

Социально-психологический тренинг – любое активное социально-психологическое обучение, осуществляемое с опорой на механизмы группового взаимодействия. Тренинг эффективно убеждения основывается на таком виде социально-психологического тренинга как тренинг общения. Тренинг убеждения направлен на повышение уровня коммуникативной компетентности участников, а также формирование у них навыков эффективного убеждения.

Цель данного тренинга – изучение психологических закономерностей, способов межличностного взаимодействия, а также техники такого механизма социально-психологического воздействия как убеждение для создания основы эффективного и гармоничного общения с людьми.

Задачи тренинга эффективного убеждения:

1. Формирование у участников базовых понятий из областей психологии общения, психологии воздействия.
2. Развитие навыков эффективного общения и 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.

Данный 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 – 24-36 часов, он включает 12 занятий по 2-3 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. Каждое занятие тренинга последовательно приближает участников к реализации основной цели.

Цели занятий:

1 занятие: знакомство участников друг с другом и с тренингом как методом работы, формирование интереса и мотивации к посещению дальнейших занятий.

2 и 3 занятие: повышение заинтересованности в посещении занятий, сплочение группы, формирование чувства команды, взаимного доверия.

4 занятие: формирование представлений об общении как о психологическом явлении, демонстрация важности обратных связей в общении и навыков эффективного слушания.

5 и 6 занятие: дальнейшее формирование представления об успешном общении, развитие социальной наблюдательности, умения слушать, изучение различных способов доступного донесения информации до собеседника.

7 занятие: развитие навыков невербальной коммуникации, умения расшифровывать невербальные сигналы других участников общения, обучение расшифровке внешних проявлений основных эмоций и чувств у других людей, развитие собственной эмоциональной экспрессивности.

8 и 9 занятие: дальнейшее развитие навыков эффективного общения, формирование умения аргументировать, убеждать, а также реагировать в неожиданных ситуациях.

10 занятие: закрепление навыков эффективного общения и убеждения.

11 и 12 занятие: закрепление результатов, достигнутых в ходе тренинга, получение участниками и ведущим обратной связи от группы по результатам работы на тренинге.

Тренинг эффективного убеждения рассчитан 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.

Т.Д. Буторина, О.В. Кокшарова,  
Д.С. Стальмахович  
г. Екатеринбург, РГППУ

**Особенности преодоления «кризиса  
среднего возраста» успешными людьми  
(Гендерный аспект)**

«Кризис среднего возраста» – один из крупнейших кризисов в жизни человека, появ-

ляющийся в период зрелости, в 40 — 45 лет. Он связан с тем, что человек, прожив большую часть своей жизни и уже многого достигнув как в карьере, так и в плане личностных качеств, оглядывается назад к поставленным в более ранних периодах целям и мечтам, и сравнивает их с уже достигнутым. Человек остро переживает неудовлетворенность своей жизнью, расхождение между жизненными планами и их реализацией, происходит переосмысление жизненных ценностей. Поэтому в 35 — 45 лет учащаются депрессии, те или иные невротические расстройства, которые и свидетельствуют о наступлении кризиса. В случае возникновения «кризиса середины жизни» человеку приходится перестраивать свой жизненный замысел, вырабатывать во многом новую «Я-концепцию». С этим кризисом могут быть связаны серьезные перемены в жизни, вплоть до смены профессии и создания новой семьи.

Существует ряд проблем, связанных с изучением «кризиса среднего возраста»: 1) изучение данного вопроса ведется в популярных изданиях (популярные газеты и журналы), а не научных трудах; 2) последние крупные исследования по данной теме проводились в 20, а не в 21 веке! Современных исследований на выбранную тему пока не проводилось; 3) найденная нами информация является не пригодной для использования в исследовании за истечением сроков давности (нет информации о влиянии компьютеризации, стрессов, связанных с научно-техническим прогрессом и проблемами современной семьи).

Исследования по данной теме актуальны в любое время, так как мир постоянно изменяется: постоянный научно-технический прогресс, изменения в сфере социальных отношений, постоянно изменяющиеся социальные заказы (массы определяют и задают рамки профессии, моды и т.д.). Все эти факторы оказывают большое влияние на процесс преодоления «кризиса среднего возраста».

Цель нашего исследования – выявить особенности личностного развития успешных в профессиональном плане людей в зрелом возрасте.

Мы предполагаем, что гендерный аспект оказывает решающее влияние на успешность преодоления «кризиса среднего возраста». Кроме того, мы предполагаем, что успешные люди преодолевают данный кризис значительно легче, чем остальные.

Объектом исследования является личностное развитие людей при «кризисе среднего возраста».

Предметом выступает личностное развитие успешных людей при «кризисе среднего возраста» (по гендерному признаку).

Поэтапное планирование:

1. организационный этап: определяем цель, объект и предмет исследования; формулируем гипотезы.

2. подготовительный этап: определяем выборку; выбираем методы исследования, рабочий материал; устанавливаем сроки проведения исследования; подготавливаем инструкцию.

3. инструктируем респондентов, выдаем раздаточный материал; получаем первичные данные, анализируем их (сначала у представителей одного пола, потом у представителей другого пола); сравниваем полученные результаты.

4. интерпретируем полученные данные, делаем выводы.

