



ЮЖНО-РОССИЙСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ

Ромек В.Г.

Тренинг поведения: теория и практика

Учебно-методическое пособие по курсу
«Формы и методы терапии поведения»
для студентов факультета практической психологии

ЮЖНО-РОССИЙСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ

Факультет практической психологии

**Тренинг поведения:
теория и практика**

Учебно-методическое пособие по курсу
«Формы и методы терапии поведения»
для студентов факультета практической психологии

Ростов-на-Дону
1999

ББК 65.5

Р 23

Ромек В.Г.

Р 23 Тренинг поведения: теория и практика

Учебно-методическое пособие по курсу «Формы и методы терапии поведения» для студентов факультета практической психологии

ISBN 5-7051-0066-3

Курс готовит студентов к самостоятельной разработке программ и проведению кратковременных групповых и долговременных индивидуальных психокоррекционных мероприятий по терапии поведения. Курс считается зачтённым, если студент представляет самостоятельно разработанную программу терапии незначительных поведенческих нарушений и на практике доказывает способность к её проведению в групповой форме.

Программа курса опубликована:

Сборник учебных программ по психосоциальной работе (для психологических факультетов, педагогических ВУЗов и факультетов социальной работы), Москва, 1993, с.109-123.

Программы к спецкурсам для студентов, специализирующихся на кафедре социальной психологии и психологии личности, Часть 2, Ростов-на-Дону, 1993, с.3-7

Рекомендовано учебно-методической комиссией ЮРГИ:

Проректор по научной работе ЮРГИ, профессор Мирская Л.А.,
Декан факультета практической психологии, доцент Синченко Т.Ю.

ББК 65.5

© Южно-Российский гуманитарный институт, 1999

Оглавление

Цель курса и целевые группы студентов	5
Раздел 1.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕРАПИИ ПОВЕДЕНИЯ	5
Причины выделения терапии поведения в самостоятельное направление психологической науки	5
Определение терапии поведения	7
Теория классического обусловливания И.П. Павлова	9
Условно-рефлекторная терапия А. Сальтера	12
Тренинг самоутверждения Дж. Вольпе	15
Понятия “репертуар” и “дефицит” поведения	18
Мультиmodalная терапия поведения А. Лазаруса	18
Теория выученной беспомощности М. Селигмана	20
Теория “социального обучения” А. Бандуры	20
Понятие веры в само-эффективность (self-efficacy)	21
Когнитивный поворот в терапии поведения (А.Эллис и А.Бэк)	25
Раздел 2.	
ОСНОВНЫЕ ТИПЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОГРАММ ТРЕНИНГА ПОВЕДЕНИЯ	33
Классификация программ тренинга поведения	34
Полностью стандартизованные программы	38
Полустандартизованные программы	39
Нестандартизованные интеракционные программы	41
Индивидуальный тренинг	42
Раздел 3.	
БАЗОВЫЕ ТЕМЫ ТРЕНИНГА ПОВЕДЕНИЯ	42
Вводные замечания	42
Функциональные отношения, функциональные навыки	43
Межличностные отношения: навыки само-реализации и развития межличносных отношений	44
Понятие социальной компетентности	45

Порядок проработки отдельной темы	8
Этапы работы над программой тренинга	9
Самоутверждение и отстаивание собственных прав	10
Первичные навыки отстаивания собственных прав в официальных отношениях	11
Генерализующий тренинг уверенности в официальных отношениях	12
Литература	68
	79

Цель курса и целевые группы студентов

Практическая работа психолога предполагает наличие способности к самостоятельной доработке теоретического материала до уровня конкретных технологий решения задач психокоррекции или профессиональной подготовки.

Цель данного курса состоит в обучении студентов гуманитарного ВУЗа - психологов, социальных работников и консультантов - навыкам практического использования важнейших достижений терапии поведения в практике повседневной работы, а также - в рамках кратковременных специальных психокоррекционных тренингов.

Предлагаемая сфера применения полученных знаний и навыков довольно широка: от групповой работы в организации до индивидуального консультирования и тренинга супружеской пары. Теоретический концепт поведенческой психотерапии позволяет студентам самостоятельно охватить чрезвычайно широкую целевую область. В рамках курса студенты знакомятся как с уже довольно старыми разработками в заявленной сфере, так и с новейшими психокоррекционными и профессиональными программами поведенческого тренинга.

Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕРАПИИ ПОВЕДЕНИЯ

Эта часть курса задает временную перспективу развития терапии поведения и увязывает современные линии развития этой области психологической практики с ее теоретическими "корнями". Детально объясняется и обсуждается на семинарах новая для студентов терминология.

Причины выделения терапии поведения в самостоятельное направление психологической науки

В начале этого столетия некоторые американские психологи, разочаровавшись в плодотворности субъективной психологии, стали изучать внешние поведенческие реакции организма без отношения к тем внутренним процессам, которые производят субъективные переживания и эти поведенческие реакции. Они находили, что на данной стадии наших неврологических знаний нет никакой возможности объяснить поведенческие акты исходя из извест-

ных закономерностей центральной нервной деятельности. Поэтому они удовлетворялись, с одной стороны, описанием и классификацией актов поведения, а с другой — установлением тех внешних условий, от которых эти акты зависят. Таким образом, предметом психологии было объявлено поведение, и притом без отношения к тем внутренним механизмам, которые его осуществляют.

(Беритов И.С., 1947)

Поведенческое направление психологии, о котором говорит академик Беритов в процитированной работе, в 20-х годах нашего столетия стало господствующим убеждением и отечественных психологов, которые быстро освоились с тем положением, что предметом психологии является поведение, а не субъективные переживания.

В начале 20-го века целый ряд отечественных ученых выступили с критикой сложившейся к тому времени психологической науки. Эта критика стала ответом на слишком абстрактный характер психологических теорий и используемых психологией методов исследования и доказательства. Чтобы стать «настоящей» наукой, психология, по мнению этих авторов, должна была бы более строго подходить к доказательству теоретических положений и использовать для этого экспериментальные методы, которые позволяли бы добиться более точных данных о психике человека.

Иван Петрович Павлов довольно жестко сформулировал неудовлетворенность современной ему психологией в статье «Ответ физиолога психологам» (1932 г.). Критикуя психологов за «дуализм с анимизмом», Павлов высказал убеждение (на котором он настаивал и в более ранних статьях), что для объяснения всей сложности поведения человека излишне использовать идею присущей ему «какой-то произвольности, спонтанности». Павлов исходил из того, что поведение животных и человека полностью детерминировано внешней средой и может быть изучено, объяснено и предсказано на основе теории условных рефлексов. Вся ткань поведения, таким образом, должна была быть раздроблена на частные условные рефлексы (деятельности), изучена и затем вновь синтезирована.

Таким образом, цель достижения математической точности в изучении и предсказании поведения животных и человека казалась лес-

ко достижимой с использованием эвристической теории условного рефлекса. Некоторую трудность на этом пути Павлов видел лишь в изучении центрального компонента условного рефлекса — т.е. в изучении функций коры головного мозга (высших психических функций).

Идеи Павлова были с интересом встречены за океаном американскими психологами, о которых упоминает академик Беритов. Поведенческая школа психологии развивалась бурными темпами и некоторое время занимала ведущие позиции в мировой психологии. Однако, нельзя не видеть некоторой ограниченности чисто поведенческих теорий, механистический характер большинства поведенческих моделей человека.

Давний спор между психологами, физиологами и бихевиористами не нашел своего разрешения и по сей день. Причину этому, вслед за И.С. Беритовым, можно видеть в том, что «акты поведения характерно отличаются от рефлексов; их нельзя смешивать и с психическими явлениями. Сообразно, задача науки о поведении совершенно иная, чем у физиологии или психологии» (Беритов И.С., 1947; с. 102).

«Физиология, психология и наука о поведении, — по мнению Беритова, — являются самостоятельными науками, имеющими свои собственные предметы, задачи, и методы исследования. Каждая из этих наук должна пользоваться данными двух других наук, но ни в коей мере не может быть заменена ими.» (там же, с. 103)

Определение терапии поведения

Наука о поведении должна заниматься установлением закономерностей, согласно которым протекает и завершается тот или другой акт поведения; затем закономерностей, согласно которым развиваются индивидуальное поведение, направляемое представлением, и сознательное поведение; наконец, закономерностей, согласно которым происходит переход одной формы поведения к другой, а также взаимодействие между данными формами поведения. Отсюда ясно, что хотя наука о поведении и пользуется данными физиологии и психологии, она все-таки характерно отличается как от рефлексологии, или учения о высшей нервной деятельности, так и от психологии и не смешивается ни с той, ни с другой наукой.

(Беритов И.С., 1947; с. 102)

Беритов нашел выход из довольно острого спора между «традиционной» и «поведенческой» психологией, объявив их разными науками со своими собственными предметами, объектами и методами исследования. Такое решение проблемы позволяло «сохранить лицо» всем направлениям психологии и частично защищало «бихевиоризм» от упреков в механистичности и упрощении сложных психических процессов.

В определенном смысле поведенческое направление психологии с самого момента своего появления уже было защищено от такого рода упреков тем, что:

- в обоснование научных теорий использовались строгие схемы экспериментов и математический аппарат, т.е. давали контролируемые и воспроизводимые *научные* результаты.

- и тем, что поведенческие теории были тесно увязаны с практикой формирования и модификации поведения, т.е. приносили реальные и контролируемые *практические* результаты.

Непосредственным следствием поведенческих теорий стало развитие способов *терапии и модификации поведения*, как способа психокоррекции, базирующейся на «строго научных» в указанном смысле слова и «контролируемых» методах психологического воздействия.

Любая форма психических нарушений, проявляющихся в поведении человека, должна была быть изучена с опорой на эти поведенческие проявления. Само «болезненное», т.е. доставляющее страдания самому человеку или его непосредственному окружению, поведение становилось объектом психологического вмешательства. Устранив или модифицировав болезненное поведение, психолог избавляет пациента от страданий и таким образом достигает цели терапии поведения.

При этом предполагается, что процессы, вызвавшие болезненное поведение, недоступны научному анализу, не могут быть точно установлены, и поэтому недоступны терапевтическим (лечебным) воздействиям.

Таким образом, *терапией поведения может быть названа любая форма изменения болезненного, доставляющего страдания, поведения или формирования новых, более эффективных и здоровых форм поведения*.

Конечно, не существует какой-либо одной, точно описанной формы терапии поведения. Скорее речь идет о большой группе, часто очень различных, методов психокоррекции, которых объединяет общая идея использования в целях терапии достижений экспериментальной психологии. Речь идет главным образом об изменении четко

описанных и хорошо операционализированных образцов поведения, когниций и эмоций, которое экспериментально контролируется на всех этапах терапии.

В заключении нужно отметить, что термин «терапия поведения» (нем.- die Verhaltenstherapie, англ.- behavior therapy) появился довольно недавно. Впервые он употребляется в работе Б.Ф. Скиннера с соавт. в 1953 г.¹. Широкое распространение этот термин получил благодаря Айзенку².

Традиционно в качестве основных теорий, лежащих в основе терапии поведения признаются теории классического обусловливания И.П. Павлова и оперантного обусловливания Б.Ф. Скиннера.

Далее мы подробнее остановимся на этих теориях.

Теория классического обусловливания И.П. Павлова

Павлов - наиболее известный на западе русский физиолог, традиционно признаваемый одним из отцов-основателей наук о поведении. Павловская схема условного рефлекса и лежащего в его основе классического обусловливания обязательно присутствует в любом учебнике терапии поведения, на схему формирования условного рефлекса ссылаются все виднейшие бихевиористы, многие называют Павлова своим учителем.

Мы вкратце напомним основное содержание теории условного рефлекса Павлова в той ее части, которая имеет отношение к терапии поведения, иногда заменяя терминологию Павлова терминами современной поведенческой психологии.

И.П. Павлов предположил и доказал, что новые формы поведения могут возникать в результате установления связи между врожденными формами поведения (управляемыми безусловным рефлексом) и новым раздражителем (условным раздражителем). В случае совпадения во времени и пространстве условного (нового) и безусловного (служащего стимулом безусловной реакции) раздражителя, новый раздражитель начинает вызывать безусловную реакцию, и это приводит к совершенно новым особенностям поведения. Сформиро-

¹ Lindsley, O.R., Skinner B.F., Solomon, H.C. Studies in behavior therapy.- Waltham, Mass.- 1953.

² Eysenck H.J. Behavior therapy and the neuroses.- Oxford.- Pergamon Press.- 1960.

вавшийся таким образом условный рефлекс может в дальнейшем служить базой для формирования условных рефлексов второго и высших порядков.

Таким образом, все поведение человека может быть понято, изучено и предсказано на основе знания цепочки условных рефлексов, механизмов их формирования и затухания.

Свои эксперименты Павлов проводил на животных, преимущественно - на собаках. Классический условный рефлекс, тщательно изученный Павловым и сотрудниками, включал в себя ассоциацию слюноотделения при виде пищи у собаки и любого другого условного стимула (например, звука звоночка).

По Павлову, условный рефлекс формируется следующим образом:

Шаг 1. Основой условного рефлекса служит безусловный рефлекс: безусловный раздражитель (=стимул) вызывает безусловную реакцию.

Вид пищи безусловно вызывает слюноотделение у собаки - это врожденная, безусловная форма поведения.

Шаг 2. В некоторой ситуации условный рефлекс совпадает по времени и пространству с некоторым другим событием (условным стимулом).

Вместе с предъятием собаке пищи звенит звонок.

Шаг 3. Если условный и безусловный раздражитель появляются совместно несколько раз, то происходит формирование нового рефлекса. Безусловный раздражитель постепенно замещает условный в схеме реакции. Скорость ассоциации условного раздражителя и безусловной реакции зависит от особенностей организма.

Шаг 4. Возникает условный рефлекс: условный стимул, не вызывавший ранее никакого поведения, начинает вызывать безусловную реакцию.

Теперь только лишь звука звонка достаточно, что бы у собаки потекла слюна.

Этот процесс называют *классическим обусловливанием*.

Павлов не делал принципиальных различий между физиологией человека и животных, хотя сам непосредственно и не занимался изучением условных рефлексов человека.

На западе широко известен эксперимент Мэри Джонс, получивший название «случай маленького Альберта». Автор проверила возможность формирования условного рефлекса у девятимесячного

младенца (Альберта). До начала эксперимента белые мыши не вызывали у Альберта негативной реакции.

Автор попытался сформировать условный рефлекс на основе врожденной реакции страха и беспокойства при громких звуках. Спустя несколько сеансов одновременного появления белой мыши и громких звуков, Альберт начал демонстрировать выраженное беспокойство при виде белой мыши. Дальнейшее наблюдение показало, что спустя многие годы Альберт продолжал бояться и недолюбливать любые пушистые меховые предметы.

Объяснение этому можно видеть в механизме *генерализации раздражителя*: условную реакцию вызывает не только условный стимул как таковой, но и другие, похожие на него стимулы (например, стук ложки по миске вместо звука колокольчика).

Другой особенностью условного рефлекса является то, что если некоторое время условный раздражитель не подкрепляется безусловным (пищей, например), то происходит *угасание* условного рефлекса - связь между условным раздражителем и безусловной реакцией затухает, но не исчезает совсем. Если спустя некоторое время однократно случайно совпадут условный и безусловный раздражитель, то рефлекс быстро восстановится. Нужно также отметить, что условный рефлекс редко угасает полностью - время от времени он может проявляться вновь, особенно при условии случайного совпадения условного и безусловного раздражителей.

Можно также добиться *дифференцированного угасания* тем, что пища будет появляться только лишь вместе с громким звуком колокольчика, тихий звук не приведет к появлению пищи и условная реакция на тихие звуки колокольчика угаснет.

Если попытаться сформировать условный рефлекс на базе ранее сформированного условного же рефлекса, то это скорее всего удастся и приведет к формированию *условного рефлекса второго или высшего порядков*, хотя угасать такие рефлексы будут быстрее за счет увеличения числа промежуточных звеньев.

Всю сложность поведения человека, всю историю его обучения, таким образом можно было бы представить как сложную цепь условных рефлексов, взаимосвязанных и взаимозависимых, предсказуемых и измеримых. Эта перспектива воодушевила многих исследователей на попытки использования теории рефлексов в целях психотерапии.

В современной терапии поведения теория условного рефлекса в чистом виде практически не используется, однако косвенно присутствует практически во всех процедурах терапии. Если эмоциональную жизнь человека рассматривать как результат сложной истории чередующегося обусловливания и угасания рефлексов все более высокого порядка, то можно определить для себя некоторые правила практической психокоррекции.

