева сказала: «Пусть сама судьба все решит за нас». Она сказала молодым людям, что положит в пустую шкатулку для драгоценностей алмаз и рубин. Затем принцесса, закрыв глаза, вынет один из драгоценных камней. Если это окажется рубин, принц женится на королеве. Если же принцесса вынет алмаз, то сможет выйти замуж за принца. Посомневавшись, принц и принцесса все-таки решили принять предложение королевы. Королева нагнулась, чтобы поднять камни. Однако принцесса заметила, что вместо алмаза и рубина мать взяла два рубина и положила одинаковые камни в шкатулку. Затем она предложила дочери, не глядя, вынуть один из камней и тем самым решить судьбу всех троих.

Представьте себя на месте несчастной принцессы, стоящей на тропинке в саду королевы и заметившей этот обман. Что вы сделаете? Какой совет можно дать принцессе, которая страстно хочет выйти замуж за принца?»

Каждая команда должна за 20 минут найти как можно больше вариантов того, как принцессе выйти из затруднительного положения. Одно из возможных решений: принцесса достает камень из шкатулки, но тотчас же роняет его на тропинку, причем никто не успевает разглядеть, что за камень упал. Тогда она говорит: «Давайте посмотрим, какой камень остался в шкатулке. Так мы узнаем, вытащила я алмаз или рубин».

Команды представляют на общем обсуждении найденные решения, и группа пытается оценить каждое, отвечая на вопросы: «Насколько перспективно данное предложение?»; «Какое предложение было самым оригинальным или элегантным?».

Психологический комментарий: игра настраивает на командную работу и учит подходить к решению проблем творчески.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Карусель»

Члены группы становятся в круг, положив руки либо на плечи, либо на пояс соседей, все маленькими шажками двигаются направо, пока кто-нибудь не скажет: «Стоп!». Этот человек произносит несколько положительных фраз о прошедшем занятии. Он может назвать действия, которые ему понравились, отметить положительные качества всей группы или отдельных участников, свой собственный успех. Затем группа идет мелкими шагами налево, пока кто-нибудь опять не скажет: «Стоп!» и не выскажет свои положительные суждения о группе. Аналогичным образом группа движется то вправо, то влево, пока не выскажутся все участники. Вопросы: «Чему вы научились на занятиях?»; «Что было непонятно?»; «Над чем вы еще размышляете?»; «За что вы благодарны группе или ведущему?»; «Что вас не обрадовало?»; «Что вам мешало?».

Психологический комментарий: упражнение направлено на формирование положительного эмоционального фона и позитивное завершение групповой работы.

Список рекомендуемой литературы

Зеер Э. Ф. Личностно ориентированные технологии профессионального развития специалиста / Э. Ф. Зеер, О. Н. Шахматова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 1999. 245 с.

Казаринова Н. В. Межличностное общение / Н. В. Казаринова, В. А. Куницына, В. М. Погольша. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 544 с.

Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. Москва: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. 496 с.

Фопель К. Создание команды / К. Фопель. Москва: Генезис, 2003. 400 с.

Тема 9. Социально-психологические особенности состояния фрустрации

Цель занятия – формирование представлений о таком психическом состоянии человека, как фрустрация, знакомство с возможностями ее измерения и коррекции.

Задачи:

- 1) актуализировать основные теоретические положения изучения фрустрационных эмоциональных состояний личности;
- 2) рассмотреть особенности появления и проявления фрустрационного состояния, провести измерение степени его выраженности и основных социально-психологических характеристик;
- 3) интерпретировать полученные данные, обсудить возможности использования предлагаемых методов и методик;
- 4) освоить способы профилактики и предотвращения возникновения состояния фрустрации, а также адекватного поведения человека в состоянии фрустрации.

9.1. Фрустрация как эмоциональное состояние человека: основные теоретические положения

Фрустрация (от лат. *frustratio* – обман, тщетное ожидание) – негативное психическое состояние, обусловленное невозможностью удовлетворения тех или иных потребностей. Это состояние проявляется в переживаниях разочарования, тревоги, раздражительности, наконец, отчаянии. Эффективность деятельности при этом существенно снижается¹.

Фрустрацию можно рассматривать и как психическое состояние, выражающееся в характерных особенностях переживаний и поведения, вызываемых объективно непреодолимыми (или субъективно таковыми воспринимаемыми) трудностями, возникающими на пути к достижению цели или решению задачи; а также как субъективное переживание состояния краха и подавленности, вызванное переживанием неудачи.

С. Розенцвейг определял фрустрацию как состояние напряжения, расстройства, беспокойства, вызываемое неудовлетворенностью потребностей, объективно непреодолимыми (или субъективно так понимаемыми) трудностями, препятствиями на пути к важной цели.

¹ Психологический словарь. URL: <http://psi.webzone.ru/st/119500.htm>

В контексте исторического аспекта психологических исследований обозначенного феномена можно выделить работы З. Фрейда и его последователей, обозначавших однозначную связь между фрустрацией и агрессией. В рамках бихевиористских теорий фрустрация определялась как изменение или затормаживание ожидаемой реакции при определенных условиях, как помеха в деятельности.

Эксперименты с фрустрацией и реакцией на нее проводились в школе исследования мотивации Курта Левина его ученицей Тамарой Дембо. В настоящее время многие авторы используют понятия фрустрации и психологического стресса как синонимы; некоторые обоснованно рассматривают фрустрацию как частную форму психологического стресса. Правоммерно также рассматривать фрустрацию в контексте межличностного функционирования, и с этой точки зрения для исследователей представляет интерес сфера межличностных конфликтов и трудностей, которые могут возникать в самых разнообразных жизненных ситуациях, в том числе и в повседневных.

Н. Д. Левитов по аналогии со стрессором и стрессом Селье предложил различать фрустратор и фрустрацию – внешний раздражитель и его воздействие на организм и личность. Он выделил стенические и астенические формы проявления фрустрации. К стеническим относятся агрессия, фиксация и уход в отвлекающую деятельность. К астеническим – депрессия и регрессия¹. Но во всех случаях в деятельности фрустрация сопровождается различными формами отрицательных эмоций человека, поведение которого дезорганизовано и не сообразно мотиву; внутри себя она может содержать некоторую цель, но ее достижение лишено смысла относительно исходной цели или мотива данной конкретной ситуации.

В подходах специалистов к проблеме фрустрационного поведения человека можно определить его следующие формы:

- двигательное возбуждение – бесцельные и неупорядоченные реакции;
- апатия (в известном исследовании Р. Баркера, Т. Дембо и К. Левина один из детей во фрустрирующей ситуации лег на пол и смотрел в потолок);
- агрессия и деструкция;
- стереотипия – тенденция к слепому повторению фиксированного поведения;

¹ Левитов Н. Д. Проблема психических состояний // *Вопр. психологии*. 1985. № 2. С. 49.

• регрессия, которая понимается либо как обращение к поведенческим моделям, доминировавшим в более ранние периоды жизни индивида, либо как «примитивизация» поведения (измерявшаяся в эксперименте Р. Баркера, Т. Дембо и К. Левина снижением «конструктивности» поведения) или падение «качества исполнения».

Достаточно интересен подход М. А. Мкртчяна, который, изучая специфику педагогической деятельности, классифицировал реакции педагога на фрустрацию по трем основным группам:

1) механизмы отступления, которые включают в себя:

• компенсаторное воображение (например, когда педагог представляет, как легко ему будет работать, если «трудный» ученик перейдет в другую школу);

• номадизм (стремление к частой перемене места жительства, являющееся выражением неудовлетворенности и постоянного внутреннего беспокойства);

• регрессию, понимаемую как бессознательное стремление фрустрированной личности вернуться к предыдущему уровню своего развития в целях восстановления нарушенного равновесия;

2) механизмы агрессии:

• активные (активное агрессивное поведение по отношению к фрустратору; косвенное выражение враждебности, сопровождающееся замещением фрустратора другим, более слабым объектом, например, коллеги – учеником; агрессия, направленная на собственную личность);

• пассивные (механизм идентификации с агрессором; попытки убеждения себя в том, что другие находятся в худшем положении, и даже, в отдельных случаях, радость по поводу чужой беды);

3) компенсаторные и замещающие механизмы (приписывание другому лицу собственных неприемлемых желаний и влечений, сублимация, защитный мотив и т. п.).

Преградами на пути к достижению цели могут оказаться внешние и внутренние причины различного характера: физические (лишение свободы), биологические (болезнь, старение), психологические (страх, интеллектуальная недостаточность), социокультурные (нормы, правила, запреты), материальные (финансовые трудности). Степень выраженности состояния фрустрации может быть различной и зависит от многих факторов (пол, возраст, характер цели, структура личности, разного рода обстоятельства). Имея в виду отдельного че-

ловека, можно говорить о различных степенях перехода ситуации затруднения деятельности в ситуацию, когда трудность оказывается непреодолимой. Результатом фрустрации является изменение поведения личности. Прежде всего может наблюдаться потеря волевого контроля поведения и, как следствие, его деградация (от странностей до ярко выраженного девиантного поведения). Не исключается снижение мотивации достижения цели, отказ от нее в результате переключения на другую или потеря ее актуальности. Это же может произойти в результате изменения физического состояния человека. Например, человек сильно заболевает и ему ничего не надо.

Сила фрустрации зависит от степени значимости блокируемого поведения и от субъективной близости достижения цели. Чаще всего реакцией на состояние фрустрации является возникновение внутренней тенденции к агрессивности, которая либо сдерживается, проступая в виде раздражительности, либо открыто прорывается в виде гнева и может повлечь за собой аффект. Возникновение фрустрации обусловлено не только объективной ситуацией, но зависит и от особенностей личности. Неоправданно высокая самооценка и связанный с ней завышенный уровень притязаний неизбежно приводят к столкновению реальных возможностей человека и трудности тех задач, которые он перед собой опрометчиво ставит.

Ситуации и состояния фрустрации довольно часто возникают при взаимодействии людей, в том числе в воспитательном процессе. Типичный пример фрустрирующего воздействия – запрет педагога или родительское наказание в форме лишения ребенка чего-либо очень желательного и привлекательного. Частая и длительная фрустрация может привести к негативным изменениям в характере ребенка, к возникновению неврозов, закреплению агрессивных форм поведения.

Устойчивость к фрустрации связана с индивидуальными особенностями высшей нервной деятельности. В то же время она выше у тех людей, которым свойственны высокая степень осознанности и саморегуляции поведения, внутренняя психическая гармония, творческое отношение к жизни. При этом решающим фактором в повышении устойчивости ребенка к фрустрации является формирование у него системы разумных потребностей и мотивов, адекватной самооценки, воспитание воли. Использование в воспитании фрустрирующих приемов должно быть редким и обдуманным. Полезнее дополнять или заменять эти воздействия такими, которые ставят ребенка перед необходимостью собственного решения и дают надежные опоры для самостоятельного выбора.

9.2. Методики исследования состояния фрустрации

Методика 1. Тест Розенцвейга.

Методика рисуночной фрустрации¹

Методика содержит 2 варианта: взрослый и детский.

Взрослый вариант (модификация Н. В. Тарабриной)

Методика предназначена для исследования реакций на неудачу и способов выхода из ситуаций, препятствующих деятельности или удовлетворению потребностей личности.

Описание теста

Шкалы: экстрапунитивная, интропунитивная, инпунитивная реакции; фиксация на самозащите, фиксация на препятствии, фиксация на удовлетворении потребности.

Методика состоит из 24 схематических контурных рисунков, на каждом из которых изображены два человека или более, занятые еще не законченным разговором. Ситуации, изображенные на рисунках, можно разделить на две основные группы:

- *ситуации «препятствия»*. В этих случаях какое-либо препятствие, персонаж или предмет обескураживает, сбивает с толку словом или еще каким-либо способом. Сюда относятся 16 ситуаций (изображения 1, 3, 4, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 20, 22, 23, 24);

- *ситуации «обвинения»*. Субъект при этом служит объектом обвинения. Таких ситуаций 8 (изображения 2, 5, 7, 10, 16, 17, 19, 21).

Между этими группами ситуаций имеется связь, так как ситуация «обвинения» предполагает, что ей предшествовала ситуация «препятствия», где фрустратор был, в свою очередь, фрустрирован. Иногда испытуемый может интерпретировать ситуацию «обвинения» как ситуацию «препятствия», или наоборот.

Рисунки предъявляются испытуемому. Предполагается, что, «отвечая за другого», испытуемый легче, достовернее изложит свое мнение и проявит типичные для него реакции выхода из конфликтных ситуаций. Исследователь отмечает общее время опыта.

Тест может быть применен как в индивидуальном, так и в групповом исследовании. Но в первом случае используется еще один важный прием:

¹ Тест Розенцвейга. Методика рисуночной фрустрации (модификация Н. В. Тарабриной) // Диагностика эмоционально-нравственного развития / ред. и сост. И. Б. Дерманова. СПб.: Речь, 2002. С. 150–172.

испытуемого просят прочесть вслух написанные ответы. Экспериментатор отмечает особенности интонации и все, что может помочь в уточнении содержания ответа (например, саркастический тон). Кроме того, испытуемому могут быть заданы вопросы относительно очень коротких или двусмысленных ответов (это также необходимо для подсчета). Иногда случается, что испытуемый неправильно понимает ту или иную ситуацию, и, хотя такие ошибки сами по себе значимы для качественной интерпретации, все же после необходимого разъяснения от него должен быть получен новый ответ. Опрос следует вести по возможности осторожнее, так, чтобы вопросы не содержали дополнительной информации.

Инструкция к тесту

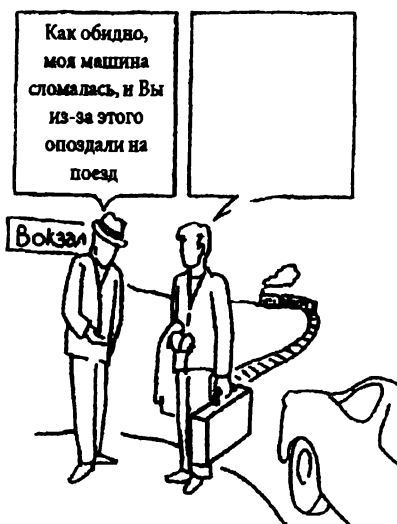
Для взрослых. «Вам сейчас будут показаны 24 рисунка. На каждом из них изображены два говорящих человека. То, что говорит первый человек, написано в квадрате слева. Представьте себе, что может ответить ему другой человек. Напишите самый первый пришедший вам в голову ответ на листе бумаги, обозначив его соответствующим номером. Старайтесь работать как можно быстрее. Отнеситесь к заданию серьезно и не отделяйтесь шуткой. Не пытайтесь также воспользоваться подсказками».

