

Тренер предлагает участникам поаплодировать самим себе: «Делать мы это будем так. Станьте в круг. Выберите человека, который каким – либо образом проявил себя в сегодняшнем тренинге, и это важно для вас. В общем, вы именно ему желаете аплодировать. Начинаящий первым подходит к выбранному человеку и аплодирует ему. Тот, которому аплодировали будет вторым. Затем первый вместе со вторым подходит к тому, которого выбрал второй, и они вместе аплодируют этому человеку, затем втроем аплодируют тому, которого выбрал третий и т.д. В итоге тот, кто остался последним, получает аплодисменты всей группы».

В конце занятия дается домашнее задание с целью отработки полученных знаний. Для него подойдет упражнение "Калибровка невербальных признаков": наблюдая за человеком (не менее 7 человек), заполните таблицу, отмечая преобладающие признаки:

Имя опрашиваемого	Движения	Поза	Голос	Дистанция	Дыхание	Результат
-------------------	----------	------	-------	-----------	---------	-----------

В заключении производится сбор обратной связи, пожеланий участников тренинга и прощание.

Буторина Т.Д.
г. Екатеринбург

Психотехнологии эффективного убеждения

Одна из функций общения – воздействие на людей. В процессе общения люди могут поставить 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:

ψ **вводная фаза:** происходит знакомство участников друг с другом, с ведущим, целями, задачами и раскрывается актуальность предлагаемых упражнений;

- ψ фаза контакта: установление благоприятного психологического климата в группе, снятие ситуативной тревожности участников, формирование благоприятной и доверительной атмосферы, усвоение групповых норм и правил группового взаимодействия;
- ψ фаза лабилизации: формирование интереса к предложенной проблеме, активного рабочего настроения, осознание роли собственной активности и вклада в групповую деятельность;
- ψ фаза обучения: отработка и овладение навыками по заявленной проблеме, формирование умений и создание ситуаций, способствующих развитию личности;
- ψ 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.

Буторина Т.Д., Котова С.С.

г. Екатеринбург

Психологические особенности межличностного общения подростков: связь с учебной деятельностью

Для развития человека важен каждый возраст. И все же подростковый возраст занимает особое место в психологии, это самый трудный и сложный из всех детских возрастов, представляющий собой период становления личности. Это обуславливает актуальность данной работы.

Подростковый возраст – период развития детей от 11-12 до 15-16 лет. Главное содержание подросткового возраста составляет его переход от детства к взрослой жизни. Все стороны развития подвергаются качественной перестройке, возникают и формируются новые психологические новообразования, закладываются основы сознательного поведения, формируются социальные установки. Ведущим видом деятельности становится общение, оно приобретает огромное значение, т.к. находится в центре жизни подростка, во многом определяет все остальные стороны его поведения и деятельности. Общаться подростка заставляет все более усложняющаяся учебная деятельность. В подростковом возрасте появляются мужской и женский взгляд на мир. Активно начинают развиваться творческие способности. Изменения в интеллектуальной сфере приводят к расширению способности самостоятельно справляться со школьной программой. В тоже время многие подростки испытывают трудности в учебе. Однако в целом учебная