Во-первых, следует избегать одновременной тренировки новых образцов поведения с привлечением ситуаций из прошлой жизни клиента, вызывающих или вызывавших обусловленные негативные эмоциональные реакции (страх, отвращение, стыд и т.д.). Новое поведение должно быть сопоставлено событиям или действиям, сопровождающимся положительными эмоциями. Условно-рефлекторные положительные реакции на новое поведение будут способствовать его прочной фиксации облегчат трансфер нового поведения в реальную жизнь.

Во-вторых, желательно вообще избегать в ходе терапии «срабатывания» условных рефлексов бегства, страха, стыда и всего, что связано с негативными эмоциями, чтобы избежать формирования обусловленного негативного отношения к терапии.

Условно-рефлекторная терапия А. Сальтера

Стремление достичь математической точности в психологии вновь и вновь приводило исследователей к необходимости стандартизации и упрощения многих достаточно сложных психологических феноменов.

В 40-е годы психолог и психотерапевт Андре Сальтер в Америке начал работать с заторможенными и затрудненными в контактах клиентами. Сальтер попытался применить русскую физиологию к объяснению нарушений поведения. В качестве базы для своих рассуждений Сальтер выбрал теорию И.П. Павлова, а именно: его представления о балансе процессов возбуждения и торможения в нервной системе.

Сальтер стремился к тому, чтобы найти физиологические, органические причины заторможенности и скованности, дать физиологическое объяснение возникновению неуверенности. В качестве теоретической основы Сальтер заимствовал у Павлова систему понятий “возбуждение-торможение” и в коррекции баланса этих двух физиологических процессов видел ключ к решению психологических проблем.

Не углубляясь в теоретические рассуждения, Сальтер предположил, что причиной нарушений поведения может быть преобладание

процессов торможения над процессами возбуждения, и это выражается в заторможенности личности. Заторможенная личность оказывается неспособной к спонтанному проявлению своих чувств, желаний и потребностей, ограничивая, тем самым, собственные возможности самореализации, и испытывает значительные затруднения в общении с другими людьми.

Хороший нервный баланс имеет так называемая “эксцитаторная” (от латинского “эксцитате” - возбуждение) личность, открытая в отношении выражения своих чувств, спонтанная и способная к импровизации.

Хотя в характеристиках эксцитаторной личности по Сальтеру очень многие исследователи обнаруживают существенные противоречия и внутреннюю теоретическую несогласованность, в качестве момента истории характеристики Сальтера представляют несомненный интерес.

Обобщая свой терапевтический и практический опыт, Сальтер выделил шесть характеристик здоровой, уверенной в себе личности.

Это:

1. Эмоциональность речи (*feeling talk*) : *открытое, спонтанное и подлинное выражение в речи всех испытываемых чувств;*
2. Экспрессивность и конгруэнтность поведения и речи (*facial talk*) : *ясное проявление чувств в неверbalной плоскости и соответствие между словами и неверbalным поведением;*
3. Противостоять и атаковать (*contradict and attack*) : *как прямое и честное выражение собственного мнения, без оглядки на окружающих;*
4. Использование местоимения “Я” (*deliberate use of the word “I”*): *как выражение того факта, что за человек стоит за словами, отсутствие попыток спрятаться за неопределенными формулировками;*
5. Принятие похвалы (*express agreement, when you are praised*) : *как отказ от самоуничижения и недооценки своих сил и качеств;*
6. Импровизация как спонтанное выражение чувств и потребностей, повседневных забот.

(A.Salter, 1949)

Некоторые пункты этого перечня (открытое выражение чувств, использование местоимения "Я") стали впоследствии общим местом множества тренинговых программ, основанием для классических приемов терапии поведения.

Однако, анализ выделенных Сальтером характеристик не дает возможности расценить их как достаточно строгие характеристики здоровой личности. Характеристики явно относятся к разным уровням регуляции поведения и ни одна из них не может быть прямо отнесена к процессам возбуждения / торможения.

Даже на первый взгляд видно, что использование местоимения "Я" и способность к импровизации, открытое выражение чувств и способность принимать похвалу - определения очень разного уровня абстракции. По мнению Дирка Циммера, с которым можно согласиться, "...перечень Сальтера не является результатом серьезного научного анализа, представляет собой лишь несистематизированный опыт его практической работы."

Если в качестве терапевтического приема данные правила и можно признать приемлемыми, то с точки зрения построения теории уверенности многие пункты кажутся спорными.

В литературе не существует также прямых экспериментальных подтверждений влияния баланса и силы нервных процессов на уверенность.

Таким образом, мы можем наблюдать довольно часто встречающееся в поведенческой психологии сочетание слабости теоретических позиций и очевидной эффективности практической деятельности по коррекции поведенческих нарушений. Однако, работа Сальтера внесла несомненный вклад в развитие терапии поведения именно благодаря своей практической направленности. В созданной им клинике Сальтеру удалось добиться существенных (в том числе - и в материальном выражении) успехов при помощи составленного им свода правил по "переделке" тормозной личности в эксцитаторную. Суть этой переделки состояла в том, что вместо выученных в ходе жизни тормозных реакций, мешающих, например, открыто, конгрегантно и спонтанно говорить о своих чувствах, должны были быть сформированы новые эксцитаторные условные рефлексы, методом, правда, несколько отличающимся от павловского. Команда терапевтов и пациенты клиники должны были всячески поддерживать любые эксцитаторные реакции пациентов, создавая новые, иногда сильно отличающиеся от реальных, условия поведения и побуждая пациен-

тов к этим реакциям. Сальтер разработал свод правил, которые должны были в этом помочь.

Подкрепляя поведение, соответствующее предложенным им требованиям, в своем тренинге Сальтер подчеркивал значение спонтанности и принципа "здесь и теперь", предлагая клиентам инструкции следующего типа:

"Старайся не обдумывать, стоит ли говорить. Сначала говори, потом думай."

"Не будь чувствительным. Будь эмоциональным."

"Прекрати планировать. Думай лишь о ближайшей минуте."

Близость работы и инструкций Сальтера к движению "групп встреч", анти-интеллектуальное стремление к полному и спонтанному проявлению чувств, желаний, потребностей, безусловно, препятствовало развитию поведенческой стратегии "бегства", часто наблюдавшейся Сальтером у своих пациентов. Однако, можно предположить, что такая абсолютизация собственных чувств, желаний, стремлений могла вступить в противоречие с требованиями социальной среды.

Если в качестве терапевтического приема данные правила и можно признать приемлемыми, то с точки зрения построения теории социальной компетентности многие пункты кажутся спорными. Техники и навыки открытого выражения чувств, несомненно, составляют важнейший компонент социально компетентного поведения, но лишь в определенном классе социальных ситуаций.

Тренинг самоутверждения Дж. Вольпе.

В 1958 году Дж. Вольпе предположил, что, помимо баланса нервных процессов, существенную роль в невротических нарушениях поведения могут играть эмоциональные процессы, а именно - социальный страх, испытываемый человеком в определенных ситуациях. Социальный страх формируется по принципу условного рефлекса на основе физиологического страха. Младенец безусловно пугается, например громких и неожиданных звуков. Если эти звуки постоянно ассоциируются с визитами в дом гостей, то может возникнуть страх любого публичного присутствия. Прямое запугивание со стороны близких позже также может сыграть свою роль. Фраза : "Вот придет милиционер и заберет тебя" при известной настойчивости и образности может впоследствии видоизмениться в страх авторитетов и начальства. Однажды возникнув, социальный страх прочно ассоциируется с определенными ситуациями и затем подкрепляет сам себя. Страх создает почву для не-

удач в вызывающих его социальных ситуациях, а неудачи еще больше подкрепляют страх. Таким образом, страх и связанное с ним поведение выучиваются, автоматизируются, поддерживаются и воспроизводятся, распространяясь на смежные социальные ситуации.

Возникший и закрепленный страх очень трудно устранить, поскольку, каждый раз, когда клиент оказывается в ситуации, вызывающей страх, этот страх возникает вновь. Участие клиента в ролевых играх, имитирующих ситуации, вызывающие страх и неуверенность, без специальных вмешательств лишь только усиливало страх и неуверенность.

Социальный страх проявляется в самых различных формах и самых разных ситуациях. Терапевты поведения в первую очередь интересуют страхи, которые возникают в межличностных ситуациях. Это:

- страх критики;
 - страх быть отвергнутым;
 - страх оказаться в центре внимания;
 - страх показаться неполноценным;
 - страх начальства;
 - страх новых ситуаций;
 - страх предъявлять претензии или не суметь отказать в требовании;
 - страх не суметь сказать "нет".
- (J.Wolpe, 1958)

Также безуспешными оказывались попытки терапии по принципу "само пройдёт". Вопреки классическим экспериментам по затуханию условных рефлексов, условный рефлекс страха у человека *не затухает с течением времени*.

Для терапии неуверенности такого рода Вольпе предложил специальный метод (контр-обусловливания). Неуверенность оказалось возможным лечить, замещая страх в социальной ситуации другой, несовместимой со страхом, эмоцией. Первоначально в этих целях использовалась эмоция злости, ярости, позже - релаксация и сексуальное возбуждение (при терапии неуверенности определенного рода). Способ контр-обусловливания был детальнейшим образом отработан впоследствии и в настоящее время используется, например, в профессиональном тренинге полицейских в Германии. Контр-обусловливанием устра-

няют реакции стресса при столкновениях с демонстрантами, разборе дорожных аварий и прочих неприятностях полицейской жизни. Результат, которого достигают таким образом следующий: чем неприятнее, опаснее и "страшнее" развивается ситуация, тем больше релаксация и спокойствие (и, соответственно, уверенность в себе).

Успех в овладении ситуациями, с которыми раньше клиент неправлялся, подкрепляет новые стереотипы поведения, т.е. налицо оперантное обучение в терминологии Б.Ф. Скиннера.

Хотя многие положения Вольпе не раз подвергались критике, участие негативных эмоциональных процессов в возникновении неуверенности никем в настоящее время не оспаривается. Сомнению подвергается лишь степень и характер участия негативных эмоциональных процессов (помимо страха, могут оказывать некоторое влияние и другие негативные эмоции - например, стыд и вина, застенчивость) в уверенности.

Эмпирические данные свидетельствуют скорее о том, что физиологически фиксируемое возбуждение или страх, как это подчеркивается в двух представленных теориях, не играет центральной роли в процессах уверенности / неуверенности. Гораздо более важную роль в этих процессах играет субъективное восприятие и оценка этих процессов.

Терапевтическую практику Вольпе часто критикуют за ориентацию его "тренинга самоутверждения" на "эгоистическое самоутверждение, часто приводящее к агрессивности или интерпретируемое как агрессивность". Однако как утверждают исследователи, столь "жесткое" описание Вольпе своей практики довольно отстоит от реальности проводимой им работы. Как впоследствии отмечал А.Лазарус, в своей работе Вольпе использовал очень дружественный, личностный и теплый стиль ведения группы, умелыми инструкциями он быстро избавлял клиентов от тяжкой ноши "быть перед всеми в долгу", добивался очень адаптивных социальных стратегий. "Суперменство" присутствует лишь в теории Вольпе, практика же его значительно ближе к современному пониманию социальной компетентности.

Подчеркивание необходимости одностороннего отстаивания своих прав как предпосылки здорового самоутверждения в более поздних работах у Вольпе сменяется признанием необходимости учёта, помимо собственных, также и желаний других участников социального взаимодействия.

Понятия “репертуар” и “дефицит” поведения. Мультимодальная терапия поведения А. Лазаруса.

Коротким письмом в журнал “Терапия поведения” Арнольд Лазарус (1968) положил начало новой линии развития терапии поведения. В противовес Вольпе, объяснявшего невротизацию влиянием социальных страхов, Лазарус предположил, что причиной плохого психического самочувствия может быть недостаток способов поведения, обеспечивающих полноценное владение социальной реальностью, ригидность и неадаптивность небольшого количества поведенческих альтернатив. Недостаток поведенческих альтернатив, на выков поведения Лазарус обозначил как “дефицит поведения” и целью терапии поведения предложил считать его устранение. Подводя итог длительным дискуссиям о составе навыков поведения, которыми должен обладать взрослый здоровый человек, Лазарус назвал четыре группы навыков, которых, по его мнению, достаточно для полноценной жизнедеятельности.

По А. Лазарусу, взрослый человек должен обладать:

- 1) способностью открыто говорить о своих желаниях и требованиях;
 - 2) способностью сказать “Нет”;
 - 3) способностью открыто говорить о своих позитивных и негативных чувствах;
 - 4) способностью устанавливать контакты, начинать и заканчивать разговор.
- (A. Lazarus, 1971)

Для расширения поведенческого репертуара, по мысли Лазаруса, часто оказывается недостаточно одной лишь тренировки нового поведения, или редукции нежелательных эмоциональных или физиологических процессов (страха, заторможенности и т.п.). Существенную роль в поведении играют также чувства и когниции человека. В этом смысле Лазарус настаивал на необходимости осуществления мультимодальной терапии поведения, включающей коррекцию моторных, эмоциональных и когнитивных механизмов регуляции деятельности.

Мартин Селигман своей теорией выученной беспомощности добавил к этому списку мотивационные компоненты, Альберт Эллис и Арон Бэк - необходимость коррекции актов аутокоммуникации.

	Salter	Wolpe	Lazarus
Причина нарушений в поведении	Нарушенный баланс процессов возбуждения и торможения. Выученные тормозные реакции.	Социальный страх, иррациональные ситуации на смежные социальные ситуации, подкрепляющий сам себя.	Дефицит поведения. Отсутствие или неправильное выражение основных навыков поведения.
Способ коррекции	Формирование и подкрепление в ходе тренинга «Эксцигаторных» реакций. Замещение тормозных реакций экспигаторными.	Замещение страха несовместимыми с ним чувствами ярости или релаксации. Безусловное самоутверждение.	Мультимодальное формирование новых навыков или коррекция уже имеющихся. Тренинг одновременно в эмоциональной, когнитивной и моторной плоскостях.
Характеристики социально компетентного поведения	Творчество, спонтанность, открытость в проявлении собственных чувств, желаний, потребностей, претензий. «Хороший» баланс возбуждения и торможения.	Способность отстаивать свои права и добиваться своего, несмотря на социальное окружение.	С способностью индивида предъявлять претензии окружающему миру и наличие необходимых навыков для того, чтобы добиваться их осуществления с учетом желаний и потребностей окружющих.

Таблица 1. Основные подходы к терапии неуверенности.

Теория выученной беспомощности М. Селигмана

Как это станет далее ясно из теории “обучения на моделях” А.Бандуры, поведение людей из непосредственного окружения ребенка, точнее - условия социализации, в существенной мере определяют его поведение. Бандура доказал, что образцы, “модели” поведения, которые демонстрируют ребенку близкие люди, становятся объектами копирования.

Мартин Селигман сделал еще одно предположение: влияют не только и не столько “модели”, служащие для копирования, поведение родителей представляет собой также важнейшую “обратную связь” и интерпретируется ребенком как “подкрепление” или “наказание”, как реакция внешней среды на его действия. Характер связи между образцами поведения ребенка и реакцией (поведением) родителей определяет позитивное, здоровое, или нарушенное развитие ребенка. Во втором случае может возникнуть так называемая “выученная беспомощность”.

Селигман определяет беспомощность как состояние, возникающее в ситуации, когда внешние события от нас не зависят и мы ничего не можем сделать, чтобы их предотвратить или видоизменить. Чувство беспомощности возникает тогда, когда внешние события происходят совершенно независимо от наших произвольных действий (объективные условия беспомощности), или же если нам кажется, что они происходят независимо от нас (субъективные условия). В результате сопряжения во времени активных произвольных действий и неконтролируемых последствий по закону классического (павловского) обусловливания возникает наиболее печальный результат - теряется мотивация к любым действиям, включая попытки хоть что-то изменить во внешней среде.

Селигман исследовал на собаках феномен выученной беспомощности с использованием павловской схемы формирования условного рефлекса. Создавая в условиях эксперимента ситуацию неизбежного получения электрошока, Селигман обнаружил, что имея опыт неконтролируемого наказания электрошоком, собаки теряют способность стремится к предотвращению электрошока даже в условиях, когда его можно избежать.

Селигман делает вывод о том, что опыт неконтролируемых последствий у животных и людей приводит к снижению желания и стремления предотвратить трудные ситуации или активно овладевать ими.

Причем ответственны за возникновение этого не неприятные или болезненные переживания сами по себе, а опыт их неконтролируемости.

Относительно неконтролируемых позитивных последствий Селигман (на экспериментах с крысами) получил схожие результаты. Интенсивное поощрение, возникающее вне зависимости от действий испытуемых (в данном случае - крыс) приводило к потере инициативы и способности к конкурентной борьбе.

Селигман собрал огромное количество свидетельств того, что схожие процессы формирования беспомощности можно наблюдать и у людей. Причем у людей беспомощность существенно снижает способность и мотивацию к обучению. Беспомощность у человека вызывается как неконтролируемостью, так и непредсказуемостью событий внешнего мира. Уже в раннем детстве - в младенческом возрасте человек учится контролю над внешним миром. Помешать этому процессу могут два обстоятельства: асинхронность действий и последствий и однообразие последствий. Чаще всего эти препятствия имеют место у детей, лишенных опеки, например, в детских домах.

