

Также в занятие включена работа с афористической литературой, которая содержит наиболее ясные образы, отточенные идеи, нередко парадоксальные, противоречивые, но всегда совершенные в своей законченности, категоричности. Такая литература легко усваивается и применяется людьми, помогает вносить порядок в психическую деятельность. Участники получают список афоризмов и из этого списка выбирают мысли, афоризмы, которыми до сих пор пользовались в своей жизни, и те, которыми могли бы защищаться в большинстве трудных ситуаций, в которых проявляется неуверенность. Участники актуализируют представления о своей жизни, формируют будущую установку на уверенное поведение.

Кульминацией творческой активности в библиотерапии является готовность участника стать автором собственного произведения. Целью завершающего упражнения в данном тренинговом занятии является соединение двух логически не связанных между собой предложений, в каждом из которых описывается какая-либо ситуация. Задача участников – придумать «промежуточное звено»: то, что могло произойти между этими ситуациями, так что первая из них стала причиной второй. Упражнение обучает искать связующие звенья между внешне несходными ситуациями, проявлять свои творческие возможности, при этом повышается самооценка, и соответственно уверенность в себе.

Данное тренинговое занятие было внедрено в учебный процесс группы ПП-408 Института психологии РГППУ. В результате его проведения у участников сформировалось понятие о таком виде воздействия творчества на личность как библиотерапия, повысился уровень асертивности, рефлексии, творческого воображения, актуализировались литературные знания.

Т.Д. Буторина
РГППУ, Екатеринбург

Психотехнология эффективного убеждения

Одна из функций общения – воздействие на людей. В процессе общения люди могут поста-

вить перед собой цель – изменить мнение, мотивы поведения, настроение или состояние собеседника. В этом им может помочь такой способ воздействия как убеждение, который, прежде всего, опирается на мышление, рациональный аспект в нем превалирует, хотя роль эмоций также существенна. Актуальность разработки тренинга эффективного убеждения заключается в том, что данная предметная область напрямую выходит на раскрытие способов, методов и средств воздействия на другого человека в процессе убеждения; указывает на наиболее проблемные узлы соприкосновения психологической науки и общественной практики, социального заказа.

Психологией воздействия занимались такие зарубежные и отечественные психологи, как Л. Фестингер, Т. Ньюком, Г. Тард, Г. Лебон, Г. Олпорт, В.М. Бехтерев, С. Московичи, Р. Чалдини, Ф. Зимбардо, М. Ляйппе, В. Сергеечева, Е.Л. Доценко, О.В. Леонтьев и др.

Убеждение – это механизм воздействия на сознание людей, обращенный к их собственному критическому восприятию. Данное воздействие начинается с изменения убеждений и знаний, т.е. с изменения когнитивной составляющей установочной системы. Убеждая человека в процессе общения, мы апеллируем к его логике, способности понять ту информацию, те доказательства, которую мы ему передаем, рассмотреть версии, критично взглянуть на утверждение и принять его либо опровергнуть тезис, суждение. Эта информация воспринимается и перерабатывается посредством познавательных психических процессов.

Убеждающее воздействие более эффективно при выполнении следующих условий (В. Сергеечева, Р. Чалдини, Ф. Зимбардо, М. Ляйппе):

1. Субъект убеждающего воздействия уверен в той информации, которую хочет передать объекту.
2. Воздействие начинается с моментов, не имеющих принципиального значения для его объекта.

3. Информация, идеи и приемы убеждения, используемые его субъектом, в основных моментах соответствуют потребностям и мотивам объекта воздействия, нормам социума, к которому он принадлежит.

4. Субъект воздействия вызывает у объекта доверие, представляется ему компетентным.

5. Убеждающее воздействие подкрепляется другими видами воздействия, умеренно эмоционально окрашено, разнообразно по формам и приемам.

6. Объект убеждающего воздействия обладает развитым воображением, подвержен конформизму, поддается манипулятивному воздействию, имеет заниженную самооценку, не обладает самостоятельностью, достаточным опытом общения, навыками риторики и т.п.

7. Субъект убеждения обладает психологическими методами подстройки под оппонента, умением управлять вниманием оппонента, владеет риторическими приемами убеждения, следит за соответствием своих слов действительности.

8. Четкий выбор ситуации, при которой убеждающая информация быстрее достигнет своей цели.

Эти условия были положены в основу организации данной психотехнологии эффективного убеждения.

Тренинг эффективного убеждения является разновидностью тренинга общения. *Цель* данного тренинга – формирование у участников навыков эффективного убеждения.

Задачи тренинга эффективного убеждения:

1. Формирование у участников базовых знаний из области психологии воздействия и конкретно о механизме убеждения.