Тестовый материал (взрослый вариант)





3



4



5



6



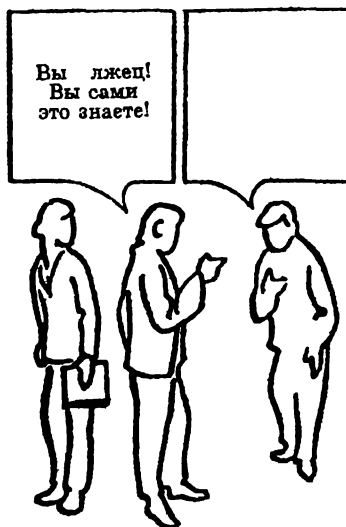
7



8



9



10



11



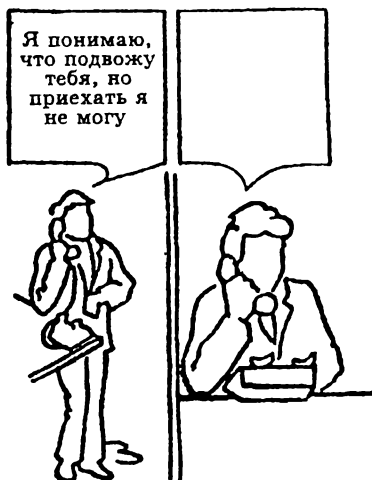
12



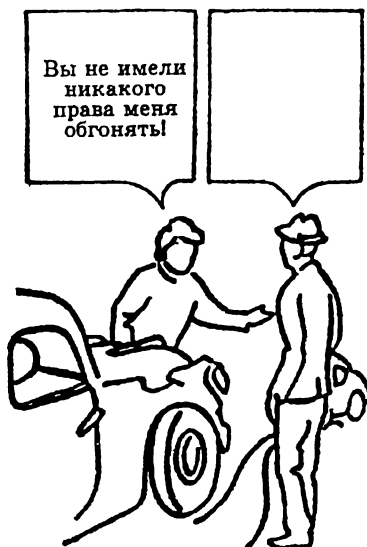
13



14



15



16

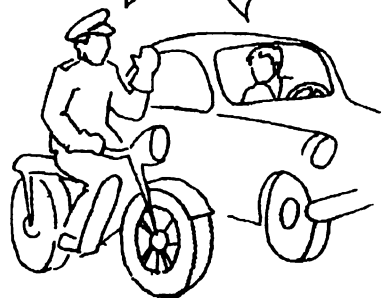


17



18

Что Вы, собственно, думаете, проежая мимо школы со скоростью 80 км/ч?



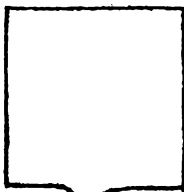
19

Я бы хотела знать, почему она нас не пригласила



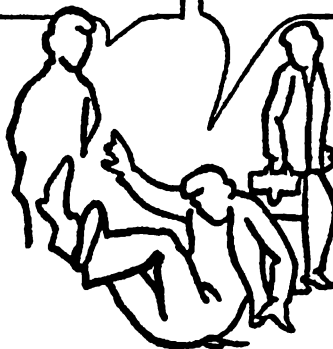
20

С человеком, которого Вы обидели, вчера случилось несчастье, и он теперь лежит в больнице



21

Вы не ушиблись?



22



23



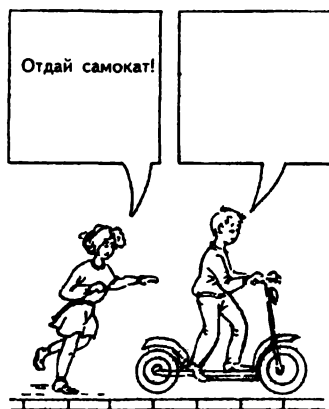
24

Для детей. «Я буду показывать тебе рисунки, на которых изображены люди в определенной ситуации. Человек слева что-то говорит, и его слова написаны сверху в квадрате. Представь себе, что может ответить ему другой человек. Будь серьезен и не старайся отделаться шуткой. Обдумай ситуацию и отвечай побыстрее».

Тестовый материал (детский вариант)



1



2



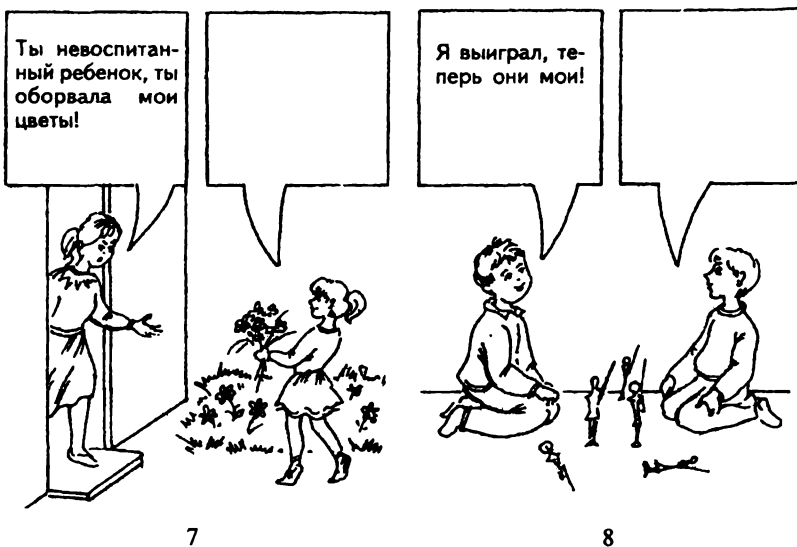
3

4

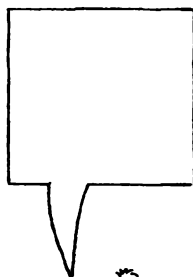


5

6

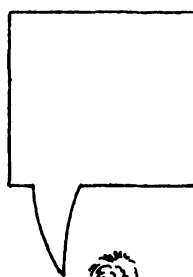


Тихо! Мама спит



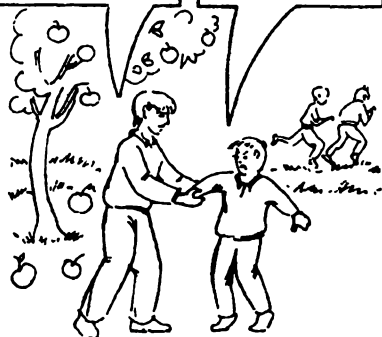
11

Ты мокрая курица!



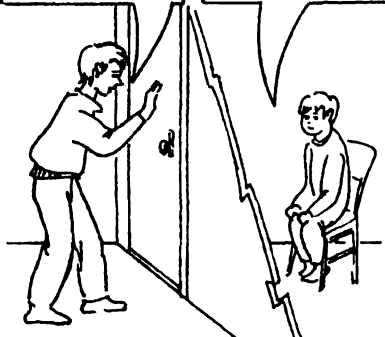
12

На этот раз я тебя поймал!



13

Сколько раз я могу тебе говорить о том, чтобы ты не смел закрываться!



14



15



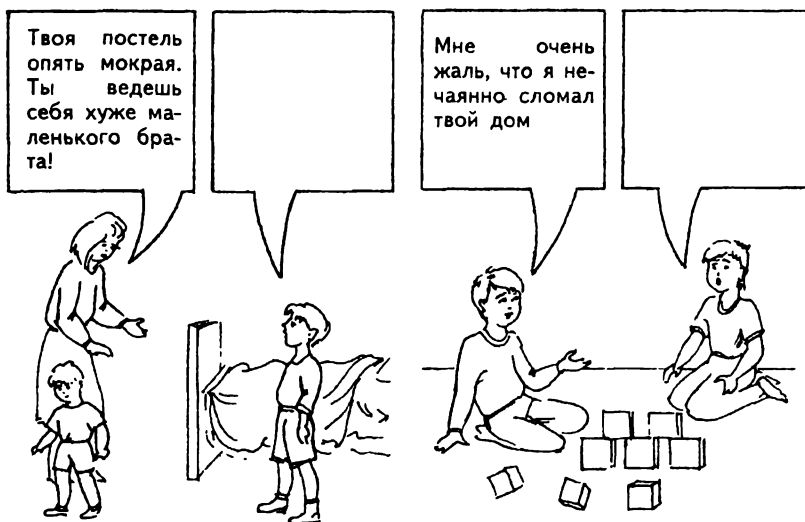
16



17

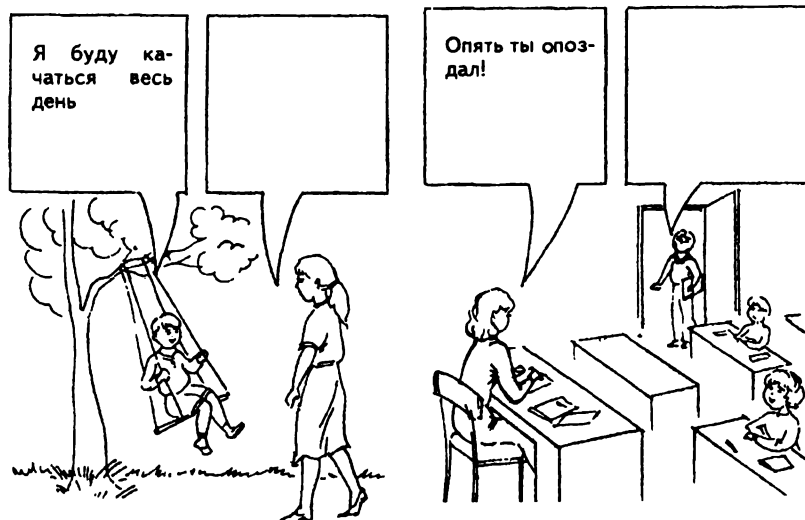


18



19

20



21

22



23

24

Обработка результатов теста

Каждый из полученных ответов оценивается, в соответствии с теорией Розенцвейга, по двум критериям: по направлению реакции (агрессии) и по типу реакции.

По направлению реакции подразделяются следующим образом:

- **экстрапунитивные:** реакция направлена на живое или неживое окружение, осуждается внешняя причина фрустрации, подчеркивается степень фрустрирующей ситуации; иногда разрешения ситуации требуют от другого лица;
- **интропунитивные:** реакция направлена на самого себя с принятием вины или же ответственности за исправление возникшей ситуации, фрустрирующая ситуация не подлежит осуждению. Испытуемый принимает фрустрирующую ситуацию как благоприятную для себя;
- **импунитивные:** фрустрирующая ситуация рассматривается как нечто незначительное или неизбежное, преодолимое со временем, обвинение окружающих или самого себя отсутствует.

По типу реакции делятся следующим образом:

- **препятственно-доминантные.** Тип реакции «с фиксацией на препятствии». Препятствия, вызывающие фрустрацию, всячески акцентиру-

ются независимо от того, расцениваются ли они как благоприятные, неблагоприятные или незначительные;

- *самозащитные*. Тип реакции «с фиксацией на самозащите». Активность в форме порицания кого-либо, отрицание или признание собственной вины, уклонения от упрека, направленные на защиту своего Я; ответственность за фрустрацию никому не может быть приписана;

- *необходимо-упорствующие*. Тип реакции «с фиксацией на удовлетворении потребности». Постоянная потребность находить конструктивное решение конфликтной ситуации в форме либо требования помощи от других лиц, либо принятия на себя обязанности разрешить ситуацию, либо уверенности в том, что время и ход событий приведут к ее разрешению.

Для обозначения направления реакции (НР) используются буквы:

- Е – экстрапунитивные реакции;
- I – интропунитивные реакции;
- М – импунитивные.

Типы реакций обозначаются следующими символами:

- OD – «с фиксацией на препятствии»;
- ED – «с фиксацией на самозащите»;
- NP – «с фиксацией на удовлетворении потребности».

Из сочетаний этих шести категорий получают девять возможных факторов и два дополнительных варианта.

Вначале исследователь определяет направление реакции, содержащееся в ответе испытуемого (Е, I или М), а затем выявляет тип реакции: ED, OD или NP.

Описание смыслового содержания факторов, используемых при оценке ответов, взрослый вариант (в скобках указаны номера рисунков):

НР	OD	ED	NP
1	2	3	4
Е	Е'. Если в ответе подчеркивается наличие препятствия <i>Примеры:</i> «На улице сильный дождь. Мой плащ был бы очень кстати» (9) «А я рассчитывал, что мы с ней пойдем вместе» (8)	Е. Враждебность, порицание направлены против кого-либо или чего-либо в окружении <i>Примеры:</i> «Разгар рабочего дня, а вашего заведующего нет на месте» (9) «Изношенный механизм, новыми их уже не сле-	е. Требуется, ожидается или явно подразумевается, что кто-то должен разрешить эту ситуацию <i>Примеры:</i> «Все равно, вы должны найти для меня эту книгу» (18). «Она могла бы объяснить нам, в чем дело» (20)

1	2	3	4
	Встречается главным образом в ситуациях с препятствием	лать» (5) «Мы уходим, она сама виновата» (14) Е. Испытуемый активно отрицает свою вину за совершенный проступок <i>Пример:</i> «В больнице лежит полно людей, причем здесь я?» (21)	
I	I'. Фрустрирующая ситуация интерпретируется как благоприятно-выгодно-полезная, как приносящая удовлетворение <i>Примеры:</i> «Мне одному будет даже проще» (15) «Зато теперь у меня будет время, чтобы дочитать книгу» (24)	I. Порицание, осуждение направлено на самого себя, доминирует чувство вины, собственной неполноценности, угрызения совести <i>Пример:</i> «Это я опять пришел невовремя» (13) I. Субъект, признавая свою вину, отрицает ответственность, призывая на помощь смягчающие обстоятельства. <i>Пример:</i> «Но сегодня выходной, здесь нет ни одного ребенка, а я очень спешу» (19)	i. Субъект сам берется разрешить фрустрирующую ситуацию, открыто признавая или намекая на свою виновность. <i>Примеры:</i> «Как-нибудь сам выкручусь» (15) «Я сделаю все возможное, чтобы искупить свою вину» (12)
M	M'. Трудности фрустрирующей ситуации не замечаются или сводятся к ее полному отрицанию <i>Пример:</i> «Опоздал так опоздал» (4)	M. Ответственность лица, попавшего во фрустрирующую ситуацию, сведена до минимума, осуждение избегается <i>Пример:</i> «Мы же не могли знать, что машина сломается» (4)	m. Выражается надежда, что время, нормальный ход событий разрешат проблему, просто надо немного подождать, или же взаимопонимание и взаимная уступчивость устранят фрустрирующую ситуацию <i>Примеры:</i> «Подождем еще минут 5» (14) «Было бы хорошо, если бы это не повторилось» (11)

Описание смыслового содержания факторов, используемых при оценке ответов (детский вариант):

НР	OD	ED	NP
Е	Е' «А что я буду есть?» (1) «Если бы у меня был братишка, он бы починил» (3) «А она мне так нравится» (5) «Мне тоже надо с кем-то играть» (6)	Е «Я сплю, а ты не спишь, да?» (10) «Я с тобой не дружу» (8) «А вы выгнали из подъезда мою собаку» (7) Е «Нет, не много ошибок» (4) «Я тоже умею играть» (6) «Нет, я не обрывала твои цветы» (7)	е «Вы должны отдать мне мяч» (16) «Ребята, куда вы! Спасите меня!» (13) «Тогда попроси кого-нибудь другого» (3)
І	І' «Мне очень приятно спать» (10) «Это я сам в руки попался. Я и хотел, чтобы ты меня поймал» (13) «Нет, мне не больно. Я просто съехал с перил» (15) «Зато теперь он стал вкуснее» (23)	І «Бери, я больше без разрешения не буду брать» (2) «Простите, что помешал вам играть» (6) «Я поступила плохо» (9) І «Я не хотела ее разбивать» (9) «Я хотела посмотреть, а она упала» (9)	і «Тогда я отнесу ее в мастерскую» (3) «Я сама куплю эту куклу» (5) «Я тебе свою подарю» (9) «Я в следующий раз этого не сделаю» (10)
М	М' «Ну и что. Ну и качайся» (21) «Я и сам к тебе не приду» (18) «Все равно там будет неинтересно» (18) «Уже ночь. Я и так уже должен спать» (10)	М «Ну, если нет денег, можешь не покупать» (5) «Я и правда маленький» (6) «Ну ладно, ты выиграл» (8)	т «Посплю, а потом пойду гулять» (10) «Я сам пойду посплю» (11) «Она сейчас высохнет. Высушится» (19) «Когда ты уйдешь, я тоже покачаюсь» (21)

Так, ответ испытуемого в ситуации 14 (взрослый вариант) «Подождем еще минут пять» по *направлению реакции* является импунитивным (m), а по *типу реакции* – «с фиксацией на удовлетворении потребности» (NP).