Однако и гиперопека, связанная с асинхронными и однотипно позитивными последствиями, может привести к возникновению выученной беспомощности, требующей специальной терапии. Шансы поведенческой терапии выученной беспомощности невелики. Она, по мнению Селигмана, формируется по принципу условного рефлекса, и этот рефлекс крайне медленно угасает.

Выученную беспомощность гораздо легче предупредить, чем лечить: родители должны обеспечить и показать ребенку возможности контроля над внешней средой, должны предоставлять ему синхронную и разнообразную обратную связь - разную в ответ на разные его действия.

Теория “социального научения” А. Бандуры. Понятие веры в самоэффективность (self-efficacy).

Работы Селигмана и его последователей показали, что существенную роль в нарушениях поведения могут играть мотивационные и оценочные процессы. Другой американский ученый - Альберт Бандура, показал что еще одной причиной нарушений поведения может быть отсутствие веры в эффективность собственных действий и сформулировал теорию «веры в само-эффективность» (self-efficacy), впоследствии развитую им и его последователями в «теорию социально-

го научения». Последняя представляет в большей степени скорее теоретический, чем практический интерес и мы подробно остановимся лишь на теории само-эффективности.

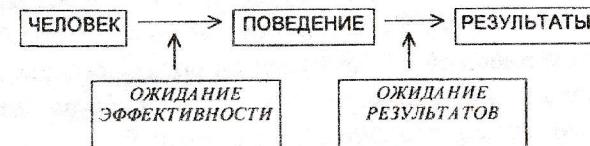
По мнению А. Бандуры, существенной характеристикой многих психических заболеваний является недостаток доверия собственным поведенческим способностям а также способностям переживания. Многие заболевания сопровождаются недооценкой или неверной оценкой собственных способностей и поведенческих навыков. В результате возникает недостаток веры в «efficacy».

Ожидание «efficacy», или вера в эффективность означает убеждение человека в том, что в конфликтной ситуации он сможет продемонстрировать приемлемое поведение. Т.е. вера в эффективность означает оценку собственной очень конкретно обозначенной поведенческой компетентности.

То, сможет ли конкретный человек в заданной ситуации достичь успеха, зависит не только от его собственной компетентности, но и от целого ряда других факторов. Однако для психического здоровья и хорошего самочувствия вера в обладание репертуаром компетентного поведения значительно важнее ожиданий успеха или положительных результатов собственных действий.

В своем концепте ожиданий Бандура различает ожидание эффективности («efficacy expectation») и ожидание результатов («outcome expectation»).

Ожидание результатов он определяет как оценку человеком того, что определенное поведение приведет к определенным результатам. Ожидание эффективности означает оценку того, в какой степени он в состоянии вести себя так, как это необходимо, чтобы получить некоторый результат. Различие состоит в том, что индивид может полагать или знать, что некоторая реакция может привести или наверняка приведет к нежелательному результату. Если же человек сомневается в том, что его способностей достаточно для необходимых действий, то ожидание результатов не оказывает никакого влияния на реальное поведение.



(Bandura, 1977, с.193)

Рисунок 1. Различие между ожиданием эффективности и ожиданием результатов.

Бандура выдвинул гипотезу, что негативные / позитивные ожидания в отношении собственной эффективности влияют на поведение, на то, например, будет ли стрессовая ситуация стимулировать попытки овладения ею, насколько это будут интенсивные попытки и как долго они будут продолжаться.

Влияние веры в эффективность на поведение зависит от ее:

- степени (magnitude);
- генерализации (generalizability);
- силы (strength).

Эти переменные сами влияют друг на друга и зависят от:

- 1) конкретной ситуации, в которой выполняется поведение
- 2) субъективного восприятия собственных действий в ней.

Оценка, вера в собственную эффективность влияет на следующие процессы:

- поиск или избегание ситуаций определенного типа;
- выбор типов поведения;
- вид, частота и продолжительность попыток овладения трудной ситуацией;
- атрибуция успеха и неуспеха;
- тип реакций при трудностях и конфликтах.

Развитие веры в эффективность зависит от четырех переменных: Собственных навыков поведения.

Опыта, приобретенного посредством других людей (реальное или символическое подражание модели).

Высказываемых другими убеждений - вербальных влияний (подкрепление, наказание).

Физического, психологического, эмоционального состояния (ч-

ловек всегда тем или иным способом оценивает свое эмоциональное состояние, страх, спокойствие, возбуждение в конфликтных ситуациях и это влияет на оценку собственных поведенческих способностей).

Влияние внешней информации на оценку собственной эффективности существенно зависит от того, каким образом человек *перерабатывает* эту информацию. Процессы атрибуции играют здесь существенную роль.

Не только вера в собственную эффективность влияет на поведение, но и наоборот - поведение, среди прочих уже названных факторов - влияет на ожидание успешности. Улучшения концепта себя и редукции защитного поведения (бегства или избегания «опасных» ситуаций) можно ожидать тогда, когда индивид в этих, субъективно оцениваемых им как опасные, ситуациях приобретает опыт решения проблем при помощи собственного поведенческого репертуара (без бегства или избегания).

Таким образом, ожидание эффективности понимается Бандурой не как стабильная и статичная характеристика, а скорее как переменная, которая по своей силе, генерализации и степени находится в реципрокной (взаимной) зависимости от актуальной ситуации и прежней истории развития индивида.

В целом ряде исследований однозначно были подтверждены следующие гипотезы:

Ожидания эффективности коррелируют на высоком уровне значимости с реальным поведением.

Посредством оценки этих ожиданий можно лучше и точнее предсказать реальное поведение, чем на основе знания личностных характеристик.

Свои исследования Бандура проводил в клинике, проводя терапию больных с классическими фобиями - боязнью змей, пауков, высоты. Однако множество последователей Бандуры в разных странах мира убедительно доказали, что представления Бандуры о том, что когнитивные факторы, и в первую очередь - вера в эффективность, могут в существенной мере управлять поведением, легко можно перенести из области клинической терапии - терапии классических фобий, в сферу регуляции социального поведения. Отсутствие веры в само-эффективность оказалось существенным тормозом формирования социальной компетентности и активности человека. При многих невротических нарушениях также фиксировался недостаток само-эффективности.

Для измерения само-эффективности при участии Бандуры был разработан тест общей само-эффективности, существующий в настоящее время более чем в 20 национальных версиях, в том числе - русской. Этот тест можно использовать в практической и научной работе, в том числе - для межкультурных исследований и сравнений.

Когнитивный поворот в терапии поведения (А.Эллис и А.Бэк)

В начале семидесятых годов в профессиональной литературе активно обсуждался так называемый «когнитивный поворот» в терапии поведения. Ученые пытались наглядно показать уже накопленные практикой аналогии между двумя важнейшими формами психотерапии: психоанализом и поведенческой терапией. Поводом для этих публикаций послужило следующее.

Практика разработки программ тренинга поведения с очевидностью показала, что модификация поведения, проводимая с учетом «когнитивных» и «эмоциональных» форм регуляции поведения проходит эффективнее, чем чисто «поведенческая» тренировка. Было обнаружено, что для некоторых клиентов суть поведенческих нарушений сводится исключительно к негативным эмоциональным нарушениям (страхи, тревожность, застенчивость), нарушениям самовербализации или же самооценки. Накопленный эмпирический материал наглядно свидетельствовал о том, что у некоторых людей полноценный поведенческий репертуар не реализуется в повседневной жизни лишь вследствие эмоциональной или когнитивной блокировки.

Обобщая накопленные данные, психологи активно публиковали работы, посвященные анализу общих черт и различий этих двух форм психокоррекции. В 1973 году Американским психиатрическим обществом была опубликована книга «Терапия поведения и психиатрия», где специальную главу авторы посвятили анализу установившейся «de facto» интеграции психоанализа и поведенческой психотерапии.

Три года спустя вышла книга под названием «Психоанализ и терапия поведения», в которой была предпринята попытка доказать, что основные идеи психоанализа фактически идентичны основным идеям бихевиоризма, что все наблюдения, из которых исходят теоретики психоанализа и поведенческой психологии, так или иначе связаны с ранней историей жизни, которая протекает для ребенка неосознанно, анализируются события, которые случаются с ребенком в то время, когда он еще не понимает, что с ним происходит. Ранняя история жизни в рамках

обоих теорий становится основой всех последующих достижений и недостатков развития и социализации.

Однако именно этот факт «единства» терапии поведения и психоанализа стал базой для развернутой критики обоих подходов, предпринятой сторонниками так называемой «когнитивной психологии и психотерапии». В американской психологии термин «когнитивная психотерапия» чаще всего связывают с именами Альберта Эллиса и Аарона Бэка.

Оба автора по образованию - психоаналитики с ортодоксальным психоаналитическим образованием. Практически одновременно, Эллис в 1962 году, Бэк - в 1970 оба опубликовали работы, в которых очень критически описали свой собственный, для них неудовлетворительный, опыт применения психоанализа.

Оба выступили с обоснованием необходимости существенного расширения психоаналитической практики за счет анализа и терапевтической переработки когнитивных нарушений. Классические атрибуты психоанализа, такие, как психоаналитическая кушетка и метод свободных ассоциаций иногда действуют на клиента неблагоприятно, поскольку заставляют его фиксироваться на своих негативных мыслях и неприятных переживаниях.

Анализируя практику терапии поведения, Бэк пришел к выводу, что любая форма терапии поведения есть лишь одна из подформ когнитивной терапии. Классическому же «ортодоксальному» психоанализу он дает полный отказ, как, впрочем, и Эллис. В критике психоанализа и терапии поведения и тот и другой выбирали очень жесткие, заостренные формулировки, пытаясь контрастнее представить собственную точку зрения.

Эллис так, например, характеризовал точку зрения ортодоксального психоаналитика на причину нерационального убеждения в том, что только тот, кто много зарабатывает, заслуживает уважения:

«Итак, если вы считаете, что вы должны много зарабатывать, чтобы вас уважали люди и вы могли уважать сами себя, то различные психоаналитики объяснят вам, что:

Ваша мама слишком часто делала вам клизму и вы поэтому «анально фиксированы» и помешаны на деньгах;

Вы бессознательно считаете, что кошелек, полный денег представляет ваши гениталии, и поэтому его наполненность деньгами в действительности является знаком того, что в постели вы чаще хотели бы менять партнеров;

Ваш отец был строг с вами, , теперь вы хотели бы заслужить его любовь, и надеетесь, что этому будут способствовать деньги;

Вы ненавидите бессознательно своего отца и хотите его уязвить тем, что будете зарабатывать больше, чем он;

У вас слишком маленький пенис или груди, и, зарабатывая много денег, вы хотите компенсировать этот недостаток;

Ваше бессознательное идентифицирует деньги с властью и в действительности вы поглощены тем, как бы приобрести большую власть.”³

В реальности, отмечает Эллис, этот список можно продолжать бесконечно. Возможны любые психоаналитические интерпретации, но ни одна из них не убедительна. Даже если бы эти утверждения были правдой, как знание этого помогло бы вам избавиться от поглощенности денежными проблемами?

Облегчение и излечение когнитивных нарушений достигается не выявлением ранних травм, а приобретением «нового знания» в процессе терапевтического обучения. Необходимо также тренировать новые образцы поведения, чтобы новые убеждения могли бы быть осуществлены в реальности. В ходе терапии совместно с пациентом психолог пытается создать альтернативный образ мыслей и действий, который должен замещать приносящие страдания привычки. Без такого нового образа действий терапия будет для пациента недостаточной и неудовлетворительной.

Когнитивный подход стал абсолютно новой ветвью психотерапии, поскольку, в отличие от традиционных методов психотерапии, таких, как психоанализ или центрированная на клиенте психотерапия (К.Роджерс), терапевт активно вовлекал пациента в процесс лечения.

В отличие от психоанализа, основное внимание в когнитивной психотерапии уделяется тому, что думает и чувствует пациент во время терапевтических встреч и после них. Переживаниям детства и интерпретации бессознательных проявлений уделяется незначительное внимание.

В отличие от терапии поведения, здесь больше концентрируются на внутренних переживаниях, а не на внешнем поведении. Целью

³ A. Ellis Training der Gefuehle. Muenchen, MVG Verlag, 1989, c.54.

терапии поведения является модификация внешнего поведения. Целью когнитивной терапии является изменение неэффективных способов мышления. Тренировка поведения используется для закрепления достигнутых на когнитивном уровне изменений.

Проиллюстрируем работу Бэка на примерах, характеризующих поведенческую и вербальную составляющие когнитивной терапии.

*Поведенческий компонент когнитивной терапии по А.Бэку*⁴: состоит в изменении нерациональных идей человека посредством изменения его поведения. Если человек получает более эффективные способы поведения, то он и чувствует себя лучше. Задача поведенческого компонента также может состоять в том, чтобы посредством реальных жизненных переживаний продемонстрировать клиенту ложность или неточность его представлений о себе и о своем будущем. Самая простая форма состоит в формулировании некоторой поведенческой задачи, с которой, по его мнению, он никогда не справится. Конечно, нужно позаботиться о том, чтобы поставить перед клиентом посильную задачу.

Вербальный компонент когнитивной терапии: заключается в совместном с пациентом поиске нерациональных убеждений, демонстрации при помощи логических выкладок ложности этих убеждений, помоши в формировании новых интерпретаций и взглядов.

Суть этих приемов можно пояснить на следующих примерах.

Пример 1: (Поведенческий компонент)

Пациентка с тяжелой формой депрессии длительное время находится в клинике, убеждена сама и убеждает других, что она так слаба, что совершенно не в силах ухаживать за собой и скоро умрет.

Терапевт предлагает ей эксперимент: сможет ли она усилив воли заставить себя присесть на кровати. С задачей пациентки легко справляется. (Несложный навык здесь как бы «отделен» от ее мыслей о собственной неполноте и уверенности в скорой смерти). Увеличивая сложность заданий, терапевт постепенно добивается того, что пациентка сама выходит в туалет, а через 2 недели - весело болтает, прогуливаясь в саду вместе с другими «безнадежными» пациентками.

Пример 2: (Поведенческий компонент)

Пациент с сильным страхом публичного выступления убежден, что он нигде и никогда ни слова не сможет произнести «на публике». Терапевт предлагает ему сначала просто постоять у закрытой двери, ведущей на сцену, и дождаться, когда сердцебиение успокоится. Затем пациент просто выходит на сцену и несколько минут стоит перед аудиторией пациентов, не раскрывая рта. Спустя некоторое время он уже в состоянии предстать публике и рассказать о том, как он раньше боялся публичного выступления.

Пример 3: (Вербальный компонент)

В клинику к Бэку поступила на лечение 25-летняя домохозяйка с периодически повторяющимися суициальными попытками. Главные ее страдания связаны с убеждением в том, что жить ей больше не стоит, что ее проблемы непреодолимы, что ее положение безвыходно. Есть только один способ избавится от этих страданий - смерть. Терапевт предлагает пациентке игру, в которой она будет объяснять, почему она заслуживает смерти, а он попытается взять на себя роль адвоката. Состоялся примерно следующий разговор.

Пациентка (в роли прокурора): Для нее суицид может стать лучшим средством бегства от жизни.

Терапевт (в роли адвоката): Это справедливо для любого человека и не может быть достаточным поводом для того, чтобы умирать.

⁴A.Bek Cognitive Therapy and emotional Disorders

Пр-р: Но ее жизнь так несчастна, что ее невозможно больше выносить.

Ад-т: До сих пор она выносила эту жизнь, может быть, сможет потерпеть еще. Она не всегда была несчастна в прошлом, и нет никаких доказательств того, что она будет несчастна в будущем.

Пр-р: Но она - настоящая обуза для всей ее семьи!

Ад-т: Но убийство не разрешит эту проблему, только новым временем ляжет на ее семью.

Пр-р: Она эгоистична и ленива!

Ад-т: А сколько процентов американцев ленивы и эгоистичны?

Пр-р: 20, нет ... 10%.

Ад-т: Значит, примерно 20 миллионов американцев лентяи. Но это не значит, что они должны умереть только поэтому. Нет причин выделять нашу пациентку из их числа и считать, что именно ей нужно умереть. Не думаете ли вы, что лень и аппатия могут быть симптомами болезни?

Пр-р: Возможно ...

Ад-т: Я хочу отметить, что у нас не убивают людей только за то, что они заболели. Может быть, если пройдет депрессия, пройдет и лень с аппатией.

