ЯНИС ЯНОВИЧ ИЛИМЯТОВ

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ

помогало, а что помешало, стоит ли мультиплицировать этот метод в работу других подразделений и т. д. Эту работу проводит с работником непосредственный руководитель.

C. Посттренинговое индивидуальное сопровождение

Эта опция востребована на рынке обучения топ-менеджмента и целесообразна она лишь тогда, когда речь идет о высокооплачиваемых сотрудниках, обучение и ошибки которых для компании стоят недешево. В плане исполнения такое сопровождение может быть организовано в виде коучинговых сессий.

D. Посттренинговая групповая встреча

Групповые посттренинговые встречи случаются гораздо чаще. Однако хочу сказать, что они проходят очень эффективно, если у тренера есть возможность работать с мотивированными сотрудниками. Обычно сессии проходят в виде дискуссии с небольшим «вкраплением» нового материала и разбором кейсов, которые сложились на практике. Я категорически рекомендую разбирать рабочие кейсы, которые записаны на видео и транслируются со звуком, иначе диагностика ситуаций крайне затруднена или даже невозможна. Такие встречи полезны и для тренера — очень важно видеть результаты своей работы.

3. Применение усвоенных знаний и навыков на рабочем месте

А. Опрос на тренинге: «Что примените из усвоенного?»

Еще один инструмент, который я применяю по окончании тренинга. Я прошу на листочке перечислить те инструменты, которые понравились участникам и которые они хотели бы применить на своих рабочих местах. Этот опрос может сгенерировать активность сразу в трех направлениях. Во-первых, сотрудник задумывается над тем, а что действительно можно было бы применить? Прописывая ответы, он, не задумываясь, создает в будущем возможное применение. Во-вторых, заказчик видит, что может и хочет применить сотрудник. А, следовательно, у заказчика появляется возможность оказать содействие работнику. В-третьих, это еще один момент истины для тренера: а есть ли у него в тренинге рабочие инструменты, а умеет ли он замотивировать участников на их внедрение? Это третий опросник, который они мне сдают по окончании заполнения. Он также входит в итоговый отчет, который я предоставляю впоследствии заказчику.

В. На работе, через неделю-месяц: «Что применили?»

Теперь важно организовать точку контроля через некоторое время. Не спросить мимолетом, а назначить часовую (30-минутную) встречу, чтобы обсудить все детали и нюансы внедрения нового инструмента: что хорошо, что плохо, что получилось, а что — нет, что

СОДЕРЖАНИЕ

§ 1 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ТРЕНИНГА 1

§ 2 ЭТАПЫ ТРЕНИНГА И ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА 14

§ 3 СХЕМА АНАЛИЗА КОРРЕКЦИОННОГО ЗАНЯТИЯ 54

§ 4 «ТРУДНЫЕ» КЛИЕНТЫ 56

§ 5 КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ (TEAM BUILDING) 67

§ 6 ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ 75

§ 7 КРЕАТИВНОСТЬ 112

§ 8 АССЕРТИВНОСТЬ 125

§ 9 КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ 143

§ 10 СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ (ЖИЗНЕСТОЙКОСТЬ) 158

§ 11 РОДИТЕЛЬСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ 171

§ 12 УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ (TIME MANAGEMENT) 202

§ 13 ПРОФОРИЕНТАЦИЯ 230

§14 ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ 257

§ 15 ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТРЕНИНГА 273

системы мотивации и стимулирования, принятой на предприятии (нацеленность на развитие и внедрение инноваций, соответствие стиля управления и поставленных задач, методы контроля и т.п.).

С. Анализ развернутых ответов «ДО»/«ПОСЛЕ», наблюдение, поведенческие тесты

Если говорить простым языком, то мы составляем анкету с открытыми вопросами, на которые просим участника дать развернутые ответы, а потом проводим анализ этих ответов. При более глубинном исследовании есть возможность применять такие инструменты, как поведенческие тесты и наблюдение. Этот инструмент способен выявить не только знания до и после обучения, но и имеющиеся в сотруднике жизненные и психологические установки. А установки, как известно, базируются на системе ценностей человека.

Таким образом, в распоряжении у заказчика появляется инструмент, который позволяет видеть не только «верхушку айсберга», но и «ближайшие к поверхности (сознанию) слои» характера, которые сознательная сторона человека зачастую старается не выставлять на всеобщее обозрение. Правда, воспользоваться в полной мере этим инструментом смогут лишь те специалисты, которые умеют использовать лингвистический анализ речи и легко ориентируются в таких областях человеческой сущности и понятиях, как метапрограммы, проективные методики, направленность качеств характера на внутреннюю или внешнюю референцию, стремление или избегание и т.д.

носится с количеством вопросов и выводится в виде результата усвоения темы.

Последние три года участники моих тренингов показывают усвояемость знаний (в среднем по группе) всегда более 75 %. Задача тренера добиваться повышения этого показателя. Важность этого инструмента заключается еще и в том, что слушатели не смогут впоследствии сказать, что «я ничего не понял», чтобы переложить ответственность за отсутствие внедрения инноваций на рабочем месте. Все анкеты после обработки и сведения в табличную форму прилагаются к итоговому отчету, который ложится на стол Заказчику после проведения тренинга. Далее по этому отчету может эффективно работать HR-менеджер.

В. Замер показателей «ДО»/«ПОСЛЕ», контрольные задания

Если тренинг является частью системы обучения, планируется заранее и имеет четко определенные задачи по развитию каких-либо навыков у участников, то эти навыки можно замерить до проведения тренинга, а затем — и через неделю-две после того, как обучение закончится. Сравнив показатели, результат влияния обучения будет очевиден и измерим, а что самое главное, — объективен.

На основании полученных результатов можно будет делать выводы, как в отношении персонала (мотивация, обучаемость сотрудников, их желание изменять что-либо на своем рабочем месте в сторону увеличения производительности), так и в отношении самой

§ 1 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ТРЕНИНГА

Термин «тренинг» (от англ. train, training) имеет ряд значений: обучение, воспитание, тренировка, дрессировка. Подобная многозначность присуща и научным определениям тренинга. Ю. Н. Емельянов определяет его как группу методов развития способностей к обучению и овладению любым сложным видом деятельности.

Тренинг определяется и как способ перепрограммирования имеющейся у человека модели управления поведением и деятельностью. Есть также определение тренинга как части планируемой активности организации, направленной на увеличение профессиональных знаний и умений, либо на модификацию аттитюдов и социального поведения персонала способами, сочетающимися с целями организации и требованиями деятельности.

В отечественной психологии распространены определения тренинга как одного из активных методов обучения, или социально-психологического тренинга. Л. А. Петровская рассматривает социально-психологический тренинг «как средство воздействия, направленное на развитие знаний, социальных установок,

умений и опыта в области межличностного общения», «средство развития компетентности в общении», «средство психологического воздействия».

Г. А. Ковалев относит социально-психологический тренинг к методам активного социально-психологического обучения как комплексного социально-дидактического направления.

Б. Д. Парыгин говорит о методах группового консультирования, описывая их как активное групповое обучение навыкам общения в жизни и обществе вообще: от изучения профессионально полезным навыкам до адаптации к новой социальной роли с соответствующей коррекцией Я-концепции и самооценки.

В настоящее время для определения тренинга наиболее часто используется термин «психологическое воздействие». В работах С. И. Макшанова показано, что адекватность этого термина определению тренинга как метода можно признать лишь отчасти: как понятия, отражающего именно процесс движения информации от одного участника взаимодействия к другому. Являясь процессуальной характеристикой, понятие «воздействие» не отражает его цель и результат, который определяется с помощью категории изменения. Воздействие само по себе не может служить целью тренинга и его пользователей, которые нуждаются именно в его результате. Предложенный С. И. Макшановым термин «преднамеренное изменение» дает возможность описания всего множества явлений, относящихся к динамике психологических феноменов человека и группы, отражает процессуальные и продуктивные характеристики тренинга, подчеркивает

ответ «нет» — это повод проверить профессиональную пригодность тренера или адекватность участника. Если у многих участников возникают сомнения в отношении утвердительного ответа, можно вернуться к «трудному» участку тренинга и пройти его еще раз с другим упражнением. У этого инструмента есть еще одно очень важное свойство. Когда участники письменно соглашаются с тем, что «научение» состоялось, им будет некомфортно впоследствии искать причины неприменения в своей практике новых знаний, инструментов и методов, полученных на тренинге, обвиняя какие бы то ни было сторонние обстоятельства.

2. Уровень усвоения знаний/апробации навыков

А. Анкета «ДО» /Анкета «ПОСЛЕ»

На практике я использую этот инструмент в формате «Анкета после». В конце тренинга участники заполняют аттестационную форму, которая состоит из схематических рисунков, соответствующих разбираемой на тренинге тематической концепции. Иными словами, основные тезисы каждой темы я визуализирую в виде схемы или пиктограммы, к которой привязывается изучаемая тема. На схеме могут быть изображены алгоритмы, перечни, причинно-следственные связи. Схемы должны иметь простую и понятную структуру, легко восприниматься и запоминаться. Например, у меня есть схемы и пиктограммы в виде елочки, песочных часов, компаса. Такие схемы легко запоминаются участниками. В конце тренинга участники заполняют аттестационную форму, состоящую из таких схем или пиктограмм. Количество ответов соот-

C. Мишень, барометр, квадранты (флип-чарт)

Есть несколько инструментов, которые наглядно показывают реакцию всей группы. И если в предыдущем инструменте ответы показывали в основном индивидуальную оценку, то в этом способе на оценку большее влияние оказывает групповая динамика и настроения группы. Это средства визуализации лучше использовать на флип-чарте или маркерной доске. Рисуется любая из вышеперечисленных фигур с оценочной шкалой: «от 0 до 10», либо «от 0% до 100%», либо от «Цели обучения достигнуты» до «Цели обучения не достигнуты» и т.п. Далее участникам предлагается либо наклеить «постики», либо поставить отметку маркером в определенном месте на шкале, соответствующем их мнению и ощущению. Уместность того или иного инструмента выбирается тренером исходя из состава группы и поставленных задач.

D. Лист контроля учебного процесса

Обычно в конце моего тренинга (исключая короткие мастер-классы, презентации и выступления) участники заполняют лист контроля, где они проставляют отметки «да/нет» по каждой пройденной теме, отвечая на четыре вопроса. 1. Переданы ли знания? 2. Отработаны ли навыки? 3. Приводились ли примеры? 4. Получены ли технологии? Если у всех ответы «да», значит, участники согласны с тем, что тренер выполнил свою работу качественно и довел до слушателей необходимые знания, показал, как их использовать на практике, обсудил сложившийся опыт, привел примеры и выдал технологии применения полученного опыта на практике. Если же у кого-то появляется

«субъект-субъектный» характер тренинга, эффективность которого связана с принятием ответственности за происходящее в тренинге как ведущим его специалистом, так и участником, заказчиком тренинга.

В связи с этим предлагается определить тренинг как многофункциональный метод преднамеренных изменений психологических феноменов человека, группы и организации с целью гармонизации профессионального и личностного бытия человека.

Считается, что впервые тренинговые занятия, направленные на повышение компетентности в общении, были проведены учениками К. Левина в Бетеле (США) и получили название Т-групп. В их основе лежала следующая идея: большинство людей живет и работает в группах, но чаще всего они не отдают себе отчета в том, как они в них участвуют, какими их видят другие люди, каковы реакции, которые вызывает их поведение у других людей. К. Левин утверждал, что большинство эффективных изменений в установках и поведении людей происходит в групповом, а не в индивидуальном контексте, поэтому, чтобы обнаружить и изменить свои установки, выработать новые формы поведения, человек должен преодолеть свою аутентичность и научиться видеть себя так, как его видят другие.

Т-группа определялась как собрание гетерогенных индивидов, встретившихся с целью исследовать межличностные отношения и групповую динамику, которую они сами порождают своим взаимодействием.

Успешная работа учеников К. Левина в мастерской межгрупповых отношений привела к основанию

в США Национальной лаборатории тренинга. В этой лаборатории была создана группа тренинга базовых умений. Впоследствии результаты ее работы учитывались в практике Т-групп.

В Т-группах обучали управленческий персонал, менеджеров, политических лидеров эффективному межличностному взаимодействию, умению руководить, разрешать конфликты в организациях, укреплять групповую сплоченность. Некоторые Т-группы были ориентированы на выяснение жизненных ценностей человека, усиление чувства его самоидентичности. Они возникли в 1954 г. и получили название групп сенситивности.

В конце 60-х—начале 70-х гг. Т-группы и группы сенситивности получили широкое распространение в условиях организаций. Основной целью их использования было улаживание конфликтных ситуаций в рабочих группах, а также оптимизация отношений рабочих и служащих. В 1964 г. вышел сборник, суммирующий семнадцатилетний опыт развития Т-групп. В нем были обобщены четыре основные проблемы: профессионализация тренеров, модификация метода Т-групп, расширенное использование лабораторного метода в не лабораторных условиях, рост исследований и развитие теории.

В 60-е гг. возникает опирающееся на традиции гуманистической психологии К. Роджерса движение тренинга социальных и жизненных умений (social/life skills training), который применялся для профессиональной подготовки менеджеров в целях их психологической поддержки и развития.

- Понятность изложенного материала

  _____

- Практическая ценность материала, применимость в работе

  _____

- Насколько обучение способствовало развитию навыков и каких именно?

  _____

2. Оцените качество преподавания по 7-бальной шкале (1 — неудовлетворительное, 7 — отличное):

- Доступность изложения материала

  _____

- Структурированность, последовательность изложенного материала

  _____

- Использование различных методов преподавания (практические упражнения, кейсы, проигрывание ситуаций и анализ результатов, визуализация — схемы, слайды, групповая работа)
- Коммуникабельность преподавателя, умение наладить контакт с аудиторией

  _____

3. Ваши пожелания по совершенствованию обучения

   _____

4. Какие темы семинаров и тренингов Вас еще интересуют?

   _____

   Дата_____ Подпись_____

В. Анкетирование (оценочная анкета)

Это наиболее распространенный способ получения обратной связи от группы. Его популярность объясняется минимальными временными затратами и низкой стоимостью. Заполнение анкеты не вызывает трудностей ни у участников, ни у организаторов тренинга. Тут важно, чтобы анкета не была перегружена вопросами, и чтобы вопросы были сформулированы так, чтобы ответы на них давали как можно больше полезного.

Анкета оценки эффективности обучения

(Заполняется слушателем, участником семинара или тренинга)

Фамилия, имя, отчество

_____

Подразделение, должность

_____

Тема обучения

_____

Дата и место обучения

_____

1. Оцените результативность обучения по 7-бальной шкале (1 — неудовлетворительно, 7 — отлично):
   - Соответствие содержания курса ожиданиям _____
   - Актуальность полученных знаний _____
   - Новизна полученной информации _____

В тренинге жизненных умений использовались три основные модели, определяющие своеобразие подхода к участникам тренинга.

Первая модель опирается на семь категорий жизненных умений: решения проблем, общения, настойчивости, уверенности в себе, критичности мышления, умения самоуправления и развития Я-концепции.

Вторая модель выделяет четыре категории жизненных умений, являющихся целью тренинга: межличностное общение, поддержание здоровья, развитие идентичности, решение проблем и принятие решений.

Третья модель включает тренинг эмоционального самоконтроля, межличностных отношений, самопонимания, финансовой самозащиты, самоподдержки и концептуализации опыта.

В 70-е гг. в Лейпцигском и Йенском университетах под руководством М. Форверга был разработан метод, названный им социально-психологическим тренингом. Средствами тренинга выступали ролевые игры с элементами драматизации, создававшие условия для формирования эффективных коммуникативных навыков. Практической областью приложения разработанных М. Форвергом методов стала социально-психологическая подготовка руководителей промышленного производства.

Социально-психологический тренинг получил широкое распространение и в отечественной практике. Первая в стране монография, посвященная теоретическим и методологическим аспектам социально-психологического тренинга, была опубликована Л. А. Петровской в 1982 г.

Этот метод активно применяется в работе с детьми, родителями, профессионалами социономической группы, руководителями предприятий и организаций. Опыт его использования отражен в трудах Ю. Н. Емельянова, В. П. Захарова, Г. А Ковалева, Х. Миккина, Л. А. Петровской, Т. С. Яценко и др.

Общая цель социально-психологического тренинга — повышение компетентности в общении — может быть конкретизирована в ряде задач с различной формулировкой, но обязательно связанных с приобретением знаний, формированием умений, навыков, развитием установок, определяющих поведение в общении, перцептивных способностей человека, коррекцией и развитием системы отношений личности, поскольку личностное своеобразие является тем фоном, который окрашивает в разные цвета действия человека, его вербальные и невербальные проявления.

В личностных тренингах (т.н. тренингах «личностного роста») и в групповой психотерапии содержание межличностных процессов и желаемых личностных изменений совпадает. Поэтому процессы «здесь и теперь» являются основным содержанием тренинга, предметом осознавания (рефлексии) участников, а управление групповой динамикой — основным инструментом тренера (психотерапевта). Так, получая опыт свободы, спонтанности и открытости выражения подлинных чувств, опыт конгруэнтного и спонтанного (не конвенционального и не компенсаторного) поведения в межличностном пространстве группы (во взаимодействии «здесь и теперь» с другими участниками группы), человек становится более открытым

Подробное описание инструментов приведено далее.

1. Реакция участников и их мотивация к обучению

Люди учатся лучше, когда они позитивно относятся к поставленным целям и к самому процессу обучения, а также к тренеру. На этом уровне фиксируются субъективные мнения, суждения и предрасположенность участников тренинга к обучению. Поэтому измеряют их реакцию на тренинг.

А. Обратная связь в конце тренинга (общий круг)

Чтобы иметь возможность получить наиболее объективную картину сильных и слабых сторон тренинга, следует использовать методы получения обратной связи, которые предоставляют участникам свободу высказывания и не являются излишне подробными (чтобы у слушателей не исчезло желание принимать участие в оценочных процедурах). Применяя инструмент обратной связи в общем круге в конце тренинга, где высказываются по очереди каждый из участников, можно понять не только вербальную оценку, которую проговаривают участники, но и эмоциональный фон тренинга. Если тренер будет чуток к ответам, то он сможет понять, остались ли участники удовлетворены прошедшим обучением, появилась ли у них мотивация к внедрению и т.д. Иногда при групповом обсуждении или дискуссии тренеру полезно «задать» структуру обратной связи — указать, на какие моменты следует обратить внимание при оценке тренинга.

тый уровень позволяет перевести на язык денег вопросы рентабельности и эффективности проведения обучения.

Таблица измерения эффективности тренинга

Критерии измерения эффективности	Инструменты измерения эффективности
Реакция участников и их мотивация к обучению	Обратная связь в конце тренинга (общий круг) Анкетирование (оценочная анкета) Мишень, барометр, квадранты (флип-чарт) Лист контроля учебного процесса (Достигнуты ли цели обучения с точки зрения участников?)
Уровень усвоения знаний / апробации навыков	Анкета ДО / анкета ПОСЛЕ (какие знания приобрели участники?) Замер показателей ДО / ПОСЛЕ, контрольные задания (какие умения были улучшены или новые сформированы?) Анализ развёрнутых ответов ДО / ПОСЛЕ, наблюдение, поведенческие тесты (какие установки изменились?)
Применение усвоенных знаний и навыков на рабочем месте	Опрос на тренинге: Что примените из усвоенного? На работе через неделю, месяц — Что применили? Посттренинговое индивидуальное сопровождение Посттренинговая групповая встреча (Применяют ли участники новые знания и умения на практике?)
Влияние на бизнес результаты	Изменения в финансовых показателях (измерение бизнес-показателей и их динамики) Изменения в маркетинговых показателях (количественные и качественные изменения в работе с клиентами) Изменения внутренних аспектов и факторов (усовершенствование бизнес-процессов) Изменения качественных показателей персонала (трансформация корпоративной культуры, эффективное управление изменениями и инновациями, личностный рост)
ROI — возврат на инвестиции	Измерение коэффициента ROI

для себя самого, он начинает видеть подлинные проявления своего Я, встречается с самим собой «напрямую», без «посредничества» психологических защит. Он начинает видеть себя самого и свои проблемы иначе. Но не только. получая опыт принятия этого нового поведения (проявления в поведении своего «подлинного Я») со стороны других участников группы, человек начинает и относиться к себе иначе — в групповой атмосфере психологической безопасности и принятия он начинает принимать себя. Человек смотрится в группу как в зеркало. Опыт открытого поведения (самораскрытия), рефлексия своих проявлений в «здесь и теперь» группы и получение обратной связи от других участников по поводу этих проявлений «здесь и теперь» — вот основные механизмы и инструменты, обеспечивающие личностные изменения участников. Это очень удачно выражено в схеме, получившей название «Окна Джохари»:

	Я знаю о себе	Я не знаю о себе
Другие знают обо мне	Открытая область	Скрытая область
Другие не знают обо мне	Скрываемая область	Слепая область

Делая скрываемую область открытой другим (самораскрытие) и получая обратную связь от других участников (скрытая область превращается в открытую), человек расширяет для себя открытую область, начинает проявляться все более свободно и спонтанно. В его поведении и чувствах появляется нечто новое, чего он раньше в себе не замечал — он может увидеть это сам и поделиться с другими, другие могут это заметить и дать ему обратную связь. Таким об-

разом происходит «проникновение» в слепую область, ее превращение в открытую. Так выглядит процесс самопознания и освобождения.

Тренер так организует процедуры (игры, упражнения, дискуссии), чтобы их динамическая составляющая обеспечивала участникам получение такого личностного опыта, параметры которого в наибольшей степени отвечали бы задаче присвоения предметного содержания (концепта, инструмента) и/или «перевод» личностного ресурса в статус инструмента.

Динамический результат эпизода тренинга — это некая точка на целостном динамическом континууме групповых процессов, которая является итогом только что происшедшей групповой активности и одновременно является стартовой точкой для следующего эпизода. Описывая динамический результат, тренер помогает себе в выборе соответствующих процедур на данный эпизод и готовит почву («фон») на следующий.

Если критерии достижения успеха (победы) будут базироваться на содержании концепта, который осваивается участниками, то это будут также работать на предметный результат.

Соревнования могут быть индивидуальными или между подгруппами. Если в соревнованиях функции «судейства» передать самим участникам, то они вынуждены будут обсуждать свои действия и достижения в терминах осваиваемого концепта.

Так, если в описании результата обозначено, что «участники могут по определенным позам, жестам и мимике переговорщиков определить, в какой стратегии ве-

§ 15 ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТРЕНИНГА

На сегодняшний день исходной и общепринятой для построения систем оценки эффективности обучения является модель Дональда Киркпатрика, предложенная автором еще в середине прошлого столетия. Он выделяет четыре уровня оценки — реакция, научение, побуждение и результат. Эта модель была дополнена Джеком Филипсом еще одним элементом — ROI (Return On Investments — Возврат на инвестиции).

На каждом уровне можно подобрать удобные инструменты для измерения. Некоторые из них я предлагаю рассмотреть (они сведены в таблицу). Обычно на тренингах измеряется только первый уровень. Это связано с тем, что с каждым следующим уровнем трудоемкость и затраты на измерения увеличиваются. Относительно доступными являются также второй и третий уровни, и тренер совместно с Заказчиком может измерить эти критерии с небольшими затратами. Что касается четвертого уровня, — это тот случай, когда стоимость оценки критериев может оказаться дороже проведенного обучения. Поэтому, как правило, его используют в корпоративных университетах, где есть все соответствующие ресурсы и системность обучения персонала обеспечивает эффективность метода. И, наконец, пя-

Когда вы достигнете вершины холма, посмотрите на тот образ, который символизирует вашу цель. Ощущайте его присутствие, оставайтесь какое-то время рядом с ним и наслаждайтесь его близостью. Почувствуйте, что означает для вас этот образ, прислушайтесь к тому, что он вам сейчас может сказать.

Теперь пришло время позволить всем этим образам поблекнуть и отодвинуться на второй план. Заберите с собой то, что оказалось для вас важным, и постепенно возвращайтесь назад. Откройте глаза, потянитесь, выпрямитесь.

Обсуждение: Какие силы хотели заставить вас свернуть в сторону? Упражнение – 15 минут на одного участника, обсуждение – 3–5 минут на каждого участника.

дутся переговоры» (инструментально-концептуальный результат), то в процедуре участникам должны быть предъявлены переговоры, ведущиеся в разных стратегиях, но предъявлены «без звука». Участники, наблюдая за ними, должны вычленять позы, мимику и жесты, являющиеся диагностическими для той или иной стратегии. В той или иной форме у участников должен быть «список» соответствующих поз и жестов. В той или иной форме должна быть организована проверка гипотез.

Если нам нужен ресурсный результат, то есть, осознавание тех концептов и инструментов, которые уже существуют у участников в данной предметной области, или превращение своих особенностей в осознанный инструмент деятельности (использование впечатления, которое данный человек вызывает, стилистики речи и поведения, особенностей невербалики и пр.), то процедуры должны давать возможность участнику активно и спонтанно проявить себя «здесь и теперь», увидеть, какой эффект вызывает данное поведение (то есть, должен быть зафиксирован результат — объективно или с помощью обратной связи от других участников), увидеть собственное поведение (например, за счет обратной связи от других или просматривая видеозапись), проанализировать, за счет каких особенностей этого поведения были достигнуты такие эффекты (самостоятельно по видеозаписи, с помощью обратной связи от других, в процессе группового обсуждения).

Воспользовавшись классификацией результатов на концептуальные, инструментальные, можно обобщить: тот или иной тип результата требует свои процедуры и их комбинаций.

Классы и комбинации тренинговых процедур в зависимости от типа результата		
Тип результата	**Требования к процедурам**	**Базовые варианты**
Концептуальные результаты	Предъявление концепта участникам, внедрение «мифа». Обеспечение опыта видения реальности (предмета тренинга) в категориях концепта. Обеспечение опыта самостоятельного анализа реальности участниками в категориях концепта.	**Информационный блок**: раздаточные материалы, слайды, объяснение, видеозаписи с комментариями тренера. **Иллюстративные упражнения**: Тренер демонстрирует и комментирует. **Упражнения и ролевые игры** с инструкциями исполнителям (делай то-то) и наблюдателям (фиксируй такие-то изменения). **Диагностические игры** и упражнения: участники должны проанализировать моделируемую в «здесь и теперь» реальность в терминах концепта. **Анализ конкретных случаев** (case study).

Пусть в вашем сознании всплывет картина или образ, символизирующие для вас эту цель. Это ваш личный, индивидуальный символ, и образ может быть каким угодно: природным объектом, животным, человеком, предметом.

Не открывая глаз, представьте себе, что перед вами лежит длинная и прямая тропа, ведущая на вершину холма. Над холмом вы видите именно тот образ, который символизирует вашу цель. А по обеим сторонам тропинки вы ощущаете присутствие различных сил, которые пытаются заставить вас свернуть с пути, помешать вам достичь вершины холма.

Эти силы могут сделать буквально все, что захотят. Не могут они лишь одного – разрушить прямую как луч тропинку, слегка светящуюся перед вами. Эти силы символизируют различные отвлекающие ситуации, людей, менее важные цели, негативные настроения. В их распоряжении есть много способов заставить вас отклониться в сторону. Они попытаются лишить вас мужества или чем-нибудь соблазнить. Они приведут множество логических доводов, доказывающих, что дальше идти нет смысла. Они захотят запугать вас или вызвать у вас чувство вины.

А вы можете ощутить себя сгустком ясной воли и неуклонно идти вперед по тропе. Не торопитесь и давайте себе достаточно времени для того, чтобы понять стратегию каждого «возмутителя спокойствия». Ощущайте направление движения. Вы можете даже обменяться парой слов с кем-то из тех, кто пытается отвлечь вас, однако после этого снова продолжайте свой путь и ощущайте себя живой, устремленной вперед волей.

вы обычно поступаете с ними? А как надо поступать? Готовы ли вы преодолевать препятствия, чтобы получить свою цель? А может, вы и не хотите свою цель, а хотите чего-то другого?

Домашнее задание: Дома повесьте коллаж цели над своей кроватью.

Медитация «Путь к цели»

Это упражнение помогает участникам наметить важную цель и ни на шаг не отступать с ведущего к ней пути, несмотря на все препятствия.

Иногда мы хорошо знаем, чего мы хотим, но нам не хватает энергии для осуществления своих намерений, для того чтобы в течение длительного времени прилагать усилия и не отступать, несмотря на возникающие препятствия и помехи.

Подумайте о важнейших целях, стоящих перед вами на текущем этапе жизни, и коротко опишите их несколькими ключевыми словами. Спектр этих целей может быть очень широким: это могут быть абстрактные и конкретные цели, труднодостижимые и легкие, далекие и близкие. Решающее значение здесь имеет то, что цель важна для вас и вы действительно хотите ее достичь.

Теперь выберите из списка ту цель, которая в данную минуту вам ближе всего, которая вас больше всего привлекает. Сядьте поудобнее и закройте глаза. Сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, и пусть вместе с выдыхаемым воздухом вас покинут все заботы, мысли, неотложные дела, уйдет напряжение. Сосредоточьтесь на выбранной цели.

Классы и комбинации тренинговых процедур в зависимости от типа результата

Тип результата	Требования к процедурам	Базовые варианты
Инструментальные результаты	Инструмент (прием, технология, способ) должен быть предъявлен участникам в терминах действия, инструкции. Участники должны видеть эффекты использования этого инструмента (например, к какому изменению поведения партнера ведет использование техники активного слушания). Участники должны иметь возможность «попробовать сделать» — технически опробовать инструмент. Участникам должна быть обеспечена возможность получения опыта использования инструмента для достижения достижения определенного эффекта (испробовать инструмент «в деле»). Участники должны получать обратную связь о своих действиях и их эффектах при использовании инструмента.	**Демонстрационные упражнения** (тренер показывает как делать и добивается запланированных эффектов «на участниках»). **Упражнения «на отработку»** (в группе или в парах. В sharing'е обсуждается, насколько инструмент удобен, «по руке»). **Упражнения в тройках**, где каждый участник последовательно выступает в ролях «активный» (использующий инструмент), «пассивный» («на ком тренируются», ощущающий эффекты использования инструмента и дающий «активному» обратную связь)), и «наблюдатель» (фиксирующего действия «активного» и реакции «пассивного», дающий обратную связь). **Деловые и ролевые игры** (в «аквариуме», в подгруппах, в тройках), где достижение игровой цели зависит от использования осваиваемого инструмента.

Классы и комбинации тренинговых процедур в зависимости от типа результата		
Тип результата	**Требования к процедурам**	**Базовые варианты**
Ресурсные результаты	Участники должны иметь возможность спонтанно проявлять свой ресурс в «здесь и теперь». Участники должны видеть что и как они делают — осознавать опыт. Участники должны иметь возможность целенаправленно использовать осознанные ресурсы для решения задач в рамках предмета тренинга (перевод ресурсов в статус инструментов).	**Проективные упражнения и ролевые и деловые игры** с обратной связью от других участников, видео обратной связью: участники должны решить какую-то задачу в рамках предмета тренинга своими способами, которые и будут спроецированы в опыт «здесь и теперь». **Мозговой штурм** и другие процедуры группового принятия решений и решения проблем. **Проектирование технологий** в рамках предмета тренинга (например, стратегий переговоров) в подгруппах с последующей презентацией и обобщением в группе. Дискуссии. **Обратная связь, анализ** («разбор полетов» деловых игр), рефлексия опыта могут быть организованы как отдельные процедуры.

Содержательное наполнение этих процедур определяется предметом тренинга. Формулирование «динамического» результата позволяет еще более конкретизировать процедуры: выбрать из многих возможных вариантов деловой игры, упражнения и пр. ту фор-

Представьте группе свою цель – покажите и опишите ее.

Ведущий говорит: «До каждой цели нужно дойти. Но путь к цели не всегда легок и прост. Есть ли на пути к достижению целей препятствия? А как к ним надо относиться? Сметать с пути — преодолевать. Кто смелый?»

Ведущий вызывает добровольца, берет коллаж его цели и кладет в волшебную корзину.

Ведущий сообщает: «Если ты доберешься до этой корзины, твое желание исполнится».

Группа встает в две шеренги лицом друг к другу. С соседями сбоку участники стоят плечом к плечу; с соседями напротив — на расстоянии 15см.

Задача группы:

1. создавать препятствия руками, телом,
2. НО по мере сил этого человека; *так, чтобы человек все-таки прошел*.
3. Хором говорить: Нет — Нет.

Задача добровольца —

1. пройти сквозь шеренгу,
2. когда идешь — говорить «Да-да». И торжественно получить свою цель. Можно подпрыгнуть от радости.

Сквозь группу должны пройти все.

Анализ упражнения идет по следующим вопросам: сложно ли было идти? Что помогало, а что мешало? Всегда ли на пути к цели есть препятствия? А как

«Проект биографии»

Теперь попробуем пофантазировать и заглянем в наше позитивное будущее. Мы будем полностью свободны в наших фантазиях и сочиним каждый сам себе биографию на ближайшие 5-10 лет, включив в нее все наши мечты и планы, а также события и обстоятельства, которые наверняка доставят удовольствие и радость.

Пожалуйста, описывайте эти чувства как можно детальнее, используя ощущения разных модальностей.

Участники группы по очереди рассказывают подготовленные биографии.

Обсуждение: Как вам показалось, что в услышанных нами биографиях было самым приятным? Какой момент лично для вас стал бы самым счастливым?

Упражнение — 20 минут на одного участника, обсуждение — 5–7 минут на каждого участника.

Домашнее задание: Позитивные биографии предлагается дополнить новыми позитивными событиями, которые участники могут позаимствовать из услышанных ранее рассказов.

«Препятствия на пути к цели»

Цель: дать участникам эмоциональный опыт преодоления препятствий и достижения цели.

Инструкция: Составить коллаж одной цели (можно дать как домашнее задание, если составляется на занятии, необходимы: ватман на каждого, клей, карандаши цветные, множество журналов с картинками). Если это работа — изобразите офис, себя в деловой одежде в кругу коллег; если это дом — изобразите фасад, комнаты и т.п.

му их проведения, которая обеспечит наилучший фон для актуализации опыта участников «здесь и теперь» и подготовит группу к следующему эпизоду: упражнение можно проводить в тройках или «в аквариуме», сделать игру соревновательной и тем самым активизировать эмоции и интеракции участников, или перевести участников «в голову» (фокус внимания на содержании) за счет организации общей структурированной дискуссии по игре и выписыванием содержательных результатов на флип-чарт. ◆

§ 2 ЭТАПЫ ТРЕНИНГА И ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА

Согласно концепции Б. Такмана и М. Дженсена, группы проходят пять четко определенных стадий развития: стадия возникновения группы, стадия конфликта, стадия принятия групповых норм, стадия исполнения и стадия прерывания деятельности. Процесс развития группы и перехода от одной стадии к другой может быть медленным, не все группы переживают перечисленные стадии, некоторые из них остаются на средних уровнях, из-за чего деятельность группы становится неэффективной.

Охарактеризуем названные стадии.

Стадия возникновения группы

1. Стадия возникновения группы характеризуется установлением первоначальных контактов между членами группы и поиском ингрупп и первичных групп для углубления внутригруппового взаимодействия. В этот период каждый член группы выясняет, какие ценности приняты в данном окружении, какие установки и настроения доминируют. Кроме того, устанавливаются первичные нормы общения. Члены группы определяют свое место в системе взаимоотношений и стараются произвести

например, неправильно: «не хочу быть бедной», правильно: «хочу быть богатой».

- Зависимость достижения цели от самого человека – в формулировке цели не должны фигурировать другие люди, т.к. у них есть свои цели и желания, и они не обязаны выполнять желания другого человека. Даже если это благие намерения.
- Экологичность – достижение поставленной цели не должно принести никому вреда.

«Постановка целей»

Ход упражнения.

1. Ведущий дает группе задание: «Напишите в тетради 20 реальных ваших целей, которые вы перед собой ставите. Постарайтесь прописать все цели в соответствии с теми требованиями, которые вы знаете».
2. После того, как дети написали, каждый участник (по кругу или по желанию) читает одну любую свою цель. Группа корректирует цель, опираясь на требования к целям.
3. Группа делится на тройки. В этих мини-группах корректируются все написанные цели в соответствии с требованиями.

Анализ упражнения идет по следующим вопросам:

1. Что вы получили от упражнения?
2. Какие изменения произошли с вашими целями и с вами? И т.п.

ся задание: допрыгни до этой черты. Ребенок прыгает. Крестиком отмечают, до какой высоты он допрыгнул.

Анализ упражнения. Проводится сравнение достижений. Обсуждают следующие вопросы.

1. В каком случае достижения больше?
2. Какие выводы из увиденного можно сделать?
3. Надо ли ставить реальные маленькие цели, или надо ставить высокие, может даже цели на грани фантастики? И т.п.

Ведущий рассказывает участникам, что от того, как сформулирована цель, зависит – как скоро человек ее достигнет, и достигнет ли вообще. Он называет требования к постановке целей, коротко их характеризует, записывает на доске (можно заранее подготовить плакат с написанными требованиями).

Требования к постановке целей

- Цель должна быть масштабной – чем шире, выше, масштабнее цели, тем выше будут достижения человека.
- Цель должна быть конкретной – что, какой формы, какого цвета, какого запаха, какого возраста, и т.д. Составляется коллаж цели.
- Срок – обязательно указывается предполагаемый срок, к которому необходимо достичь цели.
- Должен быть сформулирован критерий достижения цели, – по каким признакам ты узнаешь, что цель достигнута, что изменится, что появится?
- Позитивность – цель необходимо формулировать в утверждающей форме, исключить частицу «не» —

должное впечатление на окружающих (демонстрируя свои качества и личностные ресурсы). В области межличностных взаимоотношений на этой стадии многое зависит от лидера, так как большинство членов группы испытывает чувство неуверенности и неопределенности, им необходимы ориентиры в социальном и психологическом пространстве группы, которые и представляет лидер, определяя первичные правила поведения.

На этом этапе ведущий может рассказать участникам о тренинге и о том, что он может дать, об интересном и необычном досуге. Но, поскольку, из рассказа о тренинге нельзя получить полную информацию о нем и тех впечатлений, которые невозможно передать словами, то следует рассказывать обобщенно, «завернув» сам процесс занятий в некую интересную и привлекательную «обертку», которую вы «развернете» перед участниками только в момент самого тренинга. Это делается потому, что невозможно передать словами информацию о том, что такое тренинг. Это будет искаженная информация и, поэтому, в принципе, невозможна.

Рекомендуется проинформировать участников также о том, сколько будет длиться тренинг, где он будет проходить. Продолжительность зависит от того, в каких целях вы используете тренинговые упражнения.

Этот этап начинается со знакомства. Основная его задача — подчеркнуть свою индивидуальность. Для этого все садятся в один круг, включая ведущего. Каждый называет свое имя и говорит о своих особенностях (привычках, качествах, умениях, привязанностях и т.п.), которые, по его мнению, отличают его от окружающих, являются стержнем его индивидуальности.

Первая сессия психотерапевтической группы неизменно оказывается успешной. Пациенты (так же как и терапевты-неофиты) ожидают ее обычно с таким страхом, что реальное событие всегда приносит облегчение. Некоторые терапевты предпочитают открывать собрание кратким вступительным словом относительно цели существования группы и метода ее работы; другие просто напоминают пару основных правил — например, говорят о необходимости быть честными и соблюдать конфиденциальность. Иногда терапевт решает хранить молчание и предлагает участникам представиться. Неизменно находится участник, который выдвинет ту же самую идею. Не проходит и нескольких минут, как группа (американская) приходит к соглашению называть друг друга по именам. Затем следует оглушительная молчаливая пауза, которая, как большинство психотерапевтических пауз, кажется вечной, но на самом деле длится всего несколько секунд. Как правило, молчание прерывает пациент, которому самой судьбой предначертано доминировать на ранних стадиях развития группы. Он говорит: «Думаю, сдвину это дело с мертвой точки» или что-то в этом роде. За этой фразой обычно следует изложение причин его обращения к психотерапии, что часто провоцирует аналогичные описания и остальных.

Трудности	Способы их преодоления
Слабая мотивация участников.	Во время «Вступления» зачитываются положительные отзывы участников тренинга.
Скованность и напряженность участников	Задания на релаксацию (расслабление)

«Прыгни как можно выше»

Ход упражнения. Выбирается один участник, он подходит к стенке. Ему дают мел и **инструкцию:** «Подпрыгни, пожалуйста». Ведущий отмечает на стенке мелом высоту, до которой допрыгнул подросток.

После этого, ему дают мел другого цвета и следующую **инструкцию:** «Прыгни, пожалуйста, как можно выше. Постарайся допрыгнуть до потолка. И отметь мелом место, до которого допрыгнешь».

Анализ: сравнивается первая и вторая отметка. Участники отвечают на вопрос: 1) различается ли высота, на которой поставлены отметки? 2) какая отметка выше, первая или вторая? 3) что повлияло на высоту отметки? 4) поставленная цель улучшила результат или ухудшила? 5) как вы думаете, в жизни так же происходит? И т.п.

«Масштабная цель»

Ход упражнения. Ведущий просит вспомнить пример с прыжком до потолка, и то, как наличие цели изменило результат. Указывает, что: «на результат влияет и масштаб целей. Для того, чтобы вам показать это, мне нужен доброволец».

Доброволец становится к стенке. Над его головой на высоте 10 см рисуется мелом горизонтальная черта. Ему дается задание: допрыгни до этой черты. Ребенок прыгает. Крестиком отмечают, до какой высоты он допрыгнул.

После этого над его головой на высоте 1,5м рисуется горизонтальная черта (под потолком). Ему дает-

Представляйте себе во всех деталях, как движется секундная стрелка, что в это время происходит с минутной, как перемещается часовая. Смотрите на них внимательно и наблюдайте за всеми тремя стрелками одновременно (30 секунд).

А теперь представьте себе, что часы постепенно начинают бледнеть и вы засыпаете. Вы находитесь как раз там, где вам бывает легко заснуть. Сон переносит вас в желаемое будущее.

В этом сне появляются различные образы: одни из них видны вполне отчетливо, другие лишь едва намечены. Некоторые из вас услышат звуки, шорохи, слова… Кто-то почувствует запахи или ясно ощутит свои движения… Внимательно посмотрите, какую картину будущего представило вам ваше бессознательное. Свяжите возникшие образы с вашими осознанными желаниями.

Если этот сон о будущем вдруг растает или прервется, вы можете вернуться к картинке с часами и снова понаблюдать за стрелками. Это позволит вам вновь сосредоточиться. За эти несколько минут вы сможете пережить те важные события, на которые надеетесь в будущем (3–5 минут).