Сочетанию тех или иных двух вариантов присваивается собственное буквенное значение:

- если в ответе с экстрапунитивной, интропунитивной или импунитивной реакцией доминирует идея препятствия, добавляется значок «прим» (E', I', M');
- тип реакции «с фиксацией на самозащите» обозначается прописными буквами без значка (E, I, M);
- тип реакции «с фиксацией на удовлетворении потребности» обозначается строчными буквами (e, i, m);
- экстра- и интропунитивные реакции самозащитного типа в ситуациях обвинения имеют еще два дополнительных варианта оценки, которые обозначаются символами E и I.

Появление дополнительных вариантов подсчета E и I обусловлено разделением ситуаций теста на два типа. В *ситуациях «препятствия»* реакция субъекта обычно направлена на фрустрирующую личность, а в *ситуациях «обвинения»* она чаще является выражением протеста, отстаивания своей невиновности, отвержения обвинения или упрека, короче – настойчивого самооправдания.

Проиллюстрируем все эти обозначения на примере ситуации 1 (взрослый вариант). В этой ситуации персонаж слева (шофер) произносит: «Мне очень жаль, что мы забрызгали Ваш костюм, хотя очень старались объехать лужу».

Возможные варианты ответов на эти слова с оценкой их с помощью вышеописанных символов:

- E' – «Как это неприятно!»;
- I' – «Я совсем не испачкался» (субъект подчеркивает, как неприятно вовлекать во фрустрирующую ситуацию другое лицо);
- M' – «Ничего не случилось, он немного забрызган водой»;
- E – «Вы неуклюжи. Вы недотепа»;
- I – «Ну, конечно, мне надо было остаться на тротуаре»;
- M – «Ничего особенного»;
- e – «Вам придется почистить»;
- i – «Я почищу»;
- m – «Ничего, высохнет».

Так как ответы бывают нередко в форме двух фраз или предложений, каждое из которых может иметь несколько отличную функцию, то в случае необходимости их можно обозначить двумя соответствующими символами. Например, если испытуемый говорит: «Сожалею, что явился причиной всего этого беспокойства, но буду рад исправить положение», то обозначение будет Ii. В большинстве случаев для оценки ответа достаточно одного счетного фактора.

Оценка большинства ответов зависит от одного фактора. Особый случай представляют взаимопроникающие или взаимосвязанные комбинации, используемые для ответов.

За основу подсчета всегда принимается явное значение слов субъекта, и, так как ответы нередко бывают в форме двух фраз или предложений, каждая из которых может иметь отличную функцию, то можно устанавливать за одной группой слов одну счетную величину, а за другой – другую.

Полученные данные в виде буквенных выражений (E, I, M, E', I', M', e, i, m) вносятся в таблицу.

Далее вычисляется GCR – *коэффициент групповой конформности* или, иначе говоря, мера индивидуальной адаптации субъекта к своему социальному окружению. Он определяется путем сравнения ответов испытуемого со стандартными величинами, полученными путем статистического подсчета. Ситуаций, которые используются для сравнения, всего 14. Их значения представлены ниже, в таблице. В детском варианте количество ситуаций другое.

Общая таблица GCR для взрослых

Номер ситуации	OD	ED	NP
1	2	3	4
1	M'	E	
2		I	
3			
4			
5			i
6			e
7		E	
8			
9			
10		E	

Окончание таблицы

1	2	3	4
11			
12		E	m
13			e
14			
15	E'		
16		E	i
17			
18	E'		e
19		I	
20			
21			
22	M'		
23			
24	M'		

Общая таблица GCR для детей

Номер ситуации	Возрастные группы			
	6–7 лет	8–9 лет	10–11 лет	12–13 лет
1	2	3	4	5
1				
2	E	E/m	m	M
3		E		E; M
4				
5				
6				
7	I	I	I	I
8		I	I/i	I/i
9				
10	M'/E			M
11				I/m
12	E	E	E	E
13	E	E		I
14	M'	M'	M'	M'
15	I'		E'; M'	M'
16		E	M'/E	M'
17		M	m	e; m
18				

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
19	Е	Е; I	Е; I	
20			i	I
21				
22	I	I	I	I
23				
24	m	m	m	M
	10 ситуаций	12 ситуаций	12 ситуаций	15 ситуаций

Правила обработки результатов:

- если ответ испытуемого идентичен стандартному, ставится знак «+»;
- когда в качестве стандартного ответа даются два типа ответов на ситуацию, то достаточно, чтобы хотя бы один из ответов испытуемого совпадал со стандартным. В этом случае ответ также отмечается знаком «+»;
- если ответ субъекта дает двойную оценку и одна из оценок соответствует стандартному, он оценивается в 0,5 балла;
- если же ответ не соответствует стандартному, его обозначают знаком «-».

Оценки суммируются, считая каждый плюс за единицу, а минус – за ноль. Затем, исходя из 14 ситуаций (которые принимаются за 100%), вычисляется процентная величина GCR испытуемого.

Таблица для пересчета в проценты GCR для взрослых

GCR	Процент	GCR	Процент	GCR	Процент
14,0	100,0	9,5	68,0	5,0	35,7
13,5	96,5	9,0	64,3	4,5	32,2
13,0	93,0	8,5	60,4	4,0	28,6
12,5	90,0	8,0	57,4	3,5	25,0
12,0	85,0	7,5	53,5	3,0	21,5
11,5	82,0	7,0	50,0	2,5	17,9
11,0	78,5	6,5	46,5	2,0	14,4
10,5	75,0	6,0	42,8	1,5	10,7
10,0	71,5	5,5	39,3	1,0	7,2

Таблица для пересчета в проценты GCR для детей 8–12 лет

GCR	Процент	GCR	Процент	GCR	Процент
12,0	100,0	7,5	62,4	2,5	20,8
11,5	95,7	7,0	58,3	2,0	16,6
11,0	91,6	6,5	54,1	1,5	12,4
10,5	87,4	6,0	50,0	1,0	8,3
10,0	83,3	5,5	45,8		
9,5	79,1	5,0	41,6		
9,0	75,0	4,5	37,4		
8,5	70,8	4,0	33,3		
8,0	66,6	3,5	29,1		

Таблица для пересчета в проценты GCR для детей 12–13 лет

GCR	Процент	GCR	Процент	GCR	Процент
15,0	100,0	10,0	66,6	5,0	33,3
14,5	96,5	9,5	63,2	4,5	30,0
14,0	93,2	9,0	60,0	4,0	26,6
13,5	90,0	8,5	56,6	3,5	23,3
13,0	86,5	8,0	53,2	3,0	20,0
12,5	83,2	7,5	50,0	2,5	16,6
12,0	80,0	7,0	46,6	2,0	13,3
11,5	76,5	6,5	43,3	1,5	10,0
11,0	73,3	6,0	40,0	1,0	6,6
10,5	70,0	5,5	36,0		

Количественная величина GCR может рассматриваться в качестве меры индивидуальной адаптации субъекта к своему социальному окружению.

Следующий этап – заполнение таблицы профилей, которое осуществляется на основании листа ответов испытуемого. Подсчитывается, сколько раз встречается каждый из шести факторов, каждому появлению фактора присваивается один балл. Если же ответ испытуемого оценен при помощи нескольких счетных факторов, то каждому фактору придается равное значение. Так, если ответ был оценен Е_е, то значение Е будет равняться 0,5 и е, соответственно, тоже 0,5 балла. Полученные числа заносятся в таблицу. Когда таблица заполнена, цифры суммируются по колонкам и строчкам, а затем вычисляется процентное содержание каждой полученной суммы.

Полученное таким образом процентное отношение E, I, M, OD, ED, NP представляет выраженные в количественной форме особенности фрустрационных реакций испытуемого.

Таблица профилей

Направление реакции	OD	ED	NP	Сумма	%
Е					
І					
М					
Сумма					
%					

Таблица для пересчета баллов профилей в проценты

Балл	Процент	Балл	Процент	Балл	Процент
0,5	2,1	8,5	35,4	16,5	68,7
1,0	4,2	9,0	37,5	17,0	70,8
1,5	6,2	9,5	39,6	17,5	72,9
2,0	8,3	10,0	41,6	18,0	75,0
2,5	10,4	10,5	43,7	18,5	77,1
3,0	12,5	11,0	45,8	19,0	79,1
3,5	14,5	11,5	47,9	19,5	81,2
4,0	16,6	12,0	50,0	20,0	83,3
4,5	18,7	12,5	52,1	20,5	85,4
5,0	20,8	13,0	54,1	21,0	87,5
5,5	22,9	13,5	56,2	21,5	89,6
6,0	25,0	14,0	58,3	22,0	91,6
6,5	27,0	14,5	60,4	22,0	93,7
7,0	29,1	15,0	62,5	23,0	95,8
7,5	31,2	15,5	64,5	23,5	97,9
8,0	33,3	16,0	66,6	24,0	100,0

На основании профиля числовых данных составляются три основных и один дополнительный образец.

Первый образец выражает *относительную частоту разных направлений ответа* независимо от его типа. Экстрапунитивные, интропунитивные и импунитивные ответы располагаются в порядке убывания их частоты. Например, частоты E – 14, I – 6, M – 4 записываются E > I > M.

Второй образец выражает *относительную частоту типов ответов* независимо от их направлений. Записываются знаковые символы так же, как и в предыдущем случае. Например, мы получили OD – 10, ED – 6, NP – 8. Записываем $OD > NP > ED$.

Третий образец выражает *относительную частоту трех наиболее часто встречающихся факторов* независимо от типа и направления ответа. Записываем, например, $E > E' > M$.

Четвертый дополнительный образец включает *сравнение ответов E и I в ситуациях «препятствия» и ситуациях «обвинения»*. Сумма E и I рассчитывается в процентах, исходя также из 24, но поскольку только 8 (или 1/3) тестовых ситуаций позволяют осуществлять подсчет E и I, то максимальный процент таких ответов будет составлять 33%. Для целей интерпретации полученные проценты могут быть сравнены с этим максимальным числом.

Анализ тенденций

Анализ тенденций проводится на основании листа ответов испытуемого и ставит целью выяснение того, имели ли место *изменение направления реакции или типа реакции* испытуемого во время проведения опыта. Во время проведения опыта испытуемый может заметно изменить свое поведение, переходя от одного типа или направления реакций к другому. Наличие таких перемен свидетельствует об отношении испытуемого к своим собственным ответам (реакциям). К примеру, реакции испытуемого экстрапунитивной направленности (с агрессией на окружение) под влиянием пробужденного чувства вины могут смениться ответами, содержащими агрессию на самого себя.

Анализ предполагает выявить существование таких тенденций и выяснить их причины, которые могут быть различны и зависят от особенностей характера испытуемого.

Тенденции записываются в виде стрелы, над которой указывается численная оценка тенденции, определяемая знаком «+» (положительная тенденция) или знаком «-» (отрицательная тенденция) и вычисляемая по формуле

$$(a-b) / (a+b),$$

где a – количественная оценка проявления фактора в первой половине протокола (ситуации 1–12);

b – количественная оценка во второй половине (ситуации 13–24).

Тенденция может быть рассмотрена как показатель в том случае, если содержится как минимум в четырех ответах испытуемого и имеет минимальную оценку $\pm 0,33$.

Анализируются *пять типов тенденций*:

Тип 1. Рассматривается направление реакции в графе OD. Например, фактор E' появляется шесть раз: три раза в первой половине протокола с оценкой, равной 2,5, и три раза во второй половине с оценкой в 2 балла. Соотношение равно + 0,11. Фактор I' появляется в целом только один раз, фактор M' появляется три раза. Тенденция 1-го типа отсутствует.

Тип 2. Аналогично рассматриваются факторы E, I, M.

Тип 3. Аналогично рассматриваются факторы e, i, m.

Тип 4. Рассматриваются направления реакций без учета граф.

Тип 5. Поперечная тенденция – рассматривают распределение факторов в трех графах, не учитывая направления. Например, рассмотрение графы OD указывает на наличие четырех факторов в первой половине (оценка, обозначенная 3) и шести во второй половине (оценка 4). Аналогично рассматриваются графы ED и NP. В целях выявления причин той или иной тенденции рекомендуется проведение беседы с испытуемым, в процессе которой с помощью дополнительных вопросов экспериментатор может получить необходимую интересующую его информацию.

Интерпретация результатов теста

Первый этап интерпретации заключается в изучении GCR, уровня социальной адаптации испытуемого. Анализируя полученные данные, можно предположить, что испытуемый, имеющий *низкий процент GCR*, часто конфликтует с окружающими, поскольку недостаточно адаптирован к своему социальному окружению.

Данные, касающиеся степени социальной адаптации испытуемого, могут быть получены с помощью повторного исследования, которое заключается в следующем: испытуемому повторно предъявляются рисунки с просьбой дать на каждое задание такой ответ, который, по его мнению, было бы нужно дать в этом случае, т. е. «правильный», «эталонный» ответ. «Индекс рассогласования» ответов испытуемого в первом и во втором случаях дает дополнительную информацию о показателе «степени социальной адаптации».

На *втором этапе* изучаются полученные оценки шести факторов в таблице профилей. Выявляются *устойчивые характеристики фрустрационных реакций* испытуемого, *стереотипы эмоционального реагирования*, которые формируются в процессе развития, воспитания и становления человека и со-

ставляют одну из характеристик его индивидуальности. Реакции испытуемого могут быть направлены *на окружающую его среду*, выражаясь в форме различных требований к ней, либо *на самого себя как виновника происходящего*, либо человек может занять своеобразную *примиренческую позицию*. Так, например, если в исследовании мы получаем у испытуемого оценку М – нормальную, Е – очень высокую и I – очень низкую, то на основании этого можно утверждать, что субъект в фрустрационной ситуации будет с повышенной частотой отвечать в экстрапунитивной манере и очень редко в интропунитивной, т. е. можно сказать, что он предъявляет повышенные требования к окружающим, и это может служить признаком неадекватной самооценки.