Другой видный представитель когнитивной психотерапии, Альберт Эллис, автор рационально-эмоциональной терапии, конкретизировал понятие «нерациональные убеждения» и назвал два характерных признака таких убеждений. Если удается точно и кратко сформулировать такие убеждения, то в них всегда присутствует та или иная форма обобщения (всегда, никогда, постоянно) и используется модальность долженствования (должен, обязан и т.д.).

Нерациональные убеждения вклиниваются между внешними стрессовыми событиями или обстоятельствами, провоцируют негативные эмоции и, в конечном счете, негативно влияют на наше поведение, самоуважение, самооценку.

Если изменить внешние обстоятельства невозможно, а чувства трудно поддаются контролю, то изменить мысли вполне реально.

Для коррекции нерациональных убеждений Эллис предложил многоступенчатую схему, которая в самом простом виде может быть осуществлена в 4 этапа:

1) (Анализ активирующих событий) Какие неприятные чувства возникают у меня в стрессовых ситуациях, и что именно это за ситуации?

2) (Анализ нерациональных убеждений) Какие мысли расстраивают меня, сильно беспокоят, угнетают, заставляют чувствовать себя виноватым и вести себя странным образом: о себе самом, о других участниках конфликта, о самом конфликте?

3) (Проверка рациональности) Как можно оспаривать мои нерациональные убеждения?

4) (Переформулирование) Какой альтернативный вариант обра-за мыслей возможен в этой ситуации? (Используются формулировки «я хочу...», «я могу...», «для меня было бы лучше...»)

Постоянная практика анализа собственных мыслей в неприятных ситуациях может существенно скорректировать привычный негативный и нерациональный способ осмысливания повседневных ситуаций и изменить в конечном счете поведение.

Далее, целый ряд практиков в той или иной форме занимаются коррекцией самоотношений человека, его мыслей о себе и самовербализаций. В большой степени эти практические разработки базируются на теориях Эллиса и Бэка. Для иллюстрации этого направления я приведу небольшую выдержку из книги М.Мольца.

«... По меньшей мере 95 процентов всех людей в какой-то степени испытывают или испытывали в прошлом чувство собственной неполноценности, а для миллионов это самое ощущение неполноценности все еще остается серьезным препятствием на пути к счастью.

В известном смысле каждый человек на земле в чем-то слабее другого человека или целой группы людей. Я совершенно точно знаю, что не в состоянии поднять штангу или толкнуть ядро так, как это делают классные спортсмены. Я это знаю, но это не вызывает у меня чувства неполноценности и не портит мне жизнь. В этом случае я просто не сравниваю себя с другими в неблагоприятном для меня аспекте и не считаю, что я плох только потому, что не в состоянии сделать что-то так же мастерски, как они. <...>

Чувство неполноценности вырастает не столько из фактов и нашего повседневного опыта, сколько из наших выводов, касающихся этих фактов, и из наших оценок этого опыта. Например,

то, что я неважный штангист и плохой танцор - это факт. Но отсюда не вытекает, что я в целом неполноценный человек. <...>

Ощущение неполноценности возникает по одной причине: мы оцениваем или измеряем себя не собственными мерками, а «максимальными стандартами» других лиц. Когда мы так поступаем, то неизбежно оказываемся на «втором месте». Но поскольку мы думаем, верим и предполагаем, что должны соответствовать этим другим «стандартам», мы, естественно, начинаем чувствовать себя несчастными, людьми второго сорта и приходим к заключению, что нам чего-то недостает. Из подобных рассуждений непременно делается следующий логический вывод о собственной «неполноценности», о том, что мы недостойны счастья и успеха, что нам не пристало свободно проявлять собственные способности и таланты, каковы бы они не были.

Такое происходит в том случае, если мы позволяем себе увлечься совершенно ошибочной идеей, которую можно сформулировать примерно следующим образом: «Я должен быть похожим на такого-то» или «Я должен быть как все». Обнаружить несостоятельность подобной формулировки не составляет большого труда, ибо на самом деле не существует единого стандарта для всех. Человеческое общество состоит из индивидуальностей, из которых ни одна не похожа на другую. <...>

Правда такова:

Вы - не худший.

Вы - не лучший.

Вы - это Вы и только.

Вы как личность не должны сопоставлять себя с какой-нибудь другой личностью просто потому, что не существует на всей планете другой личности, полностью совпадающей по своим качествам с вашей. Вы в такой же мере не обязаны походить на других, в какой они не обязаны походить на вас.

Источник: М. Мольц Я - это я, или как стать счастливым.

Петербург, «Лениздат», 1992, сс.62-64

В современных программах поведенческого тренинга методы когнитивной терапии в чистом виде используются в тех случаях, когда тренировки поведения препятствуют нерациональные убеждения, рационализации участников тренинга. В этом случае тренировку в ролевой игре сопровождает тренинг самоинструкций и анализ нерациональных убеждений в группе.

Однако очень часто под термином «когнитивно ориентированный тренинг поведения» понимают нечто иное, а именно - принцип, в соответствии с которым поведенческой тренировке предшествует тщательный логический анализ тренируемого навыка и формирование его «когнитивной основы».

Примечание:

Теория «оперантного обусловливания» Б.Ф Скинера рассматривается на семинарском занятии

Раздел 2. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОГРАММ ТРЕНИНГА ПОВЕДЕНИЯ.

Практически все современные программы тренинга социальной компетентности рассчитаны на работу в группе. Это объясняется тем, что групповая работа дает тренеру много дополнительных возможностей: социальные интеракции протекают реально - между членами группы в ролевой игре, клиенты могут получать разнообразные подкрепления от членов группы, обратная связь придает вес инструкциям тренера и т.д. Индивидуальный тренинг сейчас можно рассматривать скорее как исключение, как одну из форм (более сложную технически) первоначально групповой тренинговой работы.

Конечно, каждый тренер, начиная работу с группой, в той или иной степени представляет себе, чем именно он и его клиенты будут заниматься в ходе работы. Если эти представления получают какое-то текстовое выражение, то мы имеем дело с программой тренинга.

После нескольких тренингов, проведенных по одной программе в нескольких группах, программа уже может быть в той или иной степени передана для использования другим психологам, либо представлена для оценки специалистам.

Однако полноценные, хорошо отработанные программы тренинга крайне редко публикуются в печати. К тому есть несколько причин. Во-первых, разработка программы отнимает довольно много времени и сил, и гонорар за публикацию не всем психологам кажется достаточной компенсацией этих затрат. Во-вторых, многие боятся конкуренции. В-третьих, некоторые программы имеют внутрифирменный характер - они являются частью общей стратегии той или иной фирмы, их использование создает конкурентные преимущества, а содержание должно быть недоступно конкурентам.

Все же целый ряд программ можно найти в печати. Наиболее доступны программы тренинга общения (коммуникаций) и программы педагогического тренинга. Далее мы познакомимся с основными типами программ тренинга поведения и приведем по одному примеру программ разных типов.

Классификация программ тренинга поведения.

Все множество программ группового тренинга социально компетентного поведения, следуя классификации Фидлера⁵ можно подразделить прежде всего в отношении жесткости определения целей работы, списка тренируемых навыков, и в отношении стандартизации программы (т.е. последовательности действий тренера и участников группы). Эта классификация дает нам три типа программ со следующими характерными признаками:

Стандартизованные программы тренинга:

- цели, список тренируемых навыков, содержание тренинга, список ролевых игр, а также последовательность действий тренеров и участников группы заранее определены и стандартизированы;
- последовательность тренировки навыков, их состав не зависят от состава участников и константны от группы к группе.

Такого рода тренинги очень удобны для психологических экспериментов и точной экспериментальной (тестовой) оценки эффективности работы группы. Программа тренинга может быть детально описана в письменной речи и воспроизведена другими тренерами.

Однако, есть и свои недостатки. В работе тренера и группы трудно учитывать индивидуальные проблемы участников, программа не изменяется со временем, а потому слабо учитывает возможные изменения в социально нормируемом поведении. Может, к примеру, случиться так, что тренируемые в стандартной программе стереотипы уверенного поведения перестанут соответствовать изменившимся социальным нормам уверенного поведения. Факт стандартизации затрудняет также механическое воспроизведение зарубежных программ в России, поскольку в них самих зафиксированы чужие нормы поведения и целевое поведение программы может противоречить русским

⁵ Fiedler, P. Zur Theorie und Praxis verhaltenstherapeutischer Gruppen.- Die Psychologie des 20.Jahrhunderts, Bd.5, Muenchen, 1976

стандартам.

Может быть поэтому стандартизованные программы до сих пор написаны либо для тренировки достаточно простых, легко операционализируемых навыков поведения (например, поведение банковского работника за стойкой), либо применительно к достаточно простой и стабильной сфере социального взаимодействия (например, тренинг для деликатных подростков в местах лишения свободы).

Полустандартизованные программы тренинга социальной компетентности:

- цели, список тренируемых навыков заранее определены
- содержание тренинга, список ролевых игр, а также модель тренируемых навыков составляют сами участники группы под руководством тренера.

Чтобы избежать недостатков полностью стандартизованных программ, некоторые авторы предпочитают заранее определять лишь цели группы и список тренируемых навыков, содержание же работы предоставляют определять самим клиентам. Так поступают главным образом психологи, занимающиеся тренировкой более сложных навыков социально компетентного поведения.

Программа в этом случае предусматривает активное участие клиентов в подборе ситуаций ролевых игр к отдельным темам, в разработке модели тренируемого поведения. Этим подкрепляется активность клиентов, ответственность за достигаемый результат также частично перекладывается и на их плечи.

Успех полустандартизованных тренинговых групп в большей степени зависит от уровня развития группы и групповой динамики, поэтому многие действия тренера в группе уже не могут быть подробно описаны. Работа одной группы может существенно отличаться от работы других групп по той же программе. Содержание работы может существенно меняться в зависимости от личных проблем и состава участников группы. Проведение таких групп часто требует от тренера специальной подготовки в области клинической психологии и навыков работы с группой.

Однако, вместе с новыми трудностями возникает и ряд преимуществ. Полустандартизованные программы оказываются более универсальными и адаптивными. По сути, такая программа не может быстро устареть - содержание работы каждый раз меняется и программа как бы «настраивается» на изменившиеся условия жизни и индивидуальность каждого нового состава участников. В отношении адаптации таких программ к новым социокультурным условиям возника-

ет меньше проблем.

Еще одна особенность полустандартизованных групп: практически во всех программах такого рода большое место занимает так называемая «когнитивная» работа. Тренируемое в ролевых играх поведения долго и тщательно описывается и прорабатывается в групповых дискуссиях и специальных заданиях с использованием разнообразных бланков, таблиц, плакатов. Тренер в этой работе лишь дает задание и исподволь подводит группу к решениям, определенным программой. Когнитивные модели тренируемого поведения лишь в исключительных случаях могут быть заданы самими тренерами.

Нестандартизованный, интеракционно ориентированный групповой тренинг:

- ни цель ни содержание упражнений заранее не определяются, и то и другое разрабатывается в группе и вместе с группой.

Программа, собственно представляет собой описание последовательности действий, которая разворачивается в группе. Копирование стиля и особенностей работы конкретного тренера - это, пожалуй, единственная возможность по-настоящему научиться работе по нестандартизованной программе.

Таблица 2. Основные типы программ тренинга поведения.

	Полностью стандартизированные программы	Полустандартизированные программы	Нестандартизированные, интеракционные программы
Цели группы, список требуемых навыков	Заранее определены и записаны в программе, неизменны от группы к группе.	Определены по основным блокам, уточняются УГ и могут отличаться от группы к группе.	Определяются УГ на начальных этапах, дорабатываются и уточняются во все время работы группы.
Последовательность действий УГ и тренеров; ролевые игры, критерии перехода от темы к теме, инструкции к ролевым играм	Четко определены до начала работы группы и остаются неизменными от группы к группе.	Определена и описана лишь общая последовательность действий, темы, демонстрационные ролевые игры.	Произвольны и могут существенно отличаться от группы к группе. Тренеры руководствуются общей схемой решения проблем, сами проблемы и конкретные варианты их решения предлагаются сами участники группы.
Важнейшие преимущества, возникающие в связи с этим.	Существует возможность хранения инструментального контроля эффективности работы группы. Разные группы могут сравниваться между собой. Эффективность отдельных техник также может быть оценена с помощью тестов.	Полустандартизированные программы лучше приспособлены к нуждам и проблемам каждого конкретного УГ. Навыки, приобретаемые в группе, легче переносятся в повседневную жизнь. Технология может быть подробно описана, однако, некоторые моменты работы тренеров можно передать только на основе участия в группе.	Работа группы полностью зависит от проблем участников группы и поэтому ближе всего подходит для решения уникальных проблем УГ.

Далее мы приведем по одному примеру программ названных типов.

Полностью стандартизованные программы

Самая известная из стандартизованных тренинговых программ была написана супружами Ульрих и опубликована для клиентов в 1976 году. (Руководство для терапевтов вышло в свет в 1980 году)⁶.

Assertiveness Training Programm состоит из 110 тренировочных ситуаций ролевых игр, подразделенных на четыре блока (цели тренинга) - четыре группы навыков уверенного поведения . Это: «предъявление требований», «умение сказать нет и критиковать», «установление контакта», «умение признаваться в ошибках и позволять их себе». Для проведения программы обычно требуется пять недель с четырьмя тренинговыми занятиями в неделю.

После специального «мотивирующего» занятия, на котором тренеры рассказывают о программе и стараются пробудить к ней интерес, начинается собственно тренинг по одной из вышеназванных тем.

В начале каждого занятия клиенты получают список ситуаций ролевых игр, которые они индивидуально оценивают по степени трудности (шкала от 1 до 10). На основании оценок учебная программа (последовательность разыгрывания ролевых игр) перерабатывается для каждого клиента в отдельности. Ролевые игры разыгрываются начиная с самых простых для всей группы и с участием клиентов, для которых эти ситуации представляют наименьшую трудность.

Ситуации последовательно разыгрываются в ролевой игре, причем успешное уверенное поведение в первых (простых) ролевых играх служит моделью для тренировки поведения в более сложных ситуациях. Одновременно поведение более уверенных участников группы становится моделью для очень неуверенных. Успех уверенного поведения в простых ситуациях должен мотивировать клиентов к продолжению занятий.

Насколько это возможно, тренеры побуждают клиентов к тренировке навыков в повседневной жизни - с друзьями, знакомыми, на

улицах и в аудитории. Для тренировки привлекаются и члены семьи клиентов, их близкие знакомые.

На двух дополнительных занятиях клиенты учатся осознавать свои чувства и выражать их в открытой форме, для тренировки невербальных компонентов уверенного поведения используется видеомагнитофон.

Эффективность программы проверялась в специальной серии экспериментов, которые доказали ее высокую эффективность. Однако, программа не может быть использована без соответствующей адаптации к условиям иной социокультурной среды (еще один недостаток стандартизованных программ).

Полустандартизованные программы

Поведенческая тренинговая программа тренировки социальной компетентности (VTP) Франца-Йозефа Фельдхеге и Гюнтера Краутана⁷ опубликована в 1979 году в качестве полустандартизированной программы модификации поведения и повышения социальной компетентности по 4 поведенческим блокам:

- 1) Улучшение взаимоотношений с партнерами, друзьями и знакомыми;
- 2) Знакомство; установление и поддержание контакта с другим человеком;
- 3) Предъявление обоснованных требований и претензий;
- 4) Преодоление трудных ситуаций.

Для проведения всей программы требуется минимум 4 месяца при условии, что 7-9 клиентов встречаются дважды в неделю для 2-х часовых занятий.

В рамках каждой из тем тренируемый навык подразделяется на несколько простых компонентов - так называемых поведенческих и когнитивных техник. Эти компоненты тренируются по отдельности, причем когнитивная тренировка предшествует отбору подходящих ситуаций ролевых игр и последующему поведенческому тренингу в ролевых играх. Для примера, навык «установление контакта» состоит из следующих компонентов:

Когнитивные техники:

- 1) Знание мест, где можно встретить подходящих для знакомства людей;

⁶ Ullrich de Muynk, R., Ullrich R. Standardisierung des Selbstsicherheitstraining für Gruppen \ Behavior Therapy - Verhaltenstherapy .- Brengelmann J., Tunner W. (Ed.).- München: Urban und Schwarzenberg.- 1973.

⁷ Feldhege F., Krauthan G. Verhaltenstrainingsprogramm zum Aufbau sozialer Kompetenz.- Berlin: Springer.- 1979.

- 2) Знание фраз, с которыми можно обратиться к другому;
- 3) Знание тем, на которые можно вести продолжительный разговор.

Поведенческие техники:

- 1) Умение обратиться к другому;
- 2) Умение вести продолжительный разговор;
- 3) Прийти к соглашению о последующей встрече;
- 4) Организовать что-либо, в чем заинтересован и партнер.