А теперь возвращайтесь назад. Не торопясь откройте глаза, выпрямитесь, потянитесь.

Обсуждение: Опишите свой сон о будущем. При этом вы можете дополнить его новыми деталями, которые придут вам в голову.

Упражнение — 15 минут на одного участника, обсуждение — 5–7 минут на каждого участника.

«Поле групповых интересов»

Арни: Я вас еще не знаю и хочу познакомиться с каждым. Вместо того чтобы просто по очереди назвать свои имена, есть прекрасный способ определить, кто есть кто: надо обозначить в комнате специальные места. Представим себе, что это поле. [Арни встает и проходит в центр круга.] Давайте выясним, что за причины привели вас сюда. Одна из них, конечно, работа над собой.

Многие из участников закивали головами в знак согласия.

Место для членов группы, которые приехали работать над собой, будет здесь, в правой части круга.

Следующая причина для приезда — получение новых профессиональных навыков. [Он переходит в левую часть круга.] Для людей, которые здесь преследуют профессиональные интересы, местом будет та часть круга, которая по левую руку. Есть ли еще какие-нибудь места или причины для приезда, которые я упустил?

Один из участников шутливо сообщил, что он приехал отдохнуть на море. Все хором захохотали. Арни продолжил.

Пойдет. Это важное место будет вон там, позади двух других. Есть еще предложения? Хорошо.

Теперь решите, по какой причине здесь конкретно вы. Это не обязательно должна быть одна-единственная причина. Их может быть несколько. Если вы не против представиться, стоя в одной из этих

зон, — я буду рад это приветствовать. Если делать что-нибудь настолько экстравертивное неестественно для вас, не надо. Можно остаться в любом месте круга. Нет такого правила, по которому каждый обязан раскрывать себя. Отсутствие проявлений тоже много говорит мне о вашей позиции.

Участники один за другим поднимаются, переходят к обозначенным местам и представляются — кто смущенно, кто легко, кто с вызовом, кто со страхом. Из них некоторые живут здесь, в Эсалене, другие приехали на профессиональный тренинг, третьи — поиграть и развлечься. Многие приехали, чтобы поработать со своими внутренними проблемами. Когда люди таким образом знакомятся и получают представление о поле групповых интересов — первоначальная скованность начинает спадать (А. и Э. Минделл «Вскачь, задом наперёд»).

Танец «Кто Я?»

Самопрезентация участников; запуск интерпретационных процессов в группе; исследование отношения к самому себе.

Группа садится в круг. Ведущий дает инструкцию: «Мы с вами — члены племени, где основное средство общения — танец. При знакомстве там люди спрашивают друг у друга: „Как ты танцуешь?“ Ваша задача — протанцевать танец, который позволил бы остальным участникам познакомиться с вами, танец — визитную карточку». Один из участников выходит в центр круга и танцует свой танец под выбранную им музыку. По окончании танца каж-

Упражнение — 15 минут на одного участника, обсуждение — 5–7 минут на каждого участника.

Хотя этот метод и не раскрывает целиком неосознанные жизненные цели, о которых говорил Адлер, он может помочь вам понять взаимоотношения между вашими целями и вашей повседневной деятельностью. Полезно повторять это упражнение каждые 6 месяцев, чтобы увидеть, какие изменения произошли за это время.

Медитация «Сон о будущем»

С помощью направленного воображения участники могут интуитивно прояснить для себя свои цели, ожидания и желания.

Мы обладаем удивительной способностью по-разному воспринимать время. Иногда нам кажется, что год пролетает как одна секунда, а бывает и так, что секунды растягиваются на годы. Кроме того, мы можем мысленно возвращаться в прошлое или, наоборот, заглядывать в будущее. Эту поразительную способность можно использовать для того, чтобы прояснить для себя глубоко запрятанные желания.

Сядьте поудобнее и закройте глаза. Несколько раз вдохните поглубже, и с каждым выдохом пусть вас покидают все заботы, все мысли, все накопившееся напряжение.

Теперь представьте себе часы – любые часы с циферблатом и тремя стрелками: часовой, минутной и секундной. Держите их перед своим внутренним взором, и пусть они показывают какое-нибудь время. Наблюдайте за тем, как часы начинают идти вперед.

дополнения и исправления. Отложите первый лист в сторону.

Возьмите второй лист и напишите вверху: «Как бы я хотел провести следующие три года?» Потратьте 2 минуты, чтобы ответить на этот вопрос. Потратьте еще 2 минуты на то, чтобы просмотреть список. Этот вопрос должен помочь вам выявить ваши цели более отчетливо, чем первый. Отложите в сторону и этот список.

Чтобы увидеть свои цели с другой точки зрения, напишите на третьем листе: «Если бы я знал, что мне осталось жить 6 месяцев начиная с сегодняшнего дня, как бы я их прожил?» Этот вопрос нужен, чтобы выявить, что важно для вас, но о чем при этом вы до сих пор даже не задумывались. Снова потратьте на ответы 2 минуты и еще 2 минуты на то, чтобы проверить список, и отложите лист в сторону.

На четвертом листе выпишите 3 цели, которые считаете наиболее важными из всех перечисленных. Сравните все четыре списка.

Обсуждение: Есть ли темы, проходящие красной нитью через все разнообразие ваших желаний? Не принадлежат ли все ваши цели к одной категории, например, социальной или личной? Появляются ли какие-то цели во всех трех первых списках? Не отличаются ли цели, которые вы выбрали как самые важные, от остальных перечисленных вами целей?

Целесообразно, чтобы тренер начал с рассказа о своих собственных целях.

дого из участников члены группы обмениваются впечатлениями. Упражнение длится до тех пор, пока все не побывают в центре круга.

Возможны также разнообразные вариации этого упражнения, связанные с выражением в танцевальной форме традиционных компонентов «Я — концепции»: «Я — реальное», «Я — идеальное», «Я — глазами других». Например: один из участников выходит в центр круга и танцует сначала танец «Какой я есть на самом деле», затем — танец «Каким бы я хотел быть», после этого — «Каким меня видят другие».

«Контакт рук»

Ведущий: «Свободно перемещайтесь по комнате, обмениваясь рукопожатиями правой рукой. Периодически останавливайтесь, задержав чьюлибо руку в своей. Закройте глаза и прикосновениями исследуйте руку партнера. Через 2 минуты откройте ваши глаза и посмотрите на него.

Теперь перемещайтесь с закрытыми глазами, обмениваясь рукопожатиями левой рукой. Остановитесь, возьмите чьюлибо руку и исследуйте ее. Затем почувствуйте силу и нежность прикосновений руки другого. Через минуту, все еще держась за руки, откройте глаза, посмотрите друг на друга и проверьте правильность ваших ощущений.

Затем двигайтесь дальше по комнате, обмениваясь рукопожатиями обеими руками. В течение 30 секунд обменяйтесь со своими партнерами рукопожатием, находясь в состоянии: „быстрый“, „сердитый“, „подавленный“, „счастливый“, „влюбленный“.

Затем остановитесь, закройте глаза, возьмите партнера за обе руки и постарайтесь узнать его. Еще через 2 минуты поэкспериментируйте: поспорьте, поднимите руки вверх, поиграйте, будьте нежным, изобразите танец двумя руками. Через 5 минут, все еще держась за руки, откройте глаза и посмотрите на своего партнера».

Конфликтная стадия

2. Конфликтная стадия, или стадия самоутверждения — самый неприятный для деятельности организации период развития группы. Сформировав первичные группы, ее члены пытаются самоутвердиться в своих ролях, расширить границы собственной значимости, определить отношения взаимозависимости и внутригрупповой иерархии. Действия по достижению этих целей могут стать причиной блокады потребностей других членов группы и проявлению агрессии, что в свою очередь приводит к межличностным конфликтам. Индивиды открывают свои личностные устремления, вследствие чего неизбежно возникает враждебность, проявляющаяся в последующем конфликте при попытках контроля со стороны других членов группы, попытках выделиться среди других и т.д. В ходе конфликта могут быть нарушены первичные отношения, сформировавшиеся на предыдущей стадии развития группы. На второй стадии развития ключевыми аспектами создания нормальных межличностных отношений внутри группы можно считать управление конфликтом в направлении достижения компромисса и ориентация усилий членов группы на достижение общих целей.

- На что у меня уходит слишком много времени?
- Что мне очень сложно делать?
- От чего я быстро устаю?
- Как я мог бы лучше распределять свое время?
- Как я мог бы разумнее расходовать свои деньги?

1. Теперь опишите проблему, которую вы хотели бы решить прежде всего. Представьте ее как можно более объективно.
2. Сформулируйте цель, которую вы могли бы достичь. Что вам надо сделать для того, чтобы ваша проблема перестала существовать или, по крайней мере, стала менее острой?

Обсуждение

Ответ на какие вопросы вызвал наибольшие сложности? Как вы думаете, почему?

Упражнение — 30 минут на одного участника, обсуждение — 3–5 минут на каждого участника.

«Понимание целей»

Сядьте, возьмите 4 листа бумаги, карандаш или ручку. Напишите вверху на первом листе: «Каковы мои цели в жизни?» Потратьте 2 минуты, чтобы ответить на этот вопрос. Пишите все, что приходит вам в голову, каким бы общим, абстрактным или тривиальным написанное ни казалось. Вы можете включить сюда личные, семейные, карьерные, социальные, общественные или духовные цели. Дайте себе еще 2 минуты, чтобы просмотреть весь список и сделать

У каждого из нас есть свои проблемы. Некоторые из них мы должны принять и жить с ними так, как можем. Но к счастью, многие наши проблемы могут быть решены, если мы сможем представить их для себя в виде целей, которых мы хотели бы достичь. Давайте попробуем сделать это.

1. Составьте список проблем, которые вы хотели бы как можно скорее решить.

   Следующие вопросы помогут вам в этом:

   - Что я действительно хочу делать, иметь, чего хочу достичь?
   - Что еще может доставить мне удовольствие?
   - В каких сферах жизни я хотел бы усовершенствовать свои способности?
   - Что в последнее время занимало мои мысли, тяготило или сердило меня?
   - На что я чаще всего жалуюсь?
   - Что создает мне больше всего забот?
   - Что заставляет меня чувствовать себя тревожно или напряженно?
   - Что дает возможность чувствовать себя уютно?
   - Что меня больше всего расстраивает?
   - Что стало в последнее время меня раздражать?
   - Что я хотел бы изменить в моем отношении к самому себе?
   - Что мне надо изменить в себе?

Постепенно, в результате прохождения группой второго этапа, игровое общение начинает исчерпываться. В группе возникают скрытые негативные эмоции. Происходит снижение интереса к дальнейшему участию и накопление избыточного эмоционального напряжения, а также, иногда, возникает агрессивное отношение к ведущему. В этом случае легко возникает групповое противодействие, которое нередко выливается в противостояние руководителя и группы. Но это противостояние является очень важным для развития группы и ведущий должен быть готов к его появлению. Здесь ведущему вместе с участниками нужно проанализировать сложившуюся ситуацию. Нужно открыто обсудить вместе с участниками ситуацию и очень важно показать участникам, что не плохая конструкция игры или некомпетентность психолога, а их способ решения предложенных ведущим ситуаций привел к такому результату, что результат появился не случайно, а вследствие воспроизведения участниками привычных, но малоэффективных в тренинге способов общения. Другими словами, у участников сработали штампы и стереотипы, которые и привели к такому результату. Ведущему вместе с участниками надо найти пути разрешения этой ситуации.

Возникновение враждебности по отношению к терапевту является неотъемлемым звеном в цепочке жизненных событий группы. Многие наблюдатели выделяют раннюю стадию, характеризующуюся противоречивыми чувствами по отношению к терапевту в сочетании с сопротивлением самоисследованию и самораскрытию. Враждебность к ведущему уходит своими корнями в нереалистические ожидания паци-

ентов: каждый тайно наделяет терапевта воистину магическими свойствами. Ожидания эти столь безграничны, что обязательно не оправдаются, каким бы компетентным терапевт ни был. Постепенно, по мере осознания пациентами ограничений, которые у терапевта, как у любого человеческого существа, есть, реальность принимается такой, какая она и есть и враждебность к ведущему исчезает.

Эта стадия зачастую трудна, и для терапевтов просто лично неприятна. В такой ситуации терапевту-неофиту полезно вспомнить, что его присутствие необходимо для выживания группы: участники не могут себе позволить ликвидировать вас, и у вас всегда будет защита. Все же ради собственного комфорта следует научиться проводить различие между атакой на вас как на личность и атакой на вашу роль в группе. Реакция группы на лидера похожа на трансферентное искажение в индивидуальной терапии в том смысле, что она вызвана не непосредственно поведением терапевта: ее возникновение в группе следует рассматривать с позиций как индивидуальной, так и групповой психодинамики. У этого конфликта есть и еще один источник. Он кроется в процессе изменения. Участники бросают вызов жестким, закрепившимся установкам и поведенческим паттернам, и каждый сталкивается с дискомфортом, связанным с отказом от старого.

Трудности	Способы их преодоления
Спад интереса.	Приемы и упражнения, поднимающие интерес к тренингу.
Внутренняя эмоциональная закрытость.	Приемы, способствующие открытому выражению негативных эмоций.

с равной вероятностью можем как стремиться к их достижению, так и избегать их реализации. Но есть и такие цели, которые мы очень хотели бы осуществить.

К чему вы стремитесь в своей жизни? Вы можете сейчас набросать объявления о целях, которые для вас очень важны. Это могут быть самые разнообразные объявления: покупка недвижимости или квартиры, предложение рабочих мест, обмен или «Разное». Вы можете написать объявления о поиске партнера, друга, ребенка, консультанта, сотрудника и т. п. или же изобрести абсолютно новую разновидность объявлений.

Указывайте каждый раз, что именно вы ищете, каковы ваши конкретные пожелания и что вы готовы предложить взамен. Снабдите тексты объявлений своими координатами. Где бы вы хотели опубликовать свои объявления? Если вам не удается подобрать подходящую газету или журнал, придумайте новые.

Обсуждение

Легко ли было сформулировать то, что вы готовы предложить взамен желаемого?

Упражнение — 30 минут на одного участника, обсуждение — 3–5 минут на каждого участника.

«Превращаем проблемы в цели»

Это упражнение дает участникам возможность составить общее представление о своих повседневных проблемах и сформулировать наиболее важные из них в виде целей.

Инструкцию к этому упражнению терапевт может раздать членам группы.

каждодневного приближения к этим целям. Сравнивая свое состояние с недостижимым идеалом, человек концентрируется на различии, которое существует между ним самим и идеальным состоянием, легко обнаруживает это различие и расстраивается. Для переформулирования такого рода целей используется широко известный в поведенческой психотерапии (первоначально предложенный Б. Ф. Скиннером) принцип «последовательного приближения к цели». Суть этого метода состоит в том, что человека учат концентрироваться на маленьких шагах, ведущих к достижению цели, и обеспечивать самому себе подкрепление за выполнение этих шагов.

В-четвертых, часто вместо того, чтобы концентрироваться на целях (то есть на удовольствии), люди концентрируются на проблемах. Проблемы, таким образом, затмевают цель, накапливаются в сознании и затрудняют достижение цели. Многие проблемы, кажущиеся неразрешимыми, на практике легко устраняются, если внимание концентрируется на цели и связанных с нею удовольствиях.

«Объявления»

Выполняя это упражнение, участники могут сформулировать и проговорить вслух цели, которые они уже осознали. Они имеют возможность утвердиться в этих целях и принять их как само собой разумеющееся.

У каждого из нас есть цели, которые мы держим в голове, в сердце и в душе. Некоторые из них служат нам своеобразными «алиби-целями» – в действительности мы вовсе не хотим их осуществлять. Другие цели являются амбивалентными («пятьдесят на пятьдесят»). Мы

Экспериментирование с пространством

По краям комнаты, в которой проводятся занятия, ставятся стулья спинками к участникам, таким образом, чтобы стулья очерчивали круг, в котором находятся члены группы. Ведущий за кругом. Звучит музыка, и участники начинают экспериментировать со свободным течением движений — они двигаются спонтанно, свободно передвигаясь в пространстве, взаимодействуя с другими. Постепенно круг, очерченный стульями, сужается. Ведущий, медленно передвигаясь по внешнему кругу, немного сдвигает стулья вперед, к участникам, побуждая их сближаться. Наконец участники зажаты в совсем тесный кружок, а ведущий все продолжает уменьшать пространство. Ведущий просит еще ужаться, возможно, избавившись от когото из членов группы (выставив его за круг).

Примечание. Теоретически упражнение может продолжаться до тех пор, пока в центре круга не останется один человек. В большинстве случаев упражнение можно прекратить уже тогда, когда группа начинает выталкивать когото из участников или когда члены группы начинают сами покидать группу, чтобы остальным не пришлось делать мучительный выбор. Идеальным вариантом развития событий является тот, когда группа отказывается выполнять упражнение, вступая в конфронтацию с ведущим. Таким образом участники группы берут ответственность за происходящее на себя, приобретая большую групповую автономность, осознавая себя членами чегото большего, чем просто сумма людей.

При обсуждении важно дать участникам выразить свои чувства, свое видение происходящего, объяснить себе и другим то, что произошло. Для того чтобы запустить процесс свободного выражения чувств, ведущий сам может рассказать о своих затруднениях, о своем смятении в ситуации, когда он вынужден был «давить» на группу, чтобы она осознала свою целостность.

Какова зависимость между межличностной дистанцией и отношением к человеку? Что чувствовали участники, когда в их персональное пространство вторгались другие люди? Одинаково ли они себя ощущали при взаимодействии с разными людьми?

«Равновесие»

Участники разбиваются на пары, встают друг напротив друга на расстоянии 70–100 см, вытягивают руки и соприкасаются ладонями. Задача каждого — заставить партнера потерять равновесие (сойти с места).

Это упражнение хорошо проделать несколько раз с разными партнерами, поскольку каждый человек выбирает свою собственную стратегию в зависимости не только от особенностей характера, но и от особенностей установившегося контакта с партнером.

Стадия нормообразования

3. Стадия нормообразования и принятия норм. В ходе выполнения работы членов группы возникают более тесные взаимоотношения и чувство товарищества. На основе норм поведения и распределения ролевых обязанностей вырабатываются и принимают-

§14 ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

Людям доставляет большое удовольствие ощущение успешного достижения собственных целей и мечтаний, как кратковременных, так и перспективных. Помешать этому может несколько обстоятельств.

Во-первых, часто сами жизненные цели неясны и туманны. Бесцельность существования приводит к скуке и апатии, пассивности и пессимизму. Ясная и детальная постановка целей в этом случае сама по себе приносит некоторое удовольствие, особенно если возникает ощущение того, что собственные цели важны и другим людям, что собственные планы небезразличны другим людям и поддерживаются ими (Ромек, Ромек, 2003).

Во-вторых, очень часто можно встретить подмену целей средствами их достижения. Сконцентрировавшись на предмете, средстве достижения цели (например, автомобиле или квартире), люди забывают о том, для чего им этот предмет нужен. Привязываясь к средствам достижения цели, человек просто вынужден испытывать неприятные чувства в силу труднодоступности или порчи предмета.

В-третьих, часто цели ставятся на недостижимом уровне, что не дает человеку получать удовольствие от

В заключение участникам предлагается обсудить итоги занятия. Ведущий может стимулировать обсуждение – спрашивать о трудностях, с которыми столкнулись участники, о личном опыте, который они приобрели. Финалисты конкурса рассказывают о своем личном опыте, чувствах и впечатлениях, игравшие роль «представителей работодателя» – о своих.

ся правила совместной деятельности. Таким образом, в группе создается функциональная структура, в которой каждый член группы может установить личный контакт с другими членами. Межличностные отношения внутри группы ориентированы на повышение сплоченности. Члены группы чувствуют, что конфликтные отношения преодолены, и испытывают чувство принадлежности к группе. На этой стадии налаживаются контакты с другими социальными группами в организации, увеличивается объем поступающей к членам группы информации, члены группы становятся более открытыми.

Дальше начинается собственно сам игровой процесс. Следует отметить состояние участников на этом этапе — напряженное ожидание, большая психологическая дистанция между участниками, скованность, закрытость, неуверенность, закрепощенность. Наиболее быстрый путь сокращения психологической дистанции возможен через общение с элементами тактильного контакта (прикосновения) и визуального контакта (контакта глаз). Участникам предлагаются такие задания, в ходе которых они должны будут браться за руки и образовывать дружескую поддержку, или общаться молча, «глаза в глаза». Чтобы снять скованность и зажатость участников на этом этапе, также рекомендуется использовать танцевально-песенные упражнения (общий групповой танец или совместное хоровое пение), ролевые игры, элементы актерского тренинга: «живые скульптуры», «разговор через стекло» и т.д. Кроме того, эти упражнения помогают созданию раскрепощенной атмосферы в группе, помогают почувствовать участникам тренинга себя бо-

лее уверенно и защищенно, а также помогают группе сплотиться. Помогает этому и чередование различных видов упражнений — словесных (групповая дискуссия, ролевая игра и т.д.) и несловесных: с элементами прикосновения, визуальный контакт глаз мимические и пантомимические упражнения

Трудности	Способы их преодоления
Большая психологическая дистанция между участниками.	Задания с элементами тактильного контакта (прикосновения).
Скованность, зажатость и неуверенность участников.	Несловесные психологические упражнения.
Пассивность участников, страх выделиться из группы.	Танцевально-песенные упражнения.
Формальный характер общения, преобладание штампов и стереотипов.	Ведущему нужно сосредоточиться на игровых формах общения, сделать акцент на необычных заданиях.

«Падение»

Это упражнение для маленькой группы из 6–8 человек. Один из участников стоит в центре замкнутого круга. Тело напряжено, ноги прямые, пятки и носки вместе. Закрыв глаза, он падает назад. Его подхватывают и перебрасывают по кругу в любых направлениях с различной силой. Затем он становится в центр круга, и все члены группы крепко обнимают его в течение 30 секунд. После этого группа медленно расходится, оставляя его одного.

«Прогулка вслепую»

Ведущий: «Разбейтесь на пары. Одному из участников завяжите глаза. Другой ведет его, держа за палец. Оба участника сохраняют молчание. Ведущий обводит партнера вокруг препятствий, стараясь предо-

тому в финале вполне могут соревноваться представители разных профессий, так как оценивается прежде всего психологическая подготовка к построению профессиональной карьеры, умение убедительно обосновать свой профессиональный выбор. В условиях игры отмечается, что «организация, принимающая сотрудников на работу, располагает вакансиями по различным профессиональным направлениям, но число этих вакансий ограничено».

После того как собеседования с претендентами закончены, они должны выйти из класса, чтобы не слышать обсуждения «членами коллектива» их кандидатур.

Когда «работодатели» сделали свой выбор, все претенденты приглашаются в класс, и представитель работодателя (ведущий, председатель совета директоров) торжественно объявляет, кто из них принят на работу, поясняя причины этого выбора.

Примечание: обычно обсуждение по выбору самого достойного кандидата проходит довольно бурно, поступают предложения отметить нескольких понравившихся работодателю претендентов. Поэтому целесообразно кроме одного участника, принятого на работу, выбрать еще тех, кто «принят с испытательным сроком», «приглашен на стажировку с перспективой дальнейшего трудоустройства» и т.п.

Обязательное условие: ведущий должен проконтролировать, чтобы при подведении итогов был дан анализ причин выбора, отмечены типичные ошибки и главное – сильные стороны прошедших собеседование претендентов.

Ведущий. Вы решили принять участие в конкурсе на интересующую вас вакансию. У вас подготовлено резюме, внешний вид соответствует вашим представлениям об идеале (имидж-картинка). Теперь необходимо подтвердить свои профессиональные притязания непосредственно при собеседовании с работодателем.

Перед началом собеседования ведущий обсуждает с участниками игры направление вопросов и критерии отбора, выделяя параметры оценки профессионально важных деловых и личных качеств кандидата.

Каждый участник игры проходит собеседование в своей малой группе, где остальные члены группы выступают в роли работодателей. После обсуждения выдвигается один кандидат от группы, который выглядел наиболее убедительно и полностью подтвердил свои претензии на вакантную должность.

Прошедшие отбор в малых группах продолжают конкурс между собой. Остальные участники на этом этапе игры представляют коллектив организации, которая набирает новых сотрудников.

Возможны различные варианты собеседования, например, выбирается «совет директоров», принимающий окончательное решение о приеме на работу. Но в любом случае все «члены коллектива» имеют возможность задавать вопросы кандидатам, и их мнение учитывается при выборе самого достойного из претендентов.

Примечание: участники игры защищают право занимать заявленную ими должность в соответствии со своими профессиональными предпочтениями. Поэ-

ставить ему как можно больше прикосновений, ощущений, запахов, звуков и т. д.

Упражнение продолжается 20–30 минут, на протяжении которых желательно дать своему подопечному возможность побывать в различных ситуациях.

Понаблюдайте за своими чувствами, поменяйтесь местами».

Медитация на доверие

Мне бы хотелось, чтобы вы сели поудобнее и убрали из рук все лишнее. Прислушайтесь к своему телу, удобно ли ему сидеть? Разрешите себе сесть так, чтобы вам было комфортно. А теперь прислушайтесь к своему дыханию... Сосредоточьтесь на выдохе... Прочувствуйте как с каждым выдохом вы погружаетесь все глубже и глубже... Подумайте о том, как это прекрасно — доверять людям. И самому себе. И миру. И елке под окном. И бабочке. Разрешите себе увидеть, как доверие наполняет всех нас. Как оно живет в каждом. И поймите, что все люди стремятся к этому. Так разрешите ему наполнить вашу жизнь. Пусть оно войдет в ваши поступки и суждения, в ваши действия и отношения. Почувствуйте его присутствие в каждый момент жизни. И ваша жизнь изменится. Вы начнете обращать внимание на то, что раньше не замечали. Вы начнете делать такие вещи, о которых даже не задумывались. В один прекрасный момент вы обнаружите, что изменились. Просто разрешите этому произойти. Дайте себе возможность измениться именно так, как вам нужно. Ведь это так просто! Доверять самому и принимать доверие других. И изменитесь не толь-

ко вы — изменится весь мир. И вы увидите, услышите и почувствуете это... Как мир становится другим. И вы вместе с ним. И потом вы поймете, что это всегда здесь было. Вы просто не замечали. Это как проснутся и увидеть, что все стало другим... И осталось таким же. И вы стали другими. И остались такими же. Ведь когда что-то меняется, всегда что-то остается прежним. И это прекрасно. Меняться и оставаться неизменными. Просто разрешите этому произойти. И это произойдет. Завершение.

«Тепловое кольцо»

Группа садится кругом, взявшись за руки. Ведущий: «Закройте глаза, вытяните руки к центру, как цветок. Сильно напрячь, вытянуть руки. Подержать их немного. Затем медленно опустите руки, не разжимая их. Откиньтесь на стуле, расслабьтесь, опустите плечи... Постарайтесь ощутить тепло своего соседа слева через ладонь и, умножив его, вложив свой запас, передать через свою правую руку дальше. Передаем наше тепло по кругу, с каждым разом все увеличивая его. Мы все чувствуем единое кольцо».

«Гордиев узел»

Цель: Снятие напряженности.

Инструкция: «Встаньте, закройте глаза. Руки вытянуты вперед на уровне груди, идите вперед и попытайтесь взять в каждую руку руки других участников».

«Групповая скульптура»

В этом упражнении каждый участник одновременно является и скульптором, и глиной. Он находит

добиться поставленной цели. На карту будет поставлено ваше имя. Если самолюбие не является одной из ваших главных черт, вы можете выбрать другой путь.

Составьте контракт, который предусматривал бы определенные материальные лишения в случае, если поставленная цель не будет вами достигнута.

При возникновении существенных трудностей с конкретизацией тактических задач на ближайшее время, группа может помочь участникам (с их согласия) сформулировать конкретные действия в отношении основных сфер жизни: физической (личной), межличностной, социальной (профессиональной) и образовательной.

Упражнение «Объявление»

В течение 5 минут каждый должен составить объявление о своих услугах (репетиторство, гувернерство, консультирование, развивающая работа, обучение и т.д.), которое бы отражало профессиональную уникальность и включало нечто такое, чего не может предложить другой специалист.

Затем в течение одной минуты объявление зачитывается перед всеми. Группа может задавать любые вопросы по содержанию объявления, дабы удостовериться, действительно ли стоит воспользоваться услугами данного специалиста.

Ролевая игра «Собеседование при приёме на работу»

Работа в малых группах. У каждого участника должно быть составленное им резюме и «имидж-картинка».

Комментарий: На формулирование девизов группе может потребоваться около 4–5 минут.

«Теперь те, кто может показать свой девиз всем остальным, вставят его в свой бейдж. Если девиз очень личный, его, конечно, можно никому не показывать. Давайте встанем, походим по комнате, вчитаемся в девизы других...

Надеюсь, эти девизы помогут нам мотивировать себя в течение ближайших 3 месяцев. Карточку лучше всего носить с собой в кармане. Доставайте ее всякий раз, когда будете чувствовать себя растерянным, обескураженным, потерявшим цель.

Через 3 месяца нужно будет сформулировать новый девиз, и затем повторять это через каждые 3 месяца.

В конце года сопоставьте полученный результат с вашей целью на год. Если цель будет достигнута, поощрите себя. Подарите себе что-то, что вы цените, в чем давно отказываете себе, то, что вы любите. Затем уточните цель на следующий год и действуйте далее.

Если цель не достигнута, все равно поощрите себя. Дайте самому себе небольшой отпуск, купите себе нужную для работы или для осуществления вашей цели вещь, пройдите какой-нибудь интересный и важный тренинг. Вы боролись, но пока у вас не получилось.

После этого уточните свою цель на следующий год и примите на себя определенные обязательства, предусматривающие некоторые лишения в том случае, если цель не будет достигнута и в следующем году.

Первое, что вы можете сделать, — это сообщить как можно большему количеству людей о своем намерении

свое место в общей скульптурной композиции. Вся работа происходит в полном молчании. В центр комнаты выходит первый участник (желающий или назначенный ведущим) и принимает какуюто позу. Затем к нему пристраивается второй, третий пристраивается уже к общей для первых двоих композиции. Выполняя это упражнение, необходимо: 1) действовать в довольно быстром темпе; 2) следить, чтобы получающиеся композиции не были бессмысленной мозаикой изолированных друг от друга фигур. Вариант: «застывшая» скульптура может «ожить».

Исполнительная стадия

4. Исполнительная стадия. К началу этой стадии группа уже создала эффективную рабочую структуру, и ее главной заботой становится фактическое выполнение целей и задач. Таким образом, на данной стадии функционирует полностью развитая группа. Но не все группы в своем развитии достигают этой стадии, некоторые из них «застревают» на ранних стадиях, менее продуктивных с точки зрения процесса производства продукта в организации. Межличностные отношения на данной стадии характеризуются взаимозависимостью, взаимным доверием и взаимопомощью. Члены группы готовы работать в одиночку, в подгруппах и в составе всей группы как целостной единицы. Между ними возникают функциональная конкуренция и сотрудничество, наблюдаются понимание значимости групповых целей, чувство обязательности. В целом работу группы на этой стадии можно характеризовать как деятельность, направленную на решение проблем.

Работа с негативными эмоциями

Техника пустого стула

Стулья служат заместителями отсутствующих лиц, предметов, явлений и т. д. Они могут представлять неодушевленные объекты, такие, как комната, стойка, дом. Они могут представлять точку зрения, черту характера, навык или помехи (имеются в виду место в служебной иерархии, преобладание, профессия или род занятий, страх, чувство собственной неполноценности, препятствия, камень преткновения). Чаще, однако, пустой стул вводится, чтобы представлять человека, с которым протагонист эмоционально связан. Этот человек может быть живым или мертвым, кем-то еще, чьим-то «я» или частью этого «я».

В этой технике протагонист разговаривает с воображаемым кем-то или чем-то в форме монолога или обмена ролями. Протагонист все время меняется ролями и местами с отсутствующим кем-то или чем-то. Этот «двухрельсовый монолог» поддерживает ход действия. Важно, чтобы впоследствии пустой стул был занят конкретным человеком, вспомогательным лицом, с кем бы протагонист мог общаться, как будто воображаемый «кто-то» действительно был здесь.

Инструкции: терапевт ставит пустой стул в центр пространства действия напротив протагониста (или членов группы в случае группового лечения) и дает следующие инструкции: «Я хотел бы, чтобы вы посмотрели на стул. Не смотрите на меня, сконцентрируйте внимание на пустом стуле. Когда смотрите на стул, попробуйте посадить на него в своем воображении кого-то, с кем

«Вопросы алгоритма могут помочь вам нарисовать картину будущего выпукло и отчетливо. Кем вы будете через 5 лет? Какое вы получите к этому времени дополнительное образование? Каков будет ваш ежемесячный доход? Как вы будете себя чувствовать? Какими будут ваши перспективы на будущее?

Если эти вопросы не вполне совпадают с вашими представлениями о собственном будущем, задайте себе другие. Это могут быть вопросы о ваших достижениях в бизнесе, о перспективах семейной жизни, о научных свершениях и т. п. Главное, чтобы вы смогли нарисовать действительно желанную для вас картину будущего через 5 лет. Запишите это в тетради.»

Комментарий к упражнению: На эту работу может потребоваться от 5 до 10 минут. Заранее оговаривать время не стоит. Эта работа требует достаточно глубокого погружения в себя, самоанализа. Она должна протекать органично и занимать столько времени, сколько необходимо.

«Теперь определите, что вы должны сделать в течение каждого из этих 5-ти лет, чтобы добиться этой цели. Напишите, что должно быть сделано в 2012 году? В 2013? В 2014? В 2015? В 2016?»

Комментарий: На эту работу может потребоваться 6–7 минут.

«Теперь решите, что должно быть сделано в течение ближайших 3-х месяцев для того, чтобы вы могли продвинуться к цели — я раздам вам эти чудесные карточки для того, чтобы вы написали на них свой девиз.»

главный игрок выделить те трудности (на своем листочке), которые уже в игре предлагали ему остальные участники.

Формирование жизненной стратегии и личного профессионального плана:

«Моя жизненная стратегия»

Цель: создание стратегического плана жизни на ближайшие 5 лет и мотивирующего девиза на ближайшие 2 месяца.

«Давайте попробуем построить картину будущего. Сейчас каждый должен определить свою цель на 5 лет вперед. Запишите эту цель у себя в тетрадях.

Комментарий 1: «Лучшее средство укрепить в себе какое бы то ни было чувство — это подолгу и как можно чаще поддерживать в нашем сознании идеи, с которыми оно находится в связи, стараться, чтобы эти идеи выступили перед нами выпукло, ярко, отчетливо. А чтобы этого достигнуть, необходимо представлять себе каждую вещь конкретно, со всеми ее живыми, характерными подробностями» (Пэйо Ж., 1903, с. 60)

Комментарий 2: «Для того чтобы эмоция, желание могло приобрести полную живость, нужно только, чтобы предмет желания сделался вполне ясен уму, так чтобы все его приятные, соблазнительные или просто полезные стороны выступили в сознании выпукло и ярко» (Пэйо Ж., 1903, с. 45).

у вас „не закончен разговор“. Попробуйте как можно более отчетливо и точно представить себе этого человека и задержите его образ на несколько секунд».

Затем терапевт спрашивает протагониста или членов группы, насколько четкий образ им удалось воссоздать. Часто люди отвечают, что перед ними прошла череда лиц, прежде чем удалось сфокусироваться на ком-то конкретно. Иногда они говорят, что выбранный образ появляется и исчезает. Терапевт затем продолжает: «Теперь мне бы хотелось, чтобы вы обратились к человеку, которого вы только что представили себе сидящим на стуле, и сказали все, что у вас есть ему сказать».

«Поднять тело»

Часть группы ложится на простыни, расстеленные на полу. Лежащие на полу должны расслабиться. Через некоторое время остальные участники группы начинают поднимать их за голову, руки, кисти, ступни и бедра.

Далее, взяв простыни за концы, лежащих поднимают, перемещают по комнате до тех пор, пока они полностью не расслабятся, чтобы отчетливо чувствовалась разница между весом напряженного и расслабленного тела. Затем необходимо положить участника на то же место и оставить его на 5 минут. Поменяйтесь местами.

«Интенсификация»

Цель: Упражнение является примером интенсивной телесной работы, которая может происходить в биоэнергетической группе. Оно используется после установления в группе атмосферы сплоченности и доверия.

Необходимое время: 1–2 часа.

Материалы: Полотенца, матрасы, маты или мягкий ковер на полу.

Подготовка: Руководителю необходимо обладать опытом и квалификацией, так как упражнение может вызывать у участников сильные чувства.

Процедура: Выберите партнера. Один член группы будет работать, другой — помогать. Если вы собираетесь работать, лягте на спину на матрас, мат или мягкий ковер. Расслабьтесь, согните колени, расставьте ноги на расстояние около 45 см. Глаза закройте и сосредоточьтесь на глубоком дыхании. Дышите мягко и глубоко около минуты. Помещение, должно быть, тускло освещено.

Лежа с закрытыми глазами, представьте один из следующих случаев из вашего детства:

- случай, когда вы плакали и хотели, чтобы вас успокоили;
- случай, когда вы хотели исследовать что-нибудь, а вас удерживали и мешали вам;
- случай, когда вы пришли в ярость, потому что родители хотели, чтобы вы что-то сделали, а вы отказывались;
- случай, когда вы взяли игрушку другого ребенка, а ваши родители были вынуждены на это отреагировать.

Зрительно вообразите сцену как можно детальнее и представьте реакцию отца или матери. Выразительно обращаем на то, что трудности могут быть как внешними, исходящими от других людей или от каких-то обстоятельств, так и внутренними, заключенными в самом человека (например, в нашем главном герое) и именно об этих, внутренних трудностях многие часто забывают... Желательно определить даже две-три таких трудностей-ловушек на случай, если похожие трудности придумают другие участники (чтобы не повторяться). Выделяя такие трудности, каждый обязательно должен подумать и о том, как преодолеть их. Главному игроку также дастся время, чтобы он выделил несколько наиболее вероятных трудностей на пути к своей цели и также подготовился ответить, как он собирается их преодолевать.

После этого по очереди каждый будет называть по одной трудности-ловушке, а главный игрок сразу же (без размышления) должен будет сказать, как можно было бы эту трудность преодолеть. Игрок, назвавший данную трудность также должен будет сказать, как можно было бы её преодолеть. Ведущий с помощью группы определит (с помощью голосования или других процедур), чей вариант преодоления данной трудности оказался наиболее оптимальным. Победителю (главному игроку или представителю группы) будет проставлен приз — знак „плюс“. Если к концу игры у главного игрока окажется больше плюсов, то значит, он сумел преодолеть основные трудности (фрустрации) на пути к своей цели».

При общем подведении итогов можно также посмотреть, сумел ли еще на подготовительном этапе

«Ловушки»

Цель: повышение уровня осознания возможных препятствий (ловушек) на пути к профессиональным целям и представления о путях преодоления этих препятствий.

Время: 20–30 минут.

Процедура включает следующие этапы:

1. Совместно с группой определяется конкретная профессиональная цель (поступление в конкретное учебное заведение; окончание данного заведения, оформление на конкретное место работы или конкретное профессиональное достижение, включая построение карьеры и получение наград, премий и прочего...).
2. В группе выбирается доброволец, который будет «представлять» какого-то вымышленного человека (если доброволец пожелает, то он может представлять и самого себя...). При этом для вымышленного человека необходимо сразу же определить его основные характеристики: пол, возраст (желательно, чтобы возраст соответствовал возрасту большинства присутствующих, что сделает упражнение более актуальным: для играющих), образование, семейное положение и др. Но таких характеристик не должно быть слишком много!
3. Общая инструкция: «Сейчас каждый, уже зная, к каким целям стремится наш главный (вымышленный или реальный) герой, должен будет определить (или придумать) для него некоторые трудности на пути к профессиональной цели. Особое

те свои чувства к родителям в этой ситуации. Говорите, плачьте, кричите, выполняйте любые действия, которые кажутся вас подходящими. Не сдерживайте никаких звуков. Даже если вздыхаете, делайте это так, чтобы было слышно. Если вы начинаете движение, например, деретесь, брыкаетесь или тянетесь, продолжайте его. Постарайтесь выражать свои эмоции вербально и невербально. Когда почувствуете, что закончили, полежите какое-то время спокойно, с закрытыми глазами.

Сделайте пять или шесть вдохов и выдохов, широко, как в испуге, раскройте глаза и как можно шире раздвиньте пальцы рук и ног. Продолжайте так 2–3 минуты. Затем возьмите полотенце и засуньте его как можно глубже в рот. Зажмите полотенце зубами и тащите его изо всех сил, издавая звуки, когда пытаетесь вытащить полотенце изо рта. Это действие может помочь снизить напряжение в челюстях. Через 4–5 минут выньте полотенце изо рта, возьмите его двумя руками и агрессивно, как можно сильнее выкручивайте. Наконец, расслабьтесь и снова сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов.

Теперь закройте глаза и вновь вообразите сцену со своими родителями. На этот раз придумайте другой ответ им. Поделитесь с ними этим ответом вслух. Через несколько минут откройте глаза, подышите мягко и глубоко, посмотрите на своего помощника. Когда закончите, поменяйтесь с ним местами.

Роль помощника состоит в том, чтобы облегчать работу партнера и успокаивать его своим присутствием. В качестве помощника чаще напоминайте своему

партнеру, чтобы он продолжал глубоко дышать и издавать звуки. Помощники, имеющие опыт в биоэнергетике, могут знать более активные вербальные способы для облегчения выражения чувств. Будьте мягким, вдумчивым и не провоцируйте партнера. Если заметите, что мышцы партнера напряжены или что ему тяжело дышать, можете с его разрешения помассировать напряженные участки, чтобы ослабить напряжение. Когда партнер закончит упражнение, поощряйте его к расслаблению и глубокому дыханию. Затем спросите, как он себя чувствует, и не можете ли вы сделать для него что-нибудь еще.

«Стул любви»

В центр ставится стул.

Ведущий: Этот стул непростой, это стул любви. Кто первым хочет посидеть на нем и получить от окружающих ласку, тепло и любовь? Садись, Лена, закрой глаза и не открывай, пока я не скажу. А вы, ребятки, тихонько подойдите и нежно-нежно погладьте Лену по ножкам, спинке. А теперь на цыпочках разбегайтесь. Лена, открывай глазки и скажи нам, понравился ли тебе «стул любви»?