Оценки, касающиеся типов реакций, имеют разный смысл:

- оценка OD (тип реакции «с фиксацией на препятствии») показывает, в какой степени препятствие фрустрирует субъекта. Так, если мы получили повышенную оценку OD, то это говорит о том, что во фрустрационных ситуациях у субъекта преобладает более выражено идея препятствия;
- оценка ED (тип реакции «с фиксацией на самозащите») означает силу или слабость Я личности. Повышение ED означает слабую, уязвимую личность. Реакции субъекта сосредоточены на защите своего Я;
- оценка NP – признак адекватного реагирования, показатель той степени, в которой субъект может разрешать фрустрационные ситуации.

Третий этап интерпретации – изучение тенденций. Оно может иметь большое значение в понимании отношения испытуемого к своим собственным реакциям.

В целом надо добавить, что на основании протокола обследования можно сделать выводы относительно некоторых аспектов адаптации испытуемого к своему социальному окружению. Методика ни в коем случае не дает материала для заключений о структуре личности. Можно лишь с большой долей вероятности прогнозировать *эмоциональные реакции испытуемого на различные трудности или помехи*, которые встают на пути к удовлетворению потребности, к достижению цели.

Методика 2. Фрустрационный вербальный тест Л. Н. Собчик (ФВТ)¹

ФВТ – проективная методика исследования личности, предназначенная для изучения поведения индивида в ситуации фрустрации, реакций

¹ Собчик Л. Н. Вербальный фрустрационный тест. СПб.: Речь, 2002. 26 с.

страха, тревоги, агрессии. Данный тест продолжает традиции изучения фрустрации как психологического феномена, заложенные С. Розенцвейгом.

Стимульный материал представлен различными гипотетическими ситуациями, на которые испытуемому необходимо дать ответы в свободной форме. Круг фрустрирующих ситуаций затрагивает такие области межличностного взаимодействия, как отношения со значимыми близкими людьми (отец, мать, жена, муж, дочь, сын), а также сферу делового взаимодействия и бытового общения.

В своей разработке вербального фрустрационного теста автор в первую очередь исходил из следующих посылок:

1. Реакция на фрустрацию зависит от типа реагирования, т. е. от ведущей тенденции, уходящей корнями в конституционально заданную предрасположенность.

2. Реакция на фрустрацию зависит от иерархии ценностей обследуемого лица, т. е. от того, насколько значима зона интересов обследуемого лица, которая при этом оказалась задетой.

3. Сила этой реакции тем больше выражена, чем менее значимо для конкретного индивида фрустрирующее лицо, так как непосредственные реакции проявляются более свободно именно в тех контактах, которые менее значимы: напротив, в общении со значимыми другими индивид максимально контролирует свои высказывания и поступки, особенно агрессивные реакции.

Для учета и формализации данных обследования, по мнению автора, оказалось более удобным использовать вербальный тест, в котором процедура обследования включает в себя не только ответы-высказывания («Что бы я сказал?») но и описание испытанных при этом чувств («Что бы я почувствовал?»), когда испытуемый пытается ответить на поставленные в эксперименте фрустрирующие его вопросы.

Разработана достаточно подробная интерпретационная схема, позволяющая проводить качественно-количественный анализ полученных результатов.

Практическое применение теста показало его надежность и меньшую подверженность мотивационным искажениям по сравнению с другими тестами, направленными на измерение агрессивности.

Стимульный материал

Что бы я сказал(а) и что бы при этом почувствовал(а), если бы...

1. Мой отец сказал мне:

- a) Ну и дурацкая у тебя прическа!
- b) Ты совсем не следишь за своим здоровьем!
- c) До чего же у тебя противный характер!
- d) Неужели нельзя зарабатывать побольше?
- e) Так тебе и не удалось ничего в жизни добиться!
- f) Ты ни в чем не разбираешься, поэтому и не спорь со старшими!
- g) Бессовестный ты человек, ничего для отца сделать не хочешь!

2. Моя мать сказала мне:

- a) Нужно же такое нагородить на голове!
- b) Ты питаешься так, чтобы окончательно испортить свое здоровье!
- c) С тобой никогда ни о чем договориться нельзя!
- d) Опять ты без денег и мать должна тебе помогать!
- e) Мне стыдно людям сказать, кто ты у меня и чем занимаешься!
- f) Ты так мало знаешь и так много мнишь о себе!
- g) И не стыдно тебе вести себя так безнравственно!

3. (Для женатого мужчины).

Моя жена сказала мне:

- a) У тебя как-то изменилось лицо, раньше ты мне больше нравился.
- b) Какой-то ты стал вялый, бледный, и аппетит хуже, чем раньше...
- c) До чего же ты тяжелый человек, ни в чем с тобой не нахожу взаимопонимания!

d) Опять у тебя нет денег! Куда они делись?

e) Твой дружок опять пошел на повышение! А ты что же?

f) Боже, какое невежество! Ты не читал Набокова!

g) Как ты можешь так оскорблять меня, слабую женщину!

4. (Для замужней женщины).

Мой муж сказал мне:

a) Ну и платье ты напялила: оно идет тебе как корове седло!

b) Что-то у тебя плохой цвет лица и бледность нехорошая.

c) Более склочной женщины я в жизни не встречал.

d) Наше жилье выглядит убого, никакого уюта!

е) В конце концов – что ты из себя представляешь, чтобы предъявлять мне какие-либо претензии.

ф) Боже, какая ты серость!

г) Ты просто бессовестная и корыстная женщина!

5. (Если имеется сын или дочь).

Моя дочь сказала мне:

а) И прическа, и одежда у тебя старомодные!

б) Опять ты не следишь за своим весом, не придерживаешься диеты!

с) И все-то ты меня мучаешь, и все тебе не так!

д) Опять ты мне не можешь дать необходимую сумму! Мы что – нищие?

е) Мне не хочется знакомить тебя с моим другом, неловко – что ты из себя представляешь?

ф) Боже мой, ты даже не знаешь что такое «высокая мода»!

г) Тебе никого не жалко!

6. Мой сын сказал мне:

а) Ну и видок у тебя! Приведи себя в порядок – мои друзья могут зайти!

б) Ты последнее время все хандришь!

с) Надоело твое постоянное ворчание и недовольство! Сколько можно пилить человека!

д) Вечно тебе для сына жалко лишней сотни!

е) Всю жизнь вкалывать и ничего особенного не добиться – как это тебя угораздило!

ф) А ты знаешь, что такое «тяжелый металл»?

г) Тебе нет никакого дела до моих проблем!

7. Мой приятель:

а) Да тебя разнесло как на дрожжах!

б) Что-то ты плохо выглядишь?

с) А ты, как всегда, со своим особым мнением?

д) Что-то незаметно, чтобы тебе привалило богатство!

е) А ты все на прежнем месте работаешь?

ф) Как, ты не можешь ответить на такой простой вопрос? В твоём возрасте каждый образованный человек в этом разбирается!

г) Слушай, а ведь ты поступаешь некрасиво, не по-приятельски!

8. Моя приятельница:

- а) Такая, как у тебя, прическа уже давно не в моде.
- б) У тебя болезненный вид, сходи к врачу.
- с) Ну, с тобой спорить бесполезно, твое упрямство давно известно.
- д) А ты по-прежнему бедствуешь?
- е) Так тебе и не удалось чего-то в жизни добиться?
- ф) Боже, с тобой и поговорить не о чем: ничего не читаешь, в театр не

ходишь...

- г) Ну, тебе подвести человека – ничего не стоит.

9. Мой сотрудник (соученик):

- а) Ты в последнее время потерял форму.
- б) Смотрю, ты ходишь как-то осторожно – болит что-нибудь?
- с) Ну, ты и зануда!
- д) Что, опять ни на что денег не хватает? Одолжить тебе немного,

что ли?

- е) А тебя с премией опять обошли?
- ф) У меня вопрос один назрел, но ты вряд ли сможешь мне на него

ответить.

г) Кто бы меня в трудную минуту выручил? Может быть, ты мне можешь? Но это – большая жертва.

10. Моя сотрудница (соученица):

- а) Ну и вид у тебя, страшнее войны!
- б) Я последнее время замечаю, что у тебя усталый и болезненный вид.
- с) Думала, сумею с тобой договориться, но с твоим характером это

невозможно.

- д) Твоя необеспеченность тебя вполне устраивает?

е) Ты так и будешь всю жизнь на побегушках у тех, кто чего-то добился в жизни?

ф) Ты мне можешь что-нибудь рассказать об импрессионистах, или это – за пределами твоих интересов?

- г) Что за эгоизм с твоей стороны – так подвести весь коллектив!

11. Мой начальник (руководитель, директор):

- а) В таком виде на работу ходить не стоит.
- б) Вы опять на больничном? А работу за вас кто будет делать?

с) С вами каши не сварить: я вам одно, а вы мне – другое! Трудный у вас характер!

д) Все сотрудники внесли на мероприятие необходимую сумму, вы – беднее других?

е) Уж вам-то в ближайшее время повышение по службе не угрожает.

ф) Такую сложную работу я вам поручить не решусь: тут нужна хорошая осведомленность во многих вопросах.

г) На вас трудно рассчитывать в трудную минуту: вы можете подвести и меня, и весь коллектив!

12. (Для подростка).

Мой преподаватель, директор:

а) В таком виде в школу (в институт) ходить не стоит.

б) Вы опять на больничном? А учиться кто за вас будет?

с) С вами каши не сварить: я вам одно, а вы мне – другое! Трудный у вас характер!

д) Все ученики (студенты) внесли на мероприятие необходимую сумму, вы что, беднее других?

е) Уж вам-то закончить нормально обучение вряд ли удастся.

ф) Такую сложную работу я вам поручить не решусь: тут нужна хорошая осведомленность во многих вопросах.

г) На вас трудно рассчитывать в трудную минуту: вы можете подвести и меня, и весь коллектив!

13. (Уличные контакты).

а) Прохожий в мой адрес: Ну и чучело!

б) Пассажир в автобусе: Садитесь, ведь вы еле на ногах стоите, больны, наверное...

с) Пассажир в вагоне метро – мне: Ну и склочная вы личность, вам бы только учить других – как себя вести!

д) Продавец в магазине: Не трогайте товар! Это вам не по карману!

е) В кинозале сидящий сзади: Ходят тут всякие, строят из себя, а на деле...

ф) Продавец у книжного лотка: Ну, эта книга не про вас. Сложновато – не осилите!

г) Прохожий у входа в метро: Пропустите немедленно! Не видите – я тороплюсь!

Алгоритм обработки результатов

Варианты возможных ответов

<i>Высказал</i> Высказывания или действия	<i>Почувствовал</i> Чувства
Агрессивные действия в адрес обидчика. Резкие высказывания: «Убью! Уничтожу! Стукну! Двину! Дам пощечину!» Оценка и в том и в другом варианте – 6 баллов	Ярость, злость, ненависть
Ругань, обвинения в адрес обидчика: «Пошел ты...!» «Ах ты, дрянь!» «Сам дурак (дура)!» «На себя посмотри(те)!» «Не ваше (не твое) дело!» Оценка – 5 баллов	Возмущение, гнев
Отрицание вины: «Это не так!» «Неправда!» «Ничего подобного!» «Не могу с этим согласиться» Оценка – 4 балла	Раздражение, обида
Стремление оправдаться или ссылка на обстоятельства, смягчающие вину: «Возможно, это так, но иначе не получается» «Да, но этому есть причины» «Нехорошо, но что поделаешь» «Так вышло, но это не моя вина» Оценка – 3 балла	Неловкость
Признание вины: «Да, нескладно вышло» «Приходится признать, что это – моя вина» «Прошу извинить меня» «Вы правы (ты прав)» Оценка – 2 балла	Стыд, смущение
Обвинение в свой адрес, выраженное чувство вины: «Вечно у меня все хуже, чем у всех!» «Это – мой злой рок!» «Так мне и надо!» «Я виноват. Прости(те)!» Оценка – 1 балл	Самобичевание, недовольство собой

Оценки от 1 до 6 баллов интегрируются в суммарные по двум категориям: высказывания и чувства. Таким образом, 5, 6 баллов – выраженная внешнеобвиняющая агрессия; 1, 2 балла – выраженная аутоагрессия.

Данные исследования в баллах проставляются в соответствующих ячейках регистрационного бланка (см. ниже регистрационный бланк ФВТ), определяются сферы отношений, вызывающих у обследуемого наибольшую агрессию, а также наиболее фрустрированные ценности, что позволит выстроить иерархию ценностей обследуемого лица.

Алгоритм обработки

1. Суммируются баллы в вертикальных столбцах и делятся на количество фрустрирующих лиц, что позволит выявить усредненную оценку степени агрессивности по каждой ценностной категории.

2. Суммируются и делятся на 7 (количество предъявленных ценностей) баллы в горизонтальных строках, что поможет составить представление о наиболее напряженной потребности. $\square$ – это сумма всех баллов по вертикали, деленная на число лиц n , вызывающих фрустрацию у испытуемого своими высказываниями; лица выбираются в зависимости от ситуации и возраста испытуемого ($\max(a, b, c, d, e, f, g)$) – наиболее значимые ценности, фрустрация которых вызывает наиболее агрессивную реакцию; ($\min(1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13)$) – значимые другие, в присутствии которых повышается самоконтроль.

Если $(1 + 4 + 6 + 7 + 9)/n$ значимо больше, чем $(2 + 3 + 5 + 8 + 10)/n$, или наоборот, то выявляется разница в проявленной агрессивности в контактах с противоположным полом. В частности, в первом случае (когда первая величина больше второй) выявляется более агрессивное отношение к женщинам, а во втором – большая агрессия направлена на представителей мужского пола.

Ключ:

Оценка агрессивности		
Высказал	Баллы	Почувствовал
Агрессивные угрозы, обещания расправы, желание ударить	6	Ярость, злость
Ругань, обвинения в адрес обидчика	5	Возмущение, гнев
Отрицание вины	4	Раздражение, обиду
Стремление оправдаться или ссылка на обстоятельства, смягчающие вину	3	Неловкость
Признание вины	2	Стыд, смущение
Обвинения в свой адрес, самобичевание	1	Чувство вины, пониженности

Регистрационный бланк ФВТ

Источник фрустрации	a	b	c	d	e	f	g	
1. Отец								☐ 1/n
2. Мать								☐ 2fn
3. Жена								☐ 3/n
4. Муж								☐ 4/n
5. Дочь								☐ 5f/n
6. Сын								☐ 6/n
7. Приятель								☐ 7/n
8. Приятельница								☐ 8/n
9. Сотрудник								☐ 9/n
10. Сотрудница								☐ 10/n
11–12. Начальство								☐ 11/n или ☐ 12/n
13. Посторонние								☐ 13/n
								☐ общие ценности
	☐ a	☐ b	☐ c	☐ d	☐ e	☐ f	☐ g	
	☐ n	☐ n	☐ N	☐ n	☐ n	☐ n	☐ n	☐ общее

Интерпретация

Особенности личности проявляются ярче в состоянии эмоционального напряжения. Поэтому психологи внимательно изучают реакции индивида в ситуации фрустрации. Рассматривая понятие фрустрации в рамках психодиагностического подхода и с точки зрения межличностного взаимодействия, автор методики имеет в виду ситуации, в которых окружающие индивида лица специально или нечаянно ущемляют его интересы, что приводит к блокировке значимых потребностей, или задевают его самолюбие, негативно воздействуя на его самооценку. В ситуации фрустрированности эмоциональное состояние проявляется:

- 1) как реакции страха, тревоги, отказа от самореализации; может сопровождаться чувством вины, стремлением уйти от конфликта;
- 2) наступательное, обвиняющее других, активное или даже агрессивное поведение, враждебные высказывания или действия;
- 3) как стремление подавить и те и другие реакции, пассивно или индифферентно отнестись к случившемуся, постараться нивелировать остроту конфликта.

