МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Архангельской области «Архангельский государственный многопрофильный колледж»

**Модуль 1. Социальная психология**

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 1.1 «ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВ ЛИЧНОСТИ В РАМКАХ КОГНИТИВНОЙ И БИХЕВИОРИСТСКОЙ ПСИХОЛОГИИ»**

Цель занятия: ознакомиться с когнитивно-бихевиоральными моделями в социальной работе.

Этапы проведения занятия

1. Изучение теоретического материала «Основные положения когнитивно-поведенческого направления».

2. Игры социально-перцептивной направленности: упражнения «Я знаю, что тебе приснилось», «Зубы дареного коня».

1. **Основные положения когнитивно-поведенческое направления**

Исторически данное направление восходит к работам Д. Уотсона, Б. Скиннера. Проблемы клиентов рассматриваются внутри него как проявление выработанных в онтогенезе неадаптивных форм поведения, являющихся результатом ответа организма на воздействие внешней среды. Следовательно, делается вывод, что при помощи целенаправленного воздействия возможно заменить неадекватную модель поведения на другую, более адаптивную (Мейхенбаум, Бандура, Эллис).

*Основные положения когнитивно-поведенческого направления*:

• большинство поведенческих проблем — следствие проблем в обучении и воспитании;

• поведенческие реакции — реакция организма на воздействие среды и, следовательно, являются результатом взаимодействия «организм — среда»;

• моделирование поведения является обучающе-психотерапевтическим процессом, в котором когнитивный аспект является решающим.

Таким образом, объектом воздействия является поведение. Причина проблемы, с позиции данного направления, видится в неадаптивном поведении, являющемся результатом усвоенных неправильных форм поведения. Соответственно основным методом воздействия становится формирование навыков, а основная задача специалиста заключается в обучении клиента новым адаптивным способам поведения. При этом акцент делается не на рефлексии клиента по поводу действий, а на самих конкретных действиях.

В процессе оказания психологической помощи специалист основывается на четких данных о поведении человека в ситуации, которую он определяет как проблемную. Данное четкое представление он получает при помощи операционализации поведения — переводе неясных моментов в объективные наблюдаемые действия. Следующие шаги — выявление стимула, запускающего данную нежелательную поведенческую реакцию; конкретизация цели; выработка конкретного поведенческого алгоритма в будущем. Важно, чтобы цель определялась позитивно, через «я хочу», а не «я хотел бы». Соответственно, в процессе консультации затрагиваются три уровня клиента: когнитивный, эмоциональный, поведенческий.

В рамках данного направления применяются:

• самоконтроль (обучение глубокой релаксации, построение иерархии страхов, установление взаимосвязи между объектом тревоги и иерархией страхов на фоне релаксационных упражнений; моделирование поведения и поощрение за желаемое поведение);

• самонаблюдение (ведение дневников);

• составление контрактов (клиент-специалист; клиент — значимые близкие; клиент с самим собой);

• домашние задания (предписания).

Особое внимание специалист должен уделять тому чтобы работа по решению проблемы происходила в системе существующих правил клиента, которыми он руководствуется в своем поведении. Следовательно, на первых же этапах одной из основных задач, которую должен решить специалист — определение данных правил. В 1979 году Хоффман обобщил и систематизировал «правила клиента»:

1) правила, формулирующие ценностные установки клиента («Косметика вредна для здоровья»);

2) правила, связанные с воздействием стимула («После развода все будет по-другому»);

3) поведенческие оценки («Так как я рыжий, все думают, что я хитрый и не способен на искренние чувства»);

4) правила, связанные с эмоционально-аффективным опытом личности («Я больше не верю»);

5) правила, связанные с воздействием реакции («Я буду раньше приходить домой, только бы она не сердилась»);

6) правила, связанные с долженствованием и возникающие в процессе социализации личности («Мужчина в своей жизни должен сделать три вещи: посадить дерево, вырастить сына, построить дом»).

В целом для бихевиоральной психотерапии как процесса отличительными являются следующие характеристики:

• она стремится помочь людям стать способными реагировать на жизненные си­туации так, как они хотели бы реагировать; это осуществляется путем увеличе­ния числа и объема желаемого поведения и уменьшения или исключения не­желательного поведения, мыслей, чувств;

• она не ставит своей целью изменение эмоциональной сферы личности пациента;

• она предполагает, что позитивные терапевтические отношения в процессе пси­хотерапии являются необходимым, но недостаточным условием эффективно­сти психотерапии;

• жалобы и симптомы пациента принимаются как реальность и объект психоте­рапии, а не как репрезентаторы скрытых проблем и внутриличностных конф­ликтов пациента;

• соблюдается принцип психотерапевтического контракта, когда психотерапевт и пациент приходят в процессе начальной стадии работы к единому мнению относительно конкретных целей психотерапии и к договоренности относитель­но критериев того, что цель достигнута («как мы узнаем, что изменение про­изошло?»).