Медитация о любви

Узы любви никогда не разрываются. Они лишь перемещаются на другие уровни. Я прошу вас на мгновение закрыть глаза и подумать о каком-нибудь дорогом вам человеке, с которым вы не всегда можете быть вместе. Это не должен быть кто-то находящийся при смерти или уже умерший. Это может быть кто-то, с кем вы уже давно не виделись. Я бы хотел, чтобы

Искусство	Животные	Растения	Продукты	Изделия	Природные ресурсы
Режиссер Продюсер Дирижер	Кинолог Зоотехник Генный инженер	Агроном Фермер Селекционер	Товаровед Менеджер по продажам	Менеджер по продажам Логистик Товаровед	Энергетик Инженер по кадастру
Гример Костюмер Парикмахер	Животновод Птицевод Скотовод	Овощевод Полевод Садовод	Экспедитор Упаковщик Продавец	Продавец Упаковщик Экспедитор	Егерь Лесник Мелиоратор
Хореограф Преподаватель музыки, живописи	Дрессировщик Кинолог Жокей	Преподаватель биологии Эколог	Мастер производственного обучения	Мастер производственного обучения	Преподаватель Эколог
Пластический хирург Косметолог Реставратор	Ветеринар Лаборант питомника Зоопсихолог	Фитотерапевт Гомеопат Травник	Диетолог Косметолог Санитарный инспектор	Фармацевт Ортопед Протезист	Бальнеолог Эпидемиолог Лаборант
Художник Писатель Композитор	Дрессировщик Служитель цирка	Фитодизайнер Озеленитель Флорист	Кондитер Повар Кулинар	Резчик по дереву Витражист Скульптор	Архитектор Мастер-цветовод Декоратор
Ювелир График Керамист	Животновод Птицевод Рыбовод	Овощевод Цветовод Садовод	Технолог Калькулятор Повар	Швея Кузнец Столяр	Шахтер Нефтяник Техник
Архитектор Дизайнер Режиссер	Генный инженер Виварщик Селекционер	Селекционер Ландшафтист Флорист	Инженер-технолог Кулинар	Модельер Закройщик Обувщик	Дизайнер ландшафта Инженер
Искусствовед Критик Журналист	Зоопсихолог Орнитолог Ихтиолог	Биолог Ботаник Микробиолог	Лаборант Дегустатор Санитарный врач	Эргономик Контролер Лаборант	Биолог Метеоролог Агроном
Постановщик трюков Каскадер	Егерь Лесничий Инспектор рыбнадзора	Эколог Микробиолог Миколог	Санитарный врач Лаборант Микробиолог	Сторож Инспектор	Охрана ресурсов Инженер по ТБ
Выпускающий редактор Консультант	Консультант Эксперт по экстерьеру	Селекционер Агроном Лаборант	Дегустатор-лаборант Санитарный врач	Оценщик Контролер ОТК Приемщик	Радиолог Почвовед Эксперт

Матрица выбора профессии

Сферы труда Виды труда	Человек	Информация	Финансы	Техника
Управление (руководство чьей-то деятельностью)	Менеджер по персоналу Администратор	Маркетолог Диспетчер Статистик	Экономист Аудитор Аналитик	Технолог Авиадиспетчер Инженер
Обслуживание (удовлетворение чьих-то потребностей)	Продавец Парикмахер Официант	Переводчик Экскурсовод Библиотекарь	Бухгалтер Кассир Инкассатор	Водитель Слесарь Телерадиомастер
Образование (воспитание и обучение, формирование личности)	Учитель Воспитатель Социальный педагог	Преподаватель Ведущий теле- и радиопрограмм	Консультант Преподаватель экономики	Мастер производственного обучения
Оздоровление (избавление от болезней и их предупреждение)	Врач Медсестра Тренер	Рентгенолог Врач (компьютерная диагностика)	Антикризисный управляющий Страховой агент	Мастер автосервиса Физиотерапевт
Творчество (создание оригинальных произведений искусства)	Режиссер Артист Музыкант	Программист Редактор Web-дизайнер	Менеджер по проектам Продюсер	Коструктор Дизайнер Художник
Производство (изготовление продукции)	Мастер производственного обучения	Корректор Журналист Полиграфист	Экономист Бухгалтер Кассир	Станочник Аппаратчик Машинист
Конструирование (проектирование деталей и объектов)	Стилист Пластический хирург	Картограф Программист Web-мастер	Плановик Менеджер по проектам	Инженер-конструктор Телемастер
Исследование (научное изучениечего-либо или кого-либо)	Психолог Следователь Лаборант	Социолог Математик Аналитик	Аудитор Экономист Аналитик	Испытатель (техники) Хронометражист
Защита (охрана от враждебных действий)	Милиционер Военный Адвокат	Арбитр Юрист Патентовед	Инкассатор Охранник Страховой агент	Пожарный Сапер Инженер
Контроль (проверка и наблюдение)	Таможенник Прокурор Табельщик	Корректор Системный программист	Ревизор Налоговый полицейский	Техник-контролер Обходчик ЖД

вы присмотрелись к тому, как думаете об этом человеке. Где вы можете мысленно представить этого человека? Что вы мысленно слышите? Ясную ли вы видите картину? Далеко ли она? Яркая ли она? Далее подумайте либо о своем друге, либо о каком-то объекте — возможно, о чем-нибудь из своего прошлого. Даже если этот человек или предмет больше не с вами, вы чувствуете, будто он всегда здесь, рядом. Это может быть одна из ваших игрушек: вы вспоминаете ее с теплотой, но без печали. Это может быть ваш друг, которого вы всегда чувствуете рядом с собой, независимо от того, где находитесь. Я хотел бы, чтобы вы обратили внимание на то, как мысленно визуализируете или слышите этот объект или этого человека, так что они как бы постоянно с вами. Возьмите воспоминание о человеке, который вам дорог, но с которым вы не можете быть рядом, и измените качества этого воспоминания таким образом, чтобы они совпадали с качествами воспоминаний о человеке или предмете, которые вы постоянно ощущаете рядом с собой. Возможно, нужно приблизить этот образ. Возможно, вместо того чтобы видеть его позади или слева от себя, вы поместите этот образ в своем сердце. Может быть, имеется определенное качество цвета или яркости, благодаря которому он кажется ближе или реальнее. Может быть, это какое-то конкретное качество голоса, тона, темпа или глубины. Позволив воспоминанию об этом человеке отыскать свое место в вашем сознании, в ваших убеждениях и ценностях, в вашей идентичности, вспомните на мгновение о чувстве любви, любви чистой, любви без границ, любви без меры, о той любви, что ничего не просит и ничего не предлагает вза-

мен, о любви, которая просто есть. Обратите внимание на то, откуда приходит любовь. Приходит ли она откуда-то из самой глубины? Исходит ли она из сердца? Или занимает все пространство вокруг вас? Начните видеть эту любовь как чистый свет. Позвольте ему стать ярче и сиять внутри и вокруг вас. Затем возьмите этот свет и превратите его в сверкающую серебряную нить. Протяните эту нить от своего сердца к сердцу дорогого вам человека, полностью осознавая, что эта нить света может соединить ваше сердце с его сердцем, независимо от того, где, как далеко и в каком времени он находится. Это нить, которую вы можете протянуть к какому угодно количеству людей, нить, которая никогда не рвется, нить в которой никогда не кончается свет. Поэтому, когда вы видите себя сидящим здесь, вы можете видеть, что к вашему сердцу подходит столько нитей, сколько людей вы встречаете. Почувствуйте нить, проходящую сейчас сквозь вас. После чего свет этой нити начинает ширится и сиять, так что наполняет собой все окружающее пространство. Знайте же, что это свет, который может наполнить своим сиянием всю вселенную. Ощутите себя в этой комнате. Самое главное — убедитесь в том, что вы можете чувствовать эту любовь к себе. На какое-то мгновение почувствуйте, как ваше сердце бьется в груди. Знайте также, что вы совершенный человек, совершенное существо. Знайте, что вы можете быть самостоятельной личностью, что вы можете быть индивидуумом. Почувствуйте свою собственную незаурядность, свою неповторимость. Возможно, что сегодня вечером вы сможете обнаружить или заметить, как все эти нити прикреплены к вашему сердцу другими.

1.9. Изделия (металл, ткани, мех, кожа, дерево, камень, лекарства)

1.10. Природные ресурсы (земли, леса, горы, водоемы, месторождения)

2. Какой вид деятельности тебя привлекает?

2.1. Управление (руководство чьей-то деятельностью)

2.2. Облуживание (удовлетворение чьих-то потребностей)

2.3. Образование (воспитание, обучение, формирование личности)

2.4. Оздоровление (избавление от болезней и их предупреждение)

2.5. Творчество (создание оригинальных произведений искусства)

2.6. Производство (изготовление продукции)

2.7. Конструирование (проектирование деталей и объектов)

2.8. Исследование (научное изучение чего-либо или кого-либо)

2.9. Защита (охрана от враждебных действий)

2.10. Контроль (проверка и наблюдение)

Анализ производится с помощью нижеследующей таблицы («Матрица выбора профессии»). Профессии, находящиеся на пересечении «сферы труда» и «вида труда», являются (предположительно) наиболее близкими интересам и склонностям опрашиваемого.

Образец бланка для упражнения «Советчики»

Имена участников тренинга	Рекомендуемая профессия
1. 2. 3.	

Методика «Матрица выбора профессии» Г.В. Резапкиной

1. Какой объект деятельности тебя привлекает?

   1.1. Человек (дети и взрослые, ученики и студенты, клиенты и пациенты, покупатели и пассажиры, зрители, читатели, сотрудники)

   1.2. Информация (тексты, формулы, схемы, коды, чертежи, иностранные языки, языки программирования)

   1.3. Финансы (деньги, акции, фонды, лимиты, кредиты)

   1.4. Техника (механизмы, станки, здания, конструкции, приборы, машины)

   1.5. Искусство (литература, музыка, театр, кино, балет, живопись)

   1.6. Животные (служебные, дикие, домашние, промысловые)

   1.7. Растения (сельскохозяйственные, дикорастущие, декоративные)

   1.8. Продукты питания (мясные, рыбные, молочные, кондитерские и хлебобулочные изделия, консервы, плоды, овощи, фрукты)

Всего лишь на одно мгновение БУДЬТЕ в этой комнате, так чтобы полностью отдавать себе отчет в происходящем, и ничего больше: просто будьте. Дайте же себе воспринять во всей полноте это существование, эти звуки, свое тело, воздух и свет вокруг себя, воздух, наполняющий ваши легкие, доставляющий кислород жизнь для всего вашего организма. Вспомните и о других людях, о тех, что окружают вас, о других существах, других индивидуумах, о необычных людях. По мере того как ваши глаза раскрываются для восприятия наполняющего комнату света, перенесите это существо полностью сюда.

Работа с жизненными стереотипами

Мифодрама

Участники, играя каждый свою роль, не должны притворяться. Проигрывание происходит от чувств испытываемых в этой роли, то есть, как человек ощущает себя, находясь в роли, так он себя и ведет.

Каждый миф несет в себе информацию, о каком либо общем для всех людей психическом процессе. Это могут быть процессы смерти, рождения, кризисных периодов, стадий психического и психосексуального развития и другие значимые для человека темы. Но миф являет собой гармоничную схему того «как это должно быть». Люди, участвующие в мифодраме, имеют собственный, личный опыт проживания этих процессов, и можно сказать, что у каждого человека существует свой «личностный миф» на ту или иную тему. Но эти «личностные мифы» имеют свои формы отличающиеся от матрицы мифа общего. Личност-

ные формы во многих жизненных процессах закладываются неправильно, и зачастую сопровождаются комплексами, которые как уродливые грани выпирают из личностной. формы. А мифодрама предлагает иную, гармоничную структуру мифа. И в процессе ее проживания получается, что в психике участников происходит реставрация личностных форм на мифическую форму.

Неожиданными как для участников так и для ведущих могут быть эмоциональные проявления. Это происходит по причине того, что миф открывает в человеке такие стороны его личности, о которых человек и не подозревал. Эти стороны личности могли быть подавлены или вытеснены, а мифодрама, следуя мифологеме, подняла их из бессознательного и проявила.

Самым интересным и приятным явлением в процессе мифодрамы являются озарения, которые испытывают участники. Озарения могут касаться каких-то жизненных вопросов, на которые человек долго не мог найти ответ. Часто это бывают коллективные инсайты, например, все могут вдруг понять, откуда взялась та или иная социальная установка или, как можно решить какую-либо общественную проблему. Инсайты, это такие открытия, которые ранее были невозможными из-за ложности некоторых сторон личностного мифа.

Мифодрама считается оконченной после того, как будут проиграны все этапы мифа. Полная интеграция не происходит сразу же, она происходит постепенно в ходе реальной жизни. Ведущий подводит итог того, что было сделано, и просит каждого, кто хочет, озвучить свои переживания. После обсуждения проис-

«Советчики»

Цель: получение обобщенных представлений о профессиональном будущем каждого из участников на основании групповых рекомендаций.

Время: от 15 до 25 минут.

Процедура включает следующие этапы:

1. Все участники вырывают из тетрадей чистые листочки.
2. Листочки кладутся вертикально и делятся на две равные колонки, т.е. делают бланк (см. Таблицу).
3. Каждый участник выписывает в своем бланке фамилии и имена всех присутствующих в группе под диктовку ведущего. Важно, чтобы все присутствующие были выписаны в одном и том же порядке.
4. Всем даётся задание, напротив каждого имени (включая собственное) проставить наиболее подходящие профессии, которые можно было бы порекомендовать данному человеку. Желательно не пропускать никого. Желательно также отнестись к этому заданию как можно серьезнее. На все это отводится примерно 7–10 минут.
5. Ведущий собирает листочки и начинает подведение итогов. Берется первый листочек и зачитывается первая по списку фамилия. Сразу же зачитывается рекомендуемая профессия и учебное заведение. После этого берется второй листочек, зачитывается эта же фамилия и соответствующие рекомендации и т.д. После того, как зачитывается всё по первому человеку, ведущий переходит ко второму и т.д.

Список мотивов включает 16 фраз:

1. Возможность получить известность, прославиться.
2. Возможность продолжать семейные традиции.
3. Возможность продолжать учебу со своими товарищами.
4. Возможность служить людям.
5. Заработок.
6. Значение для экономики страны, общественное и государственное значение профессии.
7. Легкость поступления на работу.
8. Перспективность работы.
9. Позволяет проявить свои способности.
10. Позволяет общаться с людьми.
11. Обогощает знаниями.
12. Разнообразная по содержанию работа.
13. Романтичность, благородство профессии.
14. Творческий характер труда, возможность делать открытия.
15. Трудная, сложная профессия.
16. Чистая, легкая, спокойная работа.

Ведущий зачитывает 1-й и 2-й мотив, 3-й и 4-й ... 15-й и 16-й. После этого у него остается список из 8 мотивов, из которого он опять зачитывает 1-й и 2-й мотив, 3-й и 4-й и т.д.

ходит символическое снятие ролей. Это может быть отряхивание с себя роли, а также действия, имитирующие омывание себя водой, и произнесение фразы: «Я больше не.....». Приветствуется дальнейшее обсуждение между участниками, так как это помогает осознанию проигранного мифа и процессу его интеграции.

Влияние мифодрамы на обыденную жизнь человека заключается в том, что человек начинает менять вокруг себя пространство. Эти перемены могут происходить, начиная с интерьера в доме и заканчивая местом работы, или вообще видом деятельности. Жизненная ситуация, построенная на ложном понимании себя и мира, после замены старого фундамента на гармоничный, рушится, и человек выстраивает новую жизненную ситуацию, исходя из нового реконструированного миропонимания.

Медитация «Разрешения»

Представьте, что вы одни в этой комнате и здесь две двери. И одна дверь открывается очень медленно. И через эту дверь входит ваша мать, неважно жива она или нет, но она входит в эту комнату, и вы хотите рассказать ей о своих проблемах и о тех мыслях, которые у вас возникли. Слушает ли она вас? Слушает ли она только ртом или ушами? Какое у вас чувство возникает в данный момент, когда вы рядом со своей матерью? Как она реагирует? Действительно ли она понимает вас? Говорит ли вам что-то мать, что вам помогает? То, что она сказала, помогает ли это вам? И вы можете поговорить со своей матерью, рассказать ей о тех приказаниях, которые получили от неё. Она просит у вас прощения, и вы прощаете её. И она даёт вам разреше-

ния на те приказания, которые вы получили от неё. Вы смотрите в глаза своей матери и у вас возникают очень сильные чувства. И ваша мать медленно поворачивается, идёт по направлению к двери, открывает её, ещё раз смотрит на вас и говорит до свидания.

И вы опять одни в этой комнате со своими чувствами. И медленно открывается вторая дверь, и там ваш отец. Он подходит к вам, и вы здороваетесь друг с другом. И вам хочется поделиться с ним некоторыми своими мыслями и проблемами, теми, которые возникают в вашей жизни. Слушает ли он вас? Это ваш отец. Он молчит или говорит с вами? Что он говорит? Понимает ли он вас? Того маленького ребёнка, который в вас? И то, что он говорит, помогает ли это как-то вам? И вы говорите своему отцу о тех приказаниях, которые получили от него. Ваш отец просит у вас прощения, и вы прощаете его. Ведь он хотел только счастья для вас, чтобы вы жили счастливо. И он даёт вам разрешения на те приказания, которые вы получили от него. И у вас возникают сильные чувства, когда вы видите своего отца. И вы смотрите друг другу в глаза. И ваш отец медленно поворачивается и идёт по направлению к двери, через которую он вошёл. Он оборачивается и приветствует вас одними глазами. А потом он выходит за дверь. И вы опять остаётесь одни в этой большой комнате, вы и ваши чувства.

«Пробуждение архетипов»

Архетип — это изначальная энергия, которая реализуется в нашей ежедневной жизни. Карл Юнг считал архетипические энергии частью коллективного бессознательного и разделил их на семь основных типов, каждый из которых отражает особые виды энергий,

3. Каждая группа берет для рассмотрения какой-то один стереотип. Необходимо примерно за 7–10 минут выделить 3–5 наиболее характерных для этого стереотипа радостей (ради чего представители данной профессии или социальной группы вообще живут, что для них самое главное в жизни...). Желательно, выписать все это на листочке и определить человека, который сумел бы кратко рассказать о том, к чему пришла микрогруппа.
4. Далее по очереди представители микрогрупп выступают (зачитывают свои варианты профессионального счастья) и после каждого выступления организуется небольшое обсуждение. Кто-то задает уточняющие вопросы, кто-то высказывает свое мнение. Если окажется, что представления о счастье будут диаметрально противоположными, то удивляться этому не следует, но участникам, для обострения дискуссии все же можно предложить определить что-то наиболее характерное и, следовательно, менее противоречивое.

«Лучший мотив»

Цель: помочь участникам на практике понять особенности осознанного выбора профессии.

Инструкция: «Наша задача — выбрать наиболее правильный мотив выбора профессии, то есть ту главную причину, по которой все люди должны выбирать себе профессию. Для этого я буду зачитывать по 2 мотива. Вы путем обсуждения и, возможно, голосования должны прийти к мнению, какой мотив лучше».

- итогом работы может служить относительная удовлетворенность каждого участника результатами ассоциативной профориентации в сфере профессий и заинтересованность возможностями прикладного использования полученной информации о путях профессиональной реализации на рынке труда.

4. Обсуждение результатов в группе (при необходимости).

«Звёздный час»

Цель: помочь участникам лучше осознать основные личностные смыслы той или иной профессиональной деятельности для человека и соотнести эти смыслы со своим собственным представлением о счастье.

Более оптимально проводить упражнение в подгруппе. По времени оно может занять около 20–40 минут, но если получится интересная дискуссия, то времени потребуется больше.

В самом общем плане участники игры пытаются выделить и обсудить различные «радости» жизни и работы, наиболее характерные для представителей тех или иных профессиональных и социальных групп общества.

1. Участники разбиваются на группы по 3–5 человек (микрокоманды).
2. Определяются наиболее интересные для всех профессиональные (или социальные) стереотипы по числу игровых микрокоманд.

действующих в нашей жизни (Юнг, 1991). Эти семь типов отражаются и проявляются через разнообразные символы, образы и деятельность. Их понимание поможет нам, используя движение и позу, усилить или ослабить их проявление. Включая символические движения, мы высвобождаем силы архетипов.

Инструкция ведущего: *«Архетип **самости**.* Это энергия нашей истинной сущности. Движения и позы, выбранные для этого танца, помогут нам увидеть идеальный образ себя и должны способствовать самосовершенствованию. Танцы — обращения к своему «Я» — это внутренний призыв к работе и росту. Исполните пантомиму обручения, символизируя объединение с вашим идеальным «Я». Исполните пантомиму, в которой вы получаете подарки в какомто конкретном месте. Исполните танец, представляющий, как вы входите в новую жизнь, вылупляясь из яйца или прорастая из семени.

Архетип героя

Каждый из нас является главным действующим лицом своей жизни. Нам приходится один на один встречаться с трудностями и преодолевать их. Если мы все время боремся и преодолеваем препятствия, значит, необходимо воспользоваться силой архетипа героя. Помните, мы должны выиграть, ведь мы сами можем запрограммировать себя на победу или поражение. Исполните танец сражения, в котором вы одерживаете победу, используя щиты для своей защиты.

Исполните пантомиму приобретения новых знаний, исцеления с помощью учителя или надежного друга.

Танцы пробуждения архетипа героя и архетипа соперника наиболее эффективны, когда включают в себя пантомиму, имитирующую сражение с воображаемым драконом. Перед началом танца создайте образ, который воплощал бы то, что вы хотите побороть. Это могут быть отрицательные эмоции. Выберите образ, который вы с легкостью можете представить, а затем вообразите себя героем, побеждающим его в смертельной схватке. Исполните пантомиму ритуального сражения с соперником или отрицательной эмоцией. Ваши движения и позы должны быть движениями и позами торжествующего героя. Разыграйте сценку трудного подъема на высокую гору за наградой или призом.

Архетип смерти и возрождения

Жизнь состоит из перемен. Все находится в состоянии движения. Когдато наступает момент, когда мы чувствуем необходимость перемен. Архетип смерти и возрождения начинает этот процесс. Он символизирует завершение одного жизненного этапа и начало нового. Мы умираем для того, чтобы родиться вновь, и рождаемся для того, чтобы умереть. Любые перемены, кризисы, смерть и рождение отражают этот архетип. Сумев распознать характер перемен, мы сможем управлять ими. Исполните пантомиму смерти и воскресения. Пантомима, изображающая физическую смерть и воскресение, — эффективный способ исцеления.

Архетип путешествия

Жизнь — это также путешествие по пути эволюции. Все, что нам встречается на этом пути, являет-

нально-значимым качествам его личности?

2. После заполнения таблицы по указанному образцу тренер предлагает каждому участнику выписать 7–9 самых на его взгляд профессионально важных качеств.
3. После индивидуальной работы по составлению списка ПВК каждым участником тренер предлагает приступить к этапу групповой работы, который заключается в следующем:
   - каждый участник по очереди зачитывает вслух **на** группе качества, выбранные им как профессионально значимые;
   - остальные члены группы внимательно слушают и потом сообщают о пришедших каждому на ум ассоциациях на тему: где бы мог быть востребован и имел возможность успешно работать человек с заявленными ПВК;
   - участник, предъявляющий ПВК, оценивает предложенные способы возможной профессиональной реализации и решает для себя: достаточно ли ему этой ассоциативной профориентации; если да — группа заслушивает следующего участника;
   - если ассоциативной информации недостаточно или она не удовлетворяет участника — предъявителя ПВК, то он может добавить из таблицы еще одно на его взгляд важное качество или убрать одно качество из ранее предъявленного списка; после этого процедура групповой ассоциации повторяется;

Было ли так когда-нибудь в вашем прошлом?

Можно ли представить себе, что такое может случиться в будущем?

Упражнение – 5–7 минут на каждого участника.

Под «работой» в этом упражнении имеются в виду занятия, которые дают средства к существованию, определенный доход. Если в группе оказываются безработные, то обсуждается потенциально возможное занятие, которое позволило бы заработать деньги.

Цель работы тренерской команды состоит в том, чтобы как можно теснее увязать занятия, доставляющие удовольствие, с «работой», то есть найти возможность получать деньги за занятия, доставляющие удовольствия.

«Жизненные события и ПВК»

Цель: профориентация.

1. Участникам предлагается вспомнить значимые события своей трудовой жизни, разбив ее на периоды в 5–10 лет, и заполнить таблицу в соответствии с указанным в ней смысловым наполнением:
   - какие качества характера появились в результате того или иного события жизни у каждого участника группы?
   - как — положительно или отрицательно, — каждый участник оценивает каждое указанное в таблице собственное качество и относится ли оно, по мнению участника, указанное качество к профессионально важным или профессио-

ся неотъемлемой частью этого путешествия. Жизнь — непрестанное движение и развитие, строительство, надстройка над тем, что появилось ранее, открытие новых направлений. Мы часто не в состоянии найти свой жизненный путь. Порой нам все понятно, а иногда кажется, что мы бесцельно существуем в этом мире. Исполните пантомиму — путешествие по жизни, изобразите взлеты и падения, преграды и достижение цели. Исполните пантомиму — путешествие по лабиринту.

«Тропа танца»

Выделяется пять первичных ритмов движения, которые присутствуют во всех культурах и являются репрезентациями онтологических качеств.

1. Flowing:
   - плавные, мягкие, округлые и текучие движения; движения «женской» энергии;
   - резкие, сильные и четкие движения, «мужские» движения.
2. Chaos — хаотические движения.
3. Lirical — тонкие, изящные движения, «полет бабочки» или «падающего листа».
4. Stillness — движение в неподвижности, наблюдение за первичными импульсами движения, «пульсирующая статуя».

Подбирается музыка для каждого типа движений, каждая стадия длится около пяти минут. Перед началом процесса проводится инструктаж, после процесса — проговор. «Танец пяти движений» рекомендуется

проходить с закрытыми глазами, полностью отдаваясь, включаясь всем телом в каждый из ритмов.

Эти модальности, или ритмы, движения в контексте терапии и личностного исследования являются репрезентациями ведущих характеристик личности. Клиент или участник тренинга может не принимать определенных движений. Так, достаточно часто женщины среднего возраста не принимают «мужские», резкие и сильные движения. «Я не такая, мне это не нравится», — говорят они. Одновременно с этим они жалуются на недостаток внимания в семье, невозможность выражать свои чувства, положение жертвы. В процессе работы выявляется, что именно ясное, яркое и четкое выражение своих желаний помогает изменять ситуацию. Источник силы часто находится там, куда нам страшно и непривычно пойти.

Другим распространенным «черным пятном» являются хаотические движения, что неудивительно для заключенного в рамки многочисленных личностных и социальных стереотипов современного городского жителя. Яркость и непредсказуемость хаоса пугают, и становится ясно, насколько мы не привыкли и не умеем «отпускать» себя, насколько мы лишаем себя непосредственности и спонтанности.

После «танца пяти движений» участникам предлагают ответить на несколько вопросов: какой из ритмов был наиболее приятным, а какой давался труднее всего, при каком движении вы занимали больше пространства, а какое могли выражать только в небольшом объеме и т. п. В целом это дает человеку достаточно ясную диагностическую картину.

но оценить возможности и перспективы своего трудоустройства и дальнейшего профессионального развития.

Далее суд выносит свой вердикт — «виновен» или «не виновен» «подсудимый» в том, что он сегодня безработный. Если «виновен», то приговор выносится в форме обязательных практических мер, предписываемых «подсудимому» для успешного трудоустройства. Если «не виновен», то приговор может носить рекомендательный характер в виде системы мероприятий, которые помогут безработному человеку на пути к его трудоустройству.

В заключении следует обсуждение в группе результатов и подведение итогов игры.

«Моя любимая работа»

Мы сейчас подумаем о том, какая работа доставляет нам удовольствие. Расскажите, пожалуйста, группе, хотите ли вы работать, на какой должности и насколько интенсивно? Может быть, вы хотите работать совсем мало и ограничиться лишь небольшим доходом? Или вы хотели бы заниматься только домашними делами, чтобы вас содержал кто-либо другой? Или вы вообще не хотите работать, поскольку у вас есть такая возможность?

Что в вашей (потенциальной) работе для вас особенно важно? Что вам нужно было бы предложить, чтобы вопрос зарплаты перестал иметь принципиальное значение?

Можете ли вы придумать такую должность, при которой вам платили бы деньги за ваши любимые занятия?

Далее группе предлагается придумать некую легенду, то есть жизнеописание типичного безработного по следующей схеме: семья, образование, этапы трудовой жизни, потеря работы, поиск нового места работы, отношение к обществу, службе занятости и т.д.

После этого группа подразделяется на команды: выбирается участник, который сыграет роль «подсудимого», формируются группы «защиты», «обвинения», «присяжных заседателей».

«Обвинению» предстоит придумать как можно больше доводов, доказывающих что именно «подсудимый» виноват в том, что на определенном этапе стал неуспешным в жизни (согласно придуманной легенде).

«Защита», как ей и полагается, приводит доказательства в пользу «подсудимого», считая, что «подсудимый» не может в полной мере нести ответственность за свой неуспех. Объективные процессы в обществе создают неблагоприятные условия для стабильной и успешной трудовой жизни.

Каждая из сторон судебного процесса может «приглашать свидетелей» для «дачи показаний» в защиту или против подсудимого.

«Присяжные заседатели» по ходу дела имеют право задавать любые уточняющие вопросы сторонам «обвинения» и «защиты».

Слушание дела включает и так называемое «последнее слово «подсудимого», в котором ему предлагается сформулировать и предъявить суду новую оценку проблемы, более объективно отнестись к позитивным и негативным сторонам ситуации безработицы, реаль-

Предложенная техника может выполнять несколько функций.

Диагностическая. Человек обнаруживает «освоенные и неосвоенные» качества и то, как это связано с его жизнью. Он может сделать осознанный выбор — освоить определенную зону своей жизни, до этого незнакомую или даже запретную.

Тестовая. Если проводить эту технику в начале и в конце тренинга, то многие люди ясно воспринимают степень и качество наступивших личностных изменений.

Терапевтическая. В сочетании с другими техниками осознания и трансформации «Тропа танца» позволяет человеку найти способы выражения себя, расширить диапазон реакций и форм взаимодействия. Кроме того, само по себе движение, к тому же наполненное личностным смыслом, оказывает положительное психофизиологическое действие.

Медитация «Переписывание сценария»

Ложитесь удобнее... Закройте глаза... Вспомните какое-либо своё приятное расслабленное состояние... Вспомните это состояние и почувствуйте его... Сейчас мы будем переписывать сценарий...

Для этого вы сразу можете представить какое-то время, может быть, в вашем детстве, где вам было хорошо, и там переписывать этот сценарий... А кто-то может просто вспомнит слово или строчку из своей сказки... Или то, что вы слышали за эти два дня, то, что вам показалось наиболее важным...

Кто-то может представить себе сценарий в виде большого листа, на котором много всего написано, и что-то там можно стереть, написать новые слова... А кто-то просто возьмёт чистый лист бумаги и напишет на нём всё, что хочется получить в жизни... Кто-то из вас может себе представить огромную скалу, на которой можно высечь надпись... И эта надпись будет на скале столько, сколько вам хочется... А кто-то себе представит берег моря, ровную полоску песка... Представит, как волны накатываются на берег, уходят, остаётся ровный-ровный песок... И вы можете взять палочку или прямо пальцем написать всё, что вам хочется, и следующая волна накатывается, уходит обратно в море... И вы можете опять написать что-то ещё... И в какой-то момент вы можете понять для себя: то, что вы написали, является самым желанным для вас, самым интересным, самым важным... Вы можете собрать камешки, выложить все эти буквы камешками, и тогда волна накатывается, уходит обратно, а всё, что вы написали, остаётся... И одновременно вы понимаете, что в любой момент жизни вы можете сюда вернуться, собрать камешки, и следующей волной сравняет песок, и вы сможете там написать новые слова... И точно так же выложить их камешками...

В любой момент, когда вы решите ещё раз переписать свой сценарий, вы сможете его легко точно также переписать... И то, что вы делаете сейчас — вы просто учитесь переписывать сценарий, учитесь тому, что вы на самом деле уже умеете, так как вы его уже писали, по крайней мере, один раз в своей жизни, и сейчас можете сделать его лучше... Таким, чтоб он вам нравился абсолютно весь... А кто-то решит его просто немножко улучшить... И не меняя основных идей, основной сути своего сценария...

предложенные программы были продуманными, реалистичными, интересными и насколько удалось сделать эти программы не противоречащими друг другу... Если большинство программ удовлетворяют этим условиям, то можно сказать, что жители города если и не проснутся окончательно, то хотя бы приоткроют глаза и «потянутся»...

«Безработный»

Цель: помочь участникам выработать конструктивное отношение к безработице, создать условия для активного поиска выхода из негативной ситуации, а также создать предпосылки для формирования адекватной самооценки.

Тема дискуссионного обсуждения: успех.

Группе предлагается обсудить:

- что такое «успех»?
- что такое «успех» для человека, потерявшего работу?;
- можно ли считать успешным пройденный трудовой путь, если в настоящее время человек остался без работы?
- является ли преградой для человека на пути к успеху его состояние безработного?
- связано ли ощущение собственной неуспешности с утратой профессиональной значимости?;
- что мешает безработному человеку быть успешным в жизни?;
- и т.д.

„лидеры“, т.е. постарайтесь предложить более толковые программы... После этого каждая группа должна будет определить, кто из ее участников выступит от имени данной группы (представит разработанную программу) и ответит на вопросы остальных участников игры».

4. Участники приступают к работе. Некоторое время ведущий не вмешивается в обсуждения и лишь отвечает на уточняющие вопросы, а далее все чаще и чаще напоминает участникам об истекающем времени и о том, что в каждой группе должен быть выбран докладчик (или два докладчика), которые представили бы свой проект программы.

5. Наконец, докладчики от каждой группы представляют свои программы и отвечают на вопросы. Чтобы данный этап проходил интереснее, ведущий также должен быть готов задавать вопросы в случаях, если учащиеся вдруг растеряются и перестанут задавать свои вопросы к докладчикам. Поэтому ведущему предварительно следует заготовить небольшой перечень острых вопросов для каждой группы. На данном этапе особенно важно поддерживать высокую динамику обсуждения. Опыт проведения данной игры показал, что участники проводят обсуждение достаточно серьезно и заинтересованно. К примеру, многие программы часто оказывались мало реалистичными из-за «проблем с финансированием» или из-за «слабой подготовки кадров»...

6. При подведении общего итога все участники сами должны определить, по каждой группе, насколько

Сейчас вы можете вернуться в своё прошлое и переписать его так, как считаете нужным (пауза 5 минут).

Кто-то может просто написать: Я буду жить счастливо прямо с этого момента... А кто-то может написать подробный план на ближайшие несколько лет жизни, с какими-то фактами и событиями... Кроме этого вы можете представить своё будущее через 30, 40 или 50 лет или сколько вам захочется, представить, что в этом будущем у вас сбываются ваши мечты, ваши ожидания... Всё, о чём вы мечтаете сейчас в настоящем, сбывается в вашем будущем... И вы можете нарисовать себе какую угодно картинку приятного будущего или представить себе это как маленький фильм о вашей жизни...

И вы можете перенестись туда — в своё будущее, в очень приятную, хорошую для вас ситуацию... Почувствовать себя хорошо, почувствовать себя счастливым человеком... Вы, находясь в своём будущем, можете почувствовать всё удовольствие и радость от того, что сбылись ваши мечты, что вы к этому моменту достигли каких-то значимых для вас моментов, и дальше вы понимаете, что вам хочется в жизни ещё... Вы можете представить, что держите в руках резиночку, один конец этой резиночки вы можете намотать на свою руку, а другой привязать к чему-нибудь крепкому и основательному в своём будущем.

И когда вы прочувствуете, осознаете все эти эмоции, все эти чувства, вы сможете потихоньку из будущего вернуться в настоящее, посмотрев, как вы будете воплощать в жизнь свои мечты, свои надежды...

Можно пройти медленно-медленно, посмотреть день за днём, пока вы не окажетесь в настоящем, и уже, находясь в настоящем, вы будете чувствовать связь со своим будущим... Можете представить резиночку, которая тянется через вашу жизнь из будущего в настоящее. И то, что вы делаете сейчас, начиная с этого момента, это просто маленькие шаги на пути к этому будущему и уже сейчас вы можете почувствовать себя более счастливым, более успешным, более удачливым. И всё, что происходит у вас в жизни, начиная с настоящего момента, это просто продвижение из настоящего в приятное, хорошее, счастливое будущее. Самое главное, что это счастье можно чувствовать прямо сейчас, так как оно начинает осуществляться уже в данный момент...

И у вас есть столько времени, сколько необходимо, чтобы ещё об этом подумать, поразмышлять, попредставлять себе разные картинки... Или просто разрешить этим картинкам представляться самим и просто посмотреть на них... (Длительная пауза) Просмотрев какой-то один вариант, вы сможете посмотреть ещё второй, третий, десятый, пятнадцатый... и выбрать из них самый лучший. И в тот момент, когда вы решите, что это то, что вам хочется, идеальный вариант вашего сценария на настоящий момент, более интересный для вас и более счастливый... После этого вы сможете вернуться сюда каждый со своей скоростью... (Длительная пауза)

И теперь вам пора возвращаться сюда... Вы можете несколько раз глубоко вздохнуть, резко выдохнуть... Открыть глаза и подниматься...

телей города. Но при этом мы должны выполнить важное условие: если хотя бы одна из программ вообще никем не будет разрабатываться, то спящие жители даже слушать нас не захотят, не то, чтобы просыпаться».

2. Ведущий кратко выписывает на доске названия программ (порядок, управление, экономика, счастье людей, здоровье). Далее он предлагает поднять руки тем участникам, которые хотели бы поработать над первой программой (порядок), и выписывает количество желающих на доске. После этого — желающих поработать над второй программой и т.д. Если окажется, что для какой-то программы желающих вообще не найдется, то нужно будет напомнить о том, что в этом случае игры не получится.

3. Далее ведущий рассаживает все команды за отдельные столы и дает следующее задание; «В течение 10–15 минут каждая группа должна на листочке определить 5 основных дел для реализации своей программы. Сначала можно выписать не 5, а больше таких дел, но потом в процессе группового обсуждения необходимо оставить только 5 самых важных направлений работы. При этом все выделенные дела (направления работы) обязательно должны быть реалистичными, т.е. необходимо учитывать реальную ситуацию (примерно такую же как в вашем городе на данный момент...). Желательно, чтобы предлагаемые программы поменьше напоминали то, что предлагают обычно так называемые экономические и политические

их жизни. По условию игры, наша группа должна в течение упражнения разработать такие программы по следующим направлениям:

a. порядок и спокойствие в городе, снижение числа преступлении и правонарушений (юридические аспекты);

b. более совершенное управление городом (мэрская власть, управление);

c. оживление экономической жизни, повышение благосостояния и занятости жителей (экономика в широком смысле);

d. счастье жителей, помощь в решении семейных, личностных проблем, помощь в поиске смысла жизни (психологические аспекты);

e. 5 — здоровье жителей, профилактика заболеваний, решение экологических проблем (медицина).

(В зависимости от конкретной ситуации ведущий игры может изменить или дополнить перечень программ. К примеру, можно рассмотреть и такие программы как „поголовная компьютеризация жителей“, „развитие туристического бизнеса“, „развитие торговли и сферы услуг“, „наука и образование“ и др. Важно, чтобы таких программ не оказалось слишком много, хотя бы не более 5–7 штук, иначе игра станет слишком громоздкой.). Сейчас мы разобьемся на команды в соответствии с перечисленными программами, попробуем составить такие программы и посмотрим далее что у нас получится, т.е. сможем ли мы разбудить жи-

Стадия прерывания/завершения

5. Стадия прерывания/завершения представляет собой заключительный этап развития группы.

Завершение терапевтического курса представляет собой всего лишь одну из стадий личностного развития. Пациенты продолжают изменяться, и одним из важных результатов успешной терапии является обретенная бывшими участниками группы способность конструктивно использовать ресурсы своего окружения. В ходе контрольных собеседований, проводимых спустя длительный срок после окончания лечения, я общался со многими добившимися успеха пациентами. Они не только продолжали после завершения курса меняться в положительную сторону, но и вспоминали — иногда гораздо позже, спустя месяцы или даже годы по окончании терапии — некоторые замечания и интерпретации, сделанные в свое время другими участниками или терапевтом, и зачастую только тогда им становился ясен их смысл.

По окончании терапии возможен не только рост, по и рецидивы: многие индивидуумы, успешно завершившие терапевтический курс, сталкиваются время от времени с тяжелыми стрессами, и в эти моменты им требуется помощь. Вдобавок, почти все пациенты, покинув группу, испытывают состояние тревоги или депрессии. Период, когда человек испытывает грусть, является неотъемлемой частью процесса завершения терапии.

Нередки случаи, когда пациенты, незадолго до окончания терапии, испытывают краткие рециди-

вы своей первоначальной симптоматики. Не следует по этой причине советовать им откладывать уход из группы; наоборот, терапевту следует помочь им понять, что причина такой реакции — внутренний протест против окончания лечения.

В какой-то мере способом совладать с болью из-за потери группы становится обмен воспоминаниями о совместно пережитом: разговор заходит о волнующих и значимых событиях, которые происходили в группе; пациенты напоминают друг другу о том, каким каждый был в то время; личные свидетельства также неизменно звучат на завершающих встречах (И. Ялом «Теория и практика групповой психотерапии»).

«Позиции на поле»

Давайте найдем роли, которые могут присутствовать, и придадим форму нашему групповому полю. Посмотрим, какими ролями мы можем его заполнить. Я намерен помочь заполнить его сам. Разрешите я перейду на эту сторону комнаты. [Он отходит к дальнему краю круга.] Предположим, что эта точка, где я сейчас стою, представляет собой позицию лидера, всех тех, кто чувствует свою идентификацию с лидерством. И тогда должна быть позиция для критика. Где она?

Один из участников говорит, что позиция критика расположена на противоположной стороне комнаты. Арни указывает на место в середине, между позициями лидера и критика.

Хорошо. Давайте здесь заложим позицию для позитивных чувств. И давайте отведем позицию для молчаливых людей, для тех, кто не говорит. Обязательно

ти свое призвание? Что (или кто) человека может «призывать»?

2. Далее тренер предлагает визуализировать образ того, что каждого участника «призывает». Где это находится? На что (на кого) похоже? Какое это время года? Время дня? Какие слышны звуки? Запахи? Что каждый участник чувствует? Видит? Слышит? Ощущает? Предчувствует?
3. Далее следует обмен впечатлениями и обсуждение результатов визуализации в группе.

«Спящий город»

Цель: повышение у участников уровня осознания особенностей трудовой деятельности в наиболее престижных на данный момент сферах деятельности с учетом специфики переживаемого страной периода.