Естественно, «выбор» типа реагирования в основном произвольный, но в значительной степени зависящий от базисных свойств личности.

В целом преобладание ответов, оцениваемых в среднем в 3 или 4 балла, характерно для устойчивой нормы и хорошо контролируемой личности, при этом оценка 3 характерна для лиц с умеренно выраженными гипотимными, тормозимыми чертами. Преобладание оценок 4 более характерно для стеничных, активных, оптимистичных личностей. Агрессивность внешнеобвиняющая – 5 или 6 – свойственна акцентуантам по гипертимному типу и агрессивным (эксплозивным, возбудимым, неустойчивым и импульсивным) личностям с плохим самоконтролем. Агрессивность, направленная на самого себя, – 2 или даже 1 балл – характерна для гипотимных акцентуаций, т. е. лиц с тревожно-мнительными чертами, сензитивных, пессимистичных интровертов.

Низкая агрессивность, как правило, обнаруживается в той сфере межличностных отношений, которая сверхзначима и способствует блокировке агрессии или усилению контроля рассудка, задерживающего негативные эмоциональные проявления.

Ценности:

- a) внешний вид;
- b) здоровье;
- c) характер;
- d) благополучие;
- e) социальный статус;
- f) кругозор;
- g) нравственность.

Выраженная озабоченность контактами с противоположным полом проявляется значительным перевесом баллов агрессивности в отношении особ собственного пола в сравнении с реакциями на лиц противоположного пола. Максимальная агрессивность выявляется при фрустрации, направленной на наиболее значимые для обследуемого лица ценности. Если круг наиболее значимых контактов определяется наиболее низкими баллами, то максимальные баллы выявляются в наименее значимой сфере отношений. Для большинства это уличные контакты. Высокая агрессивность выявляется также в зоне наиболее неблагополучных контактов, в зоне конфликта.

Стандартизация данной методики обнаружила значимые количественные показатели выраженной агрессивности ($\chi^2/p = 5$ или 6 баллов) у эмоционально незрелых личностей: возбудимых, эмоционально лабильных,

паранойальных и эксплозивных. У сензитивных, интровертных, тревожных и индивидуалистичных личностей значимо чаще встречались самообвиняющие реакции ($\square/n = 1$ или 2 балла). Зона конфликта, выявляемая максимальными баллами, может быть семейной, производственной (или учебной), интимной (отношения между полами) или генерализованной при выраженной аффективной неустойчивости.

9.3. Тренинг «Формирование навыков саморегуляции личности»

Саморегуляция в самом общем смысле этого слова – это свойство систем разных уровней сохранять внутреннюю стабильность благодаря их скоординированным реакциям, компенсирующим влияние изменяющихся условий окружающей среды. Рассматривая саморегуляцию с позиций личности, можно отметить, что это некая система осознанных актов нашей психики, позволяющей поддерживать ее управление, а соответственно, поведение и деятельность человека. Такая характеристика не только необходима современному человеку, многократно испытывающему чрезмерное психическое напряжение, она скорее является неким конструктом, без которого его жизнедеятельность невозможна.

Саморегуляция в контексте данной проблематики рассматривается как способность управлять своими состояниями на основе организации деятельности. Особое внимание личность уделяет внешним компонентам деятельности – действиям, операциям. Их выполнение снимает или корректирует реакцию фрустрации, которая носит разрушающий личность характер.

Необходимо отметить, что способность к саморегуляции закладывается от рождения и в некотором смысле детерминирована психофизиологическими особенностями индивида, однако с помощью психотехнологий возможно не только актуализировать потенциал данной системы, но и сформировать определенные навыки, позволяющие индивиду адекватно реагировать на изменения внешней или внутренней среды.

Цель тренинга – предупреждение фрустрированности личности через формирование навыков саморегуляции.

Социально-психологический тренинг «Формирование навыков саморегуляции личности» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;

- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии фрустрации, формах проявления фрустрационного психического состояния. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Упражнение «Две половинки»

Группа рассаживается по кругу. Каждый из участников представляется, называя свое имя (то, которое ему больше нравится) и по одному положительному и отрицательному качеству на первую его букву. Названные качества должны соответствовать представлениям человека о себе, а не быть формально подобранными. В ситуациях, когда кто-либо затрудняется, группе разрешается с его позволения помочь в подборе качеств, но в итоге только сам участник может согласиться или отказаться от предложенных ему вариантов. Если группа встретилась впервые, то целесообразно проводить упражнение по принципу «снежного кома», когда каждый следующий участник прежде чем назвать себя, должен повторить имя и качества партнеров, которые уже представлялись. В конце упражнения члены группы обмениваются впечатлениями, ответив на вопросы: «Сложно ли было подбирать качества?»; «Какие эмоции возникали, когда ваши качества проговаривали участники группы?»; «Какие имена и качества мне было трудно запомнить и почему?».

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе, снижение ситуативной тревожности, принятие групповых норм и правил. Активизируются творческие способности, воображение участников.

Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются групповые игры и упражнения.

Упражнение «Волк в овечьей шкуре»

Для выполнения этого упражнения необходима бумага для записей или стикеры. Ведущий раздает участникам листочки. Все листочки пустые, за исключением одного, на котором написано: «Волк в овечьей шкуре». Участники должны определить, кто из них волк. Для этого они хаотично движутся по аудитории, задавая друг другу вопросы, на которые можно ответить только «да» или «нет» или «я не хочу отвечать на этот вопрос». При этом волк в ответ на все вопросы говорит неправду. Нельзя задавать вопросы, ответы на которые очевидны, например: «Ты женщина?» или «Сейчас лето?» Нельзя спрашивать: «Ты волк?» Это задание выполняется в течение 5 минут. Если группе за отведенное время не удастся найти волка, то дается еще 5 минут на то, чтобы участники совместными усилиями определили, кто же является волком в овечьей шкуре.

В заключение каждый из участников рефлексировать по отношению к своим ощущениям и эмоциям, определяет, по каким признакам он выделял «волка». Обязательно обратить внимание на участника, которому досталась эта роль, и вербализовать его чувства: «Сложно ему было обманывать партнеров?»; «Приходилось ли сдерживать себя?».

Психологический комментарий: это упражнение, благодаря которому участники получают богатую информацию друг о друге, активизируя фантазию и воображение; снижается эмоциональная напряженность в группе.

Упражнение «Пикник»

Участники тренинга сидят в общем кругу. Тренер просит участников представить себе такую ситуацию: вся группа в ближайшие выходные отправляется в лес на пикник, и каждый должен взять с собой один предмет. Название этого предмета должно рифмоваться с его именем.

Первый участник представляется и говорит, что он берет с собой. Например: «Я Руслан, и я возьму чемодан».

Следующий участник повторяет то, что сказал предыдущий, и добавляет про себя. Например: «Это Руслан, он возьмет чемодан, а я Галина, и я возьму малину».

Каждый последующий участник повторяет то, что было сказано до него, и добавляет себя: «Это Руслан, он возьмет чемодан, это Галина, она возьмет малину, а я Миша, я возьму шишек».

Психологический комментарий: эта игра прекрасно развивает воображение участников и дает возможность увидеть себя с неожиданной сто-

роны; это упражнение способствует постепенному вовлечению людей в групповую работу, формирует благоприятный психологический настрой.

Фаза стабилизации

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности в реализации саморегуляции поведения, эмоций, чувств.

Упражнение «Нарисуем фрустрацию»

Участникам группы предлагается на стандартных белых листах с помощью цветных карандашей нарисовать фрустрационное состояние человека или то, с чем оно у них ассоциируется. На выполнение задания дается 10 минут, после чего каждый демонстрирует свой рисунок, сопровождая его несколькими комментариями. Очень важно для ведущего определение того, чем для каждого из членов группы является подобное состояние.

Психологический комментарий: прорисовывание фрустрации позволяет человеку его опредметить и определить для себя то, что может способствовать его возникновению.

Упражнение «Волшебный базар»

Для выполнения упражнения необходимы большие стандартные листы бумаги и маленького размера визитки (из расчета 10 на каждого члена группы), фломастеры и булавки.

Участники располагаются по кругу, им дается инструкция: «Ваши учителя и родители или близкие люди жалуются на то, что Вы себя плохо ведете и что у Вас масса плохих качеств, которые им очень не нравятся. Но мне кажется – каждый человек вправе сам решать и давать оценку своим качествам. Согласны? (получить обратную связь от группы). Но, как бы там ни было, у нас у всех, вероятно, есть такие качества, которые нам помогают или, наоборот, мешают жить. Поэтому сейчас предлагаю сыграть в игру, которая называется “Волшебный базар”. Особенность этого базара состоит в том, что на нем торгуются и обмениваются человеческими качествами. Возьмите по листу бумаги и фломастеру и вверху листа большими буквами напишите “КУПЛЮ”, ниже разборчиво, чтобы могли прочесть другие торговцы, крупными буквами напишите качества, которые Вы хотели бы приобрести. Приколите этот листок с помощью булавки на грудь.

Теперь возьмите маленькие листочки и на каждом напишите по одному качеству, которые Вы хотели бы продать или обменять на базаре.

Итак, вы на волшебном базаре. Походите по рынку, присмотритесь к товару, познакомьтесь с тем, кому какие качества нужны, кто чем торгует. Ведите себя свободно, торгуйтесь, здесь нет никаких ограничений. Вы можете обменять свой товар на одно, два, три качества, совершать двойной или тройной обмен. Только помните – нельзя просто отдавать качества, ничего не получив взамен. Обязательно необходимо обменяться качествами. Если вас что-то не устраивает, ищите варианты».

Тренер в процессе игры постоянно стимулирует активность на рынке. Игра прекращается либо тогда, когда рынок самостоятельно «расходится», либо на усмотрение руководителя, который берет на себя роль директора и со словами: «Шесть часов! Рынок закрывается!» – заканчивает торги.

После окончания упражнения группа делится впечатлениями от игры. Легко или трудно было найти у себя качества, которые хотелось бы приобрести и от которых хотелось бы избавиться? Что удалось, что не удалось реализовать на рынке и почему? Какая роль больше понравилась: покупателя или продавца? Что чувствовали, о чем думали участники, когда играли ту или иную роль?

Затем необходимо перейти к общему обсуждению упражнения. Что понравилось, что не понравилось в упражнении? Что легко было делать, что трудно?

Упражнение «Квадраты в темноте»

Участникам группы предлагается сформировать микрогруппы по 4–5 человек в каждой. Все закрывают глаза или завязывают их непрозрачным шарфом. Ведущий предлагает каждой команде отрезок веревки длиной около 4 м, из которой участники в течение 10–15 минут должны сложить квадрат (треугольник, пятиугольник, трапецию и т. п.). Обязательное условие – игроки не должны общаться, единственное, что разрешается – прикосновения к партнерам. По истечении указанного времени выполнение задания прекращается, участники могут снять повязки или открыть глаза и оценить результаты своей согласованной работы. Подводя итоги, ведущий обязательно актуализирует эмоциональное состояние участников, в группе обсуждаются те состояния, которые испытывал человек при выполнении задания.

Психологический комментарий: в данном упражнении каждый член группы должен выстраивать свою деятельность, опираясь на дефицитарную информацию об окружающей действительности. Моделируется предфрустрационная ситуация.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга есть возможность активизировать личностный потенциал, способствующий формированию навыков саморегуляции.

Упражнение «Я-состояния»

Группа делится на тройки или четверки и рассаживается в кружки. Расстояние между микрогруппами должно быть не менее 1,5–2 метров. Участникам дается инструкция: «В группе выберите того, кто будет начинать упражнение. В кругу последовательно вам необходимо обмениваться предложениями. Начинать фразу нужно с определенных слов, которые сейчас будут названы. Упражнение будет состоять из трех серий, начинать или заканчивать которые необходимо только по команде».

Серия 1. Раньше я...

Серия 2. На самом деле я...

Серия 3. Скоро я...

На каждую серию отводится по 5–10 минут. Роль ведущего заключается в отслеживании того, чтобы предложение начиналось именно с «фиксированной» фразы, он стимулирует работу в микрогруппах (фразами «Не думайте над окончанием фразы, говорите первое, что придет в голову»; «Если затрудняетесь что-то сказать быстро, сразу передавайте ход по кругу следующему игроку»), активизирует работу в группах, если она застопорилась или участники отвлеклись на обсуждение посторонних тем. После прохождения трех серий группа образует общий круг и обсуждает, что не понравилось, что понравилось в этом упражнении; что трудно было сделать, что легко; в какой серии испытывали наибольшие затруднения; что чувствовали, о чем думали во время выполнения упражнения.

Психологический комментарий: в данном упражнении происходит актуализация «Я-состояний» в прошлом, настоящем и будущем, активизация самосознания.

Упражнение «Я-мотивация»

Процедура данного упражнения аналогична предыдущему, участники работают в микрогруппах, в которых обмениваются фразами, начинающимися с заданной формулировки.

Серия 1. Я никогда...

Серия 2. Я хочу, но наверное не смогу...

Серия 3. Если я действительно захочу, то...

Необходимое время: 5–10 минут на каждую серию.

Психологический комментарий: упражнение направлено на актуализацию «Я-мотиваций», усиление диагностических процессов мотивации, активизацию процессов мотивации, активизацию процессов волевой регуляции.

Упражнение «Конфликты»

Участникам группы предлагается разделить на две команды и образовать два круга: внешний и внутренний. По команде ведущего игроки начинают взаимодействовать друг с другом исходя из предварительно описанной конфликтной ситуации. Время общения – 3 минуты. Стиль, роли и поведение участники выбирают свободно, опираясь на то, чтобы достичь поставленной цели.

Ситуация 1. Внутренний круг – президент крупной корпорации, цель – уволить (понижить) своего заместителя, который сорвал две серьезных сделки, из-за чего компания понесла существенные убытки. Внешний круг – первый заместитель, цель – сохранить рабочее место, апеллируя к тому, что партнеры расторгли соглашение из-за общей экономической нестабильности. Особые обстоятельства – заместитель является близким родственником супруги (супруга) президента.

Ситуация 2. Внутренний круг – продавец в магазине, цель – заставить покупателя оплатить испорченный им товар. Внешний круг – покупатель продуктового магазина, цель – отказаться платить и заставить продавца принести извинения в свой адрес. Особые обстоятельства – товар случайно упал с полки, мимо которой проходил покупатель.

Ситуация 3. Внутренний круг – родитель 18-летней дочери, цель – добиться от нее того, чтобы она закончила университет. Внешний круг – девушка, цель – получить согласие родителя на совместное проживание с молодым человеком и перевод на заочное отделение вуза. Особые обстоятельства – молодым нужны деньги для достижения определенной материальной независимости, и они ищут работу.

После проигрывания одной ситуации необходимо сменить партнера по взаимодействию, передвинувшись по часовой стрелке.