Следует сказать, что нет точного определения данного понятия – оно индивидуально для каждого, субъективно. Каждый человек самостоятельно определяет для себя «границу» успешности, стремится достичь ее. Если он субъективно ощутил, что приблизился к этой «границе» и перешагнул ее, тогда, последовавшее за этим, чувство удовлетворенности ощутимо легче помогает преодолеть многие трудности, в том числе и «кризис среднего возраста». Мы понимаем успешность как достижение высоких результатов в сфере профессиональной деятельности, получение руководящей должности.

Исходя из данных предположений, мы построили план своей работы, выбрали выборку и методы исследования. После этого была разработана анкета-опросник на основе этих методов (см. приложение 1). В ней в первую очередь нас интересовали возраст, пол, семейное положение и образование респондентов, также в ней использовались вопросы, направленные на выяснение особенностей восприятия участниками исследования себя и своего положения в период «кризиса среднего возраста». Кроме анкеты нами были использованы тест-опросник А. Мехрабиана (RAM), направленный на измерение мотивации достижения, и тест-опросник самоотношения В.В. Столина и С.Р. Пантелеева.

В исследовании приняли участие 20 респондентов (см. приложение 2): 10 мужчин и 10 женщин. Их возраст варьировался от 31 до 53 лет. Из них 50% мужчин и 10% женщин имели среднее образование, а 50% мужчин и 90% женщин – высшее. Это можно объяснить тем, что женщинам

больше необходимо высшее образование, так как на современном рынке труда женщине труднее получить высокое положение, чем мужчинам.

Ответы респондентов на вопросы, связанные с субъективным восприятием проявления у себя особенностей «среднего возраста», показали, что участники исследования в основном адекватно реагируют на изменения, происходящие в этом возрасте. Большинство опрошенных часто чувствуют себя усталыми и пока не достигли желаемого жизненного уровня, но, несмотря на это они ощущают свою жизнь полноценной.

Данные анкеты также показали, что главными составляющими успеха женщины считают целеустремленность, трудолюбие, оптимизм, везение, коммуникабельность. Мужчины ответили, что это целеустремленность, ответственность, ум, удача, труд, успех в семейной жизни и порядочность.

Полученные данные говорят о том, что большинство успешных мужчин и женщин, представляющих «средний возраст», возможно больше ориентированы на неудачи, чем на достижение успеха. Это может говорить о том, что они имеют нереалистичный уровень притязания, возможно, не всегда правильно оценивают собственные возможности, боятся критики, также могут нередко проявлять неуверенность в себе, осторожны в делах.

Мы сравнивали мужчин и женщин по двум показателям: мотивации и самопринятию. Сравнительный анализ показал, что различия между мужчинами и женщинами несущественны. Это говорит о том, что гендерный аспект не оказывает существенного влияния на выраженность данных показателей.

Корреляционный анализ полученных в ходе исследования результатов показал, что у женщин взаимосвязь между уровнями мотивации и самопринятия не обнаружена. Однако у мужчин существует обратная взаимосвязь между этими показателями. Это может свидетельствовать о том, что в трудных ситуациях мужчины склонны винить обстоятельства, кроме того, они более подвержены влиянию второстепенных факторов, например, социальной желательности. Женщины же более правильно оценивают собственные возможности, более самокритичны.

Наши респонденты способны анализировать сложившуюся ситуацию, они понимают, какие действия привели их к успеху, и в чем была их недоработка, которая помешала им достичь максимальных для себя результатов.

В целом можно сказать, что гипотеза, поставленная в самом начале нашего исследования,

подтвердилась лишь частично. Гендерный аспект оказывает не столь существенное влияние на преодоление «кризиса среднего возраста», как мы предполагали.

Также в начале нашего исследования мы предположили, что «кризис среднего возраста» будет преодолен значительно легче успешными людьми, людьми, которые достигли определенных существенных результатов в своей деятельности. Именно поэтому мы исследовали у респондентов мотивацию (мотивацию достижения успеха и мотивацию избегания неудачи) и самопринятие. Полученные данные говорят о том, что большинство успешных мужчин и женщин, представляющих средний возраст, ориентированы на неудачи, а значит, осторожны в делах, опасаются потерять уже достигнутые результаты, потерять статус. Итак, исходя из результатов, полученных в ходе нашего исследования, можно сделать заключение, что успешные в своей деятельности люди действительно значительно легче переживают «кризис среднего возраста». Для них существенно меньшее значение имеет сравнение достигнутых результатов с целями, поставленными в начале трудовой деятельности, и семейное положение – одни из основополагающих факторов данного кризиса. Успешность во многом снижает влияние этих компонентов.

Для людей не столь успешных можно рекомендовать пройти ряд тренингов на повышение самооценки (самопринятия), возможно, пройти психологическое консультирование. Данные методы помогут им повысить их самооценку, снизить уровень напряженности, что поможет в преодолении «кризиса среднего возраста».

М.С. Васюгова, О.Л. Пузырева  
г. Екатеринбург, РГППУ

### **Представления современных молодых людей о влиянии роли отца на формирование личностных качеств мужчины\***

Современные социологи, педагоги и психологи сходятся во мнении, что наши знания об отцовстве весьма невелики. Так, в литературе отцу отводится второстепенная роль, идущая после матери. Кроме того, исследователи (А.С. Спиваковская, Э. Галински и др.) говорят, о том, что воспитательная позиция отца в своем формировании отстает от материнской позиции, так как наибольшую привязанность к ребенку отцы начинают

\* Научный руководитель: Котова С.С. – ст. преподаватель кафедры ПП.