По времени методика занимает обычно около часа, хотя нередко участники готовы играть и полтора часа.

Игровая процедура построена по принципу традиционных деловых игр и включает следующие основные этапы:

1. Общая инструкция: «В некотором городе (если игра проходится в каком-то конкретном российском городе, то лучше сказать: „примерно в таком городе, как ваш...“) некоторые злые силы околдовали всех жителей, превратив их в вялых, почти спящих существ. Чтобы разбудить людей необходимо как-то зажечь в них искру жизни. Для этого необходимо предложить жителям простые и понятные, но при этом реалистичные программы улучшения

§ 13 ПРОФОРИЕНТАЦИЯ

Профессиональная ориентация — это система научно обоснованных мероприятий, направленных на подготовку молодёжи к выбору профессии с учётом особенностей личности и социально-экономической ситуации на рынке труда, на оказание помощи молодёжи в профессиональном самоопределении и трудоустройстве.

Выбор профессии — очень важный и ответственный процесс. Отрицательные последствия неправильно выбранной профессии затрагивают как самого человека, так и все общество в целом. Успешное решение проблемы выбора будущей профессии зависит от многих обстоятельств жизни человека. Но ведущую роль здесь играет умение правильно планировать свою жизнь, строить жизненный прогноз, предвидеть возможные последствия собственных решений и поступков.

«Призвание»

Цель: образная рефлексия актуальной потребности профессиональных достижений.

Время: 20 минут.

1. Тренер предлагает участникам подумать над понятием «призвание». Что это такое? Как призвание может быть проявлено в жизни человека? Как най-

должна быть позиция для тех, кто просто чувствует и наблюдает за тем, что происходит. Если кто-нибудь хочет занять какую-либо из позиций, пожалуйста, занимайте.

Вэнди: У меня есть нечто для позитивной позиции. Я приехала сюда с одной целью — просто провести уикэнд у океана. Я также хотела ознакомиться с вашей работой, о которой мне рассказывали мои друзья. Я не знала, что готова так глубоко войти в свой собственный процесс, и я благодарна вам за это. Я смогла сделать что-то очень важное во взаимоотношениях со своим мужем, и я чувствую себя великолепно. Спасибо.

Рэйчел [в молчаливой позиции]: С некоторыми из вас мне не доводилось раньше встречаться иначе, как в форме призраков — ведь вас так много. Пребывание здесь с вами, с Арни и Эми, дало мне такое ощущение творчества.

Я хочу встать сюда [она направляется к точке лидера], потому что это то, чему я учусь сейчас [начинает плакать], следовать за своей силой и своим путем. Я шла сюда всю свою жизнь, чтобы быть тем, что я есть, и чтобы все это видели, и теперь мне нужно вынести это в мир. Вы меня еще увидите.

Дэнни: Арни, я многому научился у вас, например тому, как уважать людей. И я обнаружил, что это и есть разрешение глобальной ситуации, которая имеет место. Вы действительно преклоняетесь перед людьми, я восхищен этим до глубины души. [Теперь он передвигается на роль критика.] И я действительно чувствую себя немного разочарованным этими коротки-

ми вводными крошками и кусочками. Но я, по крайней мере, теперь знаю, что бы мне хотелось, когда я в следующий раз попаду на такие занятия. Я бы хотел более интенсивной работы над взаимоотношениями.

Люди затихают по мере того, как завершается групповой процесс и курс занятий. Непреднамеренно и тихо они берут друг друга за руки, образуя единый круг. Некоторое время они тихо сидят, многие — опустив голову, некоторые безмолвно, некоторые — перешептываясь друг с другом. Через несколько минут они поднимаются и начинают прощаться (А. и Э. Минделл «Вскачь, задом наперёд»).

Ритуал завершения

Необходимость этого ритуала продиктована тем, что тренинговая группа представляет собой живую социальную общность, которая имеет все циклы своей эволюции, и завершение, закрытие — это логический этап ее развития.

Формы завершения тренинга многообразны. Это может быть групповая медитация, особый ритуал прощания. Предложите группе соединить руки вместе и минуту сохранять молчание, или совершить групповые объятия, или произносите ОМ, или какие-то другие спонтанные ритуалы, которые бы подчеркнули значимость коллективного процесса.

«Сейчас вспомните, как начинался сегодняшний день тренинга. Вспомните все занятия, которые были, как вы недавно собирались на этот последний ритуал прощания, заходили в этот зал, как вы сели на то место, на котором сидите сейчас...

А как общий совет — вспомни какое-то дело, которое ты сделал, и которое было сложно делать. Какая мотивация тогда тебя подталкивала к тому, чтобы его завершить? То есть — вспоминая свое прошлое — определи тот способ мотивации, который лучшим образом работает именно для тебя.

Заключительная рефлексия

Участники отвечают письменно на следующие вопросы:

1. Оценить по 10-балльной шкале свою включённость, заинтересованность, активность.
2. Что нового я узнал о себе?
3. Чем я могу в себе сегодня гордиться? Что я сделал хорошего за день?
4. Я желаю себе...

и привлекательная — то возникает желание к ней тянуться.

3. **«Дамоклов меч»** — Если ты хочешь что-то сделать, например, выучить английский язык, но чувствуешь, что тебе может не хватить энергии — то делай следующее: всем своим друзьям и знакомым расскажи про этот твой план; со многими из них спорь на шоколадки и конфеты, что ты таки сумеешь за 2 месяца выучить 3000 слов на английском и.т.д.

4. **Метод вызванного гнева** — «Если я этого не сделаю — то я слабак, ничтожество, не способный сделать ничего достойного в этом мире, хиляк, тупица, ленивая скотина: Или я одолею это дело, или оно меня». Ну и так далее: Можно как следует себя накачать, и на волне агрессии вполне с выполнением упражнений справиться.

5. **«Долговая яма»** — Если хочешь начать ходить в бассейн — то покупаешь абонемент на целый год. Если хочешь изучить иностранный язык — то платишь за полгода вперед, или покупаешь самый дорогой лингафонный курс. В общем, грохаешь кучу денег на это дело, а потом ты же сам себе не простишь, если эти деньги уйдут насмарку, жалко их будет. И чтобы отработать их трату перед самим собой — делать упражнения будете: В чем то этот прием похож на «дамоклов меч», в чем то также не очень экологичен, но если знаешь, что на тебя такая мотивация действует хорошо — то загоняй себя в подобные «долговые ямы», себе же на благо.

Вспомните весь тренинг от начала до конца, вспомните всех тех людей, с которыми вы общались за это время, почувствуйте их присутствие в этом зале и затем вдохните этот тренинг со всеми знаниями, опытом, переживаниями, общением и выдохните с глубокой благодарностью за все, что было...

Тренинг закончен. Впереди жизнь, которой и был посвящен этот тренинг».

§ 3 СХЕМА АНАЛИЗА КОРРЕКЦИОННОГО ЗАНЯТИЯ

1. Краткая характеристика группы (диагноз и выраженность отклонений в психическом развитии).
2. Место данного занятия в системе коррекционной работы.
3. Тема занятия. Его цель, задачи и их соответствие этапу психокоррекционной работы.
4. Реализация основных принципов построения психокоррекционных программ в занятии (принцип системности, единства диагностики и коррекции, учета возрастных психологических и индивидуальных особенностей развития, комплексности методов психологического воздействия; принцип деятельностного подхода и активного привлечения ближайшего социального окружения к участию в коррекционном процессе).
5. Методы, применяемые на занятии. По содержанию: игротерапия, арттерапия, музыкотерапия, библиотерапия, танцевальная терапия, сказкотерапия, психогимнастика и др. По воздействию: индивидуальные (убеждение, внушение) и груп-

2. Тщательно проанализируйте неудачу, которую вы пережили недавно (или когда-то раньше). Поразмышляйте над каждой ошибкой, определите, какие ваши навыки и способности недостаточно развиты и нуждаются в совершенствовании. Поразмышляйте над методами, которые будете использовать, работая над развитием определённых навыков и способностей. Заполните следующую таблицу:

Какой опыт вы извлекли из своих ошибок? Какие качества необходимо совершенствовать?	4 девиза — позитивные реакции на свои неудачи и ошибки	Как бы вы успокоили и вдохновили другого человека, которого постигла неудача?

Упражнение «Дамоклов меч»

Цель: повышение мотивации.

Время: 10–15 минут.

Приёмы самомотивации:

1. **Мотивация ОТ —** Проговорить про себя, прочувствовать, проникнуться идеей того, что — «если я этого для себя не сделаю, то я всю свою оставшуюся жизнь, все своих оставшихся 30–40 лет жизни так и буду жить: не умея любить, попадая в депрессуху по любому поводу, не пользуясь уважением, не умея планировать время и деньги, оставаясь внутренне несвободным».
2. **Мотивация К** — Представить в красках, вживую, свое возможное счастливое будущее. Буквально почувствовать, какого это жить в шкуре успешного человека. И если картинка достаточно яркая

Упражнение «Позитивное отношение к ошибкам (неудачам)»

Цели: преодоление страха неудач, поддержание высокой мотивации, стремления экспериментировать и нестандартно мыслить.

Время: 15–20 минут.

Невзирая на банальность этого изречения, следует признать, что действительно активные люди допускают большее число ошибок, но они и значительно чаще достигают успеха, чем пассивные люди.

Следует осознавать, что ошибок и неудач не стоит пугаться; над ними необходимо работать, поскольку они очень полезны как материал для самоусовершенствования и стимул к деятельности.

Очень важно положительно (с позитивным пафосом) относиться к ошибкам других людей. Это поддерживает их мотивацию на надлежащем уровне, побуждает работать над своими недостатками и слабостями.

Некоторые зарубежные компании материально поощряют своих работников за творческие идеи, которые «провалились». Такое отношение поддерживает у людей высокую мотивацию и стремление экспериментировать и нестандартно мыслить.

1. Поразмышляйте и запишите свои высказывания, которые выражали бы позитивное отношение к неудачам и ошибкам и перспективу их преодоления. Эти изречения вы можете применять для поддержки как своей мотивации, так и мотивации других людей.

повые (психотехнические игры (игры-релаксации, адаптационные игры, игры-освобождения), игровые методы разрешения конфликта, ролевые игры, метод групповой дискуссии, социально-психологический тренинг и др.). Соответствие выбора методов целям и теме занятия, а также структуре дефекта и возрастным особенностям.

6. Использование продуктивных видов деятельности (изобразительной, конструктивной и пр.).
7. Использование наглядности на занятиях.
8. Характеристика личности психолога.

(О.А. Вялых Психологическая практика. Методические рекомендации. Иркутск, 2003).

§ 4 «ТРУДНЫЕ» КЛИЕНТЫ

Монополист (говорун-террорист)

Bete noire для многих групповых терапевтов является «привычный монополист» — человек, испытывающий непреодолимую потребность болтать. Такие пациенты испытывают тревогу, если молчат, когда на первый план выходит кто-то другой, они находят множество способов вмешаться: пренебрегая всеми приличиями, при малейшей паузе кидаются говорить, отвечают на каждое сделанное в группе высказывание, непрерывно комментируют говорящего фразами: «Вот-вот, и у меня то же самое». Компульсивная разговорчивость монополиста представляет собой попытку совладать с тревогой; ощущая растущее напряжение и негодование в группе, он тревожится еще больше, соответственно растет и склонность к компульсивной речи.

Что касается группы, то следует иметь в виду, что ни одни пациент-монополист по определению не может существовать в вакууме; он всегда находится в состоянии динамического равновесия с группой, которая допускает или поощряет подобное поведение. Так что стоит поинтересоваться, почему группа допускает, чтобы один участник нес на себе бремя всего собрания. Почему иногда она даже поощряет это? Подобный вопрос может ошеломить участников, которые

Упражнение «Эстетические ассоциации»

Цель: перенос мотивационного заряда и позитивных эмоций с приятного объекта на предмет деятельности.

Время: 15 минут.

1. Попробуйте ассоциировать вашу деятельность, её предмет с определённым, приятным для вас объектом. Закройте глаза. Пытайтесь вызывать приятные образы, которые связаны с ассоциируемым объектом, например, цветком. Позже запишите эти образы и ассоциации.
2. Потом вызовите из памяти образы, связанные с вашей деятельностью. Пытайтесь ассоциировать вашу деятельность с образами, которые появлялись в ходе предыдущего задания (цветок). Не оценивайте образы, которые возникают у вас. Пусть они сами по себе свободно всплывают. Запишите ассоциации и образы, которые возникли в связи с деятельностью.
3. Попробуйте ассоциировать вашу деятельность с другими символами, объектами, существами и явлениями природы (например, с солнцем, мифологическими героями, которыми вы восхищены, приятными звуками и т.п.).
4. Проведите анализ данного упражнения. Насколько эффективно было выполнение предложенных заданий? Какие символы, объекты лучше всего ассоциировались с вашей деятельностью? Запишите их и используйте в дальнейшей работе.

сти (конкретные тему, законы, закономерности и т.п.). Сконцентрируйтесь на теме, которая вам нравится, интерес к которой вы хотели бы развить.

- Вообразите, как этот предмет вашей деятельности согревает вас, дает энергию, вдохновляет на работу. Пытайтесь вообразить, как эта энергия влияет на ваш мозг, стимулируя его нервные центры.
- Вдыхайте, воспринимая эту энергию. Вообразите, как энергия из учебника, из формул и закономерностей вливается в ваш мозг. Вообразите, как лёгкие, приятные волны энергии накатываются на вас, пробуждая вашу активность.
- Поместите источник энергии с правой стороны (а потом с левой). Почувствуйте влияние энергии на правое полушарие вашего мозга.
- Вообразите источник энергии перед собой. Почувствуйте, как энергия влияет на мозг сверху, как энергия легко, непринужденно входит в ваш мозг.
- Теперь вообразите, что этой творческой энергии у вас так много, что вы хотите поделиться ею с окружающими (не со всеми, конечно). Вообразите, как вы направляете эту энергию определенному человеку, которого хотели бы вдохновить на деятельность и творчески поддержать.

Замечание: это упражнение выполняйте легко, непринуждённо, без напряжения, не стремитесь ускорить события или усилить эффект прямолинейными действиями.

до сих нор воспринимали себя только в качестве пассивных жертв монополиста. После того как будут проработаны первые реакции протеста, участники могут, и не без пользы, исследовать вопрос: почему они эксплуатируют монополиста? Не потому ли, что своей активностью он освобождает их от необходимости говорить в группе? А может быть, они предоставляют ему возможность брать па себя львиную долю самораскрытия в группе, или выглядеть глупо, или выступать в качестве спички на пороховом складе гнева участников, а сами при этом уходят от ответственности за достижение терапевтических целей группы? Самораскрытие и обсуждение причин собственной пассивности повышает ответственность участников за течение терапевтического процесса.

В дополнение к групповой проработке этой проблемы, необходимо работать напрямую с пациентом-монополистом. Базовый принцип прост: ваша цель заключается не в том, чтобы заставить его умолкнуть; вы не стремитесь к тому, чтобы слышать от пациента меньше — вы хотите услышать больше. Кажущееся противоречие разрешается, когда мы задумываемся над тем, что компульсивная речь монополиста — средство скрыть истинного себя. Темы, которые монополист поднимает в группе, не отражают, что на самом деле его беспокоит. Он выбирает их по иным причинам: чтобы развлечь, привлечь внимание, оправдать свою позицию в группе, изложить обиды и жалобы и т. д. Таким образом, монополист жертвует возможностью получить терапию ради неутолимой потребности во внимании и контроле. Хотя каждый терапевт строит- интервенции в соответствии со своим личным

стилем, суть того, что необходимо внушить монополисту, сводится к следующему: посредством своей компульсивной речи он удерживает группу на расстоянии вытянутой руки и не дает окружающим общаться с ним на значимом уровне. Поэтому вы его не отвергаете, а приглашаете к более полному общению.

Значительно эффективнее концентрироваться на манифестации пациентом себя в группе и на реакции других участников на его поведение. Мягко, но настойчиво пациентов надо ставить перед парадоксом: как бы сильно они ни желали быть принятыми и уважаемыми остальными, они упорно ведут себя так, что вызывают лишь раздражение, отторжение и фрустрацию.

Входя в группу, какую реакцию он надеялся вызвать у остальных участников? А что произошло в действительности? Каким образом монополист объясняет это расхождение? Удовлетворяет ли его реакция группы?

Молчаливый клиент (человек, не участвующий в работе группы)

Молчание пациента может объясняться многими причинами. Некоторые испытывают пронизывающий ужас при мысли о самораскрытии; им кажется, что любое высказывание с их стороны обрекает их на прогрессивно нарастающее самораскрытие, Для других проявления агрессии столь неприемлемы, что они не идут на риск самоутверждения, неотъемлемый от акта речи. Третьи, требующие от себя совершенства и не удовлетворяющиеся меньшим, никогда не высказываются из опасения, что, открыв рот, скажут что-нибудь, чем потом сами будут недовольны.

3. Ответьте на вопросы:
   - С каким животным вы отождествлялись (ассоциировались)?
   - Какие ситуации, связанные с достижением цели, вы воображали?
   - Что вы ощущали, переживали в этот момент?

Упражнение «Похвала самому себе»

Цель: поощрение себя, вдохновление на дальнейшие достижения.

Время: 15–30 минут.

1. Вспомните событие, когда вы достигли успеха, проявив настойчивость, целенаправленность, смекалку и т.п. Вспомните эмоциональное состояние (удовлетворение, подъём), в котором пребывали в ситуации успеха и победы.
2. Похвалите самого себя. Скажите самому себе несколько приятных слов. Например: «Молодец! Чудесная работа! Так и дальше держать!»
3. Обяжите себя и далее так работать (например, проявить настойчивость, целенаправленность и т.п.).

Упражнение «Источник энергии»

Цель: активация ресурсов, развитие интереса, мотивации к деятельности.

Время: 15 минут.

Представьте вашу деятельность, к которой стремитесь развить интерес, как источник энергии. Конкретно, ярко вообразите предмет вашей деятельно-

принимать разумные решения о том, как лучше организовать свое рабочее время. Не планируйте более восьми дел на один день. На большее у вас просто не хватит времени. Любые дополнительные задания должны быть передвинуты или спланированы на последующие дни.

Составление распорядка собственного дня с учётом расстановки приоритетов и правила 60/40.

12.3. Эффективные способы управления мотивацией

Самомотивация — это способность мотивировать себя на выполнение тех дел, которые не вызывают у вас особого интереса. Можно научиться настраивать себя положительно на выполнение определенной работы, задавая себе положительные мотивы.

Упражнение «Идентификация с любимым животным»

Цель: актуализация настойчивости и повышение мотивации достижения.

Время: 10–15 минут.

1. Выберите одно животное, которому присущи черты, которые вы стремитесь развить. Попробуйте отождествиться, ассоциироваться с животным, которое будет настойчиво, невзирая на трудности и препятствия, направляться к своей цели.
2. Побудьте в образе этого животного и попытайтесь не менее пяти минут преодолевать в воображении трудности, стремясь достичь своего.

А есть и такие, которые удерживают группу на расстоянии или с успехом контролируют ее, храня высокомерное, надменное молчание. Некоторые пациенты воспринимают как особую угрозу какого-то одного участника группы. У них вырабатывается привычка высказываться только в отсутствие этого участника. Другие проявляют активность только тогда, когда присутствует меньшее число участников, или на альтернативных собраниях (без ведущего). Некоторые опасаются показать свою слабость и хранят молчание, чтобы не расстроиться, не впасть в умоляющий тон или не разрыдаться. Другие погружаются в молчание периодически, стараясь таким образом наказать других или заставить группу обратить на них особое внимание. Здесь, однако, важно подчеркнуть, что молчание никогда на самом деле не молчаливо; молчание — это поведение и, как всякое другое поведение в группе, несет определенную смысловую нагрузку — как в контексте здесь-и-теперь группы, так и в качестве репрезентативного образца типичного для данного пациента способа общения с миром.

Терапевт может, в целом, позволить каждому пациенту самостоятельно регулировать степень своего участия в групповом процессе, однако при этом периодически вовлекать молчуна в участие, комментируя его невербальное поведение — когда тот жестом или манерой поведения выказывает заинтересованность, напряжение или печаль, демонстрирует, что ему скучно или смешно. Часто хороший способ вызвать пациента на более активное участие в дискуссии — сначала поощрить других участников поразмышлять вслух о том, как его воспринимают, а затем попросить молчащего участника дать

оценку этим впечатлениям. Даже если требуются постоянные подталкивания, уговоры или приглашения, все равно можно избежать превращения пациента в пассивный объект-для этого надо регулярно задавать наводящие вопросы по процессу. «Тебе хочется, чтобы на этом собрании тебя подталкивали?» «Что ты почувствовал, когда Майк поставил тебя на место?» «Не зашел ли он слишком далеко?» «Мог бы ты давать нам понять, когда из-за наших разговоров ты начинаешь чувствовать себя неуютно?» «Какой идеальный вопрос мы могли бы задать тебе сегодня, чтобы помочь влиться в общение?» Этими и другими способами терапевт может заручиться сотрудничеством пациента, сделать его активным союзником в кампании против его молчания.

Скучный клиент

Как правило, если речь идет о терапевтической группе, то скучный пациент в группе — это такой пациент, который заторможен во всех своих реакциях, лишен спонтанности и никогда не рискует. Высказывания пациентов, наводящих скуку, всегда «безопасны» (и, увы, всегда предсказуемы). Подобострастные и избегающие выказывания хоть малейшего признака агрессивности, они часто ведут себя мазохистически (торопятся бичевать себя, прежде чем их «побьет» кто-нибудь другой). Они говорят то, чего, как им кажется, требует от них общественное мнение-т. е. прежде чем высказаться они пристально вглядываются в лица других участников, пытаясь прочитать по ним, какое именно высказывание от них ожидают. Всякий идущий изнутри порыв сопротивления они душат в зародыше. По своему конкретному социальному стилю такие индивидуумы могут

на тех, кто их генерирует. Если подобное невозможно — делегируйте.

Запомните: если вы сосредоточитесь на наиболее важных делах, составляющие около 35%, и избавитесь от «пожирателей времени» — вы подарите себе 65% времени.

Упражнение «60/40»

Время: 30 минут.

При планировании рабочего дня стоит оставлять 40% времени нераспланированным: 20% — на непредсказуемые внешние обстоятельства и 20% — на собственную спонтанную активность.

Для использования этого времени можно внутри дня определить несколько «окон» после единых по содержанию блоков деятельности продолжительностью 40–60 мин.

При таком подходе повышается психологическая устойчивость: в экстренных случаях есть время на преодоление неблагоприятных обстоятельств.

Планирование по принципу to-do list

Перекидной список «Что нужно сделать» — это фактически ежедневник или блокнот с проставленными датами. Вместо того, чтобы каждый день составлять список дел и переписывать их с одной страницы на другую, вы записываете запланированные дела на тот день, когда вы намерены их выполнить. Это напоминает ежедневник, хотя в него вы записываете «большие дела», в то время как в перекидном списке отмечаете «мелкие», например, позвонить Мэйвис Тертл, подготовить помещение для проведения собрания и т.д. Эта система поможет вам

ная ситуация грозит ошибками и перенапряжением. Несмотря на то, что данные дела требуют вашего непосредственного внимания, а вклад их в достижение цели составляет около 65%, потратить на выполнение этих дел потребуется лишь около 15% времени! Таким образом, за небольшой отрезок времени вы достигните значительного прогресса.

Группа «В»

Это дела, не имеющие критического значения в текущий момент, но имеющие существенное значение для достижения цели (матрица Эйзенхауэра классифицирует их как «несрочные, но важные дела»). Их доля в структуре дел, необходимых для достижения цели, составляет 20%. Существенным отличием дел из данной группы является то, что большая часть задач из этого списка могут быть делегированы вашим сотрудникам. Время, которое требуется для выполнения дел из группы В, составляет также около 20% от общего объема.

Группа «С»

Дела, которые классифицируются как «текучка». По матрице Эйзенхауэра они относятся к «неважным и срочным» и «неважным и несрочным». Это — пожиратели времени. На них уходит около 65% времени. Их доля в достижении цели лишь 20%. С задачами из списка С могут справиться сотрудники, которые не обладают высокой квалификацией.

Теперь, распределив дела по группам, избавьтесь от дел из группы С. Основные способы избавления от этих дел: перекладывание дел из данной группы

разниться очень значительно: один молчит, другой напыщен и гипсррационален, а третий зависим, без конца чего-то требует или о чем-то умоляет.

Если вы как терапевт испытываете при общении с пациентом скуку, то это важный знак, на который следует обратить внимание. Всегда исходите из предположения, что если пациент наводит тоску на вас, то не меньшую тоску наводит, должно быть, и на других. Подойдите к своей скуке с любопытством. Спросите себя: «Почему этот пациент такой скучный? Что на меня наводит тоску больше всего? Что — меньше? Как я могу обнаружить личность — реальную, живую, спонтанную, творческую личность — скрытую в этой скорлупе скуки?» Никакая моментальная техника «прорыва» тут не показана. Поскольку группа переносит пациента, наводящего скуку, гораздо легче, чем, например, задиру, нарциссического пациента или монополиста, времени у вас много. Фактически, участники группы, познакомившись с занудой поближе, относятся к нему с большим приятием и находят его гораздо менее скучным, чем люди во внешнем социальном мире. И наконец, имейте в виду, что терапевт при работе с такими пациентами должен занимать сократовскую позицию. Наша задача заключается не в том, чтобы вложить что-то в индивидуума. Совсем наоборот — надо выпустить наружу то, что там все время было. Таким образом, мы не пытаемся одухотворить скучных пациентов или вдохнуть в них яркость, спонтанность или богатство; вместо этого мы стремимся выявить зажатые творческие, жизнеспособные, детские части их личности и помочь устранить препятствия на пути их свободного выражения.

Отвергающий помощь (ворчун)

Отвергающий помощь нытик (отсюда и далее — ОПН) демонстрирует в группе специфический поведенческий паттерн, имплицитно или эксплицитно требуя у группы помощи (путем доведения до сознания участников своих проблем или жалоб), а затем отвергая любую предложенную помощь.

По-видимому, поведенческий паттерн, характерный для ОПН, представляет собой попытку найти разрешение чрезвычайно конфликтных чувств, связанных с зависимостью. С одной стороны, такой пациент чувствует себя беспомощным и незначительным, а в ощущении собственной ценности целиком зависит от других, в особенности от терапевта. От любого знака того, что терапевт обратил на него внимание, самооценка ОПН временно повышается. С другой стороны, зависимая позиция ОПН чрезвычайно осложняется острым недоверием и враждебностью, которыми пропитано отношение пациента к любому носителю авторитета. Замыкается порочный круг, тот самый, по которому пациент ходил значительную часть своей жизни. Снедаемый потребностью в помощи, ОПН обращается за ней к тому самому человеку, который, как ему кажется, не захочет (или не сможет) ему помочь; ожидание отказа настолько окрашивает стиль обращения, что пророчество исполняется, и копилка доказательств недоброжелательности потенциального подателя помощи пополняется еще одной «уликой».

Двое смелых ко-терапевтов, которые вели группу, состоящую исключительно из отвергающих помощь нытиков, предостерегают нас против бесполезной траты

Они не дают ничего реального для достижения желаемого результата.

ABC-анализ

Метод «ABC» зарекомендовал себя, как наиболее простой и продуктивный метод для достижения положительного результата.

Метод «ABC-анализа» предназначен для сортировки наиболее важных дел и отсеивания всего ненужного, что отвлекает или уводит в сторону от достижения основной цели.

По сути, в данной методике объединены ранее уже упоминавшиеся «матрица Эйзенхауэра» и «Принцип Парето».

Первое понятие описывает важность той или иной задачи на момент анализа.

Второе — определяет количество времени, которое может быть потрачено на выполнение задачи в соответствии с ее «срочностью/важностью».

Группа «А»

К группе «А» будут отнесены дела, которые имеют значительное влияние на ваше будущее и обязательны к выполнению : «срочные и важные дела». Это первостепенные и неотложные дела, которые следует исполнять именно вам, так как они наиболее сложны и подлежат исключительно вашему исполнению. Для достижения максимального эффекта от планирования, следует выполнять 1–2 дела из группы «А»; в противном случае, вы можете не справиться с большим количеством дел высшего приоритета. Подоб-

ных действий, можно быстро получить значительную часть от планируемого полного результата, при этом дальнейшие улучшения неэффективны и могут быть неоправданны.

Следствия закона Парето:

- Значимых факторов немного, а факторов тривиальных множество — лишь единичные действия приводят к важным результатам.
- Бóльшая часть усилий не даёт желаемых результатов.
- То, что мы видим, не всегда соответствует действительности — всегда имеются скрытые факторы.
- То, что мы рассчитываем получить в результате, как правило, отличается от того, что мы получаем (всегда действуют скрытые силы).
- Обычно слишком сложно и утомительно разбираться в том, что происходит, а часто это и не нужно — необходимо лишь знать, работает ваша идея или нет, и изменять её так, чтобы она заработала, а затем поддерживать ситуацию до тех пор, пока идея не перестанет работать.
- Большинство удачных событий обусловлено действием небольшого числа высокопроизводительных сил; большинство неприятностей связано с действием небольшого числа высокодеструктивных сил.
- Бóльшая часть действий, групповых или индивидуальных, являет собой пустую трату времени.

энергии на выражение сочувствия и понимания со стороны терапевта. Они предлагают уклоняться от любого выражения оптимизма или поддержки, не давать советов. Вместо этого, по их мнению, надо сохранять ироническую позицию, при которой вы, с одной стороны, соглашаетесь с пессимизмом пациента, а с другой — сохраняете эмоциональную отстраненность.

Если для ОПН стало важно, какое воздействие он оказывает своим поведением на других участников — значит, пришло время помочь ему в распознавании характерных для него паттернов отношений.

Эрик Берн, считающий поведенческий паттерн ОПН наиболее широко распространенной из игр, в которые играют во всех социальных и психотерапевтических группах, окрестил ее «Почему бы тебе не — да, но...»

Шизоидный клиент

Они эмоционально заблокированы, изолированы, отстранены и часто обращаются к групповой терапии из-за смутного чувства, что им чего-то не хватает: они не могут чувствовать, не могут любить, не могут играть, не могут плакать. Они зрители по отношению к самим себе; они не обитают в своем собственном теле; они не испытывают своих собственных переживаний.

Группа распикировывает эмоции шизоидного пациента через жесты и поведение. Фактически, такие пациенты иной раз говорят о себе в том же стиле, что и группа, и присоединяются к группе в ее исследовании, замечая, например: «Мое сердце бьется быстро — наверное, я испуган» или «У меня сжаты кулаки, должно быть, я в ярости».

Побуждайте его дифференцировать для себя участников; как бы он ни протестовал, на самом деле он не реагирует совершенно одинаково па всех участников. Помогайте таким пациентам углубляться в чувства, которые они отбрасывают как незначительные. Когда пациент признает: «Ну, я могу почувствовать себя слегка раздраженным пли слегка обиженным...», предложите ему остановиться и приглядеться к своим переживаниям: никто никогда не говорил, что надо обсуждать только большие чувства. «Посмотри на свою обиду в увеличительное стекло, — можно предложить, — опиши в точности, какова она». Старайтесь перекрывать привычные для пациента пути ухода от проблемы: «Каким-то образом ты ушел от того, что казалось существенным. А что, если вернуться к тому моменту, пять минут назад? Когда ты разговаривал с Джулией, у меня создалось впечатление, что ты на грани слез. У тебя внутри что-то происходило».

Поощряйте пациента (пациентку) к наблюдению за собственным телом. Часто он не испытывает аффект, по отдает себе отчет в вегетативных компонентах аффекта: ощущение стягивания желудка, обильное потоотделение, чувство сжимания горла, покраснение лица и т. д. Группа может помочь пациенту постепенно научиться переводить эти ощущения на язык их психологического значения. Полезно, к примеру, чтобы участники отмечали, когда, по отношению к какому именно событию в группе, у пациента возникла та или иная вегетативная реакция.

Нарциссический клиент

Естественный нарциссизм — т. е. здоровая любовь к самому себе — необходим для развития самоуваже-

следствий это не вызовет. К таким делам могут относиться нечетко сформулированные служебные задания, задания с непонятной целью и т.д.

2. **Поручить другому.** Определите, требует ли дело вашего личного участия? Если нет — можете смело поручить его другому, четко определив, какой результат вы хотели бы получить. При этом запланируйте время для контроля результата.
3. **Перенести на более поздний срок.** Оцените, можно ли отложить решение данной задачи? Если это возможно, определите, когда вы начнете работать над этим заданием.
4. **Выполнить.** Все, что нельзя вычеркнуть, отложить или поручить другому, придется выполнить самому. Для этого распределите время, имеющееся в вашем распоряжении в соответствии с количеством и сложностью срочных дел. Составьте расписание, определив примерное время на выполнение одного дела. И старайтесь не отклоняться от составленного расписания.

- Откорректировать свою индивидуальную матрицу

Принцип Парето

Принцип 20/80 — эмпирическое правило, названное в честь экономиста и социолога Вильфредо Парето, в наиболее общем виде формулируется как *«20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата»*. Может использоваться как базовая установка в анализе факторов эффективности какой-либо деятельности и оптимизации её результатов: правильно выбрав минимум самых важ-

лей, ни планов как на ближайшее время, так и на долгосрочную перспективу. Это похоже на саботаж, причем пострадаете от него прежде всего Вы сами.

Что делать? Если Вы собираетесь поискать себе другую работу, подумайте вначале, на какую рекомендацию от Вашего теперешнего руководства Вы можете рассчитывать при таком трудовом энтузиазме? Наверное, целесообразнее привести в порядок дела на настоящем месте работы. Для этого необходимо перенести центр тяжести Ваших дел в квадрант II, стать незаменимым и действительно нужным сотрудником. Для этого надо немедленно пересмотреть лист приоритетов, графики выполнения задач, освоить все техники экономии времени.

4. Квадрант IV.

Неважные и несрочные дела. Вам не жаль тратить свою жизнь на выполнение никчемных дел?

Упражнение «Сортировка дел»

С любым делом можно поступить одним из следующих способов:

1. Пренебречь.
2. Поручить другому.
3. Перенести на более поздний срок.
4. Выполнить.

Как решить, с каким делом как поступить?

1. **Пренебречь.** Если вы сомневаетесь в необходимости выполнения этого дела, просто не выполняйте его сейчас. Скорее всего, никаких негативных по-

ния и уверенности в себе. Излишний нарциссизм принимает форму любви к себе вплоть до исключения остальных людей, до потери из виду того факта, что другие — такие же живые, чувствующие существа, что у них также есть свое «Я» и каждый строит свой неповторимый мир и испытывает неповторимые переживания. В крайнем своем проявлении нарциссисты — это солипсисты, которые воспринимают мир и других людей как существующих исключительно для них.

Проблемы нарциссических пациентов варьируются по тяжести от слабо выраженных нарциссических черт (тогда человек в глазах других выглядит тщеславным, эгоистичным или самодовольным) до гипертрофированных нарциссических тенденций (и тогда вся личность организуется вокруг преувеличенной любви к себе).

Терапевтическая группа обошла этот тупик очень изящно: там терапевтам не надо было выступать в качестве главных специалистов по реальности, поскольку эту роль взяли на себя несколько других участников группы. Вэл, подобно многим нарциссическим пациентам, отличалась обостренной чувствительностью к критике. (Пайнс удачно сравнивает таких пациентов с людьми, страдающими гемофилией: они истекают кровью от малейшей царапины и им недостает внутренних ресурсов, чтобы остановить кровотечение). Участники группы прекрасно отдавали себе отчет, что Вэл чрезвычайно уязвима и плохо переносит критику. Тем не менее они без колебаний вступили с ней в прямую конфронтацию и делали это последовательно, не отступая. Хотя Вэл и ушла с этого собрания (впрочем, как и со многих других) травмированной, вместе с тем она

узнала нечто очень важное, что стоило перенесенных неудобств: участники группы относятся к ней серьезно и уважают ее способность отвечать за свои поступки и изменять свое поведение. Я считаю, что такая позиция группы в отношении уязвимого пациента является ключевой для успеха терапии.

(И. Ялом «Теория и практика групповой психотерапии»)

драмт II оказался наиболее заполненным делами, Вас можно искренне поздравить!

Что Вы получили? Вы прекрасно умеете «отделять зерно от плевел», концентрируетесь на главном, имеете свой взгляд на все, поскольку у Вас достаточно времени спокойно поразмыслить о текущих и будущих проектах. У Вас хорошие деловые отношения с Вашими коллегами, Вам есть к кому обратиться с вопросом и за консультацией, если это требуется.

Почему? Ваша система установления приоритетов хорошо подходит для Вашей конкретной деятельности. Вы умеете делегировать обязанности и не тратите время на решение чужих проблем.

3. Квадрант III.

Неважно, однако, срочно? Несущественные мелочи, краткосрочные цели, сиюминутные интересы и проблемы.

Что Вы получили? Вам не кажется, что Вами затыкают все дыры? Или Вы это так сами устроили? Почему Вы выполняете самую неважную часть работы? Кто за Вас делает остальное? Если к тому же второе место по затраченному времени в Вашей матрице занимает квадрант IV, то Вы первый кандидат на увольнение.

Почему? В силу каких-то причин Вы из всех своих должностных обязанностей выбрали только неважные. Причем Вы сами определили, что для Вас является основным делом, и что- суета сует. Если Вы сами признаете, что тратите время на выполнение неважных задач, то почему Вы так поступаете? У Вас нет ни четких це-

лай! Прими решение! Ответь на письмо! Совещание! Приготовь доклад!».

Что Вы получили? Если квадрант I непропорционально разросся, это значит, что сроки и даты управляют Вами, а не Вы своей жизнью. У Вас отсутствует стратегический подход к проблеме. Человек, попавший в такую ситуацию, находится под ежедневным стрессом, вызванным непреходящей кризисной ситуацией. У Вас нет ни времени, ни сил обдумать перспективные планы, подготовить предложения о новом проекте. Вы догоняете уходящий поезд и в один прекрасный момент окажетесь на пустом перроне с разрывом сердца.

Почему? Вы неправильно расставили приоритеты, не умеете делегировать обязанности, не доверяете своим сотрудникам, тянете все нагрузки на себе. При таком положении вещей Вам трудно рассчитывать на повышение, т.к. у Вас нет мнения, видения будущего компании, Вы целиком заняты важными проблемами сегодняшнего дня.

Что делать? Научиться делегировать обязанности, воспитывать себе заместителя, дублера, если хотите, который заменит Вас при необходимости. Подготовить лист обязанностей, которые Ваши сотрудники могут выполнять вместо Вас. Пересмотреть лист приоритетов. Перенести центр тяжести Вашей деятельности в квадрант II.

2. Квадрант II.

Важно, однако не срочно, прекрасная философия! Если Вам удалось так распределить время, что ква-

§ 5 КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ (TEAM BUILDING)

Тимбилдинг (в переводе с английского «построение команды») — активный совместный отдых коллектива. У его истоков стоит «веревочный курс», который в 50-х годах прошлого века проводили для укрепления командного духа военных. Сценарий тимбилдинга — в форме корпоративного праздника или психологического тренинга, моделирующего жизнь компании для обучения его совместной деятельности.

Тимбилдинг преследует разные цели:

- атмосфера неформального общения;
- построение команды единомышленников;
- выработка умения работать в коллективе;
- сплочение команды;
- определение лидеров;
- психологическая разгрузка.

Местом проведения тимбилдинга может быть и офис, и стадион, и живописные зоны отдыха — главное, оторваться от привычного рабочего места. Быстрее всего психологическая разгрузка происходит на природе, вдали от привычных офисных стен. По-

гружая коллектив в необычные условия, можно определить неформальных лидеров, скрытые симпатии и конфликты. По этим результатам тренер и подбирает игры на сплочение команды. Местом проведения на природе может быть пансионат, летний лагерь, поляна в лесу, берег реки.

Сценарий тимбилдинга на природе условно делится на две части:

1. Разогревающие игры для знакомства — ледокольчики.
2. Непосредственно игры для сплочения команды и повышения ее эффективности.

Знакомство участников

«Приветствие»

Цель: приветствие друг друга и заряд положительными эмоциями. Задание: разделитесь на три группы: европейцы, японцы, африканцы. Поприветствуйте друг друга: европейцы пожимают руку, японцы кланяются, африканцы трутся ногами.

«Самолетики»

Цель: знакомство и разогрев группы

Ход игры: тренер сообщает участникам об испытании на креативность и ловкость, для чего каждому игроку надо сделать самолет из бумаги. Бумагу надо выбрать плотную, чтобы ветер не уносил реквизит. На самолетике каждый сообщает о себе личную информацию:

- фамилия и имя (можно на время тренинга выбрать другое);

возможно сделать сразу и полностью — они будут всегда. Поэтому лучше написать себе определенный объем этих дел на день, а оставшиеся — перенести на завтра. Следует отказываться или перепоручать.

4. «Не важные и не срочные» — эти дела можно поставить в конце списка приоритетов. Это поглотители времени (болтовня, интернет, игры, сериалы) — их необходимо устранить.

Матрица Д. Эйзенхауэра

Срочное и важное (высокий приоритет) 1 2 3	Важное, но не срочное (средний приоритет) 1 2 3
Срочное, но не важное (средний приоритет) 1 2 3	Не срочное и не важное (низкий приоритет — поглотители времени) 1 2

Задание: заполните форму. Распределите Ваши текущие ежедневные работы по четырем квадрантам Матрицы Эйзенхауэра с указанием затрачиваемого времени. Подсчитайте, как распределилось время по четырем квадрантам.

Обработка результатов

1. Квадрант I.

Те дела, которые требуют немедленного решения. Они и срочные, и важные и так и кричат о себе: «Сде-

полняйте эти задачи именно в данной последовательности. Тогда на те задачи, на которые у Вас просто не хватит времени, ну и бог с ними, они по определению не важные и не значимые. Самое интересное, это то, что через пару недель консультант получил чек на 25000 долларов с ремаркой, что это был самый ценный совет по менеджменту, который он когда-либо слышал и получал.

Упражнение «Важность/срочность»

Время: 30–40 мин

Разбейте все свои дела по критериям важности и срочности на 4 группы:

1. Важные и срочные.
2. Важные, но не срочные.
3. Срочные, но не важные.
4. Не важные и не срочные.