В заключение группа рассказывает по кругу, вербализуются чувства, состояния, которые испытывали участники, определяется то, что им помогало добиться поставленных целей, что мешало и т. п.

Психологический комментарий: в игре возможно разыгрывание тех конфликтных ситуаций, о которых упоминали участники в контексте наибольшего личностного переживания.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Итоги»

Каждому участнику предлагается обсудить полученные на занятии впечатления, эмоции, выделить наиболее понравившиеся упражнения, задать вопросы ведущему. Во время обсуждения ведущий может задавать вопросы, спрашивать мнение остальных участников.

Упражнение «Дорисуем фрустрацию»

Группе предлагается дорисовать свой рисунок на тему «Фрустрация – это...». Если у участника нет идей или желания это делать, он может не выполнять задание.

Психологический комментарий: это упражнение позволит ведущему наглядно увидеть какие-либо изменения в представлениях о фрустрации у членов группы. Следует помнить, что любое тренинговое занятие имеет отсроченный эффект, поэтому отсутствие явных изменений в рисунках не является показателем результативности занятия.

Список рекомендуемой литературы

Психология состояний: хрестоматия / под ред. А. О. Прохорова. Санкт-Петербург: ПЕР-СЭ: Речь, 2004. 608 с.

Фопель К. Создание команды / К. Фопель. Москва: Генезис, 2003. 400 с.

Фурманов И. А. Агрессия и насилие: диагностика, профилактика и коррекция / И. А. Фурманов. Москва: Речь, 2007. 480 с.

Тема 10. Психотехнологии саморегуляции стрессового состояния и оптимизация его позитивного потенциала

Цель занятия – формирование представлений о стрессе, определение возможностей для его измерения, профилактики и коррекции.

Задачи:

- 1) актуализировать основные теоретические положения изучения стрессовых эмоциональных состояний личности;
- 2) рассмотреть основные причины возникновения стресса, определить индикаторы его появления и динамики;
- 3) интерпретировать полученные данные, обсудить возможности использования предлагаемых методов и методик;
- 4) освоить способы профилактики и предотвращения, а также адекватного поведения человека в состоянии стресса и его позитивного влияния.

10.1. Психическое эмоциональное состояние стресса: основные теоретические положения

Термин «стресс» (в переводе с английского «давление, напряжение») заимствован из техники, где это слово используется для обозначения внешней силы, приложенной к физическому объекту и вызывающей его напряженность, т. е. временное или постоянное изменение структуры объекта¹.

В современных научных исследованиях стресс изучается с позиций физиологического, психологического и поведенческого подходов. Р. Лазарус рассматривал стресс с точки зрения его физиологической природы как непосредственную реакцию организма, сопровождающуюся выраженными физиологическими сдвигами, на воздействие различных внешних и внутренних стимулов физико-химической природы. При этом величина физиологического стресса зависит от интенсивности воздействующего агента.

Отличительные особенности психологического стресса заключаются в том, что он вызывается психическими стимулами, которые оцениваются как угрожающие. Другими словами, развитие психологического стресса возможно без материального присутствия его источника, а только благодаря способности индивида предвосхищать предстоящие и даже чаще всего лишь возможные

¹ Бодров В. А. Психологический стресс: развитие учения и современное состояние проблемы / Ин-т психологии РАН. М., 1995. С. 27.

столкновения с какой-либо опасной для него ситуацией. Характер и интенсивность стрессовой ситуации в основном определяются степенью расхождения между требованиями, которые предъявляет конкретная деятельность к личности, и теми возможностями, которыми обладает субъект. Так, в понимании природы появления стресса можно выделить два основных направления.

Представители первого направления, акцентирующие внимание на объективных причинах возникновения такого состояния, рассматривают стресс как порождение внешней ситуации. Например, Л. М. Аболин уточняет, что при этом «эмоциональная ситуация отождествляется со стрессором»¹. Иначе говоря, стресс воспринимается как реакция на какие-либо воздействия или как сами эти воздействия. Однако в данном подходе за пределами внимания остается тот факт, что внешние (объективные) сложные и напряженные условия выступают стрессогенными потенциально и в ряде случаев не приводят к возникновению и развитию самого стресса.

Основоположником противоположного, субъективистского подхода считается Р. Лазарус, который считал условиями стресса две личностные особенности:

- 1) представления о мире и о себе и способность брать на себя обязательства;
- 2) представление о своих способностях влиять на последствия.

Подобные представления об эмоциональном стрессе можно найти и у В. Э. Мильмана, который рассматривает стресс как функцию двух факторов: величины потребности в достижении и субъективной оценки вероятности достижения.

Таким образом, обобщая различные взгляды на природу стресса в современной научной литературе, можно сказать, что термин «стресс» используется по крайней мере в трех значениях:

- во-первых, стресс может определяться как любые внешние стимулы или события, которые вызывают у человека напряжение или возбуждение. В настоящее время в этом значении чаще употребляются термины «стрессор», «стресс-фактор»;
- во-вторых, стресс может относиться к субъективной реакции, и в этом значении он отражает внутреннее психическое состояние напряжения и возбуждения;

¹ Аболин Л. М. Психологические механизмы эмоциональной устойчивости человека. Казань: Изд-во КазГУ, 1987. С. 10.

• в-третьих, стресс может являться физической реакцией организма на предъявляемое требование или вредное воздействие.

Известный исследователь стресса Г. Селье отмечает, что слово «стресс», так же, как «успех», «неудача» и «счастье», имеет различное значение для разных людей. Поэтому дать его определение довольно трудно, хотя само понятие стресса и вошло в нашу обыденную речь.

Специалисты по поводу определения стресса отмечают следующие существенные моменты:

1. Иногда это понятие относят к состоянию беспокойства в организме, которое он стремится устранить или уменьшить.

2. Стресс также рассматривается как психологические или поведенческие реакции, отражающие состояние внутреннего беспокойства или его подавления.

3. Стресс определяется как событие или условие в физическом или социальном окружении, которое ведет к принятию мер по избеганию, агрессии, принятию решения об устранении и ослаблении угрожающих условий¹.

Таким образом, точное определение стресса отсутствует.

Р. Лазарус писал, что различные представления о сущности стресса, его теории и модели во многом противоречат друг другу. В этой области не существует установившейся терминологии. Даже определения стресса существенно различаются.

Итак, общей теории стресса, несмотря на многочисленность исследований в данной области, пока нет. Обратим внимание и на тот факт, что исследователи не проводят четкого смыслового и феноменологического разграничения понятий «психологический стресс» и «психическая напряженность». Более того, порой эти понятия употребляются как синонимы. Во многих психологических словарях отождествляются понятия стресса и напряжения.

Под эмоциональным стрессом Г. Н. Кассиль, М. Н. Русалова, Л. А. Китаев-Смык и некоторые другие исследователи понимают широкий круг изменений психических и поведенческих проявлений, сопровождающихся выраженными неспецифическими изменениями биохимических, электрофизиологических показателей и другими реакциями².

¹ Психические состояния / сост. и общ. ред. Л. В. Куликова. СПб.: Питер, 2000. С.12–17.

² Китаев-Смык Л. А. Психология стресса. М.: Наука, 1983. С. 26.

Многообразие форм представлений стресса, причин возникновения эффектов его влияния на здоровье и профессиональную деятельность обусловливается тем, что практически любой человек в течение своей жизни неоднократно переживает это состояние.

Формирование концепции стресса нашло свое отражение в целом ряде его теорий и моделей, существенно различающихся между собой и в то же время в чем-то друг друга дополняющих и развивающих.

Например, в теории Селье стресс рассматривается с позиций физиологической реакции на физические, химические и органические факторы. Обобщение результатов исследования позволило Селье обосновать существование трех стадий процесса, названного им общим адаптационным синдромом. Стадия тревоги возникает при первом появлении стрессора. В течение короткого периода снижается уровень резистентности организма, нарушаются некоторые соматические и вегетативные функции. Затем организм мобилизует резервы и включает механизмы саморегуляции защитных процессов. Стадия резистентности (сопротивления) наступает в случае продолжительного воздействия стрессора и необходимости поддержания защитных реакций организма. Происходит сбалансированное расходование адаптационных резервов на фоне адекватного внешним условиям напряжения функциональных систем. Стадия истощения отражает нарушение регуляции защитно-приспособительных механизмов борьбы организма с чрезмерно интенсивным и длительным воздействием стрессоров. Адаптационные резервы существенно уменьшаются. Сопrotивляемость организма снижается, следствием чего могут стать не только функциональные нарушения, но и морфологические изменения в организме.

Г. Селье предложил различать «поверхностную» и «глубокую» адаптационную энергию. Первая доступна «по первому требованию» и восполнима за счет другой – «глубокой». Последняя мобилизуется путем адаптационной перестройки гомеостатических механизмов организма.

Под влиянием взглядов Селье внимание многих исследователей фиксировалось на физиологических, биологических или морфологических изменениях, возникающих в результате действия стресс-факторов. При этом отходила на второй план динамика соотношений реакций организма с побуждающей причиной (стресс-воздействием) и внутренними, психологическими факторами данной личности. Не учитывались влияние психосоциальных факторов критических значений в развитии стресса у человека,

роль когнитивных процессов в регуляции стрессовых реакций и преодолении стресса¹.

Ряд исследователей не были удовлетворены изолированным рассмотрением стресс-реакции как комплекса биохимических процессов и исследованием отдельных нейрофизиологических, вегетативных коррелятов психологического стресса. Подход Селье подвергался справедливой критике. Однако сама идея изучения стресса быстро охватила психологические исследования.

Дальнейшее развитие учения о стрессе сопровождалось формированием новых концепций, теорий и моделей, отражающих общебиологические, физиологические, психологические взгляды и установки на сущность этого состояния, причины его развития, механизмы регуляции, особенность проявления.

Анализ литературы показывает, что к числу основных этапных теорий и моделей стресса можно отнести следующие:

1. Генетически-конституциональная теория, суть которой сводится к положению о том, что способность организма сопротивляться стрессу зависит от предопределенных защитных стратегий функционирования вне зависимости от текущих обстоятельств. Исследования в данной области являются попыткой установить связь между генотипом и некоторыми физическими характеристиками.

2. Модель предрасположенности к стрессу – построена на эффектах взаимодействия наследственных и внешних факторов среды.

3. Психодинамическая модель, основанная на предположениях теории З. Фрейда. В своей теории он описал два типа зарождения и проявления тревоги, беспокойства:

1) сигнализирующая тревога возникает как реакция предвосхищения реальной внешней опасности;

2) травматическая тревога развивается под воздействием бессознательного, внутреннего источника. Наиболее ярким примером причины возникновения данного типа тревоги является сдерживание сексуальных побуждений и агрессивных инстинктов.

4. Модель Вольфа (H. G. Wolff), согласно которой стресс рассматривается как физиологическая реакция на социально-психологические сти-

¹ Селье Г. На уровне целого организма. М.: Наука, 1972.

мулы и устанавливается зависимость этих реакций от природы отношений, мотивов поведения индивида.

5. Междисциплинарная модель стресса. В соответствии с данной моделью стресс возникает под влиянием стимулов, которые вызывают тревогу у большинства индивидов, и приводит к ряду физиологических, психологических и поведенческих реакций, в ряде случаев патологических.

6. Теории конфликтов. Несколько моделей стресса отражают взаимосвязь поведения субъектов и общее состояние напряжения в отношениях, сопровождающих групповые процессы.

7. Модель Д. Механика (D. Mechanik). Центральным элементом в этой модели являются понятие и механизмы адаптации, определяемой автором как способ, которым индивид борется с ситуацией, и имеющей два проявления:

- 1) преодоление – борьба с ситуацией;
- 2) защита – борьба с чувствами, вызванными ситуацией.

8. Стресс как поведенческие реакции на социально-психологические стимулы. Модель физиологического стресса Селье была модифицирована: в результате стресс рассматривается как состояние организма, в основе которого лежат как адаптивные, так и неадаптивные реакции.

9. Системная модель стресса, которая отражает понимание процессов управления (поведения, адаптации) на уровне системной саморегуляции и реализуется путем сопоставления текущего состояния системы с его относительно стабильными нормативными значениями.

10. Интегративная модель стресса. Центральное место в модели занимает проблема, требующая от человека принятия решения.

10.2. Методики исследования состояния стресса

Методика 1. Шкала психологического стресса PSM – 25¹

Цель шкалы – измерение стрессовых ощущений по соматическим, поведенческим и эмоциональным признакам. Методика была первоначально разработана во Франции (1991), затем переведена и валидизирована в Англии, Испании, Японии. Исследователи широко использовали на практике PSM в Канаде, Англии, США, Колумбии, Аргентине. Методика апробирована более чем на 5000 человек.

¹ Водопьянова Н. Е. Психодиагностика стресса. СПб.: Питер, 2009. С. 42–43.

Методика была разработана для того, чтобы устранить имеющиеся недостатки традиционных методов измерения стрессовых состояний. В основном эти методологические проблемы включают косвенные измерения стресса через патологические проявления тревожности, депрессии или использование стрессоров. Для устранения этих методологических несоответствий Л. Лемир и соавторы разработали опросник, который позволяет детально исследовать человека, подвергшегося стрессу.

Инструкция: дайте оценку вашему общему состоянию, после каждого высказывания обведите число от 1 до 8, которое наиболее четко выражает ваше состояние в последние дни (4–5 дней). Здесь нет неправильных или ошибочных ответов.

Баллы означают: 1 – никогда; 2 – крайне редко; 3 – очень редко; 4 – редко; 5 – иногда; 6 – часто; 7 – очень часто; 8 – постоянно.

№ п/п	Высказывание	Ответ							
1	2	3							
1	Я напряжен и взволнован (взвинчен)	1	2	3	4	5	6	7	8
2	У меня ком в горле, и (или) я ощущаю сухость во рту	1	2	3	4	5	6	7	8
3	Я перегружен работой. Мне совсем не хватает времени	1	2	3	4	5	6	7	8
4	Я проглатываю пищу или забываю поесть	1	2	3	4	5	6	7	8
5	Я обдумываю свои идеи снова и снова; я меняю свои планы; мои мысли постоянно повторяются	1	2	3	4	5	6	7	8
6	Я чувствую себя одиноким, изолированным и непонятым	1	2	3	4	5	6	7	8
7	Я страдаю от физического недомогания; у меня болит голова, напряжены мышцы шеи, боли в спине, спазмы в желудке	1	2	3	4	5	6	7	8
8	Я поглощен мыслями, измучен или обеспокоен	1	2	3	4	5	6	7	8
9	Меня внезапно бросает то в жар, то в холод	1	2	3	4	5	6	7	8
10	Я забываю о встречах или делах, которые должен сделать или решить	1	2	3	4	5	6	7	8
11	Я легко могу заплакать	1	2	3	4	5	6	7	8
12	Я чувствую себя уставшим	1	2	3	4	5	6	7	8
13	Я крепко стискиваю зубы	1	2	3	4	5	6	7	8

Окончание таблицы

1	2	3							
14*	Я спокоен	1	2	3	4	5	6	7	8
15	Мне тяжело дышать, и (или) у меня внезапно перехватывает дыхание	1	2	3	4	5	6	7	8
16	Я имею проблемы с пищеварением и с кишечником (боли, колики, расстройства или запоры)	1	2	3	4	5	6	7	8
17	Я взволнован, обеспокоен или смущен	1	2	3	4	5	6	7	8
18	Я легко пугаюсь; шум или шорох заставляет меня вздрагивать	1	2	3	4	5	6	7	8
19	Мне необходимо более получаса для того, чтобы уснуть	1	2	3	4	5	6	7	8
20	Я сбив с толку; мои мысли спутаны; мне не хватает сосредоточенности, и я не могу сконцентрировать внимание	1	2	3	4	5	6	7	8
21	У меня усталый вид; мешки или круги под глазами	1	2	3	4	5	6	7	8
22	Я чувствую тяжесть на своих плечах	1	2	3	4	5	6	7	8
23	Я встревожен. Мне необходимо постоянно двигаться; я не могу устоять на одном месте	1	2	3	4	5	6	7	8
24	Мне трудно контролировать свои поступки, эмоции, настроение или жесты	1	2	3	4	5	6	7	8
25	Я напряжен	1	2	3	4	5	6	7	8

* Вопрос для обратного подсчета.