Содержание когнитивных техник создается активными действиями самих клиентов. Клиенты, например, сами предлагают варианты мест, подходящих для контакта; составляют список фраз, с которыми они могли бы обратиться к другому, и тем, на которые они в состоянии долго и интересно говорить. Чем обширнее будут эти списки, тем легче будет тренировать поведенческие навыки.

Ситуации ролевых игр в программе также (на основе одной-двух демонстрационных ролевых игр) предлагаются сами клиенты. При этом каждую ситуацию подразделяют на несколько компонентов, частично изменяя которые, можно усложнить или облегчить ситуацию:

- 1) Время / место;
- 2) Партнер;
- 3) Собственные действия;
- 4) Поведение партнера;
- 5) Компоненты собственного поведения.

(В п.3 описывается тренируемое поведение, в п.5 - его отдельные компоненты, за которыми клиент должен особенно следить в ролевых играх).

Ситуации к каждой из поведенческих техник в программе разыгрываются трижды - на низком, среднем и высоком уровне сложности.

Предполагаемым результатом тренинга является способность клиентов осознавать и проговаривать свои потребности, интересы и желания (осознание), способность целенаправленно и со знанием дела планировать осуществление интересов и желаний (планирование) и собственно - наличие навыков для осуществления своих планов в реальной ситуации, находя подкрепление во внутренней и внешней среде. Этот комплекс когнитивных, эмоциональных и поведенчес-

ких навыков, по мысли авторов, и составляет социальную компетентность, создающую возможность оптимального развития и самореализации клиентов.

Нестандартизованные интеракционные программы

Однако, программы такого рода работы тоже публикуются и примером может служить «решение проблем в группе» Граве, Дзиеваса и Венделя.

Идея авторов программы интеракционного решения проблем в группе состоит в том, чтобы в ходе групповых дискуссий и ролевых игр подготовить группу к решению проблем всех ее участников.

До начала тренинга в индивидуальной работе с клиентом определяют суть его проблем и цели последующего участия в группе. Затем клиентов собирают в группу и на первых двух занятиях детально обсуждают и утверждают с ними правила коммуникаций в группе, исключающие давление и критику. Затем на простых упражнениях клиентов знакомят с техникой проведения ролевых игр. Завершает этот блок тренинга составление индивидуальных списков того, от чего клиенты хотели бы избавиться и чему научиться.

На последующих двух занятиях на основе этих списковрабатываются и уточняются индивидуальные цели терапии, которых клиент хочет достичь в последующих блоках тренинга. Обсуждаются также общегрупповые цели.

Далее, в серии занятий обсуждают и прорабатывают с использованием ролевых игр, как индивидуальные проблемы клиентов, так и проблемы, всплывающие в ходе работы группы, причем последние пользуются приоритетом. При решении проблем используют следующую последовательность действий:

- 1) Осознание проблемы;
- 2) Анализ проблемы;
- 3) Определение цели;
- 4) Выбор шагов, конкретных действий, которые ведут к достижению цели;
- 5) Проверка шагов в ролевой игре;
- 6) Оценка результатов.

Предположительным результатом работы группы является способность клиентов самостоятельно вскрывать, анализировать и разрешать свои проблемы.

Обычно работа в таких группах требует значительно больше времени (ок. 40 - 45 занятий с двумя тренерами в группе из 6-8 человек). Однако, затраты времени компенсируются стойким и продолжительным эффектом терапии.

Подводя итоги, можно сказать, что в настоящее время наметилась тенденция включения в тренировку поведения идей и методов смежных подходов. Чаще всего в настоящее время используют мультимодальный, когнитивно ориентированный подход.

Индивидуальный тренинг

Все перечисленные ранее программы тренинга рассчитаны на работу в группе. Помимо возможности целенаправленного использования влияния групповой динамики на процесс обучения, это создает и ряд дополнительных преимуществ финансового и организационного плана. Во-первых, цена участия в группе уменьшается, требуется меньшее количество вспомогательного персонала, продуктивность работы высококлассного специалиста повышается - за то же время терапию может пройти большее количество людей.

Однако иногда тренинг поведения проходит и в индивидуальной форме. С одним клиентом в этом случае работает целая команда психологов, которые, помимо прочего, участвуют в ролевых играх в качестве партнеров по тренировке. Такая форма работы имеет смысл в тех случаях, когда предметом тренировки выступает очень специфический навык.

Раздел 3. БАЗОВЫЕ ТЕМЫ ТРЕНИНГА ПОВЕДЕНИЯ

Вводные замечания

В современных программах курс тренинга обычно подразделяется на некоторое количество блоков, посвященных тренировке навыков определенного типа. Существует некоторое количество базовых, стандартных блоков, которые в той или иной степени присутствуют в большинстве программ.

Для систематизации этих базовых блоков далее мы используем представление о базовом противоречии между деятельностью в сис-

теме разделения труда и деятельностью как саморазвитием и само-реализацией⁸. Эта базовая диада позволяет определять тип социальной ситуации с точки зрения запросов, которые она предъявляет к поведению человека. Далее мы вкратце поясним основные характеристики функциональных (официальных) и межличностных ситуаций и соответствующих им навыков.

Функциональные отношения, функциональные навыки.

Деятельность в сфере функционирования базируется на нормах, законах, инструкциях и прочих выраженных в письменой речи установлениях относительно функций, приписываемых конкретной персоне системой разделения труда. Важными характеристиками функциональных ситуаций служат статус, занимаемая должность, отношения власти-подчинения. Идеальное функционирование сводится к четкому и безусловному соблюдению всех правил и норм и не предполагает никакой самореализации, творчества и новаций.

Примеры функционального взаимодействия можно легко найти в армии, конвейерном производстве, жестких тоталитарных общественных системах.

Поведение в сфере функциональных отношений означает прежде всего предъявление обоснованных требований и претензий в ситуации, когда законные права человека каким-то образом нарушаются. Основание таких требований составляют соответствующие нормы (лучше - нормы закона, но возможно - и нормы поведения). Если иметь в виду гуманистические идеалы, а также чисто медицинские соображения, то тренинг поведения в этой сфере главным образом состоит в планомерном противопоставлении навыка компетентного (или уверенного) поведения поведению агрессивному (насилие) и неуверенному (бегство). Идея состоит в том, что уверенное отстаивание своих прав одновременно является здоровой (не приводящей к психологическим нарушениям) и честной (отказываясь от насилия, человек просто оповещает партнера о своих требованиях, предостав-

⁸ Коряк, Н.М., Шаляпин, В.И. Концепция развития личности и практика Т-групп. В: Психологические условия социального взаимодействия. Таллин, 1973, стр. 59-67.
Romek, V. Social context of Assertiveness Training. In: 22nd International Congress of Applied Psychologie. Tokio, 1992, p. 354
Romek, V. Wie muss man Verhaltensentwurfe dialektisch ausbilden? In: 8. Überregionale Workshoptagung der DGVT, 1991, Leipzig 1991.

ляя ему свободу выбора) формой самоутверждения.

Безусловно, навыки уверенного отстаивания своих прав приемлемы в ситуациях, четко регулируемых законодательными актами, и к партнерам, с которыми не существует и не предполагается создания межличностных отношений. Во всех прочих случаях использование навыка ограничено, поскольку требование всегда ухудшает или вовсе разрушает межличностные отношения.

Межличностные отношения: навыки самореализации и развития межличностных отношений.

Функциональным отношениям и функциональным ситуациям противостоят ситуации межличностного общения и межличностные отношения. В сфере межличностных коммуникаций человек занят анализом, развитием и утверждением собственного или чужого личностного потенциала. Предполагается, что собственный внутренний мир и внутренний мир другого активно интересуют человека, и что партнеры (или один из партнеров) по общению стремятся устанавливать и углублять личностно окрашенные контакты друг с другом.

Базу для межличностного общения составляют чувства и отношения партнеров друг к другу. Примеры преимущественно межличностного общения можно найти в общении супругов, родителей и детей, старых добрых знакомых, в некоторых воспитательных учреждениях.

Поведение в этой сфере жизнедеятельности включает в себя способность открыто говорить о своих (позитивных и негативных) чувствах и помогать партнеру делать то же самое.

Тренировка этих двух относительно простых, так сказать, «элементарных» навыков (на простых и однозначных ситуациях ролевых игр) создает основу для анализа более сложных ситуаций и тренировки способности к смене стратегии поведения в зависимости от изменения характера ситуации или поведения партнера. Иными словами, тренинг в целом состоит из двух этапов, решают задачи разного уровня:

- 1) тренировка элементарных навыков поведения в официальных и межличностных отношениях
- 2) генерализация навыков поведения и тренировка социальной компетентности в сложных ситуациях взаимодействия.

Таблица 3. Некоторые характеристики межличностных и функциональных навыков поведения.

	Навыки функциональных коммуникаций	Навыки межличностных коммуникаций
База	Нормы закона, нормы поведения, должностные обязанности, общественное разделение труда, отношение власти - подчинение	Взаимный интерес и привязанность партнеров друг к другу, спонтанность и творческое самовыражение
Содержание коммуникаций	Предметная, проблемная информация, параграфы инструкций, требования. Партнеров интересует статусные позиции и должности друг друга.	Информация о чувствах и отношениях между людьми. Партнеры интересуют друг друга как личности
Основные навыки поддерживающие коммуникацию	Предъявление требований, деловой спор, аргументация, логический анализ содержания коммуникаций	Открытое выражение чувств, эмпатия, эмоциональность, внимание к личностным и эмоциональным проявлениям партнера

Вообще говоря, социально компетентное поведение можно тренировать, используя для этого самые разные основания, например, навыки делового спора, активного слушания или самопрезентации. В конечном счете эти навыки также входят в структуру социально компетентного поведения. Однако, программа такого рода (если она будет написана) может оказаться очень специфичной и ориентированной на узкую сферу профессиональной активности.

Понятие социальной компетентности.

Существует множество попыток определения понятия социальной компетентности. В данном контексте нам больше всего подходит определение социальной компетентности, данное в работах Goffman (1963) и Karpmann (1971), в котором социальная компетентность понимается как способность находить компромисс между самореализацией (стремление быть таким, как никто другой) и со-

циальным приспособлением (быть как все другие).

В этом определении для меня емко заключена основная идея единства противоположных тенденций - функционирования и самореализации с присущими им базовыми навыками и стратегиями поведения.

В тренинге социальная компетентность приобретается в два шага как результат полноценного усвоения базовых навыков, осознания сфер их применения и последствий, возникающих при использовании базовых навыков (шаг 1 - формирование навыков уверенности). Шаг 2, который должен согласовать два базовых навыка между собой, заключается в формировании способности к компромиссу между двумя крайними, экстремальными стратегиями (функционирования, приспособления - с одной стороны и самореализации - с другой) в реальных жизненных ситуациях, в которых две крайние тенденции переплетаются в присущей только данной конкретной ситуации пропорции.

Эта способность к компромиссу в определенном смысле готовится уже тренировкой базовых навыков поведения, которые сами по себе уже исключают насилие и давление. Используя уверенные стереотипы поведения, участники тренинга учатся добиваться своего, лишь оправдывая партнера о своих целях, правах и претензиях, чувствах и желаниях и сознательно отказываясь от насилия или принуждения. Фактически, идея тренинга состоит в том, что, грамотно используя так понятые и проработанные стереотипы уверенности, человек невольно оказывается компетентным в повседневных социальных ситуациях. Детальная проработка на шаге 1 базовых навыков уверенности в двух описанных сферах жизнедеятельности создает предпосылки для легкой и быстрой проработки шага 2 - увязки выработанных навыков с реальными жизненными ситуациями клиентов.

Внутри каждой темы желательно использовать такую же последовательность действий - сначала по стандартной схеме осуществляется тренировка навыка на простых ситуациях; затем выработанные навыки генерализуются (автоматизируются) на ситуациях, предложенных самими участниками группы. Опыт показывает, что такое построение тренинга облегчает и делает более надежным перенос тренируемых навыков в реальную жизнь.

Порядок проработки отдельной темы

В рамках разработки отдельной темы в программе желательно

использовать одну и ту же последовательность действий. В случае, если тренеру удается ее придерживаться, в группе утверждается определенный ритуал, и тренеру значительно легче управлять группой при разработке следующей темы программы. Группа привыкает к этой последовательности действий и все инструкции тренера на последующих занятиях воспринимает без излишнего сопротивления.

1) Формирование когнитивной основы навыка

Без лишних ссылок на очевидные аналогии с работами М.Форверга и П.Я.Гальперина⁹, скажу только, что с самого начала в программе предусмотрена детальная когнитивная проработка всех компонентов будущего навыка, с заданием рамок его использования - т.е. с указанием на конкретный тип социальных ситуаций, в которых использование тренируемого навыка будет считаться компетентным. К формированию этой когнитивной основы навыка активно привлекаются участники группы. На этом этапе закладывается когнитивная основа будущего базового навыка.

На этом шаге основная цель состоит в демонстрации модели тренируемого навыка. Всем участникам группы должно стать абсолютно ясно, что именно от них будет требоваться в последующих ролевых играх.

Существует несколько способов формирования когнитивной основы действия в тренинге.

1) Пустые таблицы: участники группы заполняют таблицы, содержащие некоторые задания и затем обсуждают полученные варианты. Тренер на доске или большом листе ватмана суммирует предложенные участниками варианты и подводит итоги. Если бы в таблице на стр. ячейки, заполненные курсивом, были бы пустыми, мы получили бы пример такой таблицы.

2) Анализ случаев: индивидуально, а затем и в группе анализируются различные варианты поведения или реакций на заданную ситуацию с точки зрения схемы тренируемого навыка.

⁹ Vorwerg, M., Lernpsychologische Grundlagen des Trainings zur Verhaltensmodifikation, in: Klinische Psychologie und soziales Verhalten, Psychologie + Grenzgebiete 3, Johann Ambrosius Barth Leipzig, 1992, s. 77-90.

Гальперин, П.Я. Основные результаты исследований по проблеме: формирование умственных действий и понятий, М., 1965.

Ромек, В.Г. Методические рекомендации по составлению программ функциональной тренировки поведения в цеховых оздоровительных комплексах промышленных предприятий, М., МЗ СССР, 1989.

Например: (Выберите правильный вариант поведения тренера в следующей ситуации)

Ситуация: Участник в самом начале работы группы заявляет, что ситуации, предлагаемые тренером для тренировки, никак не годятся, не имеют никакого отношения к реальной жизни, не интересны и т.д.

Вариант 1: Тренер заявляет, что он ведет группу и несет на себе всю ответственность, а потому задача участников - выполнять задания и не рассуждать много...

Вариант 2: Тренер долго оправдывается и пытается доказать актуальность и жизненность предлагаемых ситуаций...

Вариант 3: Тренер сразу соглашается с критикой и предлагает участнику самому выбрать ситуацию для тренировки...

Выборы участников обсуждаются в группе.

3) Видеоклипы: группе демонстрируют заранее подготовленные видеозаписи модельных ролевых игр.

4) Демонстрационная ролевая игра: Тренер, котренер или специально подготовленный персонал в группе разыгрывают ситуацию, в которой демонстрируют целевое поведение. Этот способ имеет то преимущество, что первая обоснованная или необоснованная критика достается тренеру, а не участнику группы.

2) Ролевая игра Моторные компоненты навыка тренируются и доводятся до автоматизма в специально подобранных ролевых играх с обязательным 2-х, 3-х кратным повторением игры. Очевидный прогресс, который даже без помощи тренера участники группы видят в каждом новом дубле, создает дополнительный мотивирующий фон. Чтобы этот фон не нарушить, первые ролевые игры должны быть простыми (особенно это важно в начале тренинга - при формировании его ритуала) - участники первых ролевых игр обязательно должны достичь успеха. Успех в первых ролевых играх включает механизм подражания (Бандура) и поддерживает желание тренироваться у других участников группы.

Успех в первых и последующих ролевых играх способствует редукции страха и формированию чувства релаксации и уверенности в последующих, более сложных ситуациях и реальном взаимодействии.

1) Выбор ситуации ролевой игры.

(Тренер или участник описывает ситуацию ролевой игры по стандартной схеме, см. Таблица 4, стр.50) Ситуация должна быть абсолютно ясна всем членам группы.

2) Выбор участника ролевой игры и партнера (партнеров) по ролевой игре.

(В каждой ролевой игре поведение тренируется лишь у одного участника именно относительно его поведения будет осуществляться

обратная связь. Все остальные участники ролевой игры выполняют роль *партнеров* - т.е. помогают участнику в тренировке навыков. На первых этапах, пока это еще не понято участниками, роль партнера может выполнять котренер - психолог - помощник тренера).

3) Инструкция участнику.

(Тренер громко, так, чтобы это слышали все участники группы, еще раз повторяет инструкцию относительно целевого поведения. Эта инструкция касается конкретных компонентов тренируемого навыка и принципиально должна быть посильна участнику ролевой игры)

Инструкция партнеру (партнерам).