Рекомендуемый порядок выполнения дел:

1. «Важные и срочные» — это дела, которым должно уделяться первостепенное внимание. Они должны занимать первое место в вашей повестке дня (проекты с «горящим» сроком).
2. «Важные, но не срочные» — это дела, обычно относящиеся к вашим долгосрочным целям (развитие бизнеса, личное и профессиональное развитие и т.д.). Игнорирование этих дел может пагубно отразиться на достижении целей. Важно установить временные рамки.
3. «Срочные, но не важные» — это текущие дела (звонки, переписка, бумажная работа и т.д.). Эти дела не-

- что я делал вчера вечером;
- название любимого фильма (можно и другую информацию);
- планы на отпуск.

Вопросы должны быть не очень сложными, не очень личными — главное, чтобы ответы на них сопровождались положительными эмоциями.

После заполнения анкеты все выстраиваются в ряд и запускают свои самолеты. Тот, у кого самолетик улетел дальше всех, получает небольшой приз. Потом все бегут вперед, поднимают любой самолетик и снова запускают его. Потом участник поднимает самолетик, который оказался к нему ближе всех и вслух озвучивает записку.

«Коля красивый»

Игра проводится когда все только знакомятся друг с другом. Ведущий просит всех по очереди называть свое имя, а к нему добавлять эпитет, начинающийся на первую букву имени, а до этого еще повторить все, что говорили до него. Получается, например, так: Коля красивый, Маша молодая, Игорь интересный, меня зовут Наташа неотразимая. Когда круг проходит, добавляют к себе еще один эпитет. Круга со второго или третьего все уже запоминают имена друг друга.

«Комплименты»

Цель: создание благоприятной и доверительной атмосферы.

Материалы: *к*аждому участники нужно 2 бумажки.

Время: 10–20 мин.

Проведение: все делятся на две команды, каждому участнику команды раздаются 2 бумажки и желательно, чтобы у каждой команды был свой цвет бумажек. Затем, всем участники ходят к членам другой команды и делают им комплименты. Если комплимент принимается — то участник получает одну бумажку. Если комплимент сделан плохо или не является не искренним — то обе бумажки остаются у тебя. Задача каждого — получить как можно больше бумажек от противоположной команды.

Подчеркнуть важность поддержки и позитивной обратной связи для эффективной работы команды (как способ нематериальной мотивации).

Сплочение команды

«Путаница»

Цель: повысить тонус группы.

Материалы: не требуются.

Время: 10–15 мин.

Проведение: Участники встают в круг и протягивают правую руку по направлению к центру круга. По сигналу ведущего каждый участник обязан найти себе «друга по рукопожатию». Для того чтобы упражнение на командообразование удалось количество участников должно быть четным. Затем все участники вытягивают левую руку и так же находят себе «другу по рукопожатию» (важно чтобы друзья по рукопожатию были разные). И теперь задача участников

5. Долгосрочные цели (по модели GROW)
6. Краткосрочные цели
7. Задачи (на неделю)

12.2. Эффективное управление временем

Упражнение «Определение цикла действия»

Время: 10 мин

1. В течение дня (через каждый час) задавайте себе вопрос: чем я занят сейчас? какую цель я преследую?
2. Определите, к какому циклу («начало-продолжение-завершение») относится ваше действие?
3. Завершите то, чем заняты сейчас, и только после этого переходите к следующему.

Приоритизация (метод Чарльза Шваба)

Почему это метод Шваба? Речь идёт о том, как руководитель компании по имени: Чарльз Шваб обратился к консультанту за помощью как ему оптимизировать свой рабочий день. Он не успевал выполнять самые значимые для него задачи. И консультант дал ему очень банальную рекомендацию. Составьте список Ваших задач по приоритету. То есть: вначале пусть располагаются самые приоритетные задачи, а заканчивается список пусть самыми не приоритетными задачами. И пожалуйста, вы-

Теперь задумайтесь на время о том, что вам хочется — возможно, уже давно, а может быть, лишь с недавних пор — изменить в своей жизни. Какие цели представляются вам важными? Как вы могли бы изменить свои жизненные планы?

Обсуждение:

- В какой ситуации было сложнее всего находиться? Почему?

Упражнение «Антивремя»

Каждому из участников предлагается тема для небольшого рассказа. К примеру: «Моя жизнь», «Моя карьера». Получивший тему должен раскрыть ее, описывая все относящиеся к ней события «задом наперед» — как если бы в обратную сторону прокручивалась кинолента.

- Определение своей жизненной стратегии

Цель: овладение навыками целеполагания, развитие умения определять пути достижения цели.

Время: 1 час

1. Иерархия ведущих ценностей
2. Миссия
3. Глобальная цель
4. Определение потребностей (желаний), возможностей (что помогает — Opportunities), угроз (что мешает — Threatens) в достижении целей на физическом уровне, межличностном, профессиональном и духовном.

состоит в том, чтобы распутаться, т.е. снова выстроиться в круг, не разъединяя рук. Задачу можно усложнить тем, что запретить всяческое общение между участниками.

Подчеркнуть, что все люди в команде объединены невидимой связью, и команда представляет собой единое целое, даже когда мы не держимся за руки.

Обсуждение:

- *Кто брал на себя роль лидера, помогая распутаться остальным?*
- *Наблюдается ли в команде недостаток лидерства (никто не знает, что делать)?*
- *Наблюдается ли в команде переизбыток лидерства (борьба за власть, разные точки зрения и споры о том, как именно нужно распутываться)?*

«Гусеница»

Команда встает в одну линию, лицом в одну сторону. В руку им дается одна веревка. Перед началом задания, им нужно, выработать систему знаков, потому, что в этом задании запрещается говорить. Всем участникам завязывают глаза, кроме последнего. А ведущий прячет впереди какой нибудь предмет, например, мячик от большого тенниса. Место нахождения мяча знает только последний участник, у которого открыты глаза. Задача команды, найти мяч, при этом «зрячий» член команды используя выработанную систему знаков, должен направлять к месту где находиться спрятанный предмет.

«Блюдо»

Цель: развитие умения учитывать интересы каждого в команде.

Материалы: фломастеры и ватман.

Время: 30 мин.

Проведение: все участники делятся на две группы. Каждой группе предлагается придумать и нарисовать новое несуществующие блюдо, состав которого бы удовлетворял пожеланиям и соответствовал вкусам всех членов команды. После чего каждая команда презентует другой свое блюдо, с его названием, составом и всем остальным.

Обсуждение: Как в реальной деятельности команды возможно интегрировать интересы каждого?

«Крепость»

Цель: научить членов группы активно взаимодействовать в сложных ситуациях.

Ход игры: сотрудники делятся на группы и надевают повязки на глаза. На поляне надо расставить 10 — 20 больших коробок и ведра с водой. Каждой команде надо объяснить, что они должны построить вокруг себя крепость из коробок. Между коробками, из которых сооружают крепость, расстояния должны быть до 10 см, причем все члены команды должны замуровать себя внутри крепости. Назначают смотрящих, у которых глаза открыты. Тех, кто оказался снаружи крепости, они должны поливать водой, а также проверять дырки, если они оказались больше 10 см.

Это упражнение дает возможность участникам пережить экстремальные ситуации в воображении и представить себе, к чему на самом деле могут привести изменения, к которым они неосознанно стремятся.

Даже когда наша жизнь протекает вполне благополучно, мы временами испытываем неприятное чувство. Иногда это связано с тем, что мы стремимся реализовать давно поставленные цели и забываем скорректировать их в соответствии с происходящими внутри нас изменениями. Жизнь вынуждает нас более обстоятельно задумываться над происходящим и подвергать наши цели пересмотру.

Попробуйте пережить в воображении несколько необычных ситуаций. Представьте себе, что вы внезапно впали в крайнюю нужду. Что вы будете делать? Что из вашего имущества вы захотите, пусть даже ценой огромных усилий, сохранить? Какие элементы вашего жизненного уклада вы захотите оставить неизменными и какой ценой? Какие новые возможности откроет для вас бедность? В чем может заключаться ваш шанс? Опишите, как вы будете действовать в такой ситуации, как будете себя чувствовать, о чем думать. Время = 10 мин.

А теперь представьте себе, что вам досталось огромное состояние. Что это будет означать для вас? Что вы сделаете прежде всего? Какие возможности это для вас откроет? Напишите, что вы будете в этой ситуации делать, какие будете строить планы. Время = 10 мин.

И, наконец, представьте себя в роли Бога. Что вы измените, что нового создадите, чтобы сделать этот мир лучше. Время = 10 мин.

GROW

Модель GROW — это модель коучинга, описывающая очень простой процесс, которому можно следовать, чтобы научится работать в направлении достижения своих целей.

- Goal — понимание целей (по моделям SMART, PURE или CLEAR)
- Reality — где вы сейчас по отношению к вашей цели (почти достигли, на полпути, в начале)
- Options — варианты (определить варианты достижения цели с помощью мозгового штурма или SWOT-анализа)
- What — какой вариант продвинет вас ближе по направлению к цели? (подведение итогов).

Использование этих моделей на практике, как правило, не вызывает никаких затруднений. Какую именно модель выбрать вы сможете понять уже в ходе работы над своими целями. Попробуйте взять для примера одну цель и сформулировать её в соответствии с каждой из моделей: SMART, CLEAR и PURE. И посмотрите, какой вариант вам больше подходит, какой будет для вас наиболее приемлемым и эффективным.

Упражнение «Бедность, богатство и Господь Бог».

Цель: определение глубинных потребностей и истинных целей.

Время: 40 минут.

«Очередь»

1. Очень интересная игра, пригодится как на природе, так и на различных развивающих мероприятиях.

   Суть такова: Всем одеваем повязки на глаза, чтобы никто не мог видеть. Ведущий проходит каждого и по ладони простукивает тихонько какое-то число, каждому свое. Когда он закончил, дает всем сигнал выстроиться в очередь, чтобы каждый занял свое порядковое место. Начинается возня, но участникам дается условие — выстроиться в очередь молча.

2. Если играет опытная команда, ведущий может также запретить давать сигналы — простукивать участников, сообщать свой порядковый номер на пальцах. Таким образом, они должны без слов, и не видя друг друга, понять, где очередь начинается, где кончается и где чье место в ней. Если ведущий хочет разыграть всех, то дает некоторым участникам одинаковые номера.

«Машина»

Цель: развитие навыка работы в команде.

Материалы: не требуется.

Время: 25 мин.

Проведение: каждой команде предлагается построить воображаемую машину. Ее детали — это сами члены команды. Кто-то может быть боковой дверью или правым колесом. После чего оценивается работы каждой команды. Для усложнения упражнения, можно запретить общение во время постройки машины.

Обсуждение:

- *Что послужило причинами, условиями эффективности команды?*
- *Что помогло участникам договориться, прийти к общему решению?*

Завершают тимбилдинг на природе небольшой рефлексией, где каждый высказывает свое мнение, что ему понравилось и что можно улучшить.

Например, часто можно слышать: «Я хочу получать больше денег. Это — моя цель!». Надо признать, что это абсолютно неэффективная формулировка. Исходя из критериев SMART эта цель, как минимум, неконкретная и нечёткая (Что значит больше денег?), неизмерима (Насколько больше? Сколько именно?), неограниченна во времени (Когда? К какому сроку?). Отдельный вопрос, насколько эта цель достижима и реалистична.

PURE

Модели CLEAR и PURE используются аналогично, но их критерии, естественно, отличаются от модели SMART. Не смотря на то, что эти модели гораздо менее известны и менее популярны, чем SMART, они ничуть не менее эффективны. Соответственно, в соответствии с моделью **P.U.R.E.** цель должна быть:

- Позитивной (Positively stated)
- Понятной (Understood)
- Уместной (Relevant)
- Этичной (Ethical)

CLEAR

В соответствии с моделью **C.L.E.A.R** цель должна быть:

- Представляющей вызов (Challenging)
- Легальной (Legal)
- Экологичной (Environmentally sound)
- Приемлемой (Agreed)
- Формулируемой письменно (Recorded)

Глобальная цель — чего хотите добиться в жизни? Стать преуспевающим политиком, бизнесменом и т.д.? Это цель на 15–20 лет.

Долгосрочные цели — на 3–5 лет.

Краткосрочные цели — на 3 месяца — 1 год.

Задачи — конкретные шаги по реализации поставленных целей.

Модели целеполагания

SMART

Это, пожалуй, самая известная и популярная модель, используемая для целеполагания. Она действительно удобна и эффективна в использовании. SMART — это акроним (как, впрочем, и названия других моделей). Само слово smart в переводе с английского имеет несколько значений: «умный», «ловкий», «проворный» и так далее. В то же время аббревиатура S.M.A.R.T имеет свою расшифровку, где каждая буква обозначает один из критериев правильности формулировки цели:

- Specific — цель должна быть конкретной и чёткой
- Measurable — цель должна быть измеримой
- Achievable — цель должна быть достижимой
- Realistic/reasonable/relevance — цель должна быть реалистичной (в других вариантах — приемлемой или релевантной)
- Time bound — цель должна быть ограниченной во времени.

§ 6 ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ

Развитие личности — понятие существенно более широкое, нежели личностный рост, поскольку происходит в самых разных формах: и как естественное разворачивание чего-то внутреннего, и как активное формирование извне. Развитие личности многообразно: когда-то оно происходит в совместной деятельности ребенка и взрослого, когда-то оказывается следствием учебы или тренировки, развитие может быть результатом разрешения внутренних противоречий, развитие может быть результатом формирования — процесс развития личности многолик и сложен.

Таким образом, если говорить терминологически строго, то тренинги личностного роста и тренинги развития личности различаются. В тренинге личностного роста ведущий не может задавать или определять, что должно с вами происходить, куда и как ваша личность будет расти. Поскольку направление естественного личностного роста определяется только внутренними программами (ядром) личности, роль ведущего тренинга личностного роста ограничена: она состоит только в том, чтобы создать для этого роста наилучшие условия, снять мешающие росту и развитию личности блоки, оздоровить и укрепить личностный потенциал.

Очевидно, что подобный формат тренинга ближе к психотерапевтической работе. Тренинги развития личности — всегда более активная и разнообразная работа, где личностные изменения происходят вследствие не естественного разворачивания, а как результат применяемых к личности процедур, вследствие учебы и тренировки. Итак, если на тренинге происходит обучение новым навыкам и их отработка, это относится уже к развитию личности, а не личностному росту. Рост не может быть предметом навыкового тренинга, тем более — кратковременных тренингов.

А теперь снова вернемся к реальности: в реальном тренинговом процессе очень сложно различить, что происходит у участников тренинга как естественный рост, а что — как результат внешне заданного развития. Чаще происходит одновременно и то, и другое, поэтому проще и, видимо, точнее говорить о том, что большинство тренингов личностного роста — это тренинги личностного роста и развития одновременно. К подобным тренингам можно отнести и обучающие тренинги (дающие знания и вырабатывающие навыки), и тренинги, работающие с ценностями и убеждениями, и тренинги, влияющие на состояния участников, — если в результате у участников тренинга возрастает личностный потенциал: способность более успешно двигаться вперед и решать жизненные задачи.

I. Глубокое познание своей личности

Субличность — совокупность образа себя, системы поз и жестов, чувств, поступков, слов, привы-

ощущать потребность получать как можно больше ценного от жизни.

Упражнение «Ценности и приоритеты».

Цель: определение собственных ведущих ценностей и составление иерархии ценностей.

Упражнение помогает определить основные ценности каждого участника и расставить приоритеты и определить для себя основные критерии, исходя из которых необходимо определять дальнейшие шаги по планированию и достижению жизненных целей.

Тренер раздает участникам заранее приготовленные 10 листочков для записей и просит участников написать 10 своих жизненных ценностей, то на чем основа вся их жизнь. После этого участники получают задачу расставить приоритеты полученных ценностей по степени важности в их жизни. После того, как эти два процесса выполнены, тренер просит разделиться на пары. В паре работа происходит следующим образом. Первый участник раскладывает свои жизненные принципы согласно расставленным приоритетам. Второй участник задает ему вопрос, указывая на ценность под номером «1»: Готов ли ты это иметь, но не иметь ценность под номером «2»? Например, готов ли ты иметь здоровье, но не иметь достаток? Если ответ — да, то все остается как есть, если ответ — нет, то ценности меняются местами. И вопрос задается снова и т.д. В итоге на все вопросы должен быть положительный ответ. Затем участники меняются местами и процесс повторяется.

Время: 20–30 минут.

- поставить перед вами задачу и добиться ее выполнения;
- усовершенствовать взаимодействие между вами и начальником.

Виды целей:

Миссия — главная жизненная цель (какой вы видите свою жизнь? Чего хотите от неё получить? Какой след после себя хотели бы оставить?)

Упражнение «Последний час».

Цель: определение истинных желаний и потребностей; повышение ценности жизни и времени. Время — 15 мин

Эта техника предназначена для изменения отношения к времени, осознанию его ценности для человека. Техника была предложена в своё время Г.Гурджиевым. Оглянитесь на только что прошедший час, как если бы он был для вас последним часом на земле, и вы только что осознали, что умерли. Спросите себя, довольны ли вы последним часом своей жизни?

А теперь оживите себя вновь и поставьте перед собой цель в течение следующего часа извлечь из жизни немного больше, чем вам удалось в предыдущий час. Определите, где и когда Вам следовало действовать более разумно, а где проявлять спонтанность.

Попробуйте посмотреть на себя как бы со стороны, постепенно избавляясь от всего второстепенного, «наносного». Например, от репутации, престижа, межличностных хитросплетений, бессмысленных страстей и т.п. Упражнение удалось, если Вы начинаете

чек и мнений; психологическое образование, сосуществующее в общем пространстве личности. Каждая субличность имеет собственный стиль жизни, собственные мотивы, зачастую отличные от других субличностей, собственную картину мира. Адекватный переход от одной субличности к другой обеспечивает гармонию личности.

Проблемы возникают в результате доминирования одной субличности, «умирания» или «смерти» значимой субличности или конфликта субличностей.

«Круг субличностей»

Ведущий. Ежедневно каждый человек оказывается в ситуациях, в которых ему необходимо сделать выбор. Порой этот выбор мучителен. Иногда наши противоречивые мотивы буквально раздирают нас на части. Создается впечатление, что во внутреннем мире звучат голоса разных людей, вступающих в споры и пререкания друг с другом.

Мы с вами можем попробовать разобраться с теми субличностями, которые живут в нас, и помочь им найти контакт друг с другом. Может быть, нам удастся отвести каждой субличности подобающее место в нашем внутреннем мире.

Первый этап

Ведущий. Приготовьте, пожалуйста, листы бумаги и авторучки. Вам нужно написать на этих листах все свои желания, которые сегодня, сейчас, в эту минуту будут приходить вам в голову. Подчеркиваю — абсолютно все, любые желания! Это может быть же-

лание пойти в туалет или желание стать министром образования, желание изучить английский язык или приобрести трехкомнатную квартиру. Не ограничивайте себя.

После завершения работы можете никому не показывать свои записи. Нумеруйте каждое желание, начиная его запись с новой строчки. Каждый пункт можно начинать со слов «Я хочу...». Слева на листе оставьте небольшие поля — достаточно двух-трех сантиметров.

Работа будет продолжаться в течение 15–20 минут. Если вам покажется, что вроде бы все желания иссякли, не останавливайтесь. Если вам все понятно, то можете начинать работу.

Второй этап

Ведущий. Давайте назовем количество зафиксированных вами желаний. (Отвечает каждый участник.)

Перечитайте про себя записанные вами желания. Наверное, они оказались довольно разноплановыми: одни связаны с материальными потребностями, другие — с романтичными мечтами, третьи — с нацеленностью на личностное развитие. Впрочем, у каждого они особенные.

Выберите какие-либо критерии, по которым вы можете разбить ваши желания на отдельные группы. Обозначьте желания, относящиеся к одной группе, каким-нибудь символом — для этого мы и оставляли на листах слева поля. Символами могут быть галочки, квадратики, кружки и любые другие значки по вашему выбору. Не стремитесь к слишком подробной классификации. Хорошо, если у вас получит-

Обычно управление временем является необходимостью в развитии любого проекта, поскольку определяет время завершения проекта и масштаб.

Спеши

Слова: спеши, быстро, иди, пойдем, нет времени на...

Тон голоса: отрывистый, как пулемет. Иногда человек с этим драйвером говорит так быстро, что проглатывает слова.

Жесты: постукивает пальцами, топает ногой, качается, вертится на стуле, постоянно поглядывает на часы.

Положение тела: характерное положение отсутствует, но создается впечатление, что человек находится в возбужденном состоянии.

Выражение лица: быстро меняющееся, переходящее в пристальный взгляд (Я. Стюарт, В. Джойнс «Современный транзактный анализ»).

12.1. Навыки эффективного планирования

Цель — это приоритетная задача при выполнении обычной работы. Цели связаны с изменениями и совершенствованием и относятся к личности — к вам, но никак не к работе, хотя имеют к ней непосредственное отношение. Цели ставятся для того, чтобы:

- добиться лучших результатов;
- стимулировать вас к наибольшей отдаче;
- развивать ваши навыки, способности, знания;

§ 12 УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ (TIME MANAGEMENT)

Управление временем, **организация времени**, **тайм-менеджмент** *(англ. time management)* — технология организации времени и повышения эффективности его использования.

Управление временем — это действие или процесс тренировки сознательного контроля над количеством времени, потраченного на конкретные виды деятельности, при котором специально увеличиваются эффективность и продуктивность. Управление временем может помочь рядом навыков, инструментов и методов, используемых при выполнении конкретных задач, проектов и целей. Этот набор включает в себя широкий спектр деятельности, а именно: планирование, распределение, постановку целей, делегирование, анализ временных затрат, мониторинг, организация, составление списков и расстановка приоритетов. Изначально управление приписывалось только бизнесу или трудовой деятельности, но со временем термин расширился, включив личную деятельность с таким же основанием. Система управления временем составляет сочетание процессов, инструментов, техник и методов.

ся от трех до шести групп. Не надо стараться, чтобы группы были равными по объему. Количество желаний в группах может быть разным.

Третий этап

Ведущий. Каждая группа желаний связана с какой-то стороной вашей личности, с какими-то главными мотивами, действующими в вашей жизни. Пользуясь терминами психосинтеза, можно сказать, что каждая группа отражает определенную субличность, проявившуюся здесь и сейчас.

Представьте, что за каждой совокупностью желаний стоит некий человек, имеющий собственный склад личности. Как можно было бы назвать такого человека?

Попробуйте придумать названия получившимся субличностям. Так, скажем, группу желаний, связанных с материальными приобретениями, можно было бы назвать «Руки загребущие», а группу романтических желаний о дальних путешествиях можно объединить названием «Синдбад-мореход». Чем ярче и остроумнее окажутся названия — тем лучше. Запишите эти названия под списком желаний, снабдив их соответствующими значками.

Дождавшись момента, когда большинство участников справятся с заданием, ведущий предлагает каждому изобразить свою «диаграмму субличностей», распределив названия субличностей по секторам и приведя размеры секторов в соответствие с количеством желаний каждой субличности.

После этого ведущий предлагает желающим сообщить группе названия своих субличностей и количе-

ство желаний, попавших в соответствующую группу. Ведущему надо обратить внимание на тех участников, кто вызвался озвучить получившиеся у него результаты. Как правило, именно кто-то из них на следующих этапах проявляет желание стать протагонистом.

Ведущему следует поощрять участников рассказывать о собственной «диаграмме субличностей», но не надо настаивать на этом. Иногда придуманные названия бывают очень остроумными и емкими — «Собака на сене», «Курица-наседка», «Луч света», «Наташка с крылышками» и другие.

Четвертый этап

Здесь важнейшим действующим лицом становится протагонист и разворачивается психодраматическая процедура с привлечением вспомогательных лиц.

Ведущий. Итак, нам удалось вычленить некоторые из наших субличностей, которые проявились здесь и сейчас. Кто из вас желает поближе с ними познакомиться и попытаться выяснить, какая из ваших субличностей наиболее значима для вас? Предупреждаю, что этому человеку придется открыть другим список своих желаний.

Выбирается протагонист.

Ведущий (обращается к протагонисту). Теперь вам необходимо выбрать из участников группы тех, кто, по вашему мнению, смог бы исполнить роль каждой из ваших субличностей.

Прошу участников не отказывать протагонисту, если на вас пал его выбор.

Подождите 24 часа и затем прочтите письмо себе вслух. В течение нескольких дней читайте письмо каждый день по нескольку раз. Когда Вы сможете прочесть его без остановки, пусть даже со слезами, если хотите, прочтите его вслух другу.

2-й ШАГ. Переориентироваться. Разрешить себе изменить свою жизнь.

3-й ШАГ. Установить новые связи.

«Новый путь»

Сядьте удобно. Закройте глаза и мысленно представьте себе склон горы. Вы стоите наверху склона, перед Вами след от лыжни, ведущей вниз. Достаточно легкого толчка или усилия, и вот Вы уже стремительно летите вниз прямо по лыжной колее. Точно так же мы повторяем привычный способ поведения, как только оказываемся в соответствующей ситуации. Спускаясь со склона в своем воображении, ощутите, как легко Вам это дается, безо всякого усилия.

А теперь представьте, что Вы, подобно асу, спускаетесь со склона, как в слаломе, перечеркивая трассу. Этот спуск символизирует, что Вы больше не хотите повторять привычный способ поведения.

А теперь Вы можете вообразить, как Вы прокладываете новый путь. Он означает, что Вы пошли иной дорогой и в жизни.

Когда человек сталкивается с тяжелой утратой, первой его реакцией бывает шок, затем горе и чувство утраты. Самый большой вред мы себе принесем, если будем сдерживать свою боль, пытаться поскорей забыть. Говорите об умершем с каждым, кто согласен слушать; плачьте, кричите тогда, когда вам хочется. Если у Вас случилась серьезная утрата, необходимо несколько шагов, чтобы смириться с нею и жить дальше:

1-й ШАГ. Освободится. Полезно подумать о том, если бы не Ваш близкий человек умер, а умерли бы Вы — хотели бы Вы, чтобы он страдал? Наверное, нет. Значит и Вам нужно освободится от чувства вины и жить дальше.

«Прощальное письмо».

Для письма возьмите хорошую бумагу, как будто Вы пишите высокопоставленному человеку. Обращения в письме должны быть такие: если письмо умершему, приветствуйте его так, как делали при жизни. Если речь идет о закончившемся браке, обращайтесь к сути утраты («Моя разбитая мечта...»).

Написав обращение, первым делом признайте, что это прощальное письмо. Затем говорите человеку или событию все, что хотели сказать, но не сказали.

Поблагодарите за отдельные события, приятные ощущения, подробности, которые Вы будете помнить. Если Вы пишите умершему, позвольте ему быть мертвым. Расскажите о своих надеждах — как Вам видится жизнь после утраты. Подпишитесь так, как хотите.

Протагонист указывает выбранных им «актеров» и называет их «роли».

Ведущий. Вы становитесь в середину круга. Ваши субличности занимают места вокруг вас — на одинаковом расстоянии. Ваша задача — просто слушать, а задача каждой субличности — убедить протагониста в том, что именно она самая важная, самая главная в его личности.

Чтобы знать, что говорить и как убеждать, вы должны хорошо понять, что представляет собой каждая субличность, какие желания сконцентрированы в ней. Поэтому я прошу протагониста объяснить субличностям содержание желаний.

Несколько минут уделяется подготовке актеров-субличностей к исполнению ролей. Содержание общения протагониста со вспомогательными лицами необязательно должно открываться остальным участникам группы. Последние во время этой процедуры могут получить от ведущего указание внимательно наблюдать за тем, что будет происходить в дальнейшем.

По завершении подготовки актеров ведущий вновь обращается к ним и протагонисту.

Ведущий. Сложность предстоящей процедуры будет состоять в том, что все субличности должны будут говорить... **одновременно!**

У протагониста будет возможность регулировать этот процесс одновременного говорения следующим образом: поднятие руки означает просьбу к какой-то субличности говорить громче; опускание руки — говорить тише; хлопанье в ладоши в направлении какой-то

субличности — замолчать; отстраняющее движение руки — чуть отойти; движение руки к себе — приблизиться; руки, скрещенные над головой, — замолчать всем.

Объясняя это, ведущий демонстрирует соответствующие сигналы. Субличности могут начинать убеждать протагониста только по сигналу ведущего, после четкого уяснения инструкции.

Несмотря на внешнюю простоту этой процедуры, сила ее эмоционального воздействия необыкновенно велика. Нередко ее результатом становится подлинный катарсис. Ведущий должен предельно внимательно следить за ходом процесса и реакцией протагониста.

Обычно выслушивание субличностей протагонистом занимает две-три минуты, но они для него эмоционально очень насыщенны.

Обсуждение

Обсуждение начинается с традиционного вопроса к протагонисту: «Что вы сейчас чувствуете?» Интересно, что в процессе одновременной речи субличностей, часто воспринимаемой внешними наблюдателями как какофония, протагонист обычно слышит всех и улавливает смысл произносимого. Однако это очень непросто. Ощущения, возникающие у протагониста, порой оказываются довольно неожиданными и обычно очень яркие. Они нередко ведут к настоящим открытиям себя.

Затем своими впечатлениями делятся вспомогательные лица. Во время одного занятия возможно проведение разговора субличностей с двумя или даже тремя протагонистами. Сравнение их ощущений и переживаний дает группе интересный опыт.

Теперь Вы наполовину свободны от прошлого. Чтобы освободиться полностью, необходимо сделать еще один шаг. Мысленно скажите Вашему мужу, что Вы просите у него прощения за те огорчения, вольные или невольные, которые Вы причинили ему в прошлом. Вспомните основные эпизоды, в которых Вы были несправедливы по отношению к мужу. Завершите перечисление приблизительно такой фразой: «Я прошу у тебя прощения за все обиды».

Затем можно представить, как все Ваши обиды исчезают, сгорают в пламени костра, топки, свечи, кратера вулкана и т. п. — выберите то, что Вам более близко. Мысленно представьте, как все прежние печали, травмы сгорают дотла, и остается один пепел, который разносится ветром. От обид прошлого нет и следа. Закончите упражнение фразой: «Теперь я свободный человек. Отныне каждый из нас пойдет своей дорогой». Можете представить, как муж уходит с Вашей внутренней сцены.

Чтобы упражнение было наиболее эффективно, его надо выполнять как можно более эмоционально, вкладывая в него много чувства. В ходе выполнения Вы можете отдаться своему внутреннему голосу, своим переживаниям. Не бойтесь, если Вы неожиданно обнаружите, что слишком бурно реагируете на происходящее, дайте волю своим чувствам. Главное — завершить упражнение позитивными чувствами. Упражнение можно проделать несколько раз, пока Вам не удастся выполнить его целиком. Не беда, если сначала оно не будет получаться. Для результата не важно, что Вы будете делать в первую очередь: просить прощения или прощать.

–	+
6. Все ляжет на мои плечи	6. Буду воспитывать дочь так, как надо
7. Придется что-то придумать с летним отдыхом	7. Наконец-то проведу лето с дочерью не у свекрови
8. Дом опустеет	8. Наконец-то дочка будет иметь свой собственный угол

Внимательно посмотрите на правую половину листа. Быть может, Вы хотите и еще что-то добавить? Перегните лист пополам вдоль, так чтобы левая сторона была Вам не видна. То, что справа — это аргументы к разводу, которые Вы должны воспроизвести Вашим детям. Именно на этих основаниях Вы будете строить дальнейшую жизнь.

Вместе с тем ряд исследований показал, что важен не сам по себе факт наличия неполной семьи, а характер складывающихся в семье отношений. Для этого женщина должна «отпустить» мужа и начать жить дальше.

Медитация «Прощание» (второй вариант)

Сядьте удобно. Закройте глаза. Мысленно посадите Вашего бывшего мужа перед собой. Представьте его позу, одежду, выражение лица. Скажите ему, что Вы прощаете ему все обиды, вольные и невольные, которые он причинил Вам в течение семейной жизни. Вы можете вспомнить и перечислить основные наиболее запавшие в душу переживания, огорчения. Это может звучать приблизительно так: «Я прощаю тебе ту боль, которую я испытала, когда узнала о твоей измене (о твоей лжи).» Перечислив все обиды, закончите общей фразой-утверждением: «Я прощаю тебе все обиды».

II. Контроль над различными элементами личности

«Конфликт субличностей»

Представьте, что вы находитесь в центре своего Я.

Теперь пригласите одну из субличностей появиться справа от вас. Если она появилась, наблюдайте ее. Визуализируйте или каким-то иным образом почувствуйте появление этой части. Наблюдайте положение ее тела и выражение лица. Обратите внимание, почему она именно так держит голову, почему у нее такое выражение глаз, почему она так стоит или сидит. Если можете, обратите внимание на то, что она хочет сказать вам своим внешним видом.

Представьте, что вы делаете шаг из центра и вступаете в эту часть. Став этой частью, представьте, что ее тело и чувства стали вашими. Как вы стоите или сидите? Что делают ваши руки? Как вы держите голову? Что выражают ваши глаза? Какой у вас прикус? Посмотрите, действительно ли вы чувствуете, что ваше тело стало телом этой части.

А теперь скажите центру, кто вы: Я.

И скажите центру, в чем цель вашего бытия.

А теперь сделайте шаг из этой части обратно в центр и из центра опять взгляните на эту часть. Если вы дополнительно хотите что-то узнать о ее назначении, спросите ее об этом. Спросите эту часть, когда она вошла в вашу жизнь и что она хочет вам сообщить. Посмотрите, можете ли вы почувствовать сущностное

качество этой части. Спросите эту часть, чего она хочет, что ей нужно. И спросите себя в центре, действительно ли вы чувствуете себя готовым взять на себя ответственность за эту потребность.

Теперь отвлекитесь от этой части и опять обратите внимание на свое пребывание в центре, на свою способность наблюдать, сознавать, выявлять глубинную ценность и смысл любых своих частей.

Пригласите противоположную часть появиться слева от вас и, когда эта часть появится, попробуйте получше рассмотреть ее. Некоторое время наблюдайте за тем, как эта часть представляет себя вам. Обратите внимание на ее позу и выражение лица. Обратите внимание на то, что она сообщает вам уже своим видом.

Сделайте шаг из центра и вступите в эту часть. Вступая в нее, вы обретаете ее тело, ее позу, выражение лица. Станьте этой субличностью и скажите центру, кто вы, в чем ваше назначение, в чем цель вашего бытия.

Теперь переместитесь из этой части назад, в центр. И если вы, пребывая в центре, обнаружите, что хотели бы еще что-то узнать о назначении этой части, спросите ее. Спросите эту часть, когда она вошла в вашу жизнь, что она хочет вам сообщить. Посмотрите, можете ли вы почувствовать сущностное качество этой части. Спросите эту часть, чего она хочет, что ей нужно. И обратите внимание на то, чувствуете ли вы себя готовым взять ответственность за эту потребность.

А теперь отвлекитесь от этой части. Ощущайте, что вы пребываете в центре, и только в центре. Сумми-

пятствовать, или что отец (мать) уходит потому, что дети не оправдали их ожиданий. Мучительные переживания такого рода подросток может тщательно скрывать;

- ревность. Если отец или мать начинает встречаться с другим человеком и эмоционально привязывается к нему, то подросток чувствует себя заброшенным, боится, что он больше не интересен родителю, а его место в родительском сердце будет занято посторонним человеком.

Вторым испытанием для женщины является преодоление собственных страхов, сомнений, мыслей о своей ненужности и несостоятельности. В данном случае необходимо развивать умение находить во всех событиях светлую сторону.

«Опора»

Поделите лист бумаги пополам. Напишите, что хорошего Вы надеетесь приобрести в результате развода для себя и своих детей и что ожидаете потерять. Например:

–	+
1. У меня не будет мужа — отца ребенка	1. Я буду часто приглашать в гости знакомых, которых так любят мои дети
2. Некому будет помогать по дому	2. Не будет ссор из-за того, что дети имеют мало обязанностей
3. Буду меньше времени бывать дома	3. Буду чаще видеться с друзьями
4. Придется самой заботиться о деньгах	4. Уйду с малооплачиваемой работы
5. Кому я нужна? Мне уже давно за...	5. Пущусь в романтические приключения

Подумайте, как предстоит рассказать детям о разводе. Спросите себя завтрашнюю, как нужно было говорить с ними о разводе? Какие аргументы они приняли лучше других, а какие показались им надуманными?

Наиболее распространенными реакциями на развод родителей со стороны подростков являются:

- отрицание, отказ верить в случившееся. Подросток утверждает, что у родителей нет серьезных проблем, не хочет слушать их объяснения, надеется, что они передумают и т.д. Многие дети живут надеждой на то, что их родители снова будут вместе
- страх, тревога и неуверенность в будущем. В силу эгоцентрического восприятия мира подростка, прежде всего, пугают перемены, которые могут произойти в его личной жизни: необходимость перемены места жительства, школы, круга общения, возможные перемены в материальном положении. Подростки могут стыдиться своих семейных проблем перед сверстниками;
- гнев и враждебность по отношению к тому из родителей, на которого возлагается вина за развод, или по отношению к обоим. Подросток может обвинять отца или мать в том, что они бросили семью, заявлять, что он их ненавидит, никогда не простит и т.п.;
- самообвинение. Некоторые подростки решают, что ответственность за расставание взрослых лежит на них, поскольку они должны были ему воспре-

руйте то, чему вы научились и что осознали. И начинайте постепенно выходить из этого внутреннего пространства, постепенно открывая глаза, ощущая свое тело, потянитесь, глубоко вдохните и резко выдохните.

Запишите свои впечатления об этом упражнении, свои мысли и чувства.

Иногда работа с конфликтующими частями в воображении делает переживание конфликта очень ярким, более ярким, чем в обыденной жизни. Может даже возникнуть чувство катастрофичности происходящего. Но это помогает яснее увидеть, в чем же состоит действительный конфликт, понять действительное положение вещей.

Напоминаем еще раз, что, даже если какая-то часть нам очень не нравится, мы не можем ее уничтожить, так как за ней стоит какое-то наше сущностное качество, наша «энергия», и она неуничтожима. Чем больше мы стараемся избавиться от того, что нам не нравится, тем больше оно выходит наружу, обостряя конфликт. И только через принятие, а не осуждение можно подойти к реальной трансформации.

Определение своего Критика (при пограничном расстройстве личности)

Критическое, негативное восприятие информации о себе, о своих субличностях может также быть обусловлено включением Судьи (Критика). У всех нас есть такая субличность. Поэтому, когда вы начинаете судить себя, рассматривайте это как деятельность одной из своих субличностей — Критика и постарайтесь вернуться в «осознающий центр».

Критик достаточно часто бывает силен и стремится занять центральное место. От вас могут потребоваться доброжелательная внимательность, чтобы замечать: «Ага, вот опять включился мой внутренний Критик», и определенные усилия по разотождествлению с ним.

Что он говорит вам? Возможно, он дает какие-то указания, начинающиеся со слов: «Ты должен» и «Когда ты только научишься». Каким тоном он это говорит? Когда? Что он требует от вас? Что вы чувствуете по отношению к нему? Дайте ему имя, отражающее его сущность. Если вы обозначили этого персонажа существительным, добавьте еще одно-два прилагательных, чтобы точнее описать его свойства.

Вот некоторые имена: Преследователь, Окружной Прокурор, Критик, Подрезающий Мне Крылья, Мисс Совершенство, Изобличитель и др.

Как вы назовете своего Критика?

Теперь станьте Критиком. Объясните своей целостной личности, как она в вас нуждается. Расскажите ей, какой без вас будет беспорядок.

В качестве своего Я осознайте ценные стороны Критика. Обсудите с ним, как сохранить и использовать его ценные качества и уменьшить негативные, причиняющие боль. Та же техника пригодна для выявления полезных свойств других субличностей. Например, ценной стороной Преследователя может быть Покровитель.

Что нельзя делать родителям:

1. Нельзя обвинять супруга при ребенке (для которого он не плохой муж, а папа).
2. Нельзя обвинять в происходящем других родственников («Вот результаты действий твоей любимой бабушки...»).
3. Нельзя обвинять самого ребенка в том, что случилось («Ты плохо себя вел, много болел, не помогал мне...»).

«Путешествие в будущее»

Представьте, что прошло уже 3 года после того, как Вы развелись. Самый трудный период остался позади. Дети стали взрослее, самостоятельнее (сколько им будет через 3 года?). И вот к Вам сегодняшней приходит та, которой Вы станете через 3 года — это уже не Вы, а как бы Ваша близкая подруга. Конечно, Вам есть, что сказать друг другу, есть о чем спросить. Поговорите со своим будущим. Узнайте у своей подруги-двойника, как сложилась Ваша жизнь, какие основные победы и свершения, какие трудности и разочарования Вам довелось (предстоит) пережить. Спросите о детях — об их здоровье, успехах, интересах. Счастливы они? Смогли ли Вы создать им нормальную семью? Постарайтесь увидеть эту картину радостной. Может быть, спустя три года, Вы вновь будете замужней женщиной? У Вас будет близкий, дорогой человек. Наладите ли Вы отношения с бывшем мужем? Как Вам удалось? Спросите поподробнее, какие Ваши шаги были правильными в деле воспитания, а какие — ошибочными.

3. Изменения, отражающие улучшение взаимоотношений между родителем и ребенком, а также улучшение взаимоотношений с другими членами семьи (повышение уровня функционального ресурса семьи).

Развод и утраты

Медитация «Прощание»

Сядьте поудобнее. Закройте глаза. Сделайте глубокий вдох... Вспомните тех близких, которых Вы потеряли в детстве, во взрослой жизни... Вспомните, какие чувства Вы испытали в тот момент... Может быть, Вы до сих пор не можете смириться с их потерей?.. Возможно, Вы испытываете чувство горечи, утраты, или временами Вас охватывает злость за то, что они покинули Вас?.. А, может быть, Вы чувствуете вину перед этими людьми или чувство благодарности?.. Представьте свои чувства... А теперь мысленно простите этого человека, поблагодарите его за то, что он был в Вашей жизни, что он научил Вас чему-то. Подумайте, что он внес в Вашу жизнь... Сделайте глубокий вдох. Откройте глаза.

Теоретический блок

Во-первых, самым, пожалуй, тяжелым испытанием для родителей будет объяснить детям, почему родители расходятся. Для данного разговора надо выбрать подходящее время и место. Женщина, остающаяся с детьми без мужа должна очень постараться, чтобы ее ребенок не подумал, что «все мужчины плохие». Мальчик, который это слышит, с трудом поверит, что быть мужчиной хорошо.

Встреча с Саботажником (при зависимом расстройстве личности)

Подумайте о каком-нибудь деле, которое вы хотели бы успешно проделать. Это может быть поступление в учебное заведение, создание семьи, организация оздоровительного центра или прием гостей.

Теперь попробуйте придумать что-нибудь такое, что нанесет ущерб вашему предприятию, помешает его осуществлению. Вообразите эту картину.