Подсчитайте сумму баллов по всем вопросам.

Шкала оценок:

- меньше 99 баллов – низкий уровень стресса;
- 100–125 баллов – средний уровень стресса;
- больше 125 баллов – высокий уровень стресса.

Методика 2. Инвентаризация симптомов стресса¹

(Т. А. Иванченко, М. А. Иванченко, Т. П. Иванченко)

Инструкция: дайте оценку вашему общему состоянию. После каждого высказывания обведите число от 1 до 4, которое наиболее четко вы-

¹ Водопьянова Н. Е. Указ. соч. С. 29–31.

ражает ваше состояние: 1 – никогда; 2 – редко; 3 – часто; 4 – всегда. Здесь нет неправильных или ошибочных ответов.

№ п/п	Высказывание	Ответ			
		1	2	3	4
1	Легко ли раздражаетесь даже из-за мелочей?	1	2	3	4
2	Нервничаете ли вы, если приходится чего-либо ждать?	1	2	3	4
3	Краснеете ли, когда испытываете неловкость?	1	2	3	4
4	Можете ли в раздражении обидеть кого-нибудь?	1	2	3	4
5	Критика выводит вас из себя?	1	2	3	4
6	Если вас толкнут в общественном транспорте, постараетесь ли вы ответить обидчику тем же или скажете что-нибудь обидное; при управлении автомобилем часто ли жмете на клаксон?	1	2	3	4
7	Вы постоянно чем-то занимаетесь, все ваше время заполнено деятельностью?	1	2	3	4
8	В последнее время вы опаздываете или приходите раньше времени?	1	2	3	4
9	Часто перебиваете других, дополняете высказывания?	1	2	3	4
10	Страдаете ли вы отсутствием аппетита?	1	2	3	4
11	Часто ли испытываете беспричинное беспокойство?	1	2	3	4
12	Кружится ли у вас голова по утрам?	1	2	3	4
13	Испытываете ли вы постоянную усталость?	1	2	3	4
14	Даже после продолжительного сна чувствуете себя разбитым?	1	2	3	4
15	У вас возникают проблемы с сердечной деятельностью?	1	2	3	4
16	Страдаете ли вы от болей в области спины и шеи?	1	2	3	4
17	Часто ли вы барабаните пальцами по столу, а сидя – покачиваете ногой?	1	2	3	4
18	Мечтаете ли вы о признании, хотите ли, чтобы вас хвалили за то, что вы делаете?	1	2	3	4
19	Считаете ли вы себя лучше других, но, как правило, никто этого не замечает?	1	2	3	4
20	Не можете сконцентрироваться на необходимом деле?	1	2	3	4

Подсчитайте количество набранных вами баллов.

До 30 баллов. Вы живете спокойно и разумно, справляетесь с проблемами, которые преподносит жизнь. Вы не страдаете ни ложной скромностью, ни излишним честолюбием. Однако советуем вам проверить свои ответы вместе с хорошо знающим вас человеком: люди, имеющие такую сумму баллов, часто видят себя в розовом свете.

31–45 баллов. Для вашей жизни характерны деятельность и напряжение. Вы подвержены стрессу как в положительном смысле слова (стремление добиться чего-либо), так и в отрицательном (хватает проблем и забот). Не думаете о своем здоровье, а если и думаете, то очень мало.

45–60 баллов. Ваша жизнь – непрекращающаяся борьба. Вы честолюбивы и мечтаете о карьере, но довольно зависимы от чужих оценок, что постоянно держит вас в состоянии стресса. Подобный образ жизни может привести к успеху на личном фронте или в профессиональных отношениях, но вряд ли это доставит вам радость. Необходимо избегать споров, подавлять гнев, вызванный мелочами, не пытаться всегда добиваться максимума и время от времени отказываться от того или иного плана.

Более 60 баллов. Вы живете, как шофер, который жмет одновременно и на газ, и на тормоз. Поменяйте жизненный уклад. Испытываемый вами стресс угрожает и вашему здоровью, и вашему будущему. Если перемена образа жизни представляется вам невозможной, постарайтесь хотя бы отреагировать на рекомендацию.

Методика 3. Тест на стрессоустойчивость¹

1. Постарайтесь определить, насколько сильно вы переживаете по поводу следующих событий. Оцените по 10-балльной системе каждое событие, поставив любое число от 1 («совершенно не беспокоит») до 10 («очень сильно беспокоит и напрягает»):

- 1.1. Высокие цены (на транспорт, продукты, одежду) _____
- 1.2. Внезапно испортившаяся погода, дождь, снег _____
- 1.3. Машина, которая обрызгала вас грязью _____
- 1.4. Строгий, несправедливый начальник (преподаватель, родитель) _____
- 1.5. Правительство, депутаты, администрация _____

¹ Психологическая лаборатория. Тест на стрессоустойчивость. URL: <http://vch.narod.ru/file.htm>.

2. Отметьте по 10-балльной системе, какие из перечисленных ниже качеств вам присущи (10 баллов – если данное свойство у вас очень выражено, 1 – если оно отсутствует).

2.1. Излишне серьезное отношение к жизни, учебе, работе _____

2.2. Стеснительность, робость, застенчивость _____

2.3. Страх перед будущим, мысли о возможных неприятностях и проблемах _____

2.4. Плохой, беспокойный сон _____

2.5. Пессимизм, тенденция отмечать в жизни в основном негативные черты _____

3. Как отражаются ваши стрессы на вашем здоровье (оцените по 10-балльной шкале признаки):

3.1. Учащенное сердцебиение, боли в сердце _____

3.2. Затрудненное дыхание _____

3.3. Проблемы с желудочно-кишечным трактом _____

3.4. Напряжение или дрожание мышц _____

3.5. Головные боли, повышенная утомляемость _____

4. Насколько для вас характерно применение приведенных ниже приемов снятия стресса (отметьте по 10-балльной системе, где 1 – «совсем не характерно», а 10 – «применяю почти всегда»)?

4.1. Алкоголь _____

4.2. Сигареты _____

4.3. Телевизор _____

4.4. Вкусная еда _____

4.5. Агрессия (выплеснуть зло на другого человека) _____

5. Насколько для вас характерно применение приведенных ниже приемов снятия стресса (отметьте по 10-балльной системе, где 1 – «совсем не характерно», а 10 – «применяю почти всегда»)?

5.1. Сон, отдых, смена деятельности _____

5.2. Общение с друзьями или любимым человеком _____

5.3. Физическая активность (бег, плавание, футбол, ролики, лыжи и т. д.) _____

5.4. Анализ своих действий, поиск других вариантов _____

5.5. Изменение своего поведения в данной ситуации _____

6. Как изменился уровень вашего постоянного стресса за последние три года (отметьте галочкой)?

Значительно уменьшился	Незначительно уменьшился	Не изменился	Незначительно возрос	Значительно увеличился
-20	-10	0	+10	+20

Подсчет результатов

Фактически данный стресс оценивает уровень стрессочувствительности – показателя, обратного стрессоустойчивости. Следовательно, чем выше показатели данного теста, тем ниже стрессочувствительность человека.

Просуммируйте результаты по первым четырем шкалам. Вы получите сумму, которая будет варьироваться от 20 до 200 баллов. Это базовый показатель стрессочувствительности. Значение этого показателя в пределах от 70 до 100 баллов можно считать удовлетворительным.

Затем подсчитывается показатель динамической чувствительности к стрессам. Для этого из базового результата вычитается сумма результатов по пункту 5 (она показывает способность сопротивляться стрессам с помощью адекватного поведения).

Затем к полученному результату добавляется показатель пункта 6 (со знаком «+» или «-») в зависимости от выбора испытуемого. Если стрессы меньше беспокоят человека за последнее время, то результат будет с минусом и итоговый результат уменьшится, а если стрессы нарастают, то итоговый показатель стрессочувствительности возрастет.

Средние результаты по итогам теста:

Устойчивость к стрессу	Норма	Повышенная чувствительность к стрессу
Менее 35 баллов	От 35 до 85 баллов	Более 86 баллов

Интерпретация по отдельным шкалам:

- шкала 1 определяет повышенную реакцию на обстоятельства, на которые мы не можем повлиять. Средние показатели – от 15 до 30 баллов;
- шкала 2 показывает склонность все излишне усложнять, что может приводить к стрессам. Средние показатели – от 14 до 25 баллов;
- шкала 3 – предрасположенность к психосоматическим заболеваниям. Средние показатели – от 12 до 28 баллов;
- шкала 4 характеризует деструктивные способы преодоления стрессов. Средние показатели – от 10 до 22 баллов;

• шкала 5 определяет конструктивные способы преодоления стрессов. Средние показатели – от 23 до 35 баллов.

Методика 4. Диагностика нервно-психической устойчивости с помощью методики «Прогноз»¹

При профилактике и диагностике эмоционального состояния особое значение придается так называемой нервно-психической неустойчивости, которая является отражением одновременно психического и соматического уровня здоровья индивида. Нервно-психическая устойчивость (НПУ) показывает риск дезадаптации личности в условиях стресса, т. е. тогда, когда система эмоционального отражения функционирует в критических условиях, вызываемых как внешними, так и внутренними факторами.

Методика «Прогноз» разработана в Санкт-Петербургской военно-медицинской академии и предназначена для определения уровня НПУ, риска дезадаптации в стрессе. Она особенно информативна при подборе лиц, пригодных для работы или службы в трудных, непредсказуемых условиях, где к человеку предъявляются повышенные требования.

Инструкция: прочтите приведенные ниже утверждения и дайте ответ «да» или «нет».

1. Иногда мне в голову приходят такие нехорошие мысли, что лучше о них никому не рассказывать.
2. В детстве у меня была такая компания, где все старались всегда и во всем стоять друг за друга.
3. Временами у меня бывают приступы смеха или плача, с которыми я никак не могу справиться.
4. Бывали случаи, когда я не сдерживал своих обещаний.
5. У меня часто болит голова.
6. Иногда я говорю неправду.
7. Раз в неделю или чаще я без всякой видимой причины внезапно ощущаю жар во всем теле.
8. Бывало, что я говорил о вещах, в которых не разбираюсь.
9. Бывает, что сержусь.
10. Теперь мне трудно надеяться на то, что чего-нибудь добьюсь в жизни.

¹ Психологическая лаборатория. Методика «Прогноз» (нервно-психическая устойчивость). URL: <http://vch.narod.ru/file.htm>.

11. Бывает, что я откладываю на завтра то, что нужно сделать сегодня.
12. Я охотно принимаю участие во всех собраниях и других общественных мероприятиях.
13. Самая трудная борьба для меня – борьба с самим собой.
14. Мышечные судороги и подергивания у меня бывают очень редко.
15. Иногда, когда я неважно себя чувствую, я бываю раздражительным.
16. Я довольно безразличен к тому, что со мной будет.
17. В гостях я держусь за столом лучше, чем дома.
18. Если мне не грозит штраф и машин поблизости нет, я могу перейти улицу там, где мне хочется, а не там, где положено.
19. Я считаю, что моя семейная жизнь такая же хорошая, как и у большинства моих знакомых.
20. Мне часто говорят, что я вспыльчив.
21. Запоры у меня бывают редко.
22. В игре я предпочитаю выигрывать.
23. Последние несколько лет большую часть времени я чувствую себя хорошо.
24. Сейчас мой вес постоянен – я не полнею и не худею.
25. Мне приятно иметь среди своих знакомых значительных людей, это как бы придает мне вес в собственных глазах.
26. Я был бы довольно спокоен, если бы у кого-нибудь из моей семьи были неприятности из-за нарушения закона.
27. С моим рассудком творится что-то неладное.
28. Меня беспокоят мои сексуальные (половые) проблемы.
29. Когда я пытаюсь что-то сказать, то часто замечаю, что у меня дрожат руки.
30. Руки у меня такие же ловкие и проворные, как прежде.
31. Среди моих знакомых есть люди, которые мне не нравятся.
32. Думаю, что я человек обреченный.
33. Я ссорюсь с членами моей семьи редко.
34. Бывает, что я с кем-нибудь немного посплетничаю.
35. Часто я вижу сны, о которых лучше никому не рассказывать.
36. Бывало, что при обсуждении некоторых вопросов я, особенно не задумываясь, соглашался с мнением других.
37. В школе я усваивал материал медленнее, чем другие.
38. Моя внешность меня в общем устраивает.

39. Я вполне уверен в себе.
40. Раз в неделю или чаще я бываю очень возбужденным и взволнованным.
41. Кто-то управляет моими мыслями.
42. Я ежедневно выпиваю необычно много воды.
43. Бывает, что неприличная или непристойная шутка вызывает у меня смех.
44. Счастливей всего я бываю, когда один.
45. Кто-то пытается воздействовать на мои мысли.
46. Я любил сказки Андерсена.
47. Даже среди людей я обычно чувствую себя одиноким.
48. Меня злит, когда меня торопят.
49. Меня легко привести в замешательство.
50. Я легко теряю терпение с людьми.
51. Часто мне хочется умереть.
52. Бывало, что я бросал начатое дело, так как боялся, что не справлюсь с ним.
53. Почти каждый день случается что-нибудь, что пугает меня.
54. К вопросам религии я отношусь равнодушно – они не занимают меня.
55. Приступы плохого настроения бывают у меня редко.
56. Я заслуживаю сурового наказания за свои поступки.
57. У меня были очень необычные мистические переживания.
58. Мои убеждения и взгляды непоколебимы.
59. У меня бывали периоды, когда из-за волнения я терял сон.
60. Я человек нервный, легко возбудимый.
61. Мне кажется, что обоняние у меня такое же, как и у других людей (не хуже).
62. Все у меня получается плохо, не так, как надо.
63. Я почти всегда ощущаю сухость во рту.
64. Большую часть времени я чувствую себя усталым.
65. Иногда я чувствую, что близок к нервному срыву.
66. Меня очень раздражает, что я забываю, куда кладу вещи.
67. Я очень внимательно отношусь к тому, как я одеваюсь.
68. Приключенческие рассказы мне нравятся больше, чем рассказы о любви.

69. Мне очень трудно приспособиться к новым условиям жизни, работы. Переход к любым другим условиям жизни, работы, учебы кажется невыносимым.