Теперь несколько общих подходов, хорошо зарекомендовавших себя и ставших стандартными программами поведенческого тренинга.

**Тренинг социальных навыков**. Главными элементами тренинга социальных навыков являются моделирование и формирование. Человеку дают объяснение и демонстрируют соответствующее поведение, затем он пробует и получает обрат­ную связь и подкрепление, а затем продолжает практиковаться в этом новом же­лательном способе поведения. В различной степени внимание может также уде­ляться когнитивным элементам — выучиванию социальных правил, проверке и изменению неконструктивного внутреннего диалога и т. д.

**Коммуникативный тренинг** является вариантом тренинга социальных навы­ков. направленным на работу с проблемами в общении (например, коммуникации в семье). Некоторые программы работают с определенными видами проблем из большого набора потенциальных ошибок общения, таких как перебивание собе­седника, недостаток признания чувств других людей, болтовня; другие обучают более широким областям, таким как выражение положительных и отрицательных чувств или требований.

**Тренинг разрешения проблем** обучает серии шагов по направлению к реше­нию проблемы или принятию решения — полезен для многих клиентов и обычно является основным в семенной работе. Он включает моделирование и практикование со специфичной обратной связью, подкреплением и вариантом формирова­ния: клиенты обучаются выполнять каждую стадию процесса отдельно, а затем со­единяют их в одну устойчивую последовательность (например, согласие работать над определенной проблемой, составление списка возможных решений, отсев яв­но непригодных вариантов, выбор окончательного варианта, согласование дета­лей выполнения).

**Тренинг самоконтроля** включает широкий набор компонентов. Например, при контроле гнева человек обучается анализировать проблемную ситуацию по отдельным этапам, прерывать последовательность событии, ведущих к вспышке гнева, разви­вать альтернативные ответы, обращая особое внимание на психологические ас­пекты пробуждения и развития гнева и сопровождающего этот процесс неизвест­ного самому клиенту его внутреннего диалога, который обеспечивает возрастание возбуждения до вспышки гнева. Тренинг самоконтроля может быть также глав­ным элементом в работе со страхом и некоторыми компульсивными или импуль­сивными действиями, такими как сексуальные зависимость или домогательства, пьянство, курение, насилие. Эти процедуры используются в работе с людьми с со­ответствующими проблемами, а также в превентивной работе. Теория социально­го научения, как было указано выше, устанавливает связь между более «старыми» теориями научения и когнитивными теориями.

*2. Упражнение 1 «Я знаю, что тебе приснилось»*

Цель: Развитие навыков социальной перцепции. Необходимое время: 40 минут.

Материалы: чистые карточки.

Подготовка: специальной подготовки не требуется.

Каждому участнику группы выдается столько карточек, сколько присутствует людей на занятии, минус одна.

Инструкция ведущего примерно следующая:

– Всем хорошо известна пословица «Чужая душа – потемки». Когда так говорят, обычно имеют в виду скрытые мысли людей. Но, пожалуй, еще большими потемками являются образы чужого подсознания. Давайте проверим, насколько мы способны проникнуть в мир чужого подсознания и понять его. В течение двух минут молча посмотрите на людей, сидящих в нашем кругу. Кого-то, как вам кажется, вы уже неплохо изучили, кто-то до сих пор является для вас загадкой. Подумайте: что каждый из присутствующих здесь людей мог бы... увидеть во сне? Каковы наиболее характерные для его снов образы? Что он, по вашему мнению, чаще всего видит во сне?

У каждого из вас имеются карточки. На одной стороне карточки подпишите имя члена группы, а на другой напишите свой ответ на вопрос: «Что этот человек видит во сне?». Если вы считаете, что какойто человек редко видит сны или практически не запоминает их, то так и напишите. Заполните карточки для всех членов группы. Время, отводимое на работу, составляет 30–40 минут. По окончании этой процедуры карточки складываются на столике ведущего вверх той стороной, на которой написано имя участника.

Когда все участники закончат работу, карточки раздаются адресатам.

Ведущий:

– Поднимите руки те, кто обнаружил в одной или нескольких карточках правильно угаданные ваши сны. Хорошо! Теперь, даже если предположения ваших товарищей о ваших сновидениях абсолютно не совпадают с реальным содержанием ваших снов, все-таки поработайте с этими карточками: сгруппируйте их по темам и подумайте над тем, что у вас получилось.