Нарисуйте Саботажника или ту силу, которая толкает на саботаж, противодействует исполнению задуманного.

Теперь сами побудьте в роли Саботажника и обдуманно помешайте осуществлению своего проекта. Расскажите, какую выгоду вы извлекли из этого.

С точки зрения Я, представьте встречу с Саботажником и проведите с ним переговоры.

Саботажник может также называться: Упрямый Ребенок, Зачем Пробовать — Все Бесполезно, Если Не Можешь Быть Самым Лучшим — Брось Это Дело, Придира, Разрушитель, Неудачник. Иногда Саботажник — это еще и Жертва, субличность, которой нравится чувствовать себя беспомощной, добиваться внимания искусным умением казаться неумелой, несуразной и т. д. Как бы вы назвали вашего Саботажника?

Работа с Внутренним Ребёнком (при пограничном и избегающем расстройствах личности)

Это упражнение направлено на аутистико-симбиотическую стадию (16 месяцев). Оно способствует обнаружению основных паттернов личности, которые формируются на ранней стадии развития. Любящее принятие чувств и эмоций, содержащихся в психодинамических структурах, позволяет заново пережить, прожить и высвободить эти чувства. Клиента всячески поддерживают в выработке собственного плана исцеления и регулярном его применении. Таким образом, он сам берет на себя ответственность за собственный рост и развитие.

Детские переживания, соответствующие аутистико-симбиотической стадии развития, локализуются в телесных ощущениях. Каждая клетка тела содержит в себе эти эмоциональные и структурные воспоминания. Следовательно, и освобождаться от них должна каждая клетка.

Закройте глаза, сделайте глубокий вдох и выдох и позвольте себе оказаться в прошлом. Позвольте вашим телесным ощущениям перенести вас в то время, когда вы лежали у материнской груди или на руках у няни. Позвольте себе пережить эти ощущения. Может, как раз сейчас вы сосете грудь?

Какие это вызывает у вас чувства и ощущения? Что вы чувствуете? Комфорт или дискомфорт? Как ощущается физическая близость матери? Достаточно ли у вас времени? Чувствуете ли вы себя в безопасности? Удовлетворены ли вы?

Занятие 6 Заключительное

«Семейная реликвия»

Каждая семья демонстрирует свою семейную реликвию, рассказывает о ней.

Вопросы:

- узнали ли вы что-нибудь новое о своей семье?
- кем из своих предков вы больше всего гордитесь?
- чем вы гордитесь в своей семье?

Контрольная диагностика функционального ресурса семьи.

Определение динамики:

- положительная динамика
- отрицательная динамика (даются рекомендации по работе с другими специалистами — наркологом, психиатром, психотерапевтом)
- отсутствие динамики

Показатели эффективности тренинга

1. Изменения, которые происходят с родителем. Они проявляются в развитии способности к самонаблюдению, осознании своего поведения, стабилизации эмоционального состояния (развитие эмоционального интеллекта).
2. Изменения, которые происходят с ребенком. Они касаются проявления положительных черт характера, развития качеств эмоционально-волевой сферы.

«Разрешение»

Сядьте в удобное положение. Закройте глаза. Сделайте глубокий вдох, расслабьте свое тело. Теперь представьте себя в любом месте — вашем доме на улице, в неизвестном пространстве, в тумане; Вы можете стоять, сидеть, куда-то идти. Представьте своих родителей: где они находятся — рядом с Вами, немножко поодаль.... Почувствуйте связь между вами, какая она — может быть тонкая, как паутинка, это может быть трос, тяжелые цепи, или какая-то иная. Чувствуйте Вы себя легко или на Вас кто-то давит. Ощутите эту связь настолько ярко, как Вы можете... Если Вы чувствуете желание, разрубите эти тяжелые путы. Вы теперь сами управляете своей жизнью, ВЫ — хозяйка своих решений. Вы принимаете советы, но только Вы сами решаете, как Вам поступить.... Сделайте глубокий вдох.... Откройте глаза.

Обсуждение:

- Почувствовали ли Вы облегчение после выполнения упражнения или нет?
- Испытали ли Вы желание прервать тяготившую Вас связь?

Данное упражнение целесообразно проводить в случае ощущения давления со стороны близких лиц, родителей, супруга, друзей и т.д. Участник представляет себе фигуру по выбору.

Домашнее задание: *на следующую встречу принести предмет, который давно хранится в семье и является её гордостью (семейная реликвия). Это может быть старинный документ, награда, ценный предмет, рисунок (картина) и т.д.*

Медленно возвращайтесь назад, ощутите свое тело и сделайте глубокий вдох перед тем, как откроете глаза.

Опишите кратко то, что произошло с вами во время упражнения.

Какие конкретно чувства и ощущения того времени пробудили в вашем теле какие-нибудь реакции ? Какая из нынешних осознаваемых вами субличностей является результатом этого? Что должно произойти с вашим «Внутренним Ребенком», чтобы он стал испытывать иные чувства?

Медитация «Встреча с препятствием»

Глубоко расслабьтесь, а затем представьте себя идущим по лесу: ощутите под ногами землю, вслушайтесь в пение птиц, вдохните запах цветов и деревьев. Идите до тех пор, пока не выйдете на поляну, и ждите там, не выпуская из головы свое новое убеждение. Теперь вы замечаете, как из подлеска к Вам кто-то выходит. Это может быть человек, ребенок, животное, птица, леший или какое-то создание, которого вы никогда раньше не видели. Лицо у него хмурое. Поздоровайтесь с ним и с удовольствием сообщите о своем новом убеждении: «Жизнь полна радости». Человек или другое создание – одна из Ваших субличностей (ролей, масок) — начнет с вами спорить, объясняя причины, по которым вы не правы, и рассказывать, почему для вас гораздо лучше придерживаться старого мнения, согласно которому жизнь полна страданий. «Тебя ожидают сплошные разочарования! Если у тебя не будет проблем, ты останешься в одиночестве! Ты не сможешь больше себя жалеть! У тебя не будет поводов об-

винять свою мать. Как только ты обретешь счастье, то превратишься в воплощение скуки!»

На все возражения этого существа просто ***улыбнитесь и с любовью скажите ему, что настало время избавиться от старых выгод, скрывавшихся в негативном убеждении, и начать верить, что жизнь полна радости***. Обнимите этого человека или существо, поделитесь с ним своей любовью и возвращайтесь через лес обратно в комнату, после чего опишите, как меняется ваше сопротивление наступающим переменам.

III. Постижение своего истинного Я

Осознаваемое Я (Ego) — центр сознания, точка чистого осознавания себя, центр самосознания и воли.

«Истинное» (высшее) Я — постоянный центр, истинная суть, обеспечивающая условия для эволюции, развития и роста. Высшее Я присутствует скрыто, неосознаваемо.

В действительности «Я» едино.

Основной закон психосинтеза: «Над нами властвует всё то, с чем мы себя отождествляем. Мы можем властвовать над тем и контролировать всё то, с чем мы себя разотождествим».

«Что есть Я?»

Данное упражнение составлено таким образом, чтобы помочь вам достичь высокого уровня самосознания и открыть свое подлинное Я. Оно основано на допуще-

жертвуя, возможно своими интересами, чтобы не разочаровывать своих родителей.

Правило: не растворяйтесь полностью в жизни Вашего ребенка. Вы должны прожить счастливую жизнь со своими интересами, победами и достижениями.

«Поиск решения»

Давайте попробуем найти компромисс в следующих конфликтных ситуациях. Участники в микрогруппах обсуждают предложенные ситуации, через некоторое время предлагают оптимальное решение. Возможные проблемы:

1. Молодая семья испытывает затруднения — кому хранить заработанные деньги, кто отвечает за покупки.
2. Муж часто задерживается на работе. Жена подозревает что-то неладное.
3. Жена чувствует, что теряет интерес к своему супругу. В семье есть ребенок.
4. Муж и жена увлеченно занимаются профессиональным ростом. Их интересуют разные сферы. Они чувствуют, что теряют друг друга.
5. В семье ребенок—инвалид. Родители чувствуют сильную усталость, раздражение. Помогите найти выход из создавшегося положения.
6. Муж мало времени уделяет воспитанию ребенка.
7. Родители мужа (жены) слишком сильно вмешиваются в семейную жизнь молодых супругов, в воспитание детей.

и его отец — пьяницей, никчемным человеком. Вы тем самым, даете установку ребенку на такое поведение. Даже если Вы состоите в повторном браке, Ваш второй муж — просто «золото», никогда не сравнивайте при ребенке отца и отчима.

Семья может распасться на несколько «лагерей» — женский и мужской (когда представители одного лагеря пренебрежительно относятся к другому), родители против детей (родители строго контролируют детей, препятствуют их самостоятельности), мать и дети против отца (отец-алкоголик, мало зарабатывает и т.д.). Частые ссоры родителей приводят к повышению внутреннего напряжения ребенка, которое выходит через плохое поведение детей, замкнутость, могут возникнуть заболевания нервной системы. Часто дети «уходят в болезнь», появляются хронические заболевания, требующие особого ухода по отношению к ребенку, тем самым дети, отвлекая внимание на себя, неосознанно пытаются объединить родителей. Формой объединения выступает наркомания, уход из дома и т.д. Иногда это действует, и родители объединяют свои усилия, чтобы вытащить своего ребенка, а иногда — родители еще больше начинают обвинять друг друга во всех бедах.

Бывает так, что даже в самых благополучных семьях родители используют ребенка в своих целях, забывая, что ребенок может быть совсем другим. Желания родителей часто бывают связаны с тем, чего он не смогли добиться в жизни сами, например: «Я хочу, что бы он стал переводчиком. Это интересная профессия» — ребенок посещает языковые школы,

нии, что каждый из нас подобен луковице, то есть состоит из различных пластов, скрывающих самое главное: нашу сущность. Эти пласты могут иметь положительный или отрицательный характер. Они отражают различные аспекты нашей личности и наши взаимоотношения с окружающим миром. Некоторые из этих пластов подобны фасаду или маске, скрывающим то, что нам не нравится в самих себе. За другими прячутся какие-то положительные качества, которые мы не способны осознать до конца. В любом случае где-то за этими пластами, в глубине каждого из нас находится центр творчества и вибрации — наше подлинное Я, сокровенная сущность нашей личности. Упражнение, заключающееся в ответе на вопрос «Что есть Я?», легко и ненавязчиво подводит нас к постижению этой сущности, пониманию и осознанию себя как личности, тождественности самому себе.

1. Выберите место, где вы сможете остаться наедине с собой и где вас никто не потревожит. Возьмите лист бумаги, напишите число и заголовок «Что есть Я?». Затем постарайтесь дать письменный ответ на этот вопрос. Будьте как можно более раскованны и откровенны. Периодически останавливайтесь и вновь задавайте себе этот вопрос.
2. Расслабьтесь, закройте глаза, очистите голову от посторонних мыслей. Снова задайте себе вопрос «Что есть Я?» и понаблюдайте за образом, который предстанет перед вашим мысленным взором. Не пытайтесь размышлять или делать какие-то выводы, просто наблюдайте. Затем откройте глаза и детально опишите все, что вы видели. Охарактеризуйте ощущения, испытанные вами в связи с образом, и его значение.

3. Встаньте так, чтобы вокруг вас было достаточно свободного места. Закройте глаза и вновь спросите себя: «Что есть Я?» Вы почувствуете колебания вашего тела. Доверьтесь его мудрости, движение должно разворачиваться до тех пор, пока у вас не возникнет чувства его завершенности. Возможно, вам следует сопроводить происходящее каким-то звуком или пением. По окончании изложите на бумаге пережитое вами.

Рекомендуется выполнять это упражнение в течение какого-то периода времени. Его действие усиливается при повторных занятиях.

Техника разотождествления

Примите удобное положение, расслабьтесь, сделайте несколько медленных и глубоких вдохов (в качестве подготовительного этапа можно использовать любую из методик релаксации). Затем медленно и вдумчиво произнесите следующее:

1. У меня есть тело, но я не есть это тело. Мое тело может пребывать в различных состояниях: оно может быть здоровым или больным, отдохнувшим или усталым. Но оно не имеет ничего общего с моим подлинным Я. Я отношусь к своему телу как к драгоценному инструменту, позволяющему осуществлять какие-то действия во внешнем мире, но это только инструмент. Я хорошо обращаюсь с ним, стараюсь делать все, чтобы оно было здорово. Тем не менее это не я. У меня есть тело, но я не есть это тело.

   Теперь закройте глаза и повторите про себя основные моменты приведенного выше утверждения.

- Последнее время испытываете ли Вы излишнее раздражение по отношению к своим детям?
- Влияют ли Ваши семейные трудности на другие сферы жизни — работу, хобби?
- Испытываете ли Вы затруднение в общении со старшим поколением Вашей семьи?
- Считаете ли Вы, что ваш семейный уклад нуждается в изменении?
- Чтобы вы хотели изменить в Ваших отношениях с мужем?
- Что, по-вашему, представляет идеальная семья?

Обсуждение: в ходе обсуждения психолог делает вывод о характере и интенсивности проблем аудитории.

Когда в семье назрел серьезный конфликт — жена устала от непосильных нагрузок дома и на работе, муж дома никак не может расслабиться, супруги подозревают друг друга в измене и т.д., дети выступают в роли заложников. В силу своего возраста они не могут стать арбитрами, хоть некоторые родители пытаются повесить на них эту роль — «Ну скажи, кто прав?!». Кроме того, дети любят обоих родителей, им не хочется выбирать между мамой и папой.

Иногда родители начинают ощущать неприязнь к собственному ребенку, потому что видят в нем черты своего супруга, если это черты характера, мать или отец всеми силами пытаются исправить их. Отсюда, правило — никогда не надо говорить ребенку, что он унаследовал от отца (матери) все самые плохие качества и черты характера, что он станет таким же, как

Группа делится на пары. Каждой паре раздаются карточки с конфликтной ситуацией. Ведущий предлагает микрогруппам разыграть поочередно стратегии приспособления, избегания, соперничества, сотрудничества и компромисса. Предполагаемые ситуации:

1. В доме один телевизор. Муж и жена (мать и ребенок) хотят смотреть разные передачи.
2. Выходной день. Мать планировала вместе с мужем и ребенком посетить своих знакомых, ребенок просит пойти в парк, а муж хочет все выходные пролежать на диване и смотреть телевизор.
3. В вашей семье намечается праздник. Вам хочется провести его в кругу своих друзей, но вы знаете, что Ваши родители (родители мужа) будут обижены, если не получат приглашение.
4. Вас не устраивает, что ваш ребенок-подросток во всем подражает одному из своих сверстников.
5. Вы хотите, чтобы ваш ребенок больше времени уделял учебе, а он все свое свободное время тратит на прогулки (компьютерные игры).

Дети любого возраста узнают способы выхода из конфликта, прежде всего, из примера близких им взрослых. Так что наша задача — уметь их использовать.

Занятие 5 «Отношения в семье»

Диагностика

Ответьте на несколько вопросов:

- Часто ли действия вашего супруга вызывают у Вас раздражение?

Затем сконцентрируйтесь на самом главном положении: «У меня есть тело, но я не есть это тело». Постарайтесь по возможности сильнее закрепить этот факт в вашем сознании. Затем откройте глаза и проделайте все в той же последовательности с двумя следующими этапами.

2. Я испытываю какие-то эмоции, но я не есть эти эмоции. Мои эмоции многообразны, они могут изменяться, становиться своей противоположностью. Любовь может перейти в ненависть, спокойствие в гнев, радость в печаль. При этом моя сущность, мое подлинное Я остаются неизменными. Я всегда Я. Хотя волна гнева может на время захлестнуть меня, я знаю, что это пройдет, потому что я не есть этот гнев, поскольку я способен наблюдать за своими эмоциями и понимать их истоки, я могу научиться управлять ими и гармонизировать их. Итак, совершенно ясно, что они — это не я. Я испытываю какие-то эмоции, но я не есть эти эмоции.
3. У меня есть разум, но я не есть мой разум. Мой разум — ценное средство познания и выражения, но он не является сущностью меня самого. Приобретая новые знания и опыт, впитывая прогрессивные идеи, он находится в непрерывном развитии. Иногда разум отказывается подчиняться мне, поэтому он не может быть мной, моим Я. С точки зрения как внешнего, так и внутреннего мира это орган познания, но это не я. У меня есть разум, но я не есть мой разум.

Я испытываю какие-то желания, но я не есть мои желания. Они возникают как следствие внутрен-

них побуждений эмоционального или физического характера или под воздействием других причин. Желания часто меняются, вступают в противоречие друг с другом, меняют свою полярность, сдвигаясь от любви в сторону неприятия или ненависти, и наоборот. Таким образом, мои желания — это не я. Я испытываю какие-то желания, но я не есть эти желания. (Лучше всего использовать данную модификацию упражнения между эмоциональным и ментальным этапами, описанными выше.)

Я занимаюсь различными видами деятельности и играю в жизни самые разнообразные роли. Я должен играть их и стараюсь делать это наилучшим образом, будь это роль сына или отца, жены или матери, учителя или студента, художника или администратора. Но я есть нечто большее, чем просто сын, отец, художник. Это только отдельные роли, которые я играю добровольно и за исполнением которых я могу наблюдать со стороны. Таким образом, я — это не мои роли. Я тождествен самому себе, я не только актер, но и режиссер спектакля.

Теперь начинается этап отождествления. Повторите медленно и вдумчиво:

4. После отделения своего Я от ощущений, эмоций и мыслей я признаю и утверждаю, что Я — центр абсолютного самосознания, Я — центр воли, способный наблюдать и подчинять себе все психологические процессы и свое тело, а также управлять ими.

Сосредоточивайте внимание на ведущем положении: «Я — центр абсолютного самосознания

Примеры.

Метод I — родитель побеждает с помощью приказа и угрозы	**Метод III — оба приходят к компромиссу**
Дочь: Я пошла в школу. Отец: Идет дождь, а ты не надела плащ. Д: Мне он не нужен. О: Ты промокнешь и простудишься. Д: Дождь не сильный. О.: Нет, сильный. Д.: Я не хочу надевать плащ. Я его ненавижу. О: Ты же знаешь, что в нем тебе будет тепло и сухо. Пожалуйста, надень. Д.: Я его ненавижу. Не надену! О: Ты пойдешь в свою комнату и наденешь его! Я не позволю тебе идти без него в школу в такую погоду. Д: Но я его не люблю. О.: Никаких «но». Если ты не наденешь, я накажу тебя. Д.: Ладно, надену этот дурацкий плащ.	Д: Я пошла в школу. О: Идет дождь, а ты не надела плащ. Д: Мне он не нужен. О: Ты промокнешь и простудишься. Д: Но я не хочу его надевать. О: Ты определенно не хочешь его надевать? Д: Да, я его ненавижу. О.: Ты действительно его не наденешь. Д: Да, он клетчатый. О.: Ты не любишь клетчатые плащи? Д.: Да, никто в школе их не носит. О.: Ты не хочешь отличаться от других. Д: Да, все носят гладкие плащи — белые, зеленые и голубые. О: Понятно. У нас здесь возник конфликт. Ты не хочешь надевать плащ, потому, что он клетчатый, а я не хочу, чтобы ты простудилась. Ты можешь придумать решение, которое мы оба примем? Можем ли мы оба решить так, чтобы каждый был доволен? Д.: Может быть, я возьму мамин плащ. Он белый. О.: Она разрешит тебе? (Дочь спрашивает, ответ положительный. Конфликт решен.)

- выражай свою радость по поводу того, что партнёр понял, твои чувства принял

Томас Гордон предлагает беспроигрышный **метод разрешения конфликта** (метод III, когда побеждают оба оппонента; метод I — побеждают родители (с помощью угроз, оскорблений, приказов, шантажа; метод II — побеждают дети (благодаря манипулированию). Он включает в себя 6 этапов:

1. Идентифицировать и определить конфликт. (Я-сообщения): «Не хочешь ли ты решить проблему?» или «Я думаю, это хорошая мысль — попытаться решить это».
2. Генерировать возможные альтернативные решения. Пусть сначала предложит ребёнок
3. Оценить альтернативные решения. Сузить круг решений до 1–2-х, открыто и честно выражать свои чувства: «Мне это не нравится», «Это меня не удовлетворяет».
4. Выбор наилучшего, наиболее приемлемого решения — найти зону согласия. Выяснить чувства детей: «Годится ли это?», «Все ли довольны?» Избранное решение — не обязательно окончательное, можно сказать: «Давай попробуем это и увидим, годится ли это».
5. Выработка путей воплощения избранного решения в жизнь. Кто, что и когда будет делать.
6. Проследить и оценить, как это решение работает. В случае, если решение не работает (дети берутся за решение, которое им потом трудно выполнить), вернуться к пункту 2.

и воли». Попытайтесь по возможности глубже проникнуться этой мыслью и закрепить ее в своем сознании.

5. Тогда что есть я? Что остается после того, как я отделил себя от тела? Мои ощущения, чувства, желания, поступки? Остается моя сущность — центр самосознания. Это постоянный фактор в постоянно меняющемся потоке моей личной жизни. Это то, что дает мне ощущение бытия, постоянства, внутреннего равновесия. Я подтверждаю свою идентичность этому центру и осознаю его постоянство и энергию. (Пауза.) Я признаю и подтверждаю то, что являюсь центром абсолютного самосознания и творческой динамической энергии. Я понимаю, что, находясь в центре подлинной тождественности, я могу наблюдать за всеми психологическими процессами и своим физическим телом, а также управлять ими и гармонизировать их. Я хочу, чтобы осознание этого факта никогда не покидало меня в суете повседневной жизни, помогало мне и придавало ей определенный смысл и направление.

Данное упражнение можно успешно и эффективно использовать при работе с группой. Проводящий занятия зачитывает все положения, а его участники слушают его с закрытыми глазами, стараясь как можно глубже осознать значимость слов.

Примечание. Широко используются два варианта фразы: «У меня есть...» Они звучат следующим образом:

1. У меня есть... но я не есть...
2. У меня есть... но я есть нечто большее, чем...

Техника самоотождествления

Данная методика была разработана с целью определения положения внутреннего Я относительно высшего Божественного Я. В ее основе лежат определенные концепции, которые могут помочь в осуществлении контакта между этими Я. Однако они также могут и препятствовать ему, здесь нет гарантий. Задача упражнения — сориентировать ваше сознание в нужном направлении.

Положительный результат достигается при постоянной и длительной тренировке. Она способствует неуклонному усилению связи с Я и росту осознания беспредельности бытия.

1. В качестве подготовительного этапа выполните упражнение «Разотождествление», которое следует выполнять в течение ряда дней, выбрав любую, наиболее подходящую его форму.
2. Научившись достигать состояния стороннего наблюдателя, следящего за потоком ощущений в физическом теле, а также за эмоциями и мыслями, сфокусируйте все свое внимание на процессе наблюдения, то есть постарайтесь «пронаблюдать» его и понять его суть.
3. Представьте себе какой-то период времени, например, один час. Постепенно увеличивайте его до одного дня, недели, месяца, десяти, сотни и тысячи лет и т. д. Теперь, когда вы удерживаете в сознании огромный промежуток времени, постарайтесь раздвинуть его до вечности. Зафиксируйтесь на возникшем ощущении, запомните его.

Ключ: 1 — директива; 2 — критика; 3 — насмешка; 4 — увещевание; 5 — критика, порицание; 6 — увещевание; 7 — увещевание, морализаторство; 8 — критика, порицание; 9 — пристыжение.

В кругу: представление и обсуждение результатов.

Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов (межличностный конфликт); или мотивов одного человека (внутриличностный конфликт).

В отношениях с очень близкими людьми (друзьями, любимыми, родными) нужно стараться вести себя в конфликтной ситуации конструктивно, созидательно. Существуют правила поведения в конфликте, которые предлагают психологи:

- остановись во гневе: успокойся, потом говори
- сообщай о своих чувствах, принимая ответственность за них на себя
- говори сначала о своих ошибках, потом — об ошибках партнёра
- внимательно слушай
- отражай чувства партнёра
- признавай его чувства
- не обвиняй, а предлагай поискать причины: как так получилось
- не припоминай партнёру прежние ссоры, ошибки
- ищи зону согласия: чего вы оба хотите

Индивидуально: отнести Ты-сообщение к одной из категорий неэффективных сообщений и написать Я-сообщение в третьей колонке.

Ситуация	**Оценочное Ты-сообщение**	**Я-сообщение**
1. Отец хочет читать газету. Ребенок лезет к нему на колени. Отец раздражен.	Никогда не мешай, когда кто-то читает.	
2. Мать пылесосит. Ребенок выдергивает шнур из розетки. Мать раздражена, торопится.	Ты несносный	
3. Ребенок садится за стол с грязными руками и лицом.	Ты как маленький, а не взрослый и самостоятельный мальчик.	
4. Ребенок не хочет идти спать. Родители хотят поговорить о своих делах; ребенок крутится рядом и мешает поговорить.	Ты знаешь, что уже пора спать. Ты стараешься досадить нам. Тебе нужно идти спать.	
5. Ребенок упрашивает взять его в кино, но он не убирал свою комнату несколько дней, что он обещал делать	Ты не заслушиваешь кино, раз ты такой невнимательный и эгоистичный.	
6. Ребенок весь день хмурый и молчаливый. Мать не знает, в чем дело.	Иди сюда, не хмурься. Надо быть повеселее. Ты что-то принимаешь слишком всерьез.	
7. Ребенок включил музыку слишком громко, это мешает родителям разговаривать.	Ты что, не можешь быть повнимательней к другим? Почему ты включил это так громко?	
8. Ребенок обещал помочь сделать что-то к приходу гостей. Остался час, а работа не начата.	Ты болтался весь день и ничего не сделал. Как можно быть таким невнимательным и безответственным?	
9. Девочка забыла придти домой в назначенное время. Поэтому мать не смогла пойти с ней в магазин купить обувь.	Тебе должно быть стыдно! После того, как мы договорились, ты являешься не вовремя.	

4. Затем представьте себе сферическое пространство диаметром около 30 см. Постепенно увеличивайте диаметр до метра, пятисот метров, километра, нескольких десятков тысяч километров и т. д. Выбор пространства и его дальнейшее увеличение также абсолютно произвольны. Пусть все идет так, как складывается само. Теперь, когда вы удерживаете в сознании огромное пространство, раздвиньте его до бесконечности. Зафиксируйтесь на возникшем ощущении и запомните его.
5. Теперь попытайтесь удержать в вашем сознании одновременно два ощущения: вечности и бесконечности, сконцентрируйте внимание на чувстве, которое возникает, и запомните его.
6. Сосредоточьтесь на дыхании, затем мыслях, физическом теле. Делайте это до тех пор, пока не почувствуете, что полностью осознаете себя и свое привычное окружение. Затем попытайтесь быстро и на короткое время вызвать ощущение того, что вечность и бесконечность тоже «здесь, рядом», и понаблюдайте, что происходит при этом. Отдохните, прислушиваясь к ритму дыхания, откройте глаза и подключитесь к окружающему через органы чувств.

Определенную пользу может принести запись впечатлений, образов инсайтов и ощущений, возникающих в процессе тренировки.

IV. Психосинтез

Трансперсональные качества

Внимательно прочитайте приведенные ниже качества, Поразмышляйте о них применительно к себе.

Красота. Сострадание, Понимание. Мужество, Творчество, Активность, Сила. Энтузиазм, Вечность. Бесконечность, Универсальность, Свобода, Освобождение, Отрешенность, Сотрудничество, Дружба, Братство. Великодушие. Доброта, Доброжелательность, Признательность, Чуткость. Восхищение, Благоговение. Гармония, Юмор, Сопричастность. Радость. Блаженство, Просветленность. Любовь. Упорядоченность. Терпимость. Убежденность. Искренность. Правдивость, Обновление, Вера. Преданность. Спокойствие. Покой. Молчание. Безмолвие. Невозмутимость. Простота. Синтез. Целостность. Разум. Воля. Мудрость.

- Застывший корпус Я (антисоциальное, параноидальное, гистрионное, нарциссическое, обсессивно-компульсивное расстройства личности) — сострадание, сотрудничество, дружба, доброта, чуткость, любовь, терпимость.
- Человек без корпуса Я (шизоидное, шизотипическое, пограничное, избегающее, зависимое расстройства личности) — мужество, активность, сила, энтузиазм, свобода, спокойствие, воля.
- *«Гармоничный» человек* — творчество, юмор, искренность, обновление, простота.

Категории неэффективных родительских сообщений

Категория неэффективных сообщений	Пример	Последствия
Увещевание, морализирование	«Матери хотелось бы, чтобы ты был более внимателен к ней», «Тебе не следует думать так»	Транслируют долженствования, сообщение «ты — плохой». Вызывают сопротивление, недоверие, чувство вины.
Критика, несогласие, порицание	«Тебе нельзя доверять», «Ты заставляешь нас краснеть»	Транслируют сообщение «ты — плохой». Вызывают чувство неполноценности, никчёмности, формируют негативную Я-концепцию, вызывают контркритику, ненависть.
Недирективное сообщение, сарказм	«Надеюсь, вы хорошо повеселились за мой счёт»	Траснлирует сообщение «Я лучше, я умнее тебя». Вызывают угрызения совести, раздражение, агрессию.
Приказ, директива, команда	«Немедленно иди домой», «Иди в свою комнату», «Не трогай это», «Отойди»	Транслируют угрозу, непринятие, недоверие. Вызывают страх, обиду, злость, сопротивление. Запускается игра «Да, но...», «Я старался»
Выход вторичных чувств (гнев)	«Я очень рассержен на тебя», «Ты вывел меня из себя!»	Транслируют сообщение «Я тебя не люблю, я тебя ненавижу». Вызывают страх, непонимание, растерянность, желание прекратить общение, агрессию.
Оскорбления, насмешки, пристыжение	«Ты лентяй»	Транслируют сообщение «ты — плохой». Разрушают образ Я, приводит к обесцениванию родительских сообщений.
«ударить и убежать»	«Я очень недовольна тобой сегодня» (перед уходом)	Транслируют сообщение «ты — плохой».

Таким образом, дисциплинарные меры, которые родители должны использовать, это:

1. Запреты — ребенок должен знать, что так поступать нельзя. Будьте последовательны в своих запретах, особенно если речь идет о проявлении агрессии ребенком; попросите своих домочадцев придерживаться одной линии воспитания.
2. Ограничения. Ребенку можно временно ограничить свободу передвижения (прекратить игру, поставить в угол, отвести в комнату, что бы он там подумал над своим поведением). Но ни в коем случае не закрывать в темном помещении, не оставлять одного, если у ребенка есть страхи.
3. Разъяснения. Иногда бывает достаточно сказать ребенку, как выглядят его поступки в глазах окружающих, предупредить о последствиях.

Нельзя отбирать игрушки, особенно дорогие, говорить, что Дед Мороз не принесет подарков, не дарить ничего на День Рождения. Подарки на праздники дарят ребенку потому, что он есть, потому что Вы его любите, даже если он не совсем соответствует Вашему идеальному образу.

Занятие 4 «Способы разрешения конфликта»

Многие родительские сообщения могут быть отнесены к той или иной категории неэффективных сообщений:

«Пробуждение и развитие желаемых качеств»

Цель данного упражнения — создание внешних и внутренних условий, которые бы способствовали развитию того или иного качества по желанию занимающегося. Оно предназначается для ежедневных занятий. Здесь мы будем говорить о воспитании спокойствия. Однако упражнение можно легко видоизменить и направить на формирование таких качеств, как мужество, терпеливость, оптимизм и т. д. Очень важно, чтобы выбор качества и решение о необходимости его формирования обусловливались не категорией долженствования, а свободным волеизъявлением индивидуума, стремящегося сделать еще один шаг на пути своего развития.

1. Расслабьтесь и глубоко вдохните и выдохните несколько раз. Сосредоточьтесь на понятии «спокойствие», постарайтесь постичь его смысл и ответить на следующие вопросы: каковы характер, значение и суть этого качества. Записывайте все инсайты, идеи или образы, появляющиеся в процессе занятий, в ваш психологический дневник.
2. Углубите степень сосредоточения и проследите, какие еще идеи и образы, связанные с понятием «спокойствие», порождает ваше подсознание. Опишите наблюдения в дневнике.
3. Осознайте значение этого качества, его цель, возможности применения и ту важность, которую оно приобретает в нашем бурлящем современном мире. Превозносите это качество в мыслях, возжелайте его.

4. Попытайтесь достичь спокойствия на физическом уровне. Расслабьте все мышцы, дышите медленно и ритмично. Придайте вашему лицу выражение спокойствия. Здесь может помочь визуализация себя, пребывающего в данном состоянии.
5. Пробудите в себе это чувство. Представьте себе, что вы находитесь на пустынном берегу, в храме, на поросшей зеленью поляне или в любом другом месте, где вы в прошлом пережили ощущение спокойствия. Повторите несколько раз слово «спокойствие». Позвольте этому ощущению проникнуть в каждую клетку организма, постарайтесь идентифицировать себя с ним.
6. Воспроизведите мысленно те ситуации из вашей жизни, которые раздражали вас или лишали покоя. Возможно, это было пребывание в обществе враждебно настроенного человека, необходимость решить трудную проблему, обязанность быстро выполнить сразу несколько дел, столкновение с опасностью. Представьте себе, а главное, попытайтесь почувствовать, что на этот раз вы абсолютно спокойны. (К выполнению данного этапа следует приступать после овладения предыдущими ступенями упражнения.)
7. Примите твердое решение сохранять спокойствие в течение дня, быть его воплощением и источником.
8. Напишите слово «спокойствие» на табличке, используя шрифт и цвета, которые, по вашему мнению, наиболее отражают его смысл. Поставьте табличку на такое место, где вы сможете видеть

- Ребенок разбил вазу для цветов;
- Ребенок взял у вас деньги из кошелька;
- Вы знаете, что Ваш ребенок Вас обманывает;
- Ваш маленький ребенок решил Вам помочь и в Ваше отсутствие, решил приготовить ужин;
- Ребенок лезет на окно (вы живете не на первом этаже);
- Ваш ребенок Вас ударил;
- Вы отругали старшего ребенка, он хочет обидеть младшего;
- У Вас серьезный разговор, ваш ребенок пытается всеми способами привлечь внимание, прервать разговор.

В том случае, если участник тренинга испытывает затруднения, члены группы помогают ему.

Необходимо отметить, что родители не должны сравнивать детей между собой: ни родных братьев и сестер, ни одноклассников, ни просто знакомых детей. Каждый ребенок развивается по своему уникальному пути. Если кто-то лучше знает математику, не значит, что как человек он будет лучше. Сравнивайте ребенка только с самим собой — каким он был раньше, говорите, каким хорошим человеком он будет. Именно вы, родители, задаете ему программу дальнейших действий («Ты у меня точно преступником станешь!»), ребенку ничего не остается делать, как соответствовать ей — ему не предложили других вариантов.

- подчёркивать достижения ребёнка, поддерживать и создавать ситуации успеха;
- не подсказывать готовые решения, трудные ситуации разбирать совместно;
- научить ребёнка самому оценивать свои достижения и гордиться ими;
- создавать образ отца (матери) в сознании ребёнка (что бы он сказал, сделал в той или иной ситуации);
- при совершении проступка использовать Я-сообщения:
  1. сообщение о собственных чувствах, и что их вызвало;
  2. пауза для того, чтобы ребёнок осознал;
  3. разрешить ситуацию совместно, поддержать ребёнка как личность;
  4. проявить сочувствие (присоединиться к чувствам ребёнка);
  5. сказать, какого поведения вы ожидаете в дальнейшем (что ребёнок должен сделать).

Каждый родитель (или пара) на карточке получает пример конфликтной ситуации. Через несколько минут участники должны запретить, а затем разъяснить ребенку какое-либо действие. Примерные ситуации:

- Ребенок долго смотрит телевизор, не хочет выключать;
- Ребенок бьет детей на детской площадке;

ее каждый день и по возможности в тот момент, когда вам больше всего нужно быть спокойным. При каждом взгляде на нее попытайтесь вспомнить ощущение спокойствия и воспроизвести его.

Это упражнение по развитию желаемых качеств может стать основой достаточно обширной программы. Вы можете прибегнуть к помощи поэзии, музыки, драматического искусства, фотографии, танца, живописи, личных воспоминаний, то есть всего, что ассоциируется у вас со спокойствием. В подобном окружении вам будет легче пробудить и сформировать глубокое чувство спокойствия или любое другое качество. Вы можете использовать все, что находится вокруг вас, для достижения этого чувства путем творческого применения и синтеза самых различных форм.

Формирование идеальной модели

Идеальная модель не является этапом в достижении совершенства, полным психосинтезом. Это, скорее, еще одна стадия на пути развития, цель которой заключается в укреплении или придании законченной формы какому-то плохо проявленному аспекту личности, в формировании желаемого качества или совокупности свойств, в выработке более эффективного направления деятельности и т. д. Таким образом, это реальная модель внутренней и внешней жизни, к которой мы стремимся и которую можем модифицировать и обогащать по мере изменения нашего Я.

Приведенное ниже упражнение предназначено для индивидуального использования. Однако оно может быть легко видоизменено для работы с группой. Пред-

ложения по его применению в группах и в различных ситуациях будут даны в конце описания.

Важно довести упражнение до конца без перерыва и постороннего вмешательства.

Возьмите психологический дневник или приготовьте бумагу (не менее 7 больших листов для рисунков), краски, цветные карандаши или пастель. Пронумеруйте листы бумаги и в дальнейшем используйте их по порядку. Выберите место, где вас никто не потревожит на протяжении полутора часов.

Сядьте удобно, расслабьте мышцы, успокойтесь. Очистите голову от мыслей, но сохраняйте контроль над происходящим. Затем внимательно прочитайте следующие слова:

1. Каждый из нас как-то недооценивает себя. Каждый создает некий образ или модель самого себя, которая намного хуже того, чем он (она) является на самом деле. Иногда мы считаем, что это подлинная модель.

   Теперь закройте глаза и сосредоточьтесь на прочитанном. Представьте себе этот образ. Попытайтесь увидеть его очень ярко. Обратите внимание на чувства, которые он в вас будит. Изучите образ, постарайтесь проникнуть в него как можно глубже. Откройте глаза.

   Нарисуйте увиденное. Иногда это может быть образ человека, иногда символ или абстрактное сочетание цветов. Если вы ничего не увидели, начните рисовать и посмотрите, что из этого получится.

   Закончив рисовать, запишите все мысли, имеющие отношение к образу. Проанализируйте ваши чув-

Существуют определённые правила применения кнута и пряника в воспитании.

Правила поощрения и наказания.

Поощрение — правила	**Наказание — правила**
• Поощрять вслед за совершением не рядового поступка для данного ребёнка • поощрять и личность, и поступок (и ты+, и твой поступок+), спросить о чувствах • повышение требований начинать с похвалы • обязательно хвалить страдающих комплексом неполноценности, пребывающих в кризисной ситуации (1, 3, 7, 13, 17 лет), ослабленного морально или физически ребёнка • нельзя хвалить: за то, что достигнуто не своим трудом; за одно и то же два раза; при третьих лицах; при энурезе за сухую постель	• Наказание должно следовать за проступком • в момент наказания пребывать в эмоционально стабильном состоянии • нельзя наказывать: за одно и то же дважды; в случае сомнения; до/после еды; перед сном или после сна; сразу после психической или физической травмы; лишением возможности удовлетворения естественных потребностей (в сне, в пище, в движении, в общении с другими); недопустимо унижать достоинство личности; если ребёнок старался, но у него не получилось; когда взрослый мотивирован злобой и ненавистью к ребёнку.
Сравнение с кем-то из известных личностей, поступивших так же; обратиться за советом, за помощью к ребёнку. *Материальное вознаграждение — опасно (нельзя за проявления заботы)*	*По Макаренко: отсроченный разговор, авансированное доверие (предвосхищающее уважение к человеку безотносительно его заслуг по Г.С. Батищеву)*

Для неполных семей:

- доступно возрасту ребёнка объяснять, что вы хотите от него, при этом узнав, что он сам об этом думает;

Вас приятно удивил, Вы можете его похвалить или поощрить.

По окончании упражнения участники делятся своими переживаниями:

- Как трудно было принять критику?
- Что оказалось более сложным: похвалить или поругать?
- Какие самые распространенные наказания и поощрения?
- Чаще приходится наказывать или поощрять своего ребенка?

Индивидуально**:** заполнение таблицы.

Для родителей

Поощрение (метод пряника)	Наказание (метод кнута)

Для детей

Желаемое поощрение	Самое страшное наказание

В микрогруппах (в рамках семьи): все обмениваются своими записями, каждый выбирает наиболее приемлемые методы поощрения и наказания.

В кругу: дискуссия по следующим вопросам:

- что эффективнее: кнут или пряник?
- необходимы ли наказания?
- какие чувства ипытываете при поощрении?
- какие чувства испытываете при наказании?

ства, смысл, который вы увидели в рисунке, роль образа в повседневной жизни или любую другую относящуюся к этому образу информацию.

Сосредоточьтесь на себе, отбросив образ. Глубоко вдохните несколько раз. Расслабьтесь и успокойтесь. Очистите голову от мыслей, но сохраняйте контроль над происходящим. Затем внимательно прочитайте следующее утверждение и поработайте с ним по той же описанной выше схеме. Закончив рисунок и записав мысли, переходите к следующему утверждению и т. д., пока не дойдете до пункта 6 включительно.

2. Я также и несколько переоцениваю себя. Образ самого себя, который я рисую, лучше, чем я есть на самом деле.
3. Во мне тайно живет еще один великолепный образ того человека, каким бы я хотел быть. Обычно он преувеличен и недостижим на практике и, следовательно, бесплоден.
4. Кроме того, существует образ того, каким бы я хотел выглядеть в глазах других людей. Он — полная противоположность тому, каким я предстаю перед ними на самом деле.
5. Во мне также живут образы, являющиеся отражением того, каким видят меня люди, что они думают обо мне, т. е. образы-проекции. Некоторые из них мне нравятся, другие я отвергаю.
6. Наконец, существует еще один образ. Это образ того, каким меня хотели бы видеть другие люди, чего они ждут от меня и как хотят изменить.

Разложите рисунки по порядку и внимательно рассмотрите каждый из них. Воссоздайте чувства, пережитые в отношении каждого образа, назовите их.

Встаньте, закрыв глаза, и прочувствуйте все ограничения, которые несут в себе образы. Почувствуйте их вес и негативное влияние. Затем движением тела стряхните их с себя. Избавьтесь от их тяжести, сбросьте эти ложные, навязчивые образы усилием воли, прикажите им уйти. Прислушайтесь к себе, к тому, как вы себя чувствуете. Затем откройте глаза.