70. Мне кажется, что по отношению именно ко мне особенно часто поступают несправедливо.

71. Я часто чувствую себя несправедливо обиженным.

72. Мое мнение часто не совпадает с мнением окружающих.

73. Я часто испытываю чувство усталости от жизни, и мне не хочется жить.

74. На меня обращают внимание чаще, чем на других.

75. У меня бывают головные боли и головокружения из-за переживаний.

76. Часто у меня бывают периоды, когда мне никого не хочется видеть.

77. Мне трудно проснуться в назначенный час.

78. Если в моих неудачах кто-то виноват, я не оставлю его безнаказанным.

79. В детстве я был капризный и раздражительный.

80. Мне известны случаи, когда мои родственники лечились у невропатологов и психиатров.

81. Иногда я принимаю валериану, элениум, кодеин и другие успокаивающие средства.

82. У меня есть судимые родственники.

83. В юности я имел приводы в милицию.

84. Случалось, что меня грозили оставить в школе на второй год.

Обработка результатов

Подсчитывается сумма баллов – правильных ответов, соответствующих «ключу»:

- «да» – вопросы 3, 5, 7, 10, 16, 20, 26, 27, 29, 32, 35, 37, 40, 41, 42, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 56, 57, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84;

- «нет» – вопросы 2, 12, 13, 14, 19, 21, 23, 24, 28, 30, 33, 37, 38, 39, 46, 49, 54, 55, 58, 61, 68.

Методика содержит шкалу для проверки искренности ответов: «да» – вопросы 1, 4, 6, 8, 9, 11, 15, 17, 18, 22, 25, 31, 34, 36, 43.

Начинать подведение итогов следует с проверки искренности ответов респондента: если по данной шкале опрашиваемый набирает 5 и более

баллов, результаты опроса недостоверны, ибо человек хочет казаться лучше, а не таким, какой он есть.

Интерпретация результатов

Нервно-психическая неустойчивость тем больше, чем больше получено баллов. Полученный балл надо соотнести с условной шкалой НПУ: она в интервале от 1 до 10 пунктов. Чем больше значение пункта условной шкалы, тем больше нервно-психическая устойчивость (таблица).

Шкала нервно-психической устойчивости

Полученные баллы НПУ	Пункты шкалы НПУ	Значение пунктов шкалы НПУ
33 и более	1	Чем ниже пункт, тем больше нервно-психическая неустойчивость в стрессе
29–32	2	
23–28	3	
18–22	4	
14–17	5	Среднее
11–13	6	Чем выше пункты, тем больше нервно-психическая устойчивость и меньше риск дезадаптации в стрессе
9–10	7	
7–8	8	
6	9	
5 и менее	10	

10.3. Тренинг «Саморегуляция стрессового состояния»

Главное в регуляции эмоций состоит в умении предупреждать их возникновение. Для этого необходима следующая информация:

- когда и при каких обстоятельствах чаще всего возникают нежелательные эмоции;
- что этим эмоциям предшествует (образы и мысли, которыми сопровождается возникновение соответствующей эмоции в типичных случаях);
- каким образом можно предупредить возникновение соответствующей эмоциональной реакции.

Эмоции в своих проявлениях тесно связаны с поведением человека, причем эта связь двухсторонняя. С одной стороны, эмоции проявляются в поведении и фактически управляют им, с другой стороны, поведение влияет на эмоции, ослабляя или усиливая их. Практически невозможно научиться эффективно управлять эмоциями, не научившись одновременно сознательно регулировать свое поведение. Справедливо и обратное: чело-

век, который не в состоянии управлять своими эмоциями, не может контролировать и собственное поведение.

Однако возможности самоуправления поведением более широки, чем возможности саморегулирования эмоций, так как поведение, в отличие от эмоций, человек может лучше осознавать. Поведение человека, который находится во власти сильных деструктивных эмоций, называется неадекватным или социально дезадаптивным. Неадекватное поведение могут вызывать эмоциогенные ситуации или неадекватные действия (деструктивные действия) других людей. Как правило, оно имеет негативный характер и может проявляться в неконтролируемых реакциях человека. Такие реакции необходимо научиться предупреждать, но прежде всего нужно осознать, что они существуют.

Цель тренинга – овладение способами адекватного поведения в стрессовой ситуации через осознание эмоциональных состояний и поиск оптимальных вариантов их выражения.

Социально-психологический тренинг «Саморегуляция стрессового состояния» разработан с опорой на принципы:

- активности участников группы;
- творческой, исследовательской позиции участников тренинга;
- партнерского общения;
- актуализации познавательной сферы личности.

Проводить тренинг желательно двум ведущим в силу достаточно большого количества человек в учебных группах (24–30).

Программа тренинга

Вводная фаза

На этой стадии осуществляется ознакомление участников с правилами, целями и задачами тренинга. Ведущий(е) информирует участников о понятии стресса, механизмах и особенностях его протекания, а также об определенном позитивном влиянии стресса на жизнедеятельность человека. Происходит знакомство участников группы друг с другом и ведущим(и).

Упражнение «Стресс для меня...»

Участники сидят в кругу, и ведущий предлагает высказаться на тему «Стресс для меня – это...». Суждения могут носить разнообразный характер – от ассоциаций со стрессом (цвет, звук, конкретное место и т. п.) до примеров из личного опыта. В заключение подводятся итоги, делаются

выводы о разнообразии проявлений стресса в жизни современного человека и конкретизируются ключевые моменты высказываний членов группы.

Фаза контакта

Основной целью является создание благоприятного психологического климата в группе, снижение ситуативной тревожности, принятие групповых норм и правил. Активизируются способность к рефлексии, искренность участников взаимодействия. Для создания атмосферы открытости и доброжелательности, увеличения степени контакта между участниками предлагаются общегрупповые игры и упражнения.

Упражнение «Печатная машинка»

Ведущий предлагает группе выступить в роли своеобразной «печатной машинки». За каждым из участников закрепляется определенная буква (или несколько букв), а также знаки препинания. После распределения необходимых знаков группе дается ограниченное время (15–20 минут), в течении которого они должны «прохлопать» какую-либо фразу. Например: «Маленькой елочке холодно зимой, из лесу елочку взяли мы домой»; «Наша Таня громко плачет, уронила в речку мячик» и т. п. Если в процессе выполнения произошла заминка или сделана ошибка, выполнение задания начинается сначала.

Психологический комментарий: упражнение предназначено для создания общей групповой атмосферы, оно мобилизует членов группы, позволяет сосредоточить внимание на других участниках тренинга.

Упражнение «Полярные эмоции»

Участники стоят в кругу, ведущий предлагает повернуться так, чтобы стоять друг за другом. Одному из участников сообщается конкретная эмоция (гнев, страх, радость, удивление и т. п.), его задача передать другому с помощью невербальных средств взаимодействия диаметрально противоположное эмоциональное состояние (радость – печаль, гнев – восторг, удивление – скука и т. п.). Следующий член группы точно так же передает противоположное «увиденному» состояние.

Фаза лабилизации

На этом этапе формируется активный рабочий настрой участников тренинга. Осознаются трудности в регуляции собственного поведения, вызываемого напряженными эмоциональными состояниями.

Упражнение «Займи стул»

В основе упражнения лежит детская игра. В центр аудитории ставят стулья, их на один меньше, чем участников. Под музыку вокруг стульев

начинается движение, по сигналу ведущего (например, хлопку) или после выключения музыки участники должны занять стулья. Тот, кто не успел этого сделать, выбывает из игры, параллельно убирается один стул. Игра продолжается до тех пор, пока не останется один человек.

После окончания в группе проводится обсуждение чувств, эмоций, впечатлений участников игры.

Психологический комментарий: упражнение предполагает яркий соревновательный момент, а также явную ситуацию неуспеха большинства членов группы. Очень важно провести параллель между игровыми условиями и жизненными обстоятельствами.

Упражнение «Проберись в круг»

Участники образуют круг, взявшись за руки и закрыв глаза. Один из участников остается вне круга и его задача – пробраться внутрь него. Тактика может быть разнообразной – можно отвлекать участников или тихо пролезать под руками. Задача группы – не пропустить, помешать водящему, участники могут поднимать или опускать руки. Использовать силу не разрешается. Важно следить за тем, чтобы у членов группы действительно были закрыты глаза. Если у водящего получается пробраться в круг – группа приветствует его аплодисментами, если нет, то после нескольких попыток она сама пропускает его в круг.

Психологический комментарий: упражнение моделирует ситуации противостояния в межличностном взаимодействии. Очень важно после окончания упражнения выслушать высказывания участников по поводу их ощущений, переживаний, эмоций. Особое внимание следует уделить тем членам группы, которые пробирались в круг.

Фаза обучения

На этом этапе у участников тренинга есть возможность проработать основные способы саморегуляции негативных эмоциональных переживаний, скорректировать собственное поведение на основе обратной связи от группы, актуализировать навыки бесконфликтного взаимодействия.

Упражнение «Собеседование»

Упражнение представляет собой своеобразный элемент деловой игры с разыгрыванием заданных ролей. Участники делятся на микрогруппы по 5–6 человек. В каждой микрогруппе выбирается один человек, который будет соискателем на получение очень престижной работы вице-президента крупной промышленной корпорации. Все остальные члены группы –

совет акционеров фирмы, цель которых – максимально качественно подобрать претендента на этот пост. Ситуация взаимодействия разыгрывается в течение 10–15 минут, в ходе ее совет акционеров активно интервьюирует сонскателя. После окончания игры участники объединяются в общий круг и обсуждают ее ход и свои впечатления.

Психологический комментарий: упражнение позволяет мобилизоваться участникам тренинга, дает возможность раскрыться перед группой, что в целом способствует формированию стрессоустойчивости личности.

Упражнение «Заготовка дров»

Ведущий предлагает участникам распределиться в аудитории на некотором расстоянии друг от друга и представить, что они рубят дрова: сложить руки в «замок», как будто удерживая воображаемый топор, замахнуться и с возгласом «Эх!» «разрубить» очередное полено. На выполнение упражнения дается 2–3 минуты, после чего ведущий обсуждает с участниками возможность применения этого упражнения при борьбе с негативными эмоциями и чувствами. Кроме рубки дров можно использовать и другие физические упражнения – приседания, прыжки, ритмичные танцевальные движения и т. п.

Психологический комментарий: это упражнение не только позволяет с помощью физической активности регулировать эмоциональное состояние, но и активизирует воображение и фантазию участников группы, способствует развитию рефлексии.

Упражнение «Быстрый мяч»

Группа стоит в кругу, ведущий берет мяч и бросает его любому участнику, называя при этом любой предмет (сковородка, дерево и т. п.). Поймавший должен назвать нестандартный и нетипичный способ использования данного предмета (сковородка – сигнал к началу обеда), после чего мяч перебрасывается следующему игроку с новым названием предмета.

Затем ведущий предлагает всем участникам вообразить, что мяч – это апельсин. Участники бросают мяч друг другу, говоря при этом какой апельсин они бросают (сладкий, оранжевый, кубинский и т. д.).

В заключение ведущий напоминает участникам поговорку: «Упал нож – придет мужчина» – и предлагает развивать эту область примет. Бросая мяч, участник говорит, что упало, а тот, кто ловит, говорит о том, кто по его мнению придет или что произойдет (упала люстра – придет электрик, упало настроение – придет грусть и т. д.).

Психологический комментарий: упражнение позволяет активизировать способности личности при ограничении времени, способствует развитию креативности, преодолению ригидности мышления и поведения, формированию готовности к осуществлению творческого поиска. Обязательно во избежание негативного эмоционального «осадка» после окончания упражнения вербализовать чувства и эмоции всех участников.

Заключительная фаза

На заключительном этапе групповой работы подводятся итоги и результаты тренинга.

Упражнение «Все вместе»

Все участники встают со своих мест и, закрыв глаза, идут навстречу друг другу до тех пор, пока все не соберется в плотную «кучу», затем каждый участник на ощупь берет руку другого, все расходятся, образуя большой круг.

Психологический комментарий: это упражнение направлено на снятие эмоционального напряжения, формирование чувства сплоченности группы, установление эмоционального контакта, снижение уровня социальной эмоциональности, развитие умения планировать тактику действия в нестандартной ситуации.

Упражнение «Мои ожидания»

Упражнение предназначено для реализации обратной связи с группой по поводу тренинга. Участники садятся в круг и высказывают свои впечатления о том, что понравилось или не понравилось, что полезного они узнали, пожелания ведущему, вопросы и т. д.

После окончания ведущий благодарит участников группы за работу и прощается с ними.

Список рекомендуемой литературы

Ильин Е. П. Эмоции и чувства / Е. П. Ильин. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 752 с.

Китаев-Смык Л. А. Психология стресса. Психологическая антропология стресса / Л. А. Китаев-Смык. Москва: Академический проект, 2009. 944 с.

Психические состояния / сост. и общ. ред. Л. В. Куликова. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 512 с.

Прохоров А. О. Методики диагностики и измерения психических состояний личности / А. О. Прохоров. Москва: ПЕР-СЭ, 2004. 176 с.

Заключение

Предложенное учебное пособие является дополнением к лекционному курсу «Психотехнологии развития личности» и способствует отработке практических навыков и умений самостоятельного проектирования и эффективной реализации психотехнологий.

Под психотехнологиями нами понимались способы, приемы, упражнения и техники взаимодействия субъектов деятельности, направленные на развитие индивидуальности этих субъектов. В пособии рассмотрен и подробно представлен алгоритм их проектирования, который включает в себя целеполагание, определение задач развития человека; формулировку основных теоретико-методологических положений; диагностику имеющегося уровня выраженности свойств и выбор основных направлений развития; составление программы с учетом особенностей группы (личности) и возможностей педагога-психолога; реализацию программы; оценку результатов и сравнение их с ожидавшимися; коррекцию программы на основе сделанных выводов и определение путей дальнейшей работы.

Профессия педагога-психолога относится к числу самых гуманных, поэтому специалисты, осуществляющие подобную деятельность, помимо необходимых знаний, сформированных умений и навыков должны обладать определенными специфическими способностями, позволяющими им выстраивать экологичное взаимодействие. Кроме того, педагог-психолог просто обязан стремиться к саморазвитию и совершенствованию своих профессиональных качеств и, соответственно, расширению возможностей. Авторы надеются, что данное пособие послужит для будущего специалиста одним из стимулов к самостоятельной работе над самим собой и активизирует стремление к практической деятельности, которая, несомненно, сложна, но, вместе с тем, и чрезвычайно увлекательна. Удачи Вам на пути практической психологии!

Учебное издание

Воробьева Ирина Владимировна
Шахматова Ольга Николаевна

ПСИХОТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

Учебное пособие

2-е издание, переработанное и дополненное

Редактор Т. А. Кузьминых
Компьютерная верстка Л. Н. Осадчей, Н. А. Ушениной

Печатается по постановлению
редакционно-издательского совета университета

Подписано в печать 23.09.11. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов.
Печать плоская. Усл. печ. л. 9,2. Уч.-изд. л. 9,9. Тираж 200 экз. Заказ № 22.
Издательство Российского государственного профессионально-педагогического
университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.

Отпечатано ООО "ТРИКС"
Свердловская обл., г. Верхняя Пышма, ул. Феофанова, 4
www.printvp.ru