(В самом общем виде эта инструкция звучит так: «Веди себя так, как тебе захочется, совершенно спонтанно, но старайся не создавать чрезмерных трудностей для участника»).

Инструкция группе.

(Тренер еще раз повторяет, какие именно компоненты навыка сейчас тренируются, и зачем конкретно должны следить участники группы.)

4) Ролевая игра.

(Участники, партнер (партнеры) разыгрывают ситуацию ролевой игры. Тренер может остановить ролевую игру в том случае, если кто-либо грубо нарушает инструкции или ситуация неверно понята участниками ролевой игры).

5) Обратная связь - от участника (участник ролевой игры говорит, что ему удалось или не удалось выполнить).

Этот этап очень важен, так как дает возможность участнику группы самому отметить возможные недостатки. Обратная связь - от партнера (как он воспринял поведение участника, что он чувствовал и какие особенности поведения участника заметил). Обратная связь - от группы (все члены группы оценивают степень, в которой участнику удалось продемонстрировать целевые компоненты навыка).

Обратная связь - от тренера (если участник получил слишком много негативных оценок, тренер находит и отмечает позитивные моменты в поведении участника)

6) Пункты 1-5 повторяются два-три или большее количество раз, пока участник не достигнет ясного для него самого и для участников группы успеха. Если сложность ситуации оказалась слишком высокой или слишком низкой для участника, то описание ситуации и инструкцию партнеру можно скорректировать, меняя переменные ситуации (см. Приложение 1, стр. 73.). Если же выполнить инструкцию и в этих условиях для участника сложно - то в качестве партнера в ролевой игре может участвовать тренер или котренер. Его задача в этом случае - так строить свое поведение, чтобы тренинг обязательно привел к положительному результату.

Таблица 4. Стандартный бланк для записи ситуаций из жизни клиентов.

Время, место:				
Партнер:				
Действия партнера:				
Ваше типичное поведение в этой ситуации:				
Возможные альтернативы, новое поведение:				
Последствия типичного поведения	Для себя самого	Для семьи	Для отношений с партнером	Для общества
Кратковременные				
Долговременные				

3) Генерализация навыка

Для облегчения трансфера (переноса) выученных навыков в реальную жизнь необходимо применить навык, продемонстрированный в «модельных» играх к реальной жизни каждого клиента. Для этого клиентов просят вспомнить *из своей собственной жизни* ситуации, в которых тренируемый навык им был необходим, и записать эти ситуации на стандартных бланках. Предложенные клиентами варианты альтернативного поведения анализируются и уточняются группой - и затем разыгрываются в ролевой игре по описанной ранее схеме.

4) Интеракционные или психодраматические сеансы

Довольно часто на этапе генерализации навыка группе и тренерам становится очевидным личностный (а не поведенческий) характер затруднений, испытываемых клиентом. В этом случае, с согласия группы, поведенческий тренинг обычно прерывают одним-двумя интеракционными или психодраматическими сеансами с тем, чтобы обсудить личностные проблемы клиента и наметить (или найти) пути их коррекции.

5) Действия тренеров

В большинстве поведенческих тренинговых групп тренер на первых занятиях занимает лидирующую позицию, и в группе, проводимой начинающим тренером, эта позиция лидера может сохраняться до самого конца работы. Ничего страшного в этом нет и особенно повредить стандартному проведению тренинга это не может. Однако, самому тренеру будет легче и приятнее работать в группе, если он сумеет постепенно отойти «на второй план» и передать инициатику (особенно во время групповых обсуждений) самой группе.

Нужно помнить о том, что в определенной степени в ходе работы группы тренер является образцом для подражания для всех ее членов. Ни в коем случае нельзя нарушать принципы, которым обучает сам тренер, хотя бы в ходе работы группы. Можно даже сразу попросить группу саму следить за соблюдением тренером правил группы, и говорить каждый раз, когда им или кем-либо из членов группы эти правила нарушаются.

Все сказанное полностью относится и к действиям котренера.

Этапы работы над программой тренинга

Исходя из принципов терапии поведения, отправным пунктом любой поведенческой программы служит определенная поведенчес-

кая проблема, ставшая типичной для большей или меньшей группы людей. Если эта группа людей (предположительно) обладает платежеспособным спросом на устранение этой проблемы, или же существуют другие организации, которые в состоянии оплачивать вашу работу, то разработка программы имеет определенные перспективы.

В этом случае имеет смысл совершить следующие действия:

(1) Определение целей и перспектив разработки программы

1) Определите и назовите группу клиентов, для которых пишется эта программа.

2) Сформулируйте и запишите проблемы этих клиентов, которые вы собираетесь решить своей программой.

3) Сформулируйте и запишите проблемы людей, которые сталкиваются с вашими клиентами.

4) Назовите навыки, которые вы будете формировать, или от которых вам нужно будет отучить ваших клиентов.

Если вам удалось точно выполнить эту задачу, то перспективы формирования поведенческой программы достаточно ясны и реальны.

Примеры:

· Люди, которые не могут отказаться от настойчивого предложения выпить за праздничным столом. Проблемы:

· (1) Практически в любой компании быстро приходит в состояние нежелательного опьянения, совершает в этом состоянии необдуманные поступки, тратит на алкоголь лишние деньги, о чем потом сожалеет.

· (2) Неожиданные «финты» и обиды в компании приводят к тому, что этого человека осторегаются приглашать в гости. Семья страдает от частого появления этого человека в пьяном виде. На работе перестают ему доверять. Опасность, возникающая в связи с управлением машиной в пьяном виде.

· (3) Умение определить для себя конечную дозу спиртного и умение принимать участие в застолье, не переходя эту дозу. Умение вежливо и аргументировано сказать «нет» в ответ на настойчивые предложения спиртного. Устранение нерациональных убеждений в связи с выпивкой в компании.

· Люди, испытывающие чрезмерное волнение перед экзаменом или ответственным публичным выступлением.

· Люди, стесняющиеся своей внешности, и отказывающиеся вследствие этого от социальных контактов.

· Люди, с ненавистью относящиеся к присутствию в их городе лиц иной национальности или иной религии.

· Люди, решившие порвать с sectой, но не имеющие для этого достаточных навыков, чтобы освободиться от возникшей зависимости.

(2) Анализ литературы

Вам, конечно, необходимо познакомиться с соответствующей литературой по проблеме, например, алкоголизма или религиозного шовинизма. Очень большой удачей будет, если вам удастся найти опубликованную программу, полностью соответствующую вашим целям. Из литературы выпишите важнейшие сведения о сути интересующих вас поведенческих нарушений, схематически изобразите для себя пути их преодоления, предлагаемые специалистами. Проверьте все возможные источники информации, включая сеть Интернет, обратитесь к известным вам специалистам в этой области с просьбой о помощи.

Если в результате этой работы ничего интересного обнаружить не удастся - попробуйте применить стандартные темы тренинга поведения, или попытайтесь найти собственные, авторские решения проблем.

(3) Конкретизация навыков

Теперь можно перейти к конкретизации навыков и их элементов, которые вы будете тренировать в вашей программе. Постарайтесь выделить как можно более мелкие и ясно описываемые навыки. Если это возможно, проранжируйте выделенные навыки, выделите первоочередные и самые важные навыки.

(4) Когнитивная основа навыков

Подготовьте текстовое или графическое описание навыка, которое вы будете использовать для иллюстрации навыка клиентам.

(5) Демонстрационные ролевые игры

Подготовьте описание 2-3 демонстрационных ролевых игр и запишите сценарий, который должен быть реализован в этой игре. Разыграйте этот сценарий с котренером 3-4 раза и попросите любых посторонних людей задать как можно больше вопросов по смыслу навыка, который будет демонстрироваться в этом сценарии.

Это поможет вам отработать содержание когнитивного компонента навыка.

(6) Страховочные ролевые игры

Подготовьте минимум 6 страховочных ролевых игр и продумайте варианты их усложнения или облегчения.

Сценарии страховочных ролевых игр вместе с инструкциями партнеру и протагонисту напечатайте на карточках. На обороте карточки отметьте варианты облегчения или усложнения ситуации.

(7) Временной план

Продумайте разминочные упражнения (психогимнастика и пр.), которые вы будете использовать в начале и по ходу занятий. Составьте общий план тренинга с указанием времени, которого потребует выполнение каждого из его пунктов.

Работу над программой с выполнением этих пунктов, конечно, нельзя еще считать завершенной. Но эта работа совершенно необходима, чтобы начать практическую проверку алгоритма и содержания программы. После первого тренинга программу, конечно, нужно будет переработать, после 10-15 тренингов можно будет считать каркас программы готовым и начинать работу над «отладкой» отдельных ее компонентов. Чтобы в итоге у вас получилась качественная программа, достойная публикации в научных журналах, непосредственно после каждого занятия нужно вести его протокол, или поручить ведение протокола котренеру. В противном случае многие «находки» или удачные ролевые игры очень быстро забываются.

Далее для ориентировки я привожу один из блоков разработанной мною программы тренинга уверенного поведения.

Самоутверждение и отстаивание собственных прав

Первичные навыки отстаивания собственных прав в официальных отношениях

Описание проблемы:

Вследствие разных причин (чаще всего - социального страха и чрезмерного чувства вины) человек оказывается от отстаивания своих прав в ситуации, когда они явным образом ущемляются, переживает по этому поводу, и начинает избегать контактов или ситуаций, в которых, по его мнению, вероятность ущемления его прав велика.

Тренируемые навыки:

- знание и осознание собственных прав и ценности их отстаивания;
- умение различать уверенное, неуверенное и агрессивное поведение;

- умение артикулировать собственные требования в уверенной форме;
- умение настоять на своем;
- навыки позитивной самоинструкции и самоподкрепления.

1. Начальное обсуждение

Что вы думаете о прошедшем занятии?

Есть ли какие-либо замечания или пожелания к последующему тренингу?

На эти два вопроса сначала отвечает сам тренер, затем предлагает продолжить участников группы. Если ответы участников слишком односложны и коротки, котренер задает дополнительные вопросы, перефразирует сказанное участником. На замечания типа «Все уже сказано...» или «Я думаю точно также...» котренер предлагает повторить это своими словами.

2. Разминка «Гимнастика с обманом»

Участники становятся в круг так, чтобы не мешать друг другу при выполнении гимнастических упражнений. Котренер становится в центр круга и объясняет суть упражнения: «Я сейчас буду делать одно, а говорить другое. Ваша задача - повторять мои действия, а не выполнять мои команды»

Котренер говорит одно (например: «Руки вверх!»), а делает другое - например, протягивает руки вперед. От участников требуется копировать действия котренера. Если кто-либо из участников группы допускает ошибку, то он сменяет ведущего в центре круга.

Обсуждение:

Можно заметить, что команды лучше всего выполняют тот, на кого смотрят. Команды выполняют лучше, если их произносят с внушающей интонацией и глядя в глаза партнеру.

Помощь участникам:

Если кто-либо из участников надолго задерживается в центре круга, то тренер или котренер могут посоветовать ему пристально смотреть партнеру в глаза, говорить громко и четко.

Резюме:

Тренер: «Можно заметить, что ваши команды не выполняются, если вы сами не уверены в том, что приказываете, если сами не решили, что же вы, собственно, хотите.»

При соответствующем оснащении эта разминка может быть записана на видеопленку с последующим воспроизведением, илиллюстрирующим резюме.

3. Вводная информация:

- Тренер вкратце описывает сферу коммуникаций, в которой можно использовать навык уверенного предъявления требований. Желательно упомянуть о следующем:
 - Всю совокупность человеческих взаимоотношений можно условно подразделить на две противоречащие друг другу сферы: 1) сферу официальных или формальных и 2) сферу межличностных взаимоотношений.
 - Официальные отношения базируются на нормах закона, правилах поведения, должностных инструкциях, разделении труда. Поведение человека в этой сфере носит «механический» характер. Важно здесь точное выполнение правил, а не внутренний мир личности. Два человека общаются здесь друг с другом, потому что они вынуждены совместно выполнять определенную работу. Они обмениваются информацией и командами, дают друг другу обратную связь относительно точности выполнения команд, правил, функций. Аналог - армия. Партнеры могут быть совершенно не знакомы друг с другом. Главное - их знание правил и совместное участие в официальной социальной ситуации.
 - Межличностные отношения основываются на личном интересе к чувствам, внутреннему миру и личности партнера, на отношениях, которые складываются между людьми. Здесь важно точное описание своих чувств, переживаний, отказ от команд и глобальных оценок другого. Партнеры обмениваются своими переживаниями, чувствами и желаниями, заботятся о развитии взаимоотношений, интересуются внутренним миром партнера. Аналог - общение матери и ребенка, влюбленных. Предполагается, что партнеры знают друг друга, и между ними существуют определенные межличностные отношения.
 - В начале нашего тренинга мы будем раздельно тренировать навыки поведения в этих двух сферах, чтобы позже научиться анализировать сложные ситуации и гибко менять стратегию в них.

4. Формулировка цели:

Цель этого блока тренинга - тренировка навыка уверенного отстаивания своих прав в официальных отношениях.

5. Сбор ситуаций

На этом этапе нужно добиться четкого понимания участниками специфики формального взаимодействия и собрать описание ситуаций из жизни клиентов, соответствующих теме - для их использования в последующем тренинге.

Котренер пишет на доске признаки официальной ситуации:

Рисунок 2. Признаки официальной ситуации.

Признаки официальной ситуации:

- 1) Партнеры незнакомы или мало знакомы друг с другом,
- 2) Характер их взаимоотношений определен нормами закона (нормами поведения). Их статусные позиции четко определены.
- 3) Партнеры не заинтересованы в развитии отношений друг с другом, не интересуют друг друга как личности.

Тренер предлагает участникам привести по 2-3 примера такого рода ситуаций, котренер фиксирует предложения на доске.

Сбор ситуаций осуществляется по аналогии с методикой «мозгового штурма», т.е. при сборе ситуаций запрещена какая-либо критика предложений участников. Тренер и котренер вербально и невербально подкрепляют любую инициативу участников.

Когда каждый УГ назвал хотя бы одну ситуацию, тренер предлагает оценить ситуации по степени соответствия «признакам официальной ситуации» все предложения сначала автору ситуации, а затем - и участникам группы. Котренер вычеркивает из общего списка неподходящие и подчеркивает удачные ситуации.

УГ предлагается вспомнить и на листках бумаги описать 1-2 ситуации из сферы официальных отношений, в которых когда-либо проявилась или часто проявляется их неуверенность. Для записи ситуаций используется специальный бланк, где, помимо переменных ситуаций (партнер, действия партнера, место, время, собственное поведение) предусмотрено также место для анализа последствий собственного поведения (долговременных и кратковременных) для себя, для партнера, для семьи, для общества.

Группа разбивается на пары и в «парном интервью» участники рассказывают о своих ситуациях партнеру. В паре участники заполняют «оценочный столбец» бланка ситуации (см. прил.).

УГ на пленуме рассказывают о своих ситуациях и описывают типичное для них поведение в этих или подобных ситуациях. Партнеры по интервью дополняют при необходимости их сообщения. Котренер фиксирует для себя ситуации.

Тренер спрашивает: Не хотел бы ты разыграть эту ситуацию?

Кто мог бы сыграть твоего партнера / партнеров?

Рисунок 3. Бегство и коммуникация как два способа преодоления трудной ситуации



Котренер фиксирует возможные пары, группы для последующих ролевых игр.

Тренер подводит итоги, отмечая, что существует две возможности поведения в сложной ситуации: 1) бегство (и преодоление трудностей внутри организма), 2) коммуникация (преодоление трудностей в поведении). Обсуждая преимущества и недостатки этих двух вариантов, он рисует Рисунок 3.

Если в этом обсуждении кто-либо из участников группы демонстрирует готовность и желание играть, то его ситуация может быть разыграна - и эта игра заменит описываемую далее демонстрационную ролевую игру.

6. Демонстрационная ролевая игра

Введение:

Тренер: «Время от времени каждый из нас неизбежно оказывается (1) ущемленным в своих законных правах (2) малознакомыми людьми (3) в официальной ситуации. Один из вариантов поведения в этой ситуации (самый легкий) - бегство, как мы видим, не может повысить нашу компетентность и имеет массу негативных последствий. Самое неприятное среди этих последствий - это то, что мы оказываемся в «замкнутом круге» - отказ от самоутверждения провоцирует новое ущемление прав. Мы можем тренировать альтернативу бегству - коммуникацию, поведение. Сейчас мы попробуем сравнить по эффективности три способа поведения в непростой ситуации предъявления требований. Чтобы точнее описать суть компетентного поведения в этой ситуации, попробуем сначала проанализировать два «крайних» варианта поведения - неуверенное и агрессивное.

С помощью котренера выбираются претенденты на роли «агрессивного» и «неуверенного».

Тренер описывает ситуацию и дает игрокам инструкции, написанные на карточках.