7. Сядьте, снова закройте глаза, сосредоточьтесь на себе, Подумайте о том, каким бы вы действительно хотели и реально могли стать на самом деле. Создайте этот образ внутри себя. Делайте это медленно и основательно. Изучите образ, постарайтесь узнать его как можно лучше. Представьте себя таким. Затем добавьте те черты и аспекты, которые вы считаете подходящими, и уберите все, что рассматривается вами как плохое или бесполезное. Откройте глаза и нарисуйте образ или его символ. Затем запишите все, что вы о нем думаете.

Следующий, последний этап упражнения ставит своей целью «оживление» образа, оказание помощи в том, чтобы сделать его динамическим элементом в повседневной жизни. Ваша дальнейшая работа зависит от того, как вы воспринимаете проделанное ранее. Особенно это касается идеальной модели, описанной в пункте 7. Ее создание могло сопровождаться возникновением глубоких положительных эмоций, инсайтом или осознанием типа

Совместный рисунок

Один человек начинает рисовать, например, дом. Спустя минуту, другой член семьи берет этот лист бумаги и дорисовывает его, затем следующий и т.д. Если семья большая, то игра идет до последнего человека, если маленькая — минут 7–10.

Шашки, шахматы, лото

Ведущий предлагает родителям поиграть в игру «Пойми меня», сделать совместный рисунок на произвольную тему.

Домашнее задание:

1. Спросите у своего ребенка, куда он хотел бы пойти вместе с вами, чем хотел бы заняться.
2. Поиграйте с детьми в предложенные игры.
3. Купите в магазине настольную игру. Ваш ребенок будет Вам очень благодарен.

Занятие 3
«Поощрение и наказание»

Диагностика

Разбейтесь на пары. Представьте такую ситуацию: перед Вами сидит Ваш ребенок, он провинился — получил плохую отметку, разбил или сломал что-то ценное, испачкался и т.д. (выберете то, что Вам ближе). Вы считаете, что должны его отругать или даже наказать. Пожалуйста, сделайте это, пусть роль Ваш ребенка исполнит Ваш партнер. Поменяемся ролями. Теперь ситуация иная — Ваш ребенок

званий рек, городов, имен, животных, птиц и т.д. Выигрывает тот, у кого названий больше.

- Ведущий называет любой обычный предмет (например, кирпич). Дети называют как можно больше способов его использования.

Примечание: если родители настроены лояльно, можно, в целях закрепления материала, поиграть с ними в одну или несколько предложенных игр.

Главными целями совместного проведения досуга являются сплочение семьи, насыщение положительными эмоциями, воспитание детей, соразвитие (мы развиваем детей, и они нас). Поиграйте всей семьей в игры, например:

Игра «Пойми меня»

Семья делится на две команды. Одна команда загадывает слово (известное выражение, название и т.д.) и приглашает одного игрока из другой команды, тихо сообщает ему это слово. Игрок должен мимикой, жестами показать это слово своей команде так, чтобы те его отгадали. Если слово отгадано, команды меняются местами. Для детей с 2,5–3 лет

Игра «Найди клад»

1. Водящий прячет оговоренный предмет, рисует план с указанием места, раздает его всем участникам. Выигрывает тот, кто первый найдет предмет;
2. Все то же самое, только водящий стрелочками на стенах или земле показывает направление (уместно играть на улице).

«да, это именно то, чем я хотел стать; удивляюсь, почему я не подумал об этом раньше». Вы можете также испытывать внутреннюю убежденность, что идеальная модель — то, чего вам не хватало, что ее реализация — шаг вперед в вашем развитии. Это, безусловно, не означает, что она совершенна и полна. Вы всегда сможете изменить или подправить ее в дальнейшем.

Если созданный образ (модель) отвечает вашим требованиям, вы можете продолжить упражнение, доведя его до логического конца. Если вы устали, вы можете прерваться в данном месте и продолжить занятия позднее или на следующий день. Однако длительный перерыв обычно гасит возникшие положительные эмоции, которые могут понадобиться для придания модели жизненной силы.

Иногда при анализе модели может возникнуть ощущение, что хотя в целом она и хороша, но это не совсем то, что вам хотелось бы. Другими словами, вы считаете, что модель нуждается в дальнейшем совершенствовании или изменении. В подобном случае вы можете работать над ней на протяжении нескольких последующих дней в течение 15–30 минут, пока не достигнете желаемого результата. Наряду с этим существует еще один вариант: вы просто продолжаете работу, не обращая внимания на недостатки модели. Однако при этом необходимо соблюдать некоторую осторожность, поскольку теперь вы как бы проводите эксперимент, в процессе которого совершенствуете модель на базе полученного опыта.

Возможно, у вас появится некоторое сомнение в том, насколько реально подходит вам модель и будет ли она шагом вперед, а не еще одним барьером. Почувствовав нечто подобное, возвратитесь к первым шести этапам и проанализируйте, не вмешивается ли в созданную идеальную модель что-то из того, с чем вы должны были расстаться в процессе работы над ними. Если это имеет место, постарайтесь отбросить все, что вам мешает. Затем сконцентрируйтесь на модели и задайте себе вопрос, на основании каких мотивов, оценок, целей, опыта и т. д. вы считаете ее идеальной. Этот момент может иметь очень большое значение при вашей полной удовлетворенности моделью. Все сказанное выше часто позволяет реально выявить причины тупика и подготовить здоровую почву для создания желаемого образа. Закончив пересмотр, вы можете еще раз отработать пункт 7.

8. Если вы довольны созданной идеальной моделью, закройте глаза и представьте себе, что вы и есть эта модель. Понаблюдайте за лицом, глазами, позой, поведением, другими особенностями, присущими модели. Затратьте на этот процесс столько времени, сколько потребуется для выполнения этой задачи. А теперь слейтесь с моделью, постарайтесь почувствовать, что значит быть ее носителем. Воссоздайте мысленно несколько повседневных ситуаций, в которых вы вели себя, демонстрируя качества и реакции, характерные для модели.

Теперь откройте глаза, проанализируйте пережитое и запишите все в дневник. Перечитав написанное,

низуйте ему экскурсию, расскажите ему о вашей жизни — для детей постарше; дети помладше пускай просто поиграют в этот сюжет.

- Представьте, что ваша комната на самом деле — космический корабль. Опишите и используйте обычные предметы (телевизор, кровать) как необычные предметы космического корабля.
- Представьте, что Вы — директор турфирмы. Вы разрабатываете и предлагаете маршруты своим клиентам (для этой игры желательно иметь глобус) и т.д.
- Ведущий загадывает число, дети его пытаются узнать. Ведущий корректирует ответы детей, говорит — больше или меньше названное число задуманного им. Когда один из участников отгадывает число, он имеет право на приз (называет предмет, чаще всего одежду, который он хотел бы получить), задача ведущего — придумать и описать этот предмет так, чтобы участник захотел его взять. Можно играть двум ведущим, тогда они оба описывают приз победителю, чья задумка окажется лучше, тот и выбирается. Участник занимает место ведущего. Задача участников — собрать как можно больше вещей (полный гардероб — для девочек).

Можно использовать и миниигры (игры на листочках). Например, такие:

- Ведущий называет любую букву алфавита. Участники записывают ее на свои листочки, и за отведенное время записывают как можно больше на-

- позитивные телесные контакты (поглаживания, объятия). Согласно Вирджинии Сатир 4 объятия необходимо для выживания, а для хорошего самочувствия нужно не менее 8 объятий в день.
- доброжелательная интонация, эмоциональное присоединение (Ты-, Вы-сообщения)
- контакт глаз

В микрогруппах (в рамках семьи): отвечать сначала на языке неприятия, затем на языке принятия на следующие фразы и поступки ребёнка:

- «Помоги мне, пожалуйста, с уроками!»
- «У меня нет времени на уборку в своей комнате»
- Вы обнаружили замечание учителя в дневнике
- «Можно ко мне придут сегодня друзья?»
- «Я получил двойку»
- Уроки ещё не выучены, а вечером пришли друзья, чтобы позвать гулять на улице
- Пришёл домой с синяком или царапиной

В кругу: какие чувства испытывали в ответ на язык неприятия и в ответ на язык принятия, что хотелось сделать в том и в другом случае.

Игра способствует развитию воображения и творческого мышления в любом возрасте. Можно предложить ребенку и его друзьям такие игры:

- Представьте, что вы жители другой планеты (эпохи — первобытное общество..., будущего). К вам попал землянин (человек из настоящего). Орга-

решите для себя, есть ли еще что-нибудь, что вы хотели бы изменить в вашей модели.

Восьмой пункт упражнения является практическим руководством к действию, которое может быть применено всякий раз, когда возникает потребность вести себя сообразно созданной модели. Он приносит огромную пользу даже при однократном выполнении. Его частое повторение (ежедневно в течение какого-то промежутка времени) дает самый наилучший результат. Занятия предпочтительно проводить по утрам, проигрывая в воображении какие-то частные ситуации, которые могут возникнуть в течение дня. Упражнение следует заканчивать принятием твердого решения действовать в момент развития обдуманных ситуаций в реальной жизни в строгом соответствии с качествами и позицией, присущими идеальной модели.

Данное упражнение можно эффективно использовать при работе с группой. Что касается психологов, врачей или педагогов, проводящих занятия, то они должны сначала сами поработать с данным упражнением и лишь потом использовать его в практической деятельности. Это помогает приобрести опыт, необходимый для определения своевременности подключения клиента к работе и более глубокого понимания динамики происходящих процессов.

Было замечено, что на конечном этапе работы группу следует разбивать на небольшие подгруппы из 3–4 человек. Показ рисунков друг другу и обсуждение пережитого опыта способствуют формированию обратной связи.

«Синтез»

Каждый из нас хотел бы быть гармоничной личностью. Но сначала нужно выявить и осознать полярные качества своей личности, а уж потом попробовать примирить их. Часто у недостаточно психически зрелой личности, например у подростка, вместе уживаются рефлексия и самоуверенность, чувствительность и черствость или даже жестокость, застенчивость и развязность, борьба с авторитетами и обожествление кумира, чувственное фантазирование и сухой рационализм.

Известно, что личность не может быть гармоничной, если идентифицирует себя только с одним из полярных качеств. Выберите полярное качество своей психики, с которым вы хотите работать.

Разделите чистый лист бумаги пополам и на половине листа нарисуйте одну из выбранных полярностей. На второй половине сделайте свободный рисунок противоположной полярности. (Качество рисунка не имеет значения.) Итак, два полюса друг против друга. Вдумайтесь в их содержание, в возможность их взаимодействия.

Теперь ниже или на другом листе нарисуйте эти два полюса и изобразите их взаимодействие. Это могут быть: конфликтное столкновение, пробный контакт, отвращение и т. п.

Продолжайте делать рисунки, и пусть взаимодействие этих полярных качеств вырисовывается в какую-либо форму. Синтез может быть спонтанным: две части соединяются в одно целое. Если новое целое воз-

- сверхобобщения («Ты всегда делаешь неправильно»)
- игнорирование
- указание несоответствия родительским ожиданиям
- оскорбления, угрозы, угрожающая поза (психологическое насилие)

Эффект: дети часто становятся тем, что о них говорят родители. Кроме того, дети отворачиваются от родителей, перестают говорить с ними, свои чувства и проблемы держат при себе.

Язык **принятия** «открывает» детей, они делятся своими чувствами и проблемами.

Из всех эффектов принятия самый важный — внутреннее чувство ребенка, что его любят. Поскольку принять другого таким, как он есть, это значит любить его; чувствовать себя принятым означает чувствовать себя любимым. В психологии мы только начинаем понимать огромную силу этого чувства: оно может вызывать рост ума и тела, это, вероятно, наиболее эффективная терапевтическая сила, которую мы знаем, которая исправляет психические и физические повреждения.

Выражается «язык принятия» следующим образом:

- оценка поступка, а не личности
- конкретизация («Сегодня у тебя не получилось это задание»)
- сравнение с самим собой
- выражение заинтересованности проблемами ребёнка

лей тогда? Что бы вы им сказали, если бы вы были их друзьями в их детстве? (детям).

«Какие мы»

За 3 минуты написать максимум ответов на вопрос: «Какие мы?». Это должны быть эпитеты: «яркие», «динамичные», «интеллектуальные» и др.

«Зеркало»

Отзеркаливание движений и мимики напарника (взрослый с ребёнком).

Ситуации: театр, занятия спортом, стройка, готовим обед, танцуем и т.д.

Анализ: трудно ли было? Почему? Что ты чувствовал, когда обязательно надо было выполнять движения другого? Как вам хочется поступить в ситуации, когда вы вынуждены выполнять то, что вы не можете?

Занятие 2 «Принятие и игра»

«Язык принятия»

Большинство родителей зачастую полагается на язык непринятия в воспитании детей, веря, что это — лучший путь помощи им. Почва, которую родители создают для роста своих детей, наполнена оценками, суждениями, критицизмом, уговорами, морализированием, командами-сообщениями, которые передают **неприятие** ребенка таким, как он есть.

«Язык непринятия» выражается следующим образом:

- отказ от объяснений
- негативная оценка личности ребёнка

никло, не бросайте его, а постарайтесь понять, что оно собой представляет и каково было ваше состояние, в котором появился этот синтетический образ.

Затем на обороте рисунка запишите все, что вы испытали, и сделайте предположение: как новый синтез мог бы осуществиться в вашей жизни.

(Дж. Томас «Практика психосинтеза»).

Медитация «Встреча на вокзале души»

Закройте глаза. Ложитесь так, чтобы вам было удобно. Вы можете представить какое-нибудь своё расслабленное состояние и почувствовать его. Дышите так, как вам удобно.

Представьте, что вы находитесь на станции. Вы оглядываете её, она может быть какой угодно, такой, какой вы пожелаете. Мягкий солнечный свет проникает сквозь стёкла окон, освещая зал. Это вокзал вашей души. Постепенно вы начинаете слышать, как приближается поезд. Вы смотрите в тёмный тоннель, из которого доносятся звуки приближающегося состава. И поезд въезжает на станцию. Он постепенно останавливается. Когда он полностью остановился, из него выходят люди. Они приехали к вам. Вы давно ждали встречи с ними. Это ваши субличности. Вы приветствуете друг друга и отправляетесь в кафе, располагающееся тут же, на вокзале вашей души. Вы садитесь за столик, каждый заказывает себе определённую еду. Отметьте, кто и что себе заказал. Вы сидите, разговариваете друг с другом, ваши субличности могут разговаривать между собой. Прислушайтесь, что они говорят. Что они говорят вам. Что они хотят до вас донести.

Так вы сидите, разговариваете со своими субличностями. Постарайтесь, чтобы за столом была доброжелательная атмосфера, чтобы все субличности пришли к взаимопониманию (пауза). Сейчас пришло время прощаться. Вы встаёте и провожаете свои субличности до состава. Вы прощаетесь с каждой субличностью, говорите друг другу какие-то слова. Они садятся в поезд, и он отправляется назад — в тоннель вашего бессознательного. Возможно, вы чувствуете лёгкую светлую грусть от расставания с ними, но вы знаете, что они всегда с вами, в вашей душе. Вы помните об этом, и знаете, что вы всегда можете к ним обратиться, и они всегда откликнуться вам.

Вы идёте по перрону и вспоминаете вашу тёплую встречу, те слова, что вы сказали друг другу. Вы можете побыть на вокзале вашей души ещё немного, вспоминая эту встречу (пауза).

Теперь пришло время возвращаться. Вы можете глубоко вдохнуть, выдохнуть и открывать глаза.

«Заземление»

Цель: «заземление» личностных переживаний.

1. Что узнали нового о своих субличностях и как относитесь сейчас?
2. С какими субличностями удалось познакомиться поближе, с какими – нет? С какими ещё субличностями хотели бы познакомиться поближе?
3. Чего хочет субличность, которая вам не нравится? В чём состоит её смысл? Что она делает для вас?
4. Придумайте минимум пять способов реализации

§ 11 РОДИТЕЛЬСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Тренинговая программа разработана для родителей, имеющих детей любого возраста. Программа занятий соединяет в себе элементы лекции (получение необходимых знаний), тренинга умений (использование полученных знаний), тренинга личностно роста (повышение интернальности, развитие рефлексии). Совокупность данных элементов, по нашему мнению, обеспечивает всестороннее обучение и развитие родителей.

Занятие 1 «Наша семья»

Знакомство

Каждый родитель называет свое имя и кратко рассказывает о своей семье. Группа выбирает ритуал приветствия.

«Погружение в детство»

Каждый вспоминает и рассказывает самый запомнившийся момент из детства (дети — из ближайших событий).

Анализ: что общего в воспоминаниях взрослых и детей? Как вы оценивали эту ситуацию тогда и сейчас? (взрослым) Можете ли вы понять своих родите-

во. После того как участники описали свои ситуации, тренер предлагает им скомкать свои листы и бросить в пакет или мешок. После этого группа разбивается на подгруппы по 4-5 человек. Каждый участник подходит к ведущему и вынимает записки из мешка. На обсуждение каждой проблемы отводится 5 минут. Если кто-то из участников подгруппы догадался, чья эта проблема, он не должен делиться своей информацией или догадками с участниками. Если участник вытаскивает свою проблему, он не должен признаваться в своем авторстве. Обсуждение проводится методом мозгового штурма, то есть задача каждой подгруппы — найти как можно больше вариантов решений заявленной в записке проблемы. Для повышения эффективности этой процедуры мы предлагаем в каждой подгруппе выбрать секретаря, который записывал бы возможные варианты решений и следил за временем. После того как время истечет, каждая подгруппа зачитывает свои «проблемы» и варианты их решений. Тренер предлагает остальным участникам группы добавлять какие-либо предложения и варианты решений.

этой потребности.

5. Сделайте рисунок с расположением субличностей. Расположите субличности вокруг себя так, как вам хотелось бы, чтобы они располагались.
6. Поразмышляйте о том, как вы будете себя чувствовать и кем будете ощущать себя, если вам удастся осуществить эти изменения и решить настоящие проблемы. То ли это состояние, которое вам в действительности хочется достичь?

§ 7 КРЕАТИВНОСТЬ

Креативность — способность человека к конструктивному, нестандартному мышлению и поведению, а также осознанию и развитию своего опыта.

Проявления креативности: быстрота, гибкость, точность, оригинальность мышления, богатое воображение, чувство юмора, приверженность высоким эстетическим ценностям. Условия актуализации: самообладание и уверенность в себе.

Вице-президент рекламной сети FooteCone & Belding (FCB) Дэвид Коэн достал из портфеля картинки, раздал их аудитории и попросил найти среди квадратов и треугольников звезду. Потом он написал две последовательности букв и предложил продолжить одну из них. Показал рисунок, похожий на водопроводный кран, и сказал: ''Посмотрите иначе — вот человек с бутылкой пива. Или Авраам Линкольн''. Затем ведущий указал на предмет, напоминавший вантуз, и поинтересовался, что это. Наконец, он потребовал продолжить историю о Джоне и Мери, которых участники собрания якобы увидели мертвыми на полу.

Экстравагантные приемы использует и **Виталий Булавин**, генеральный директор школы менеджеров ''Арсенал''. На тренингах для топ-менеджеров трене-

4. Довольны ли вы своим поведением, что бы хотелось изменить?
5. Что мешало вам быть более эффективным?
3. использование формирующейся перспективы и понимания для выработки плана действий, направленных на трансформацию стрессовых обстоятельств в благоприятные (Maddi, 1998 b); выполнение домашнего задания с целью применения полученных навыков и обсуждение результатов (сессии с пятой по седьмую).

Процесс обучения трансформационному совладанию осуществляется при планировании трудных шагов и происходит при активной социальной поддержке. Используется также метод обратной связи, получаемой при наблюдении за собой, при наблюдении со стороны других и в результате взаимодействия со стрессовыми обстоятельствами (Maddi, 1999).

Упражнение «Выкинь свои проблемы»

(Модификация упражнения Ньюстром, Сканнел [1997])

Цель: предоставление участникам возможности получить обратную связь по поводу своей проблемы, обменяться опытом.

С точки зрения позитивной психотерапии здоровый человек — это не тот, у кого нет проблем, а тот, кто имеет проблемы и старается их решить. Листы с описанием проблемы не подписываются, в процессе обсуждения'' нельзя раскрывать авторство. Именно поэтому тренер просит участников писать разборчи-

Игра «Построиться по росту»

Цель: выявление того, как фрустрация одной или нескольких потребностей человека (лишение возможности получать информацию из окружающей среды при помощи зрительного канала, запрет на использование вербальной формы общения) влияет на выбор им стратегии своего поведения.

Содержание: тренер просит группу встать в круг и внимательно посмотреть друг на друга, затем дает инструкцию: «Пожалуйста, закройте глаза. (Для усиления эффективности игры можно раздать игрокам специальные очки.) Теперь постарайтесь в полной тишине, НЕ РАЗГОВАРИВАЯ и как можно быстрее построиться по росту».

Как правило, уже на первой минуте нарушается запрет на вербальное общение. Чаще всего игроки начинают задавать вопросы, касающиеся местонахождения самых высоких участников, возможных вариантов общения и т. д. В этом случае тренер, стараясь придерживаться нейтрального тона, повторяет одну и ту же фразу: «Разговаривать нельзя» или «Играем молча». После того как все выстроятся, тренер просит открыть глаза (снять очки) и посмотреть на порядок расстановки.

Обсуждение: каждый участник по кругу отвечает на вопросы тренера:

1. Какая стратегия поведения была выбрана вами?
2. Нарушали ли вы основные правила игры?
3. Похожа ли эта игра на реальную жизненную ситуацию?

ры организовывают необычные мероприятий. Участников водят в художественную мастерскую, клуб байкеров, на спектакли Евгения Гришковца, отправляют в часть спецназа ВДВ. Один из тренингов Булавин проводил в Африке. Участники жили в настоящем племени масаев, наблюдали жизнь диких зверей и рисовали. ”Сафари производит сильное впечатление,— говорит участница тренинга, руководитель департамента компании ”Астрасофт” **Ольга Яковенко.—** Было ощущение, будто живешь в зоопарке, а звери на тебя смотрят”.

Несмотря на то, что подобные тренинги больше похожи на развлечение, чем на учебу, у такого подхода есть и серьезная теоретическая база. Согласно одной из теорий, источник креативности заключается в умении переключаются с первичных познавательных процессов (сновидения, мечты, образы), которые рождают новые и неожиданные мысли, на вторичные (логическое мышление, тексты).

Чтобы научиться мыслить творчески, нужно максимально разбудить воображение. Например, начать рисовать, лепить из пластилина, больше фантазировать, а затем попытаться рассказать о полученных впечатлениях в письменной форме. Сергей Макшанов называет это ”правополушарным переоформлением”. Считается, что именно правое полушарие отвечает за образное мышление: следуя данной теории, чем слаженнее взаимодействуют полушария, тем богаче понимание реальности — и тем больше новых идей может придумать человек.

Один из самых перспективных методов — развитие креативности у целых команд. Тренинги такого типа чаще всего приобретают форму групповой импровиза-

ции. Например, креативный директор агентства FCB МА **Алексей Голиков** любит проводить со своими сотрудниками одно несложное упражнение.

Люди встают в круг, ведущий начинает рассказывать какую-нибудь выдуманную историю, а затем кидает мяч наугад другому игроку. И так по очереди все придумывают продолжение истории. А генеральный директор компании ''Тренинг-бутик'' **Марк Кукушкин** как-то привез группу сейлз-менеджеров мебельной компании в курортный город и за два часа до начала тренинга развесил по городу объявления, что в местном клубе состоится концерт приезжих ''звезд''. Только после этого участникам тренинга объяснили, что их ждет. После бури возмущений они начали готовиться и в итоге поставили хороший спектакль. ''Этот эксперимент мы повторяли четыре раза с разными группами,— говорит Кукушкин.— И каждый раз участники справлялись''.

В основе импровизационных техник лежат идеи **Джона Као,** гарвардского профессора, музыканта, основателя нескольких компаний и продюсера фильма ''Секс, ложь и видео''. Као считает, что главным фактором преуспевания в бизнесе сегодня является постоянное творчество. Компании должны превратиться в ''фабрики идей'', состоящие из креативных сотрудников и руководителей, интенсивно обменивающихся информацией друг с другом. Деятельность компании, по мнению Као, превращается в джемминг — музыкальную импровизацию.

Конечно, ни один тренинг не способен научить человека придумывать гениальные идеи. Но главвило, слушатели говорят, что грубые высказывания их не взволновали, потому что они не воспринимали их как направленные конкретно против себя. Затем все предлагают различные варианты конструктивного поиска, который поможет и в реальных жизненных условиях так же воспринимать негативную информацию от партнеров по общению.

Дать ответ на критику:

a. в случае частичного согласия:
   1. кратко резюмировать сказанное;
   2. сказать, что из предложенного критикующим может быть исправлено (сделано);
   3. продумать, как полученную информацию можно использовать для предотвращения других возможных недоразумений;

b. в случае несогласия:
   1. изложить *контрфакты* (избегая излишней эмоциональности);
   2. вербализовать свои чувства, используя только *Я-сообщеше;*
   3. косвенно вербализовать чувствд партнера [Сидоренко, 1999];
   4. взять тайм-аут: «Мне необходимо подумать над тем, что вы сказали», «Я не готов ответить на ваши слова сейчас», «Давайте вернемся к этому вопросу позже» и т. д.;
   - использовать юмор (не сарказм!).

ние качественными продуктами должно соответствовать физиологическим особенностям индивида);

- спорт и физическая активность (с учетом физиологических и возрастных изменений);
- гигиена личная и общественная (т.е. возможность позаботиться о собственном здоровье и при необходимости оказать другим первую медицинскую помощь);
- закаливание организма.

Упражнение «Достойный ответ»

Цель: отработка навыка конструктивного выхода из конфликтных ситуаций.

Содержание: все участники сидят в кругу. Каждый получает от ведущего карточку, на которой содержится какое-либо замечание по поводу внешности или поведения одного из участников (варианты высказываний приведены в приложении 19). Все слушатели по кругу (по очереди) произносят записанную на карточку фразу, глядя в глаза соседу справа, задача которого — достойно ответить на этот «выпад». Затем ответивший участник поворачивается к своему соседу справа и зачитывает фразу со своей карточки. Когда каждый выполнит задание, то есть побывает и в качестве «нападающего», и в качестве «жертвы», упражнение заканчивается и группа переходит к обсуждению.

Обсуждение: тренер спрашивает участников, легко ли им было выполнять задание, принимали ли они близко к сердцу нелестное замечание о себе. Как пра-

ный плюс таких программ состоит в том, что они устраняют препятствия, мешающие развитию креативного мышления, главное из которых — страх творчества. Раскрепостив свое сознание, люди уже не боятся провала или насмешки и предлагают свои идеи более активно.

Творчеству нужен дом. Сделайте креативный уголок — специальное место, заставленное книгами, видеофильмами по креативности, обучающими играми. Объявите неделю глупой идеи. Это поможет развивать креативность у своих сотрудников. Удачные решения часто происходят из нелепых и безумных предположений. Например, в издательской компании кто-то предложил идею: открытки для мертвых. В итоге они стали производить наклейки, на которых можно было писать пожелания и приклеивать их на памятники. Продукт продавался очень хорошо. Каждый раз, когда кто-либо из сотрудников придумывает новую идею, давайте ему билет. В конце месяца обладатели нескольких билетов получат приз. Но ни в коем случае не заставляйте и не принуждайте людей к творчеству. Люди сами выбирают, хотят ли они быть творческими или нет. Творчество — это чистая демократия.

Осознание понятия «креативность»

Упражнение: кто-нибудь из круга представит себя в роли того или иного литературного героя, обязательно хорошо известного всем присутствующим... теперь мы будем задавать вопросы этому герою и попытаемся угадать, кто же это... (10 минут) Как появлялась догадка? Какие этапы креативного процесса вы отслеживали?

Упражнение: предъявление рисунка с изображением куба... что вы видите на рисунке?

У нас возникли разные мнения, хотя на листе только 12 отрезков прямых. Как это объяснить? (Идея о влиянии опыта) (5 минут).

Упражнение: по команде все берут листы и рисуют 15 секунд, затем передают лист соседу справа и т.д. (влияние стереотипов на развитие сюжета, обнаружение критериев нестандартности: совмещение несовместимого, изменение ракурсов, масштаба и т.д.) (10 минут).

Упражнение: по кругу каждый будет говорить несколько предложений, и таким образом мы попытаемся сочинить рассказ о городе, где собрались и живут самые некреативные люди на свете... (10 минут).

Вариант: в группах по 4-5 человек слепить из пластилина, нарисовать, склеить из бумаги и т.д. город самых некреативных людей. Представление работ (30 минут).

Упражнение: в подгруппах по 4-5 человек составить список идей, принципов, привычек, которым вы особенно привержены, невозможность реализации которых вызывает у вас напряжение (10 минут). Обсуждение влияния этих принципов на поведение... Отметьте идею, которой вы на самом деле привержены, но до сих пор этого не осознавали и идею, которая была у вас, но которая теперь действует не так сильно... Что помогло преодолеть? (осознание принципов, тормозящих поиск новых решений) (20 минут).

Театр-экспромт: Распределяются роли. «...Ночь. Завывает Ветер. Раскачиваются Деревья. Между ними

тельно. Закройте глаза, положите левую руку на пупок, а правую руку сверху так, как вам удобно. Вообразите внутри себя надувной резиновый шарик. На вдохе представляйте, как воздух входит через нос, идет вниз и надувает шарик. По мере «заполнения шарика» воздухом руки поднимайте вверх. «Надувание шарика» в области живота должно переходить в среднюю и верхнюю часть грудной клетки. Продолжительность вдоха должна составлять 2 секунды. По мере совершенствования навыка ее можно увеличить до 3 секунд. Задержите дыхание (не более 2 секунд). Повторяйте про себя фразу «Мое тело спокойно». Медленно начните выдыхать. Продолжайте повторять про себя фразу: «Мое тело спокойно». Продолжительность выдоха не менее 3–4 секунд. Повторите это четырехфазовое упражнение 3–5 раз. При головокружении необходимо прекратить упражнение, а в следующий раз сократить продолжительность вдоха, паузы и выдоха. Упражнение можно выполнять утром, днем и вечером, а также в стрессовой ситуации.

Элементы здорового образа жизни

- навыки и привычки здорового образа жизни, которые закладываются в раннем детстве;
- окружающая природная среда (она должна быть максимально безопасной и благоприятной для обитания);
- отказ от таких вредных форм поведения, как курение, употребление алкоголесодержащих напитков и наркотических веществ;
- сбалансированное и рациональное питание (пита-

кой вы человек. И вам очень приятно слушать всё, что он говорит, каждое его слово. Приятно слушать, с какими интонациями он говорит эти слова. И вам важно услышать эти слова, потому что он говорит правду о вас. И его слова звучат и звучат, и вы чувствуете их. И вы хотите услышать их ещё раз, ещё раз прочувствовать. Вы продолжаете сидеть рядом, слушаете, вслушиваясь в каждое слово и вам очень хорошо и приятно слушать эти слова... затем этот человек поднимается, говорит вам: «До свидания». И уходит обратно по пляжу... и вы остаётесь на этом пляже... ещё раз вспоминаете все слова, которые вы слышали, которые он сказал, они звучат у вас внутри. Каждое слово. Вам очень приятно ещё раз услышать все эти слова. У вас есть столько времени, сколько вам необходимо, чтобы ещё раз услышать эти слова... затем вы можете вернуться сюда. Каждый со своей скоростью...

Теперь вам пора возвращаться сюда. Вы можете глубоко вздохнуть, резко выдохнуть, потихоньку открыть глаза и начинайте подниматься...

Дыхательное упражнение Г.С. Эверли

Цель: активизация работы стволовых отделов мозга, ритмирование правого полушария, энергетизация мозга, снятие мышечного напряжения, ликвидация ощущения тревоги, снижение частоты сердечных сокращений.

Регулярное систематичное (1–2 недели) выполнение этого упражнения сформирует своего рода антистрессовую установку. Последующие стрессовые ситуации будут переживаться более спокойно и менее разруши-

пробирается Цыган, он ищет конюшню, где спит Конь... Вот и конюшня. Спит Конь, ему что-то снится, он слегка перебирает копытами и тоненько ржёт. Недалеко от него пристроился на жёрдочке Воробей, он дремлет, иногда открывает то один, то другой глаз. На улице на привязи спит Пёс. Деревья шумят, из-за шума не слышно, как Цыган пробирается в конюшню. Вот он хватает Коня за уздечку... Воробей тревожно зачирикал.... Пёс отчаянно залаял... Цыган уводит Коня. Пёс заливается лаем. Выбежала из дома Хозяйка, заохала, закричала. Она зовёт мужа. Выскочил с ружьём из дома Хозяин. Цыган убегает. Хозяин ведёт коня в стойло. Пёс прыгает от радости. Воробей летает вокруг. Деревья шумят, и Ветер продолжает завывать. Хозяин гладит Коня и бросает ему сена. Хозяин зовёт Хозяйку в дом. Всё успокаивается. Спит Пёс. Дремлет воробей на своём прежнем месте. Стоя засыпает Конь, он изредка вздрагивает и тихо ржёт... Занавес!» (10 минут).

Развитие креативности

Упражнение: все знают примету: «Упал нож — придёт мужчина». Сейчас мы будем развивать эту область примет. Бросая мяч, говорите, что упало. Кто ловит, говорит, кто придёт и почему (10 минут).

Упражнение: рассказ о неожиданном предмете (15-20 минут).

Упражнение: все предметы разговаривают на своём языке. От того, насколько мы можем найти с ними общий язык, зависят наши с ними отношения. А о чём они разговаривают друг с другом? Задание на карточках. 5 минут на подготовку в парах. Затем на круг (Всего 15 минут).

Упражнение: бросая мяч, называем любой предмет... в ответ — три способа его использования (осознание барьеров креативности) (10 минут).

Упражнение: придумать как можно больше предложений по формуле НГОК (3 минуты). Зачитываем самые удачные. (Ещё 3 минуты) Теперь рассказ по формуле НГОКНГОКНГОК... (5 минут) содержание не оценивается (15 минут).

Упражнение: все превращаются в нечто другое. Например, аудитория превращается в лес, участники — деревья, лесорубы, птицы, звери и т.д. Аудитория — вокзал, участники — чемоданы, поезд, пассажиры... Другие варианты: рынок, зоопарк, съёмочная площадка (10 минут).

Упражнение: в группах по 4-5 человек подготовить проект, предполагающий одновременное использование трёх предметов. Защита проектов (20 минут).

«Что, Откуда, Как»

Участникам, сидящим в кругу, демонстрируется какой-либо необычный предмет, назначение которого не вполне понятно (можно использовать даже не сам предмет, а его фотографию) . Каждый из участников по порядку должен быстро ответить на три вопроса:

- Что это?
- Откуда это взялось?
- Как это можно использовать?

При этом повторяться не разрешается, каждый участник должен придумывать новые ответы на каждый из этих вопросов.

те вспомнить какое-то своё приятное расслабленное состояние. Вспомнить это состояние и почувствовать его. Или вы можете себя представить в каком-то месте, где бы вы могли почувствовать себя спокойно, расслабленно, комфортно. Может быть вы представите себя дома на диване или где-нибудь в лесу на любимой полянке... на берегу речки или озера... а сейчас вы можете себе представить, что вы находитесь на берегу моря... видите пляж... узкая полоска песка, уходящая к горизонту... абсолютно пустой пляж... вы проходите и садитесь на песок, можете почувствовать его теплоту, потрогать руками, посмотреть на воду. Маленькие, маленькие волны набегают на песок и уходят... остаётся ровная мокрая полоска песка... вы можете почувствовать тепло, солнце на своей коже... вы видите, как далеко-далеко у горизонта появляется точка... и вы понимаете, что в вашу сторону идёт человек, он идёт вдоль берега, всё ближе и ближе подходит к вам, и вы знаете, что это очень хороший человек, очень приятный. Это ваш человек. Вы рады тому, что он идёт к вам. И по мере того, как он подходит ближе и ближе, вы можете рассмотреть одежду, в которую он одет. Когда он подойдёт ближе, вы сможете рассмотреть выражение его лица. Он улыбается вам. Подходит к вам и здоровается с вами, говорит: «Добрый день». Садится рядом с вами. Вы начинаете разговаривать. Вам очень приятно говорить с этим человеком, приятно слышать его голос. Вы можете говорить обо всём, о чём вам захочется. Может быть вы спросите у него каких-то советов. Вы продолжаете разговаривать с этим человеком. Чувствуете себя очень хорошо. Он начинает вам говорить какие-то приятные слова, говорит, ка-

2. *Фокусирование (focusing).*

Применяется в случае невозможности прямой трансформации стрессовых обстоятельств. Техника разработана Ю. Джендлином *(см.: Джендлин, 2000)* и представляет собой поиск плохо осознаваемых эмоциональных реакций (в особенности препятствующих принятию решения) путем обращения к «внутреннему смыслу». Целью является эмоциональный инсайт, способствующий обращению стрессовых ситуаций в возможности.

3. *Компенсаторное самосовершенствование (compensatory self-improvement).*

Если трансформации ситуации произойти не может, делается акцент на другой проблеме, которая как-то связана с данной. Ее решение побудит человека уделять внимание тому, что можно изменить (ибо невозможно контролировать все).

Дополнительной техникой тренинга на начальных этапах его использования был метод парадоксальной интенции, предложенный В. Франклом *(Maddi, Kobasa, 1984).*

Медитация «На берегу моря»

Укладывайтесь поудобнее. Правила очень простые, не нужно ничего специально делать. Лежите, чтобы вам было удобно. Если вы замечаете, что вам стало неудобно, то вы можете перевернуться и занять более удобное положение. Единственный момент — не мешать соседу справа или слева.

А сейчас вы можете несколько раз глубоко вдохнуть, выдохнуть и дышать, как вам удобно. Вы може-

Самый простой способ добыть реквизит для этого упражнения — брать не предметы целиком (их назначение, как правило, более или менее ясно) , а обломки чего-либо — такие, чтобы по ним сложно было понять, откуда они взялись. Смысл упражнения: Легкая «интеллектуальная разминка», активизирующая беглость мышления участников, стимулирующая их к выдвижению необычных идей и ассоциаций. Обсуждение: Какие ответы на вопросы запомнились участникам, представляются самыми интересными и оригинальными?

«Необычные действия»

Каждому из участников предлагают вспомнить какое-нибудь своё необычное, оригинальное действие, странный и не вполне объяснимый с позиции здравого смысла поступок, совершенный на протяжении последних одного-двух месяцев (на размышления дается 1–2 минуты). Потом участников просят кратко рассказать о нем, а также прокомментировать:

- В чем именно они видят необычность этого действия?
- Что, с их точки зрения, к нему побудило?
- Как они оценивают это действие «задним числом» — к чему оно привело, стоило ли его совершать?

Если в группе меньше 12 участников, упражнение целесообразно выполнять всем вместе, при большем Числе участников группу лучше разделить на 2–3 подгруппы, которые будут работать параллельно. Смысл упражнения: Упражнение способствует переносу знаний и умений, связанных с креативностью, на рассмотрение собственной жизни, повышению степени открытости к новому жизненному опыту. Обсуждение:

Как необычные действия влияют на нашу жизнь — делают ее ярче, интереснее, сложнее, опаснее или меняют как-то еще? Были ли у участников в последнее время ситуации, когда хотелось совершить нечто необычное, но что-то остановило? Если да, то что именно остановило их и как это оценивается «задним числом» — правильно ли, что действие не совершено, или все-таки лучше было бы его совершить? Чьи необычные действия участникам захотелось повторить?

Мозговой штурм

Автор — Алекс Осборн.

Основной принцип состоит в том, чтобы развести во времени генерацию идеи и ее критику. Каждый участник выдвигает идеи, другие пытаются их развивать, а анализ полученных решений проводится позже. Иногда используют ''немой'' вариант мозгового штурма — брейнрайтинг, когда идеи записываются на листке бумаги, который участники передают друг другу, внося новые возникшие соображения.

«Шесть шляп»

Автор — Эдвард де Боно.

Методика позволяет упорядочить творческий процесс с помощью мысленного надевания одной из шести цветных шляп. Так, в белой человек беспристрастно анализирует цифры и факты, затем надевает черную и во всем ищет негатив. После этого наступает очередь желтой шляпы — поиска позитивных сторон проблемы. Надев зеленую, человек генерирует новые идеи, а в красной может позволить себе эмоциональные реакции. Наконец, в синей подводятся итоги.

тию синдрома эмоционального выгорания и ухудшению самочувствия. Что можно сделать в данной ситуации?

Опыт проведения данного упражнения показывает, что для более эффективной проработки стрессовых ситуаций можно использовать работу в парах или подгруппах. В этом случае один выступает в роли консультанта, а другой рассказывает о своей стрессовой ситуации. При проведении обсуждения стрессора в подгруппах в роли консультантов могут выступать сразу несколько участников.

2. применение одной, двух или всех трех техник, разработанных для стимуляции воображения (вторая, третья и четвертая сессии);

В первоначальном варианте тренинг жизнестойкости занимал 15 часов и включал в себя три основных техники *(Maddi, Khoshaba, 2002; Maddi, Khoshaba, 1994; Maddi, 1999)*:

1. *Реконструкция ситуаций (situational reconstruction).*

При использовании этой техники акцент ставится на воображение и разрешение проблемы. Определяются ситуации, воспринимаемые как стрессовые; стрессовые обстоятельства рассматриваются в расширенной перспективе. Реконструируя ситуации, обучающийся узнает о формируемых им самим латентных допущениях, которые определяют, насколько обстоятельства воспринимаются как стрессовые и какие шаги могут облегчить ситуацию. В рамках реконструкции ситуаций использовалось представление лучших и худших альтернатив ситуации *(Maddi, 1998 b).*

Можно выделить две основные цели, преследуемые данным тренингом:

1. Достижение более глубокого понимания стрессовых обстоятельств, путей совладания с ними; нахождение путей активного разрешения проблем.
2. Постоянное использование обратной связи, за счет чего углубляется самовосприятие включенности, контроля и принятия риска.

При работе со стрессом в организации С. Мадди отдает предпочтение групповой работе. Тренинг проводится в небольших группах по 6–8 человек *(Maddi, Kobasa, 1984).*

Тренинг включал следующие основные этапы:

1. определение стрессовых обстоятельств, которые необходимо разрешить (первая сессия);

Упражнение «Инвентаризация стрессов»

Цель: осознание актуальных стрессов в профессиональной деятельности.