2. Развитие навыков эффективного убеждения.

3. Развитие умения адекватно выражать свои чувства и понимать выражение чувств других людей.

4. Повышение уровня рефлексивности, создание мотивации для дальнейшего саморазвития участников.

5. Сплочение участников, формирование взаимного доверия.

6. Формирование интереса к прикладным психологическим знаниям.

Методологической основой психотехнологии эффективного убеждения является такой психологический подход как *бихевиоризм (психология поведения)*. 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 его поведению и чувствам либо положительную, либо отрицательную оценку. Поэтому процессы учения значительно интенсифицируются в условиях группового взаимодействия. Целью группы тренинга умений является выработка такого поведения, которое является приемлемым не только для индивидуума, но и для общества в целом.

Данная психотехнология рассчитана на представителей раннего юношеского возраста (16, 17 лет). Такой выбор возрастной группы обусловлен тем, что именно в этом возрасте существует значительная потребность в общении, однако отсутствует опыт и необходимые знания для развития соответствующих навыков. Тренинг позволяет получить опыт и знания, с одной стороны, в максимально сконцентрированном виде, а с другой – в психологически безопасных условиях, облегчающих их осмысливание. Тренинг предназначен для проведения в помещении, соответствующем определенным требованиям (достаточно просторное, хорошо проветриваемое, без лишних предметов, которые могут помешать или травмировать участников при выполнении подвижных упражнений; желательна звукоизоляция). Продолжительность тренинга – 15-20 часов, он включает 6 занятий по 2,5-3,5 часа (в зависимости от размера группы, участвующей в тренинге: ориентировочно – около 20 человек). В тренинг включены различные игры, упражнения, дискуссии, с помощью которых участники получают представление о таком методе социально-психологического воздействия как убеждение, а также основных его приемах, методах, и

научатся их применять; прилагается раздаточный материал, включающий основную информацию, соответствующую целям и задачам тренинга.

Цели занятий:

1 занятие: знакомство участников друг с другом, объяснение ведущим целей и задач данного тренинга, формирование интереса и мотивации к посещению дальнейших занятий, сплочение группы.

2 занятие: формирование чувства команды, взаимного доверия, а также формирование представлений об общении как о психологическом явлении, развитие навыков эффективного слушания.

3 занятие: изучение различных способов доступного донесения информации до собеседника, развитие навыков невербальной коммуникации (телесная подстройка), а также собственной эмоциональной экспрессивности, эмпатии.

4 занятие: дальнейшее развитие навыков эффективного общения, формирование умения аргументировать, убеждать.

5 занятие: дальнейшее формирование умения аргументировать, убеждать, а также реагировать в неожиданных ситуациях.

6 занятие: закрепление навыков эффективного общения и убеждения, получение участниками и ведущим обратной связи от группы по результатам работы на тренинге.

В каждом занятии тренинга эффективного убеждения можно выделить следующие *фазы*:

- *вводная фаза*: происходит знакомство участников друг с другом, с ведущим, целями, задачами и раскрывается актуальность 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*: отработка и овладение навыками по заявленной проблеме, формирование умений и создание ситуаций, способствующих развитию личности;

- *заключительная фаза*: подведение итогов, резюмирование, развитие навыков рефлексии.

На основе данной психотехнологии было разработано тренинговое занятие для внедрения его в учебный процесс группы ПП-308 Института психологии РГППУ. Это занятие было направлено на то, чтобы в игровой форме развить необходимые навыки эффективного убеждения. При проведении данного тренингового занятия нами были замечены следующие особенности:

1. Участники тренингового занятия проявляли активность и интерес к теме эффективности общения и умения убеждать.

2. В начале занятия участники испытывали трудности, связанные с понятийным аппаратом механизма убеждения, но в ходе тренинга многие смогли преодолеть возникшие затруднения и начали использовать данные понятия.

3. К окончанию занятия у участников повысился уровень рефлексивности.

4. У участников сформировались начальные навыки эффективного убеждения.

5. В ходе тренинга группа стала более сплоченной; было сформировано взаимное доверие участников.

Н.И. Ждановских

МДОУ детский сад компенсирующего вида
«Центр «Радуга», Екатеринбург

**Психокоррекция отклонений
в развитии дошкольников
средствами Театра Моды
(метод фиксированной арт-терапии)**

«Театр Моды для малышей» в нашем образовательном учреждении создан в 2007 году, его участниками являются дети, родители, педагоги. Дети, посещающие группы кратковременного пребывания МДОУ детский сад компенсирующего обучения «Центр «Радуга»,