Ситуация разыгрывается в ролевой игре, в роли партнера - «покупателя» и «продавца» - участники группы. От них требуются определенные актерские способности - они должны вести себя так, чтобы УГ смогли получить две модели: агрессивного и неуверенного поведения для последующей когнитивной проработки.

Ситуация: Рубашка Сегодня утром в магазине (место, время) Вы купили рубашку - импортную, в упаковке. Была большая очередь. Когда Вы пришли домой, Вы обнаружили, что на спине большая дыра и устраниить этот дефект невозможно. Вы снова приходите в магазин (собств. поведение) к тому же самому продавцу и говорите:	Инструкция 1: Агрессивная (демонстрационная ролевая игра) Постарайтесь как можно более точно скопировать поведение агрессивного человека
---	--

Ситуация: Рубашка (начало то же) Вы долго сомневаетесь, но, наконец, решаетесь идти в магазин и попробовать обменять рубашку на новую. Вы подходите к тому же продавцу и говорите:	Инструкция 2: Неуверенная (демонстрационная ролевая игра) Постарайтесь как можно более точно скопировать поведение стеснительного, неуверенного и застенчивого человека.
--	--

Если участникам ролевой игры не удается вести себя агрессивно или неуверенно, то в качестве страховки для них совместно с группой разрабатывается «сценарий» и «текст роли». Для этого предлагается ответить на вопрос: «... Что, по вашему, должен говорить или делать агрессивный (неуверенный) покупатель? ... Вспомните знакомого вам агрессивного или неуверенного человека и постарайтесь описать его поведение.

К тренеру составляется на листе ватмана «текст роли». Ролевая игра разыгрывается повторно с теми же участниками.

ВАРИАНТЫ:

Ситуация: Курильщик В помещении, где Вы работаете, один из сотрудников постоянно курит, подходя к окну. Это уже стало у него привычкой, хотя большинство сотрудников не курят. Сегодня табачный дым Вам очень мешает работать - у Вас разболелась голова. Вы подходите к коллеге и говорите:	Инструкции: те же
--	-----------------------------

Ситуация: Бездельники Полчаса назад, проходя по коридору, Вы видели трех сотрудников Вашего отдела. Они курили и весело что-то обсуждали. Сейчас вы снова их видите на том же месте, хотя в отделе довольно много срочной работы. Вы подходите к курильщикам и говорите:	Инструкции: те же
--	-----------------------------

Выбор варианта зависит от состава участников, от вкуса тренера и не имеет большого значения - главное, чтобы участники ролевых игр смогли продемонстрировать неуверенное или агрессивное поведение. Обычно это им удается достаточно легко.

Возможен также вариант, когда ситуацию разыгрывают тренер и котренер. В этом случае достигается значительная экономия времени. Недостаток такого варианта состоит в значительно большей пассивности членов группы - они могут привыкнуть к тому, что инициатива исходит от тренеров и будут отказываться от участия в последующих ролевых играх.

При недостатке времени возможна также демонстрация заранее подготовленных видеоклипов с записью ролевых игр, но участники здесь оказываются в еще более пассивной ситуации.

Последние два варианта дают большую экономию времени. Первый вариант дает участникам дополнительные переживания, которые можно обсуждать и анализировать следующим образом: Какие чувства вы испытывали, копируя агрессивное / неуверенное поведение?

Что вы чувствовали по отношению к партнеру?

Как вы оцениваете напряжение до, во время и после окончания игры?

7. Таблица и опросник Ланжа и Якубовски

(Тренировка способности различать уверенное, неуверенное и агрессивное поведение, оценивать их последствия)

Таблица:

Тренер рассказывает о верbalной и неверbalной коммуникации, отдельных компонентах неверbalного поведения, готовит на доске или листе ватмана таблицу для различения уверенного, неуверенного и агрессивного поведения и предлагает УГ заполнить таблицу уверенного неуверенного и агрессивного поведения для двух крайних столбцов.

Тренер заполняет таблицу на доске или ватмане и предлагает УГ помочь ему заполнить средний столбец - «уверенное поведение».

8. Ролевые игры

Сформированная в предыдущих пунктах программы ориентировочная основа уверенного отстаивания своих прав должна быть теперь перенесена в плоскость реального моторного поведения каждого из УГ. Это довольно сложная задача, поскольку у большинства УГ наверняка до сих пор не было опыта участия в ролевых играх и они не знают точно, что от них ожидается.

Важнейшая задача команды тренеров на этом этапе - устранить неопределенность положения УГ и задать ритуал проведения ролевых игр. В сознании УГ должна возникнуть четкая и ясная последовательность действий, которая впоследствии будет воспроизводиться во всех ролевых играх.

Одновременно команда тренеров должна реализовать и тренировочные цели: каждый УГ должен пережить первый успех, он

должен почувствовать «вкус» к обучению, обязательно должен научиться чему-нибудь новому.

Если не решаются эти две задачи, то последующая работа тренеров станет очень тяжелой, УГ будут чувствовать себя неуверенно и незащищено, каждый из них привлечет весь свой арсенал защитных механизмов для сохранения привычного стиля поведения, групповая динамика прочно затормозится на стадии борьбы за лидерство.

Неточности формирования ритуала ролевой игры и нарушение принципа успеха в обучении проявятся в разнообразных атаках и отказах участников группы.

Они будут, например, говорить, что:

Ситуации неподходящие; Инструкция может помочь только в ограниченном круге ситуаций; Дать обратную связь они не могут, поскольку все уже сказано; Нужно поскорее переходить к следующей теме и т.д.

Все эти замечания заслуживают внимания, если они не мешают выполнению ритуала; ритуал будет выполняться, если команда тренеров жестко придерживается его начиная с самого первого тренировочного занятия.

Итак, суть предлагаемого мною ритуала проведения первых ролевых игр по теме следующая:

- 1) Инструкция. Обсуждение;
- 2) Демонстрационные ролевые игры, иллюстрирующие инструкцию;
- 3) Оценка списка стандартных ситуаций всеми участниками группы;
- 4) Тренировочные ролевые игры с обратной связью, начиная с самой простой для группы ситуации с участниками, для которых эта ситуация не представляет большой сложности;
- 5) Генерализующий тренинг - для тренинга используются ролевые игры, предложенные самими участниками группы.

На отдельном листке ватмана тренер пишет инструкцию по уверенному отстаиванию собственных прав (см. прил.). К тренер раздает участникам инфолистки с аналогичным содержанием.

Оценка списка стандартных ситуаций ролевой игры:

- a) УГ оценивают перечисленные в предлагаемом им списке ситуации ролевых игр по степени их сложности

б) Котренер готовит таблицу для суммарной записи оценок, данных УГ.

в) Тренер предлагает УГ записать свои оценки в общую таблицу.

г) Тренер вкратце подводит итоги, отмечая самую легкую и самую сложную ситуацию. УГ получают возможность сравнить свои оценки с оценками других.

Отбор ситуации. Отбор участников.

Для первой ролевой игры с помощью заполненной таблицы тренер отбирает самую простую для группы ситуацию и двух участников, для которых эта ситуация не представляет особого труда. Отказов в этом случае почти не бывает.

Первая тренировочная ролевая игра.

Тренер: Я прошу вас разыграть выбранную нами ситуацию со следующей инструкцией:

Инструкция: (уверенная)

Будьте спокойны и определенны. Не давайте втянуть себя в дискуссию. Ваша задача: Как минимум три раза повторить свои требования, следя инструкции уверенного поведения.

Участникам группы нужно пояснить, что речь не идет о соревновании - никто в результате ролевой игры не будет победителем или побежденным. Общая цель состоит в том, чтобы помочь друг другу научиться отстаивать свои права, научиться новому поведению. Поэтому инструкция участнику группы должна быть максимально конкретной, а финальное обсуждение касаться исключительно выполнения этой инструкции.

Комментарий тренера: «Если после трехкратного повторения вашего требования оно все же не было выполнено, то вам имеет смысл использовать так называемый «Вариант отхода на прежние позиции». Это имеет смысл, поскольку партнеру часто бывает нужно «сохранить лицо», и он охотнее выполнит ваши требования, если непосредственно в ситуации вы дадите ему это сделать. Во многих ситуациях важнее заявить о своих требованиях, чем добиться их сиюминутного удовлетворения. Можете ли вы сказать, почему это важно?»

Варианты окончания ситуации:

«Рубашка»: Предложите продавцу пройти к заведующему или исполняющему его обязанности. Если последует отказ, сообщите, что тотчас же будет звонить в контролирующие организации и напишите официальную жалобу в торговую инспекцию.

«Курильщик»: Я надеюсь, что наш разговор не пройдет даром.

Спасибо, что Вы меня выслушали.

«Бездельники»: У меня нет времени препираться с вами.

Надеюсь, вы поняли, что я от вас требую.

После подробного обсуждения ситуация разыгрывается в ролевой игре.

Обратная связь.

а) тренер спрашивает у участника ролевой игры, чье мнение он хотел бы услышать первым: партнера, тренера или членов группы.

б) для группы:

Что из инструкции было сделано хорошо, что понравилось?

Что можно было бы улучшить, чтобы поведение выглядело более уверенными?

в) для партнера:

Что тебе понравилось в поведении NN?

Был ли такой момент, когда ты готов был поддаться, уступить требованиям?

г) для участника:

Как ты оцениваешь свое внутреннее напряжение до, во время и после окончания ситуации?

Детализированная обратная связь

Тренер просит группу оценить поведение участника по отдельным пунктам таблицы уверенного поведения: контакт глаз, дистанция, местоимение «Я» и пр.

Дубль 2.

Тренер предлагает участнику разыграть ситуацию еще раз с тем же партнером. Здесь необходима настойчивость - без повторного разыгрывания вряд ли можно ожидать прогресса в обучении.

С учетом мнений, высказанных в ролевой игре, инструкция должна стать еще более конкретной, например: «Еще раз повтори три раза, что тебе нужно. Страйся в это время смотреть в глаза партнеру. Когда партнер начнет говорить, отводи глаза, и молча выслушивай его. Не отвечай на вопросы, не давай втянуть себя в дискуссию.»

Обратная связь

Со второго раза участнику обычно удается значительно больше и он получает более позитивную обратную связь, особенно если спросить у группы: «Что во втором дубле было сделано лучше, по сравнению с первым?»

Практически всегда после первого разыгрывания у участника остается чувство неудовлетворенность собой и ему обязательно нужно дать возможность реабилитироваться во втором дубле. Поведение при втором и третьем разыгрывании ситуации всегда бывает лучше, чем в первом. Это отмечают УГ, это замечает сам участник ролевой игры и это становится дополнительным фактором мотивации тренинга.

Если же в спешке из-за собственной неуверенности тренер не дает участнику возможности сыграть еще раз, то тренинг для обоих становится сплошным наказанием - удовлетворенных такой ролевой игрой не бывает.

Итак, тренер: «Не хочешь ли ты попробовать еще раз?»
«Сформулируй, пожалуйста, сам себе инструкцию ко второму (третьему) дублю...»

«Я уверен, второй (третий) раз у тебя получится лучше.»

Смена ролей

Пара меняется ролями и ситуация разыгрывается вновь. После смены ролей обычно требуется меньшее количество «дублей». Возможно, достаточно будет одноразового разыгрывания.

Задача этой первой серии ролевых игр - создание ритуала тренинга, и здесь особенно нужно следить за соблюдением правил группы и правил обратной связи.

Для тренировки той же паре предлагается разыграть более сложную по их оценкам ситуацию, соблюдая ритуал тренировочной ролевой игры.

10. Тренинг в подгруппах

Чтобы интенсифицировать обучение, группа делится на подгруппы и под руководством тренера и котренеров тренирует уверенное поведение со следующей инструкцией:

Инструкция:

В наших ролевых играх постарайтесь как можно более точно воспроизвести уверенное отстаивание своих прав, которое мы сейчас тренировали с первой парой.

Тренинг в парах.

Группа в целом с использованием таблицы оценок делится на пары, в каждой из которых должен быть один УГ, для которого тренируемый стереотип поведения оказался простым и один, для которого здесь имеются трудности.

Для этого тренер в одну линию выстраивает половину группы с низкими оценками трудности отстаивания своих прав, а также тех, кто уже сегодня тренировал уверенность.

Затем тренер предлагает «успешным» УГ выбрать себе партнеров для тренировки.

«Успешный» участник играет партнера, второй УГ тренирует уверенное поведение. Обратная связь следует от «успешного участника».

Инструкция «успешному» УГ :

Постарайся своим поведением помочь партнеру достичь уверенного поведения. Не критикуй его, а говори, что нужно сделать в следующем дубле.

В парах разыгрывается одна простая и одна сложная ситуация. Если уверенное поведение не удается, то возможна смена ролей, в которой «успешный» участник группы покажет, как должно выглядеть уверенное поведение.

Обсуждение на пленуме:

Каждая пара рассказывает о том,

- 1) какие ситуации были выбраны для разыгрывания
- 2) удалось ли уверенное поведение
- 3) что может быть всем полезно при тренировке уверенного поведения.

11. Домашнее задание

Каждый участник получает бланк адаптированного опросника Ланка-Якубовской для заполнения дома¹⁰.

¹⁰ Текст опросника здесь не приводится, он опубликован ранее в брошюре: Тренинг уверенности и контакта в группе, Ростов-на-Дону, 1992. Ее вы можете получить у преподавателя или на сайте: URL <http://www.openweb.ru/romeik/index.htm>

12. Финальное обсуждение

Тренер подводит итоги и просит участников группы дать оценку прошедшему дню занятий. В заключении он просит всех УГ поставить себе цели для дальнейшей тренировки.

Генерализующий тренинг уверенности в официальных отношениях.

Начальные навыки уверенности, приобретенные на предыдущем занятии, автоматизируются в ситуациях из жизни самих участников группы.

В первой половине занятия будет происходить дальнейшая когнитивная проработка отдельных компонентов навыка отстаивания своих прав. В последующих ролевых играх каждый УГ должен добиться сцепления этих компонентов и генерализации единого навыка.

Цель: автоматизация навыка и облегчение переноса его в реальную жизнь.

0. Введение. Постановка цели.

Тренер: «Сегодня мы продолжим работу над темой «Отстаивание собственных прав в официальных отношениях» с использованием ситуаций, предложенных вами на прошлом занятии. Повторяя каждую ситуацию по несколько раз, мы должны добиться автоматического срабатывания тренируемого навыка. Мы попробуем научиться гибко менять «силу» формулировок в зависимости от поведения партнера.»

1 Составление списка личных прав.

«На листке бумаги я прошу каждого составить перечень прав, которые, как вы считаете, нужно отстаивать безусловно. Закончив этот перечень, дополните его правами, отстаивание которых вы считаете желательным..»

На пленуме каждый участник группы читает свой перечень прав. Котренер записывает все названные права на листе ватмана, уточняет, если что-либо не ясно.

«Не могли бы вы назвать ситуацию, в которой это право может быть нарушено кем-либо другим?»

«Бывает ли так, что вы сами мешаете другим отстаивать это право?»

Тренер фиксирует для себя все ситуации, в которых названные права могут быть нарушены.

Тренер подводит итоги, для примера приводит перечень прав Декларации прав человека, список Келли¹⁾.

2. Отбор ситуаций для ролевых игр

Обсуждение домашнего задания.

Каждый участник сообщает, какие трудности у него возникли при заполнении теста Якубовской, и заполнил ли он его вообще.

Некоторые участники группы наверняка не выполнят домашнее задание. Котренер не фиксирует внимание на них, однако, опрашивает всех без исключения.

Постановка индивидуальных целей тренировки.

УГ определяют отдельные компоненты навыка отстаивания своих прав, которые они будут тренировать в последующих ролевых играх.

В качестве основы для такого выбора котренер на листе ватмана или доске готовит специальную таблицу «Отдельные компоненты навыка отстаивания своих прав».

Тренер: « Я прошу вас отметить галочкой те компоненты навыка, которые до сих пор вам удавались меньше всего и которые вы хотели бы улучшить в нашем тренинге.»

На пленуме УГ объясняют, какие компоненты навыка они отметили на таблице и почему они хотят тренировать именно это. Тренер следит за тем, чтобы каждый УГ дал в заключении себе позитивную самоинструкцию, например: «Сегодня я попробую так часто как это только возможно, смотреть в глаза партнеру».

3. Тест Якубовской

Котренер раздает участникам группы ключ к тесту, просит сравнить их собственные ответы с ключом и отметить ситуации, в которых собственные ответы расходятся с ключом.

¹⁾ См. Киль Рудестам. Групповая психотерапия, М., Прогресс, 1990, стр. 295 (Kelley, C., Assertion training: A facilitator's guide. La Jolla, CA, University Ass. 1979, p. 58-59).

На пленуме каждый участник читает описание ошибочно проинтерпретированной им ситуации и поясняет свою точку зрения. Для анализа привлекается таблица «Уверенное, неуверенное и агрессивное предъявление требований».