Обсуждение результатов этой игры может оказаться очень интересным. Если в группе найдется хотя бы один человек, в отношении сновидении которого другим участникам удалось добиться «точного попадания» в одном или нескольких случаях, это уже замечательный повод для анализа способов такого угадывания. Что подсказало «прорицателю снов» правильный ответ? Может быть, в поведении «сновидца» есть нечто, позволяющее «увидеть» его сны? Любопытно получить и от того, и от другого истолкование образов угаданного сна (не преминув напомнить участникам группы знаменитое фрейдовское высказывание: «Сны – царский путь к бессознательному»).

*Упражнение 2 «Зубы дареного коня»*

Цель: Развитие навыков социальной перцепции.

Необходимое время: 30 минут.

Материалы: не требуются.

Подготовка: специальной подготовки не требуется.

Группа разбивается на шестерки, и каждая подгруппа образует свой маленький круг. Каждый член подгруппы получает номер от одного до шести. В принципе это упражнение можно проводить и со всей группой в общем кругу, но в целях экономии времени и избегания утомления в большой группе все же предпочтительней работа в шестерках.

Дальнейший текст ведущего было бы хорошо сопровождать негромкой лирической музыкой для создания необходимой атмосферы. Как и все слова ведущего в описываемых играх, этот текст является примерным. Каждый тренер может давать вводную часть по-своему, лишь бы ее содержание приблизительно соответствовало приведенному ниже:

– Давайте пофантазируем и представим, что сегодня у всех нас праздник, у всех – день рождения. Такой день всегда важен. Он символизирует определенный рубеж, по прохождении которого человек может что-то изменить в своей жизни и в себе. В день рождения имениннику принято дарить подарки. Пусть сегодня это будут такие подарки, которые действительно помогут человеку измениться, которые по-настоящему нужны ему и ценны для него. Сделать хороший подарок очень непросто. Кто из нас не ломал голову, что подарить близкому человеку в такой день? Кто из нас не бегал по магазинам в поисках «чего-нибудь такого...»? Сегодня не надо ничего искать в магазинах. Тем более, скорее всего, там не найти того, что в самом деле нужно. Помните: вы ничем не ограничены, дарить можно все, что угодно – от картины кисти великого Леонардо до конкретных личностных качеств; от виллы на Багамских островах до тысячелетнего манускрипта, хранящего мудрость древних волшебников; от засохшего прошлогоднего одуванчика до вечной жизни. Не спешите с выбором подарка.

В данную минуту именинником является первый номер. Внимательно посмотрите на этого человека. Подумайте о том, какой жизненный опыт у него. Что он познал и понял в своей жизни? Что он ценит больше всего на свете? Кого он любит? О чем он мечтает? Попробуйте понять, что же ему очень и очень нужно? Что он хотел бы получить в дар от вас? Сейчас вы волшебники, способные дать этому человеку то, что он хочет...

А теперь внимание, именинники! В обычный день рождения любые подарки принимаются без критики – независимо от того, понравились они или нет. В народе говорят: «дареному коню в зубы не смотрят». Но сегодня – особый случай. Постарайтесь присмотреться к «зубам дареного коня», прислушаться к себе, оценить нужность каждого подарка для вас и честно сказать дарящему, насколько он «попал в точку» со своим подарком. Четко аргументируйте свое мнение. Если вы не хотите принимать преподнесенный вам дар, объясните, стараясь не обижать дарящего, почему вы это делаете. Давайте ответ каждому из своих товарищей сразу.

Дарители! Не нужно спорить с именинником, даже если вы категорически с ним не согласны и убеждены, что без вашего подарка он просто погибнет тут же на месте. Сегодня у каждого из вас будет день рождения, и каждый не только сделает пять подарков, но и получит тоже пять. После того, как первый номер оценит все подарки, именинником становится второй номер и т. д. Пожалуйста, приступайте! С днем рождения!

Когда каждый из участников в подгруппе получит свои пять подарков, ведущий просит всех собраться в общий круг для групповой рефлексии. Интересно обсудить следующие вопросы:

1. Кому из участников удалось подобрать такие подарки, которые были с благодарностью приняты всеми «именинниками»? Иными словами, кто оказался синтонным внутренним мирам своих товарищей по подгруппе? За счет чего это произошло?

2. Какого типа были подарки? Какие из них оказались самыми удачными?

3. Каков самый оригинальный подарок?

4. Обнаружились ли «именинники», принявшие все подарки без исключения? Если да, то не является ли причиной их «всеядности» нежелание обидеть дарителей?

5. Все ли сумели быть искренними?

6. Какие подарки оказались отвергнутыми и почему?

7. Насколько трудным было отказываться от подарков?

8. Есть ли такие «именинники», кто не принял ни одного подарка? Почему?

9. Что вы чувствовали, когда ваши дары отвергались? И т. п.