Д. Фонтана предлагает следующий подход к работе со стрессовыми факторами, связанными с вашей работой. Во-первых, необходимо настроить себя на то, что действительно что-то всегда можно сделать для уменьшения влияния стресса. 60% людей, которые считают свою работу вызывающей стресс, не имеют никакой программы по управлению им. Это связано во многом с тем, что мы все не очень охотно признаемся окружающим и самим себе, что испытываем стресс. Мы не хотим показаться слабыми и стремимся выстоять любой ценой. Однако, если влияние стрессоров не ослабевает, это приводит к разви-

К аналогичному методу прибегает и Дэвид Коэн в FCB. Придумывая идеи, человек ”играет” четыре роли: Исследователь, Художник, Судья и Воин. Каждый из этих ”персонажей” ответствен за определенный этап. Исследователь собирает факты, теории, опыт. Художник переставляет собранную информацию местами и ищет неожиданные альтернативы. Судья оценивает порожденную художником идею с точки зрения возможных рисков. А Воин воплощает ее в жизнь. Все эти роли можно играть в составе креативной команды, когда люди возвращают друг другу задания на доработку. Последовательное применение этого метода позволит научиться, по словам Коэна, ”думать с другой стороны коробки”, под которой он понимает повседневное мышление.

Ментальные карты

Автор — Тони Бьюзен.

По его мнению, креативность связана с памятью, а значит, укрепление памяти улучшит и качество креативных процессов. Однако традиционная система записи с заголовками и абзацами препятствует запоминанию. Бьюзен предложил поместить в центр листа ключевое понятие, а все ассоциации, достойные запоминания, записывать на ветвях, исходящих от центра. Не возбраняется подкреплять мысли графически. Процесс рисования карты способствует появлению новых ассоциаций, а образ получившегося древа надолго останется в памяти.

Отстаивание креативного решения

Далеко не всегда творческие идеи воспринимаются с «распростертыми объятиями», хотя необходимость новых идей декларируется повсеместно, они

очень часто не принимаются. Велик список новаторских идей, которые упорно отвергались до тех пор, пока их кто-нибудь все-таки не осуществлял.

Причины этого разнообразны:

- как правило, чему-то новому утвердиться тяжело, поскольку оно должно вытеснить старое, знакомое и проверенное;
- декларируемая потребность в инновационных новшествах часто бывает лицемерием. Нередко предприятия инвестируют много средств в новые разработки, результаты которых они затем не используют, поскольку боятся заменить старые и уже известные проблемы новыми.

Вам надо учесть это сопротивление. Даже если вас уполномочили решить конкретную проблему, вам потребуется еще много энергии на то, чтобы протолкнуть именно ваше решение. Вам нужно проделать работу по убеждению. Чаще всего для этого требуется большое упорство и настойчивость. В любом случае перед тем как представить свою идею на общий суд, вам следует определить для себя все возможные возражения. Хорошенько продумайте, как вам обезвредить эту критику. Особенно обстоятельно вы должны подготовить контраргументы по существенным вопросам. Как это сделать лучше всего, зависит от конкретной ситуации. Однако приготовьтесь и к таким стандартным возражениям, не относящимся к существу дела.

- Эти деньги нам лучше потратить на XYZ.
- Все это звучит прекрасно, но на практике это работать не будет!

Контроль (control) представляет собой убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние не абсолютно и успех не гарантирован. Противоположность этому — ощущение собственной беспомощности. Человек с сильно развитым компонентом контроля ощущает, что сам выбирает собственную деятельность, свой путь.

Принятие риска (challenge) — убежденность человека в том, что все то, что с ним случается, способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта, — неважно, позитивного или негативного. Человек, рассматривающий жизнь как способ приобретения опыта, готов действовать в отсутствие надежных гарантий успеха, на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности обедняющим жизнь личности. В основе принятия риска лежит идея развития через активное усвоение знаний из опыта и последующее их использование.

Тренинг жизнестойкости основан на предположении, что жизнестойкость не является врожденным качеством, а формируется в течение жизни *(Khoshaba, Maddi, 1999)*. Это система убеждений, которая может быть развита.

С другой стороны, жизнестойкость представляет собой гипотетический конструкт, следовательно, не может быть речи о прямом воздействии на нее. При разрешении этой проблемы Мадди использует модель жизнестойкости: взаимосвязи между социальной поддержкой, трансформационным совладанием, практиками здоровья и самой жизнестойкостью допускают косвенное воздействие на последнюю.

§ 10 СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ (ЖИЗНЕСТОЙКОСТЬ)

Жизнестойкость (hardiness) представляет собой систему убеждений о себе, о мире, об отношениях с миром. Это диспозиция, включающая в себя три сравнительно автономных компонента: вовлеченность, контроль, принятие риска. Выраженность этих компонентов и жизнестойкости в целом препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания (hardy coping) со стрессами и восприятия их как менее значимых (отличие от сходных конструктов будет обосновано ниже).

Вовлеченность (commitment) определяется как «убежденность в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности» (Maddi, 1998 b). Человек с развитым компонентом вовлеченности получает удовольствие от собственной деятельности. В противоположность этому, отсутствие подобной убежденности порождает чувство отвергнутости, ощущение себя «вне» жизни. «Если вы чувствуете уверенность в себе и в том, что мир великодушен, вам присуща вовлеченность» (Maddi, 1987, p. 103).

- Это мы уже пробовали. Безуспешно.
- Наш клиент этого не хочет!
- Если бы это сработало, до этого наверняка уже давно бы додумались.
- Это противоречит нашему опыту.
- Эксперт XYZ пришел к совершенно иным результатам.

В большой степени успех дела зависит от того, как вы будете акцентировать внимание на пользе вашей идеи. Если у вас много сильных аргументов, приберегите лучший из них напоследок. Слабые аргументы не используйте вовсе, поскольку сила всей вашей аргументации сведется к убедительности самого слабого ее звена. Один-единственный сильный аргумент более убедителен, чем два слабых. Особенно подчеркните следующее.

- Что будет достигнуто благодаря вашей идее?
- Какие преимущества повлечет за собой ее осуществление?
- В чем недостатки того, что все останется по-прежнему?

Подумайте, каким образом вы можете извлечь выгоду из своей идеи. Кто мог бы вас поддержать? Как? Сможете ли вы мобилизовать людей, которые помогут вам на важнейших этапах? Есть ли люди, которые особенно важны для продвижения вашей идеи? Кто имеет влияние на этих людей? Существуют ли альтернативы? В любом случае имеет смысл рекламировать свою

идею, потому как ни одна идея не внедряется самостоятельно. Идеи нуждаются в поддержке. Если вы не сможете привлечь на свою сторону ключевых людей, ваша великолепная идея будет забыта.

Завершение

Упражнение: что вы думаете о прошедшем занятии? Чему вы научились? Что понравилось? Что осталось неясным? Напишите, пожалуйста, короткое послание об этом — телеграмму из 11 слов (5 минут).

«ПОСЛЕДНЯЯ ВСТРЕЧА»

Цель: совершенствование коммуникативной культуры.

Представьте себе, что занятия уже закончились, и вы расстаетесь. Но все ли вы успели сказать друг другу? Может быть вы забыли поделиться с группой своими переживаниями? Или есть человек, мнение которого о себе вы хотели бы узнать? Или вы хотите поблагодарить кого-либо? Сделайте это «здесь и теперь».

«КАРУСЕЛЬ»

Цель:

- формирование навыков быстрого реагирования при вступлении в контакты;
- развитие эмпатии и рефлексии в процессе обучения.

В упражнении осуществляется серия встреч, причем каждый раз с новым человеком.

Задание: легко войти в контакт, поддержать разговор и проститься.

Члены группы встают по принципу «карусели», т. е. лицом друг к другу и образуют два круга: внутренний неподвижный и внешний подвижный

Примеры ситуаций:

- Перед вами человек, которого вы хорошо знаете, но довольно долго не видели. Вы рады этой встрече...
- Перед вами незнакомый человек. Познакомьтесь с ним...
- Перед вами маленький ребенок, он чего-то испугался. Подойдите к нему и успокойте его.
- После длительной разлуки вы встречаете любимого (любимую), вы очень рады встрече...

Время на установление контакта и проведение беседы 3-4 минуты. Затем ведущий дает сигнал и участники тренинга сдвигаются к следующему участнику.

§ 8 АССЕРТИВНОСТЬ

Уверенное поведение характеризуется многими параметрами, разные авторы выделяют особенности невербальных проявлений, речи, поступков. В уверенном поведении большинство авторов выделяют следующие черты:

Способность человека открыто заявлять о своих желаниях и требованиях. При этом большое значение использование Я-высказываний («Я хочу...», «Мне нужно...», а не безличных форм: «Считается, что человеку для полноценной жизни необходимо...» или местоимений второго и третьего лица: «Мы полагаем...», «Они вынуждают меня сделать...»).

Умение отказать в просьбе, если по какой-то причине человек не хочет её выполнять.

Способность открыто говорить о своих чувствах. Здесь также важно использовать Я-высказывания («Я очень злюсь на тебя потому что...», «Я так рад...», а не «Ты меня разозлил» и т.д.).

Умение устанавливать, поддерживать и заканчивать разговор.

Тренинги уверенного поведения имеют более чем полувековую историю и пришли к нам из США. Первым в этой области был Андре Сальтер, который в 1949 году

пришел к выводу, что причиной неуверенности является преобладание процессов торможения в центральной нервной системе. Он строил свою работу на основе формирования так называемых «эксцитаторных» рефлексов. Данные положения во многом до сих пор составляют основу большинства программ тренинга уверенности в себе.

Позже, в 1958 году, Джозеф Вольпе предположил, что помимо процессов торможения за неуверенность в себе могут быть ответственны различные социальные страхи, такие, как страх критики, ошибки, контакта, публичного выступления, страх попросить, потребовать, отказать или получить отказ.

Арнольд Лазарус в 70-е годы XX века обратил внимание, что неуверенность в себе часто сопровождается недостатком навыков социального взаимодействия, предъявления требований, открытого выражения желаний и чувств, умения сказать «нет».

Современные тренинги уверенности в себе помогают человеку освоить навыки уверенного поведения, научиться открыто выражать свои эмоции, заявлять о своих правах, строить гармоничные отношения с людьми. Кроме того, часто акцент делается на позитивном самовосприятии, повышении стрессоустойчивости, приемах самоподкрепления и повышения собственной мотивации.

Есть общая тенденция рассматривать ассертивность не более как напористость. Используя эту узкую интерпретацию, вы рискуете смешать понятия ассертивности и агрессивности. Очень важно избежать такого смешения. Агрессивное поведение также мож-

- Позитивная интерпретация события, поиск смешного
- Затанцевать
- Улыбка
- Сказать комплимент
- Помечтать о чём-нибудь приятном, пофантазировать
- Попрыгать

Развитие навыков эффективного общения

Упражнение «ПОПРОСИ ШОКОЛАДКУ»

Цель: обучить эффективным способам общения.

Время: 15 минут.

Выберем водящего. Для этого скажите кто в вашей группе самый справедливый? (голосование).

(Самый справедливый становится водящим он садится по центру).

Я даю ему шоколадку. Ваша задача по очереди попросить шоколадку у водящего, так что бы он захотел отдать ее именно вам. После каждого круга водящий говорит, кому он не отдал бы шоколадку (выбирает 2 участников), они выбывают. Так пока не останется победитель. У каждого для просьбы есть 30 секунд. Победителю достается шоколадка.

Рефлексия: (5 минут)

- Какой способ просьбы оказался самым эффективным?

Развитие умения поднимать настроение в процессе общения

В беседе играет роль настроение. Какие способы поднятия настроение есть, сейчас мы узнаем и заодно подвигаемся.

Упражнение «А Я СЧАСТЛИВ!»

Цель: узнать о способах поднятия настроения.

Время: 10 минут.

Мы сидим с вами в круге, нам нужно поставить еще один стул.

Начинает тот, у кого свободный стул справа. Он должен пересесть на свободный стул и сказать: «А я счастлив». Следующий, у кого справа оказался пустой стул, пересаживается и говорит: «А я тоже», третий участник говорит: «А я учусь у... (называет имя любого участника)». Тот, чье имя назвали, бежит на пустой стул и называет способ поднятия настроения, затем все по аналогии повторяется сначала. Повторять имена нельзя.

Рефлексия: (5 минут)

Какой из предложенных способов поднятия настроения показался вам наиболее интересным? Можно выписывать используемые участниками способы поднятия настроения на флипчарте.

- Рассказать анекдот, смешную ситуацию
- Показать фокус
- Сделать небольшой подарок, сюрприз

но охарактеризовать как стремление постоять за себя, но это стремление осуществляется за счет других людей. Агрессивный человек прокладывает свой путь, не считаясь ни с чем и ни с кем. Напротив, ассертивность, хотя и связана с глубоким осознанием собственных потребностей и прав, не означает пренебрежительного отношения к чужим потребностям и правам. Кроме того, уверенность в себе включает и другие характеристики: честность, тактичность, гибкость, коммуникабельность, умение слушать. Иными словами, ассертивность связана с разнообразными формами активного межличностного взаимодействия.

Проявлять уверенность в себе означает:

- быть искренним и честным по отношению к себе и другим
- отстаивать свои права и уважать права других людей
- говорить то, что думаешь
- настаивать на своем и не позволять отвлекать себя от главного
- уметь преодолевать конфликтные ситуации
- быть готовым сказать «нет»
- четко объяснять, чего вы хотите, но избегать высокомерного обращения с другими людьми.

Быть агрессивным означает:

- отказываться принимать во внимание мнения других людей
- стремиться к своим целям, не считаясь с потребностями окружающих

- угрожать другим людям и запугивать их
- заставлять окружающих почувствовать себя ничтожными
- манипулировать другими людьми и принуждать их делать то, чего они не хотят совершать.

Агрессивность может привести вас к цели, но она не обеспечивает взаимопонимания и позитивного взаимодействия во время решения сложных межличностных проблем. Она не позволит вам принять обоснованную критику и достичь положительных результатов за счет тактичности гибкости.

Агрессивные личности могут стремиться к повышению самооценки за счет других людей, тогда как пассивные могут полагать, что, только пренебрегая собственными потребностями, они способны добиться признания.

Быть пассивным означает:

- избегать конфликта любой ценой
- скрывать свои чувства и предпочтения
- соглашаться с другими, боясь огорчить их
- умалчивать о своих желаниях
- приносить ненужные извинения
- говорить «да», когда лучше сказать «нет», а затем высказывать недовольство тем, что вам навязали чужое мнение

Пассивного человека нельзя считать добродушным и покладистым. У него накапливается много зло-

После выступлений царевна говорит о том, захотелось ли ей остаться у богатырей, какие плюсы и минусы увидела она в выступлениях каждого.

Какие эмоции вы испытывали, выполняя это упражнение?

«СПОР ПРИ СВИДЕТЕЛЕ»

Обучаемые разбиваются на тройки. Один из членов тройки берет на себя роль наблюдателя-контролера. Его задача — следить за тем, чтобы участники спора осуществляли поддержку высказываний партнеров, не пропускали второго такта («Уяснение») и при парафразе использовали «другие слова», т.е. он выполняет те же функции, что ведущий в предыдущем упражнении. Два других члена тройки, предварительно решив, какую из альтернативных позиций они занимают, вступают в спор, на выбранную ими тему, придерживаясь трехкратной схемы ведения диалога По ходу упражнения участники меняются ролями, т.е. роль наблюдателя-контролера поочередно выполняют все члены тройки.

Время: 15 минут.

По окончании устраивается общее обсуждение. Примерные вопросы для обсуждения:

- Какие трудности в использовании схемы встретили Вы в разговоре?
- Были ли случаи, когда после парафраза происходило уточнение позиции?
- Кто из партнеров не понял другого — тот, кто говорил, или тот, кто слушал?

За место спора собеседника можно убедить, найти аргументы в пользу своей позиции. Сейчас мы потренируемся убеждению.

Упражнение «СЕМЬ БОГАТЫРЕЙ»

Цель: отработать навыки убеждения, умение найти аргументы в пользу своей позиции, презентационные навыки.

Время: 30 минут.

Одна участница будет играть роль царевны. Кто хочет? Остальные поделитесь на команды по 3–4 участника.

Давайте, для того чтобы потренировать умение убеждать, вспомним и разыграем сказку А.С. Пушкина о мертвой царевне и семи богатырях. В частности, тот эпизод, где семь богатырей, у которых жила царевна, уговаривают ее выйти за одного из них замуж и остаться с ними навсегда. В нашей сказке будет то же самое, но богатыри, прошедшие ряд тренингов и владеющие даром убеждения, смогут лучше, чем сказочные, убедить царевну отказаться от королевича Елисея и остаться в их доме. Каждая мини-группа должна будет подготовить самые заманчивые предложения для того, чтобы уговорить царевну остаться у них, показать ей все преимущества такого конца сказки.

Вам дается 5 минут на подготовку, после чего один посланник от каждой группы выступает, обращаясь к царевне со своими аргументами.

Рефлексия: (10 минут)

бы. Если вы будете постоянно скрывать свои взгляды, в один прекрасный момент вы уже едва будете знать, в чем они выражаются. Но вы будете по-прежнему испытывать злобу — на себя и на тех людей, которые, по вашему мнению, подавляют вас. И эта злоба находит свой выход в снижении вашей самооценки.

Оценка уверенности в себе

«Уверенное, неуверенное и агрессивное поведение»

Цель: развитие умения отличать уверенное поведение от неуверенного и агрессивного.

Ведущий: «Сейчас каждому из вас нужно будет продемонстрировать неуверенную, агрессивную и уверенную реакцию в какой-нибудь гипотетической ситуации.

Например, можно представить, что вам «забыли» вернуть деньги, которые одолжили. Агрессивное поведение может выражаться следующим высказыванием: «Я знал, что тебе нельзя доверять, когда ты обещал, что вернешь деньги. Я хочу получить свои деньги!» Неуверенность в поведении может выражаться высказыванием типа: «Я знаю, что надоедаю тебе, но, как ты думаешь, не сможешь ли ты вернуть мне деньги в ближайшее время?» Уверенное высказывание может быть таким: «Я считал, что мы договорились, когда ты обещал мне вернуть деньги сегодня. Буду признателен, если ты принесешь деньги не позднее чем в пятницу».

В этом же ключе можно рассмотреть и другие ситуации:

1. Вы смотрите фильм в кинотеатре, а позади вас кто-то громко болтает. Вы оборачиваетесь и говорите ему:...
2. Вы пришли в ресторан, но вас не устраивает место, которое вам предложили. И вы говорите администратору:...
3. Ваш приятель ставит вас в неловкое положение, рассказывая при всех истории о вас, и вы говорите ему:...

Обсуждение: после выполнения упражнения каждый участник получает обратную связь от ведущего и других членов группы, которые оценивают степень уверенности, неуверенности или агрессивности его высказываний, жесты, выражение лица, звучание голоса. Следует учитывать, что визгливый, срывающийся на крик тон может говорить о грубости и одновременно неуверенности; робкий, заискивающий тон — о сильной неуверенности, отказе от своих прав; ровный, спокойный голос, не угрожающий, но и не унижающийся, — свидетельство уверенности.

Еще один важный элемент уверенного поведения — взгляд. Это сильное и мощное средство воздействия на другого человека, на его эмоциональную сферу. Обычно люди смотрят друг на друга от 30 до 60% времени общения. Прямой, открытый, доброжелательный или спокойный взгляд, который направляется на собеседника и время от времени отводится в сторону, свидетельствует об искренности, уверенности, внимании к нему Напряженный, настойчивый, пристальный взгляд, «сверкание глазами» — все это признаки

Постарайтесь, чтобы в одной группе с вами оказались в основном те, с кем вы еще не работали в малой группе.

(После того как группы сформировались.)

Сейчас каждый по очереди расскажет о своих впечатлениях, о тех образах, переживаниях, состояниях, которые у него возникали во время нашей «прогулки», а остальные будут внимательно слушать рассказчика, используя трёхкратную схему выслушивания. Постарайтесь уловить те моменты, когда вы перестаете слушать. На каждый рассказ потратьте примерно 3-4 минуты.

После завершения этой работы предлагается вернуться в круг и поделиться впечатлениями — на этот раз о работе в малых группах.

Рефлексия: (5 минут)

- В какие моменты вы переставали слушать?

Развитие навыков ведения дискуссии, аргументации своей позиции

Известный психолог Дейл Карнеги советует избегать споров, как гремучих змей. Он считает, что 90% из участников спора убеждается в своей правоте еще тверже, чем прежде. Спор практически нельзя выиграть. Так как если вы из спора выходите победителем, то теряете друга, партнера по сделке. Это естественно, поскольку человек чувствует себя неуютно, проиграв в споре.

о своих проблемах и состоянии и что может ухудшать его состояние. Ознакомление с приемами слушания.

Время: 25 минут.

Участники группы сидят в кругу.

Инструкция: Сейчас мы совершим небольшую прогулку по берегу моря. Сядьте, пожалуйста, поудобнее и медленно закройте глаза. Обратите внимание на ваше дыхание, ощутите его: воздух проходит через нос, горло, попадает в грудь, наполняет ваши легкие. Ощутите, как с каждым вдохом в ваше тело попадает энергия и с каждым выдохом уходят ненужные заботы, переживания, напряжение... Обратите внимание на ваше тело, почувствуйте его — от ступней до макушки. Вы сидите на стуле (в кресле), слышите какие-то звуки, ощущаете дуновение ветерка на вашем лице. Может быть, вам захочется изменить позу сделайте это. А теперь представьте, что вы оказались у моря. Вы медленно идете по берегу. Осмотритесь внимательно вокруг: какие вас окружают цвета, звуки, запахи... Посмотрите на небо, на море. Обратите внимание на ваше состояние: какие эмоции, чувства у вас возникают, как они изменяются во время прогулки. Вы никуда не спешите и можете спокойно идти дальше. Возможно, вы захотите зайти в воду и искупаться или посидеть на берегу. Сделайте это...

А теперь настала пора вернуться в эту комнату, в наш круг. Сделайте это в удобном для вас темпе: можете сразу открыть глаза или посидеть еще с закрытыми.

Сейчас мы поделимся друг с другом своими впечатлениями. Для этого создадим группы по 3-4 человека.

агрессивного поведения. Взгляд, направленный в сторону от собеседника, мимолетные короткие встречи глазами, оставляющие ощущение неудобства, говорят о неуверенности или о чувстве вины.

Тест на ассертивность

Инструкция: обведите кружочком выбранные вами ответы в следующих позициях:

1. Меня раздражают ошибки других людей. да нет
2. Я могу напомнить другу о долге. да нет
3. Время от времени я говорю неправду.
4. Я в состоянии позаботиться о себе сам.
5. Мне случалось ездить «зайцем».
6. Соперничество лучше сотрудничества.
7. Я часто мучаю себя по пустякам.
8. Я человек самостоятельный и достаточно решительный.
9. Я люблю всех, кого знаю.
10. Я верю в себя. У меня хватит сил, чтобы справиться с текущими проблемами.
11. Ничего не поделаешь, человек всегда должен быть на чеку, чтобы суметь защитить свои интересы.
12. Я никогда не смеюсь над неприличными шутками.
13. Я признаю авторитеты и уважаю их.
14. Я никогда не позволяю вить из себя веревки. Я заявляю протест.

15. Я поддерживаю всякое доброе начинание.
16. Я никогда не лгу.
17. Я практичный человек.
18. Меня угнетает лишь факт того, что я могу потерпеть неудачу.
19. Я согласен с изречением: «Руку помощи ищи прежде всего у собственного плеча».
20. Друзья имеют на меня большое влияние.
21. Я всегда прав, даже если другие считают иначе.
22. Я согласен с тем, что важна не победа, а участие.
23. Прежде чем что-либо предпринять, хорошенько подумаю, как это воспримут другие.
24. Я никогда никому не завидую.

Обработка результатов

Следует подсчитать число положительных ответов в следующих позициях:

Счет А — 1, 6, 7, 11, 13, 18, 20, 23.

Счет Б — 2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22.

Счет В — 3, 5, 9, 12, 15, 16, 21, 24.

Самый высокий показатель достигнут в счете А: Вы имеете представление об ассертивности, но не слишком-то пользуетесь ею в жизни. Вы часто испытываете недовольство собой и окружающими.

Самый высокий показатель достигнут в счете Б: Вы на правильном пути и можете очень хорошо овладеть ассертивностью. В принципе, вы уже сейчас

о музыке... » и следует информация о гонорарах известных музыкантов).

После ознакомления со списком ведущий предлагает «рассказчикам» описать наблюдаемые ими реакции слушателей и дать им классификацию на основе приведенной схемы. Выявляются наиболее часто используемые реакции и обсуждаются их положительные и отрицательные стороны в ситуациях общения. В контексте занятия уместно привести **трехкратную схему выслушивания: «Поддержка — Уяснение — Комментирование»** и обсудить уместность появления тех или иных реакций на разных тактах выслушивания. Так, на такте «Поддержки» наиболее уместным представляются такие реакции, угу-поддакивание, эхо, эмоциональное сопровождение, на такте «Уяснения» — уточняющие вопросы и парафраз, а оценки и советы приемлемы на такте «Комментирования».

Номер такта	Название	Основная цель	Уместные реакции
1.	Поддержка	Дать возможность говорящему выразить свою позицию	Молчание Угу-поддакивание Эхо Эмоциональное сопровождение
2.	Уяснение	Убедиться, что Вы адекватно поняли собеседника	Уточняющие вопросы Парафраз
3.	Комментирование	Высказывание своей точки зрения	Оценки Советы Комментарии

Упражнения «УМЕНИЕ СЛУШАТЬ»

Цель: осознание участниками того, что в их поведении помогает партнеру открыто и детально говорить

2. Угу-поддакивание («ага», «угу», «да-да», «ну», кивание подбородком и т.п.).
3. Эхо — повторение последних слов собеседника.
4. Зеркало — повторение последней фразы с изменением порядка слов.
5. Парафраз — передача содержания высказывания партнера другими словами.
6. Побуждение — междометия и другие выражения, побуждающие собеседника продолжить прерванную речь («Ну и...», «Ну и что дальше ?», «Давай-давай» и т п.).
7. Уточняющие вопросы — вопросы типа «Что ты имел в виду, когда говорил «эсхатологический».
8. Наводящие вопросы — вопросы типа «Что-где-когда-почему-зачем», расширяющие сферу, затронутую говорящим, нередко такие вопросы являются по существу уводящими от линии, намеченной рассказчиком.
9. Оценки, советы
10. Продолжения — когда слушающий вклинивается в речь и пытается завершить фразу, начатую говорящим, «подсказывает слова».
11. Эмоции — «ух», «ах», «здорово», смех, «ну-и-ну», «скорбная мина» и пр.
12. Нерелевантные и псевдорелевантные высказывания — высказывания, не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально («а в Гималаях все иначе» и следует рассказ о Гималаях, «кстати

способны действовать в нужном направлении. Временами ваши попытки действовать ассертивно выливаются в агрессивность. Но это неважно. Какой ученик не набивал себе шишек.

Самый высокий показатель достигнут в счете В: Несмотря на результаты предыдущих двух подсчетов, у вас очень хорошие шансы овладеть ассертивностью. Короче говоря, у вас сложилось мнение о себе и своем поведении, вы оцениваете себя реалистично, а это хорошая база для приобретения какого-либо навыка, необходимого при контактах с окружающими.

Наименьший показатель достигнут в счете А: То, что вам не удается использовать многие шансы, которые дает жизнь, — не трагедия. Важно научиться жить в согласии с собой и знать, что нужно делать.

Наименьший показатель достигнут в счете Б: Ассертивности можно научиться. Как сказал С. Лек: «Тренировка — это все, даже цветная капуста — всего-навсего хорошо вымуштрованная белокочанная».

Наименьший показатель достигнут в счете В: Вот это уже проблема. Вы переоцениваете себя и ведете не вполне искренне. Речь идет даже не столько о самообмане, сколько о том, что вы видите себя в лучшем свете... Неплохо было бы поразмыслить над собой.

Основные права человека по К. Келли:

1. Право быть одному .
2. Право быть независимым .
3. Право на успех .

4. Право быть выслушанным и принятым всерьез .
5. Право получить то, за что платишь .
6. Право отвечать отказом на просьбу, не чувствуя себя виноватым и эгоистичным .
7. Право просить то, что хочешь .
8. Право выражать свои мысли и чувства .
9. Право делать ошибки и быть ответственным за них .
10. Право не быть напористым .
11. Право иметь права.

Упражнение-самовнушение «Повышение уверенности»

Цель: упражнение помогает тем, кто переживает из-за недостатка уверенности при общении с окружающими.

Инструкция: примите удобную вам позу, в которой можно расслабиться. Минимум три раза произнесите каждую из фраз:

- мое тело должно быть расслабленным;
- мое тело должно быть тяжелым;
- в моем теле должно ощущаться тепло.

Старайтесь расслабиться как можно сильнее и разогнать лишние мысли следующими фразами:

- на несколько минут мой разум должен стать свободным;
- все посторонние мысли должны постепенно улетучиться;

Ведущий: Я раздам вам карточки, на которых написаны названия эмоций, а вы, не показывая их другим участникам, скажете слово «Здравствуйте» с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на вашей карточке. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

Теперь я перемешиваю карточки и еще раз вам раздам их.

Та же задача только теперь читаем короткий стишок «уронили мишку на пол».

Список эмоций: Радость. Удивление. Сожаление. Разочарование. Подозрительность. Грусть. Веселье. Холодное равнодушие. Спокойствие. Заинтересованность. Уверенность. Желание помочь. Усталость. Волнение. Энтузиазм.

Рефлексия: (5 минут)

- Насколько легко удавалось угадать эмоцию по интонациям?
- В реальной жизни, насколько часто в телефонном разговоре вы по интонации с первых слов понимаете, в каком настроении находится ваш собеседник?

Развитие умения слушать

Ведущий приводит список наиболее типичных приемов слушания, называя их, и давая необходимые пояснения.

Типичные приемы слушания:

1. Глухое молчание

Группа разбивается на «тройки». В каждой тройке распределяются обязанности. Один из участников играет роль «глухого-и-немого»: он ничего не слышит, не может говорить, но в его распоряжении — зрение, жесты, пантомимика; второй участник играет роль «глухого и паралитика»: он может говорить и видеть; третий «слепой-и-немой»: он способен только слышать и показывать. Всей тройке предлагается задание, например, договориться о месте, времени и цели встречи.

На упражнение отводится 15 минут.

«ПЕРЕДАЧА ДВИЖЕНИЯ ПО КРУГУ»

Цель:

- совершенствование навыков координации и взаимодействия на психомоторном уровне;
- развитие воображения и эмпатии.

Все садятся в круг. Один из участников группы начинает действие с воображаемым предметом так, чтобы его можно было продолжить. Сосед повторяет действие и продолжает его. Таким образом предмет обходит круг и возвращается к первому игроку. Тот называет переданный им предмет и каждый из участников называет, в свою очередь, что передавал именно он. После обсуждения упражнение повторяется еще раз.

Упражнение «ПЕРЕДАТЬ ОДНИМ СЛОВОМ»

Цель: подчеркнуть важность интонаций в процессе коммуникации.

Время: 20 минут.

- сейчас мне должно стать лень думать о чем-то постороннем.

Далее используйте формулы самовнушения, предназначенные для повышения уверенности:

- я имею право быть независимым;
- я имею право на успех;
- я имею право быть выслушанным и принятым всерьез;
- я имею право получать то, за что я плачу;
- я имею право просить то, чего хочется;
- я имею право делать ошибки и быть ответственным за них.

Развитие уверенного поведения

«Ласковые ладошки»

Цель: Совершенствование навыков расслабления и снятия напряжения, оказание поддержки другому человеку. В ходе упражнения используется музыка для релаксации. Участники становятся в круг друг за другом, и каждый последующий гладит впереди стоящего по голове, спине, внешней части рук (легко, слегка прикасаясь). Продолжительность выполнения упражнения — 10–15 минут.

Обсуждение: Участники делятся своими впечатлениями от упражнения, рассказывают о чувствах, которые оно вызвало, при желании могут зафиксировать важную для себя информацию.

Упражнение на повышение уверенности в себе

Цель: формировать самоуважение, доверие к самому себе, способствовать приобретению опыта выступления перед аудиторией, что в свою очередь эффективно влияет на повышение уверенности в себе.

Необходимое время: 30 минут.

Процедура: вызывается желающий участник, он садится на стул напротив остальных игроков. Суть игры в следующем: основной участник должен довериться на столько, насколько он считает нужным, раскрыть себя для остальных членов группы. Ему надо говорить о самом себе. Все, что он считает нужным.

Основной участник может рассказывать о своих приобретениях в ходе тренинга, о собственных переживаниях, впечатлениях, о том как он себя чувствовал в данной группе, на занятиях, что неприятно задевало его «Я», а что вдохновляло, и т.п. О своих способностях; планах на будущее.

По окончанию рассказа основного участника остальные задают ему волнующие, интересующие их вопросы, относящиеся к участнику. После выступления всех участников общее обсуждение игры.

«Установление личной дистанции»

Цель: установление личной «зоны комфорта» при общении с конкретными людьми, группой.

Существует два варианта этого упражнения: «индивидуальные дистанции» и «групповая дистанция».

«ВИЗУАЛЬНОЕ ЧУВСТВОВАНИЕ»

Цель: совершенствование перцептивных навыков восприятия и представления друг друга.

Все садятся в круг. Ведущий просит, чтобы каждый внимательно посмотрел на лица остальных участников, и через 2–3 минуты все должны закрыть глаза и попытаться представить себе лица других членов группы. В течение 1–2 минут нужно фиксировать в памяти лицо, которое удалось лучше всего представить. После выполнения упражнения группа делится своими ощущениями и повторяет упражнение.

Задание: каждый из участников должен постараться воспроизвести в памяти как можно большее количество лиц партнеров.

«ЧЕРЕЗ СТЕКЛО»

Цель: формирование взаимопонимания партнеров по общению на невербальном уровне.

Один из участников загадывает текст, записывая его на бумагу, но передает его как бы через стекло, т. е. мимикой и жестами: другие называют понятое.

Степень совпадения переданного и записанного текста свидетельствует об умении устанавливать контакт.

«ДИСКУССИЯ»

Цель:

- формирование паралингвистических и оптокинетических навыков общения;
- совершенствование взаимопонимания партнеров по общению на невербальном уровне.

Упражнение «Моя проблема в общении»

Цель: узнать, какие проблемы существуют в общении.

Время: 20 минут.

Вы пишите на отдельных листах бумаги в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается твоя основная проблема в общении?» Листки не подписываются. Листки сворачиваются и складываются в общую кучу. Затем каждый участник произвольно берет любой листок, читает его и пытается найти прием, с помощью которого он смог бы выйти из данной проблемы. Группа слушает его предложение и оценивает, правильно ли понята соответствующая проблема и действительно ли предлагаемый прием способствует ее разрешению.

Рефлексия: (5 минут)

- Что вы чувствовали, выполняя упражнение?

Развитие навыков невербальной коммуникации

Следующий шаг — информационное сообщение ведущего о **невербальных каналах коммуникации**:

- глаза и контакт с помощью взгляда;
- лицо и лицевая экспрессия;
- жесты;
- позы;
- тактильные ощущения (касания);
- дистанция во время общения.

Групповой вариант выполняется следующим образом. Один человек стоит в центре круга. Участники держатся за руки. Они по команде центрального участника подходят ближе или отходят дальше от него, изменяя величину круга. Можно варьировать движение: медленно подходить, быстро, спиной и т. д. Когда центральный участник чувствует, что ему становится некомфортно, он говорит «стоп» — и вся группа замирает.

Индивидуальный вариант выполняется несколько иначе. К центральному участнику по очереди подходит каждый член группы. Он двигается до тех пор, пока центральный участник не скомандует «стоп», то есть пока ему не начнет становиться дискомфортно. Движение можно варьировать, как и в групповом варианте.

Обсуждение: участники обмениваются впечатлениями, отвечая на вопросы:

- Понравилось ли вам упражнение?
- Были ли сложности в его выполнении?
- Что вы думаете о своем личном пространстве?

«Да, нет»

Цель: осознание своего внутреннего состояния в споре, трансформация раздражения, агрессии и апатии в готовность к общению и во взаимную внимательность.

Ведущий: «Разбейтесь на пары и встаньте друг напротив друга. Решите, кто в вашей паре хочет говорить „да“, а кто „нет“. Один из вас начинает игру, произнося слово „да“. Второй сразу же отвечает ему: „нет“. Тогда первый снова говорит: „да“, может быть чуть гром-

че, а второй опять ему отвечает: „нет“, и тоже слегка погромче. Каждый из вас может произносить только то слово, которое выбрал с самого начала: или „да“, или „нет“. Но вы можете по-разному его произносить, как вам захочется: тихо или громко, нежно или грубо, кратко или длинно. Если хотите, можете провести с помощью этих двух слов небольшой спор, но при этом важно, чтобы никто никого не обидел. Через некоторое время я подам сигнал о том, что пора закончить спор».

«Диалог» длится 3–5 минут. Затем участники меняются ролями.

Обсуждение: после окончания игры участники делятся своими чувствами и отвечают на вопросы:

- Как вы сейчас себя чувствуете?
- Как вам удобнее спорить — произнося «да» или «нет»?
- Громко или тихо вы говорили?

«Толкалки»

Цель: выражение агрессии через игру и позитивное движение.

Ведущий: «Разбейтесь на пары. Встаньте на расстоянии вытянутой руки друг от друга. Поднимите руки на высоту плеч и обопритесь ладонями на своего партнера. По моему сигналу начните толкать своего партнера ладонями. Выигрывает тот, кто сдвинет своего партнера с места. Будьте внимательны, никто никому не должен причинить боль. Не толкайте своего партнера к стене или на какую-нибудь мебель. Когда я скажу „стоп“, все должны остановиться».

§ 9 КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ

Общение пронизывает всю нашу жизнь, это такая же человеческая потребность, как вода и пища. В условиях полного одиночества у человека на шестой день начинаются слуховые и зрительные галлюцинации. Он общается с этими несуществующими образами. Общение — это обмен сведениями с помощью языка или жестов. Общение — это коммуникационное взаимодействие людей или социальных групп. В процессе общения между участниками коммуникации происходит обмен разного рода информацией.

В начале занятия можно провести самооценку коммуникативных навыков и умений каждого участника. Ведущий рисует на доске (или вывешивает заранее приготовленный рисунок) **«лестницу коммуникативного мастерства»**. Левый край — мастер коммуникации, правый — уровень мастерства. Задача — найти свое место на этой лестнице и встать туда, в соответствии со своими собственными представлениями. В конце занятия можно повторить эту процедуру с разными вариантами добавлений Например, каждому из участников проранжировать других по уровню коммуникативных способностей в начале занятия и по его итогу.

вательную программу для собственного «автопилота». Она должна быть написана согласно определенной схеме. Например: «Я уверенная в себе, я хорошая». После завершения составления программы каждый по очереди зачитывает ее вслух таким образом, чтобы у окружающих возникло ощущение, что этот человек действительно такой.

Обсуждение: участники отвечают на следующие вопросы:

- Насколько вам понравилась игра?
- Кого вы выбирали себе в партнеры?
- Вы толкались изо всех сил?
- Вы больше толкали партнера или больше сопротивлялись?
- Вы с партнером оба действовали по правилам?
- Что вы придумали, чтобы победить?
- Вы толкали во всю силу или сдерживали себя?
- Что вы сейчас чувствуете по отношению к своему партнеру?

Человеку, страдающему от застенчивости, предлагается выполнить ряд социальных действий, начиная с самых простых (например спросить у незнакомого человека, который час). Каждое задание выполняется неоднократно, до тех пор, пока оно не перестанет вызывать тревогу. Каждое следующее задание немного сложнее, чем предыдущее: если первое задание требует спросить который час, второе — как пройти куда-либо, третье — улыбаться людям на улице, другие — сказать кому-нибудь комплимент относительно его внешности, завести разговор и т. д.

Техника «Ощущения уверенности»

Постарайтесь сознательно вызвать в себе ощущения, которые ассоциируются у вас с уверенностью. Для этого достаточно вспомнить и заново пережить три ситуации, в которых вы чувствовали себя, как ни-

когда, уверенно. Как правило, люди говорят о том, что в таких случаях у них словно крылья за спиной вырастают. Уверенному человеку кажется, что он внезапно вырос, что все кругом — его единомышленники. Внутри появляется стержень, человек распрямляет спину, и, расправив плечи, прямо смотрит в глаза другим. Возникает чувство, что координация движений у него просто великолепно и он легко сможет выполнить самый сложный акробатический пируэт.

Упражнение «Красивые женщины»

Вызывается участник.

Ведущий: Пройдя по помещению, выведите всех женщин, которых считаете для себя красивыми, сядьте напротив них и посмотрите, полюбуйтесь на них... Я должен задать девушкам один очень важный вопрос: «Вы знали, что вы красивые?» — «Нет» — «Так знайте это!» Поблагодарите того, кто вас выбрал, можете садиться на свои места.

Анализ: «Из выбранных 1–2 человека соответствуют эталонам красоты, к которым мы привыкли за счет телевидения, кино и обложек журналов. Но бывают всегда и такие, которые удивлены, что их выбрали. Это упражнение показывает всю нестандартность человеческих предпочтений. Это этюд оптимизма. Среди нас находится человек (девушка), который, может быть, считает себя непривлекательным. Так прошу вас поверить, в чьих-то глазах он может оказаться очень красивым».

Для убедительности можно попросить еще одного-двух человек (лучше мужчин) сделать свои выборы.

Упражнение «Уверен на все 100»

Цель: научиться раскрепощаться и полюбить себя.

Материал: небольшие зеркала. Если нет, то участницы приносят с собой пудру с зеркальцем.

Каждая женщина хоть раз в жизни была (или есть) недовольна внешним видом (фигура, лицо, волосы...)

Во время тренинга участники становятся в круг.

Далее друг другу говорим комплименты (по 3 комплимента).

Каждая участница говорит о себе присутствующим 3 качества, за которые ее надо любить. Последнее качество (обязательно затронуть внешность) нужно сказать перед зеркалом.

Итог: в результате этого упражнения дамы начинают любить и ценить себя. Если регулярно дома перед зеркалом проделывать это упражнения-результаты за короткий срок очень хорошие. Налаживание отношений с мужчиной, для тех, кто свободен — находит вторую половинку. На женщину начинают обращать внимание и тем самым ее самооценка растет.

«Автопилот»

Цель: осознать свои настоящие устремления и повысить уверенность в своих силах.

Каждый участник тренинга должен поразмышлять, каким бы ему хотелось быть: как вести себя, как одеваться, какое отношение должно быть к себе и окружающим, в какой среде вращаться и т. д. Беря во внимание все это, необходимо составить последо-