Тренер фиксирует ситуации, вызвавшие наибольший интерес и подходящие для тренировки.

4. Разминка (психогимнастика)

5. Генерализующие ролевые игры

Тренер: «Наша задача сегодня - как можно больше тренироваться, используя предложенные вами ситуации. Сначала каждую ситуацию нужно проверить, подходит ли она для предъявления требований, и, затем разыграть ее несколько раз, добиваясь автоматического срабатывания уверенного стереотипа поведения.

Для генерализующего тренинга формируются две подгруппы, в которых разыгрываются ситуации, предложенные во второй день тренинга, а также ситуации, отобранные из теста Якубовской.

Тренер и котренер руководят каждый работой своих подгрупп.

В ходе тренировки сложность ситуации можно увеличивать или уменьшать, меняя переменные ситуации. Если уверенное поведение не удается кому-либо из участников группы, то в качестве партнера в ролевой игре может участвовать тренер или котренер. Его задача в этом случае - так строить свое поведение, чтобы тренинг обязательно привел к положительному результату.

На пленуме представители подгрупп рассказывают об особенностях работы своей подгруппы, о находках, которые будут полезны всем.

6. Тренинг в малых группах

«Сейчас мы проведем еще несколько ролевых игр в подгруппах. Задача в этих ролевых играх усложняется. Вы должны показать друг другу, что самоутверждение не означает для вас унижение другого. Ваша уверенность не должна быть воспринята как агрессивность.

Поэтому, завершая разговор, найдите за что вы можете похвалить партнера и сделайте это.»

Группа делится на подгруппы по 3 (4) человека. В каждой подгруппе из числа участников группы выбирается тренер и два игрока. Выбирают и обсуждают короткую и ясную ситуацию для ролевой игры.

Для ролевых игр могут быть использованы ситуации, собранные во второй день (пункт 5) и записанные на специальных бланках.

Выбранная ситуация разыгрывается в подгруппе. Если выполняющий роль тренера считает, что ситуацию нужно повторить, то он просит об этом.

Члены подгруппы меняются ролями, выбирают новую ситуацию и разыгрывают ее. Можно использовать одну ситуацию для всех трех дублей.

7. Малоадаптивные установки

При подготовке к ролевым играм, обсуждении ролевых игр, при организации обратной связи тренер ищет возможность обратить внимание участников на роль самовербализации, самоподкрепления или самобичевания в возникновении неуверенного поведения. В случае, если в поведении или высказываниях участников группы становятся явными психологические защиты или же нерациональные убеждения, то в зависимости от характера защит используют:

- проверку рациональности и формулирование новой установки в духе РЭТ Эллиса;
- критика, негативные оценки: переформулируют в стимульные фразы;
- позитивные самоинструкции до и самопоощрение после окончания ситуации.

8. Финальное обсуждение.

Каждый, включая тренеров, оценивает свой прогресс в приобретении навыка отстаивания своих прав в официальных отношениях.

Тренер на доске пишет отдельные характеристики уверенного поведения и просит каждого отметить, что именно ему особенно хорошо удавалось сегодня.

Каждый дает оценку ходу тренинга: что показалось скучным, что заставило забыть о времени, кажется интересным и полезным.

Котренер фиксирует замечания, отмечая авторство.

С помощью подготовленных котренером шкал каждый оценивает успех работы в ходе этого дня и степень своего личного участия в работе группы:

- «Что сегодня мне дала группа: 1 - совсем ничего; 5 - дала очень много, больше, наверное, невозможno».

- «Что я сам сегодня дал группе. Оцените свой вклад в работу группы: 1 - совсем не участвовал; 5 - максимум инициативы и стремления помочь».

Возможное резюме тренера: чем больше участвуешь в работе группы, тем больше получаешь.

Приложение 1. Способы изменения сложности ситуаций ролевой игры.¹¹

КОМПОНЕНТЫ СИТУАЦИИ	СТЕПЕНЬ СЛОЖНОСТИ СИТУАЦИИ				
	1 низкая	2	3 средняя	4	5 высокая
Партнер / партнеры	Хороший приятель, которому доверяют	Знакомый человек	Незнакомый человек	Группа людей	Должностное лицо, начальник, миллиционер
Время / место	Знакомая обстановка, привычное, друже- ственное окружение	Незнакомая обстановка, дру- жественное окружение			Незнакомая обстановка, не- дружелюбное окружение
Социальный контроль	От исхода ситуации практически ничего не зависит. Внешние оценки отсутствуют.	От исхода ситуации зависит собственный успех и благопо- лучие. Присутствующие так или иначе будут оценивать ус- пехи.			От исхода ситуации зависит успех и благополучие других людей. Присутствующие ак- тивно и явно оценивают пове- дение и успехи.

¹¹ Аналог см.: Petermann U. Training mit sozial unsicheren Kindern: Materialien fuer die Psychosociale Praxis, U&S Psychologie, Muenchen 1983

Приложение 2. Характеристики уверенного, неуверенного и агрессивного поведения

		Агрессивное поведение	Уверенное поведение	Неуверенное поведение
Контакт глаз	Пристальный взгляд прямо в глаза собеседнику	Устойчивый контакт глаз: в глаза партнера смотрят в момент передачи требований, отводят взгляд, когда слушают выражение.	Отсутствие контакта глаз: смотрят себе под ноги, на потолок, в свои бумаги, но не в глаза собеседнику	
Дистанция общения	Минимальная. На партнера все время «наступают», вторгаются на его территорию.	Оптимальная. Соответствует принципам в данной среде стандартам дистанции официального общения.	Стремится к увеличению: от партнера «отступают», начинают говорить с очень большого расстояния.	
Жестикуляция	Бурная. Размахивают руками, совершают шумные и хаотичные движения, стучат дверьми и бьют посторонние предметы.	Соответствует смыслу сказанного.	Напряженная. Дрожь и хаотичные движения. Судорожно перебрают бумаги, не знают, куда дать руки.	
Тон, громкость голоса	Крики, вопли, угрожающие интонации. Собеседника совсем не слушают, не дают договорить. Говорят короткими рублеными фразами.	Говорят достаточно громко, чтобы быть услышанным собеседником. Уверенные интонации. Собеседника внимательно выслушивают.	Говорят тихо, сбивчиво, стремятся скрыть паузы в разговоре. Фразы неоправданно затянуты.	
Чувства Содержание речи	Информирование о своих правах, желаниях, намерениях, действиях	Оправдания, извинения, объяснения	Используется неопределенная форма языка, речь от третьего лица	
Местоимение: Я, мне	Упреки, угрозы, приказы, оскорблений.	Указывает на тот факт, что именно я сам стою за данным требованием	Понять, что именно хочет человек, невозможно - об этом не говорят	
Содержание требований	В фразах, содержащих угрозы и приказы	Краткое и четкое	Обоснование излишне длинное и пустякное, насыщено изысканными и не нужными объяснениями	
Обоснование	Не дается	Краткое и четкое		

Приложение 3. Перечень ситуаций к теме «Уверенное отстаивание своих прав»

Инструкция: Ниже приведено описание нескольких ситуаций и Ваших возможных действий в этих ситуациях.

Ваша задача состоит в том, чтобы оценить сложность описанных действий для Вас лично. В прямоугольнике рядом с ситуацией, проставьте, пожалуйста, Вашу оценку, воспользовавшись 10-балльной шкалой со следующими полярными значениями:

1 - не представляет для меня абсолютно никакого труда. Очень простая ситуация.

5 - ситуация средней сложности. Повести себя так я могу, но это стоит некоторых усилий.

10 - повести себя так почти невозможно для меня.

1. В ресторане Вы подзываете официанта и расспраиваете его о значении названия какого-либо блюда, вкусе, способе его приготовления. После того, как Вы выслушиваете все объяснения, Вы говорите, что это Вам не подходит

2. Ваш шеф уже несколько раз просил Вас в рабочее время выполнить для него несложные частные поручения (например, купить цветы и т.п.). На этот раз Вы обоснованно отказываетесь выполнить его просьбу.

3. Вы уже довольно долго стоите в очереди и сейчас к Вам подходит незнакомый Вам человек и пытается встать впереди Вас, не имея на это права. Вы отказываетесь пропустить его.

4. В автобусе, в котором Вы едите с ребенком, двое мужчин лузгают семечки и при этом время от времени нецензурно бранятся. Вы требуете прекратить и первое и второе.

5. Сегодня утром в магазине Вы купили рубашку - импортную, в упаковке. Когда вы пришли домой, то обнаружили, что на спине большая дыра и устраниить этот дефект невозможно. Вы снова приходите в магазин и, несмотря на сопротивление продавца, добиваетесь возврата денег.

6. В помещении, где Вы работаете, один из сотрудников постоянно курит, подходя к окну. Это уже стало у него привычкой, хотя большинство сотрудников не курят. Сегодня табачный дым очень мешает всем работать - у Вас разболелась голова. Вы настоятельно просите коллегу прекратить курить сейчас и впредь не курить в рабочем помещении.

8. В магазине на сдачу Вам дают рваную купюру в XX рублей

- (для Вас - большая сумма). Вы настаиваете на том, чтобы кассир заменил купюру, несмотря на его сопротивление.
9. Ваш начальник имеет привычку критиковать Вашу работу в присутствии других сотрудников. Это Вас очень задевает и однажды Вы специально идете к нему в кабинет, чтобы попросить критиковать Вас наедине.
10. Вас вызывает к себе начальник и просит на месяц подменить сотрудника, который уходит в отпуск (например, вахтера) - Вы самый молодой сотрудник и вообще, должен же кто-то выдавать ключи и закрывать двери. Вы отказываетесь, поскольку Вас принимали совсем на другую работу.

Таблица оценок

Котренер готовит эту таблицу на листе ватмана или доске, УГ позже сами заносят в нее свои оценки мелками или фломастерами разных цветов.

Здесь приведен пример уже заполненной таблицы - так мне легче объяснить принцип отбора ситуаций и участников для первых ролевых игр.

Номер ситуации	Оценки УГ										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	3	2	6	3	1	1	2	4	2	5	1
2	6	4	8	6	2	2	3	5	3	9	2
3	6	4	8	6	6	9	8	7	9	4	
4	8	3	9	5	4	4	4	6	5	9	5
5	4	2	6	7	3	3	2	4	2	6	3
6	2	6	4	2	2	4	4	4	6	5	9
7	2	3	5	3	5	2	2	6	7	2	4
8	1	1	4	1	4	1	3	2	4	2	3
9	6	4	9	4	7	2	8	7	6	8	9
10	3	4	4	5	5	4	5	4	6	3	4
Номер УГ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Получив такую таблицу, котренер может обвести фломастерами разных цветов оценки, большие 7 и меньше чем 3. После этой процедуры мы можем отобрать первую и восьмую ситуации для первых ролевых игр - они оказались самыми легкими для нашей группы.

Третью и девятую ситуации лучше оставить «на потом» - для генерализующего тренинга - они для группы очень сложны.

Третий и десятый УГ, похоже, требуют особого внимания, и, работая в подгруппах, тренеру и котренеру нужно не забыть об этих участниках, выбрать их для ролевых игр. Без этого тренинг в парах может им ничего не дать, кроме негативных эмоций.

Приложение 4. Отдельные компоненты навыка «Отстаивание своих прав»

ЧЕТКОЕ ОСОЗНАНИЕ СВОИХ ПРАВ	
ЯСНАЯ ПОЗИТИВНАЯ САМОИНСТРУКЦИЯ	
ЯСНОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ	
КОРОТКОЕ И ЧЕТКОЕ ОБОСНОВАНИЕ	
КОНТАКТ ГЛАЗ	
ВНУТРЕННЕЕ СПОКОЙСТВИЕ	
ГРОМКИЙ ГОЛОС	
УСТОЙЧИВОСТЬ К ПРОВАКАЦИЯМ	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕСТОИМЕНИЯ «Я»	

Литература

Шварцер Р., Ерусалем М., Ромек В. Русская версия шкалы общей само-эффективности Р.Шварцера и М. Ерусалема // Иностранный психология, 7, 1996, с.71-77.

Бандура А., Уолтерс Р. Принципы социального обучения // Современная зарубежная социальная психология. Тексты.- М.- Изд-во МГУ.- 1984.- 55-61.

Беритов И.С. Об основных формах нервной и психонервной деятельности. - М., Л. - Изд-во АН СССР.- 1947.

Павлов И.П. Ответ физиолога психологам // И.П. Павлов Избранные труды.-М.- Изд-во АПН РСФСР.- 1951.- 288-292.

Бехтерев В.М. Объективная психология, М., Наука , 1947

Джайнот Дж. Родители и дети, М., Педагогика

Карвассарский Б.Д. Психотерапия, р-л “Поведенческая” (условно-рефлекторная) психотерапия. Медицина, стр.113-117.

Миллер Д., Галантнер Ю., Прибрам К. Планы и структуры поведения, в кн: История зарубежной психологии , 30-е - 60-е годы XX века, М., МГУ, 1986

Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления, М., Прогресс, 1986, с. 108-114, р-л “Положительное подкрепление”

С.Д.Положенцев, Д.А. Руднев Поведенческий фактор риска ишемической болезни сердца. Гл.6, Модификация поведения типа А, Л., 1990, с.104-128.

Психологические проблемы социальной регуляции поведения, регуляции поведения, М., 1976, с.106-117

С.К.Рощин Западная психология как инструмент идеологии и политики, М., 1980, с.143-175

К.Рудестам Групповая психотерапия, М., Прогресс, 1990, с.282-311, 350-356, р-л "Группы тренинга умений"

Б.Скиннер Оперантное поведение, В кн: История зарубежной психологии , 30-е - 60-е годы XX века, М., МГУ, 1986

Р.Ф.Талызина Управление процессом усвоения знаний М,1975, с.258-272

Фам Мин Хак Судьбы бихевиоризма: Социальный бихевиоризм Скиннера, Вопросы психологии, 1977, N 2, с.73-82

К.Халл Принципы поведения, В кн: История зарубежной психологии , 30-е - 60-е годы XX века, М., МГУ, 1986

Р.В.Цен, Ю.В.Пахомов Психотренинг: Игры и упражнения, М., ФиС, 1988

Antons, K. Praxis der Gruppendynamik, Gottingen, C.J.Hogrefe, 1973

Bandura, A., (Hrsg.) Lernen am Modell, Klett, Stuttgart, 1976, s. 9-67, 205-229

Bandura, A., Principles of behavior modification, London, Holt, 1969.

D'Zurilla, T.J., Goldfried, M.R. Problem solving and behavior modification, - J.Abnorm.Psychol., 1971,78,107-126

Hinsch, R., Pfingsten Gruppentraining sozialer Kompetenzen (GSK), U&S, Munchen, 1983

Innerhoffer, P. Das Munchner Trainingmodell, Springer, 1981

Bandura, A. Lernen am Modell.- Stuttgart: Klett.- 1976.

Bandura, A. Social Learning Theory.- Prentice Hall.- Englewood Cliffs.- 1977.

Bandura, A. Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change // Psychological Review.- 1977a.- 84.- с.191-215.

Bandura A. Sozial-kognitive Lerntheorie.- Stuttgart: Klett-Cotta.- 1979.

Bandura A. Exercise of personal agency through the self-efficacy mechanism// Self-efficacy: Thought control of action, Schwarzer, R (Ed.).- Washington, DC: Hemisphere.- 1992.- с.335-394.

Bandura A., Adams N.E., Beyer J. Cognitive processes mediating behavioral change // Journal of Personality and Social Psychology.- 1977.- 35.- с.125-139.

Berg von W., Zimmer D. Selbstvertrauen in Konfliktsituationen. Die Anwendung von Banduras Konzept der "self-efficacy" auf den Bereich der sozialen Kompetenz // Mitteilungen der DGVT.- 1981.- 13 (1).- с.87-99.

Jones H.G. The elimination of children's fears // Journal of Experimental Psychology,-7,-1924,-383-390.

Salter A. Conditioned reflex therapy.- New York: Capricorn.- 1949.

Seligman M.E.P. Erlernte Hilflosigkeit.- U & S, Mьnchen,- 1979.

Seligman M.E.P. Helplessness, on depression, development and death.- San Francisco: Freeman,- 1975.

Schwarzer R (Ed.) Self-efficacy: Thought control of action.- Washington, DC: Hemisphere.- 1992.

Schwarzer R. Measurement of perceived self-efficacy. Psychometric scales for cross-cultural research.- Berlin, Freie Universität Berlin.- 1993.

Wolpe J. Psychotherapy by reciprocal inhibition.- Stanford.- 1958.

Wolpe J., Lazarus A.A. Behavior Therapy Techniques.- N.Y.: Pergamon Press.- 1966.

Wolpe J. The practice of behavior therapy.- N.Y.-1969.