Д. М. Рамендик

Тренинг

личностного роста

Допущено Министерством образования и науки Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов учреждений среднего профессионального образования, обучающихся но специальности «Социальная работа»

ФОРУМ - ИНФРА-М
Москва
2007

ББК 159.9
УДК 53.57
Р21

Рецензенты:
доктор психологических наук, профессор *Т.А. Шилова*
кандидат психологических наук *О.В. Одинцова*

Рамендик Д.М.
Р21 Тренинг личностного роста: Учебное пособие. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. - 176 с. - (Профессиональное образование).

ISBN 978-5-91134-072-8 (ФОРУМ)
ISBN 978-5-16-002900-9 (ИНФРА-М)

Книга посвящена тренингу личностного роста, включенному в учебный процесс в качестве одного из специальных предметов. В ней кратко изложены теоретические основы тренинга, его этические и организационные принципы, описаны огличия тренинга личностного роста от других форм группового психологического воздействия. Отдельная глава посвящена методам диагностики и развития памяти, приемам саморегуляции и расслабления. Книга может быть использована как учащимися, в программу обучения которых входит тренинг л НЧП0С1Н01 о роста, так и всеми, кого интересуют вопросы психологического развития взрослых людей.

ISBN 978-5-91134-072-8 (ФОРУМ)
ISBN 978-5-16-002900-9 (ИНФРА-М)
О Д.М. Рамепдик, 2007
© Издательство «ФОРУМ», 2007

Рамепдик Дина Михаиловна
Тренинг личностного роста
Учебное пособие

Редактор *Кутепова МЛ.*
Корректор *Картамышсва О.II.*
Компьютерная верстка *Ерхова II.М.*
Оформление серии *Никулина Л.Н.*

Сдано в набор 15.06.2006. Подписано в печать 26.09.2006.
Формат 60x88/16. Печать офсетная. Уел. печ. л. 10,78. Уч.-пзд. л. 10,95.
Бума! а гппот рафская. Тираж 3 000 ока. Заказ Л» 4687

Издательство «ФОРУМ» 101831, Москва - Центр, Колпачный пер., д 9а.
Тел./факс: (495) 625-32-07, 625-52-43. E-mail: mail©!orum-books.ru

ЛР № 070824 от 21.01.93 Издательский Дом «ИНФРА-М».
127214, Москва, Полярная ул., 31в. Тел. (495) 380-05-40. Факс (495) 363-92-12.
E-mail, books@infra-m.iu http://www.infra-m.ru
Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов в ОАО “Тульская типография”
300600,г Тула, пр Лепина,109

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРЕНИНГА 5
1.1. Что такое «психологический тренинг» и, в частности, «тренинг личностного роста» 5
1.2. Правила и принципы проведения тренинга 8
1.3. Организация тренинга личностного роста в учебном процессе 11
1.4. Отличия тренинга личностного роста от других форм психологического воздействия 16
Глава 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРЕНИНГА ЛИЧНОСТНОГО РОСТА 24
2.1. Личность и личностный рост 24
2.2. Общение как условие личностного роста 38
Глава 3. НАЧАЛЬНАЯ СТАДИЯ ТРЕНИНГА. РАЗМИНКИ 58
Глава 4. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ «Я-ОБРАЗА» 65
Глава 5. ТРЕНИРОВКА ПАМЯТИ, ВНИМАНИЯ И НАВЫКОВ САМОРЕГУЛЯЦИИ 86
5.1. Диагностика и тренировка памяти 86
5.2. Саморегуляция функционального состояния, расслабление 99
Глава 6. НАВЫКИ ОБЩЕНИЯ 103
6.1. Упражнения для развития навыков общения 103
6.2. Понимание невербальных сигналов 114
6.3. Развитие уверенности в себе и навыков убеждения 118
6.4. Совместное решение задач 128
6.5. Поведение в ситуации конфликта, агрессии, манипуляции 134
6.6. Общение с людьми с аномальным поведением или ограниченными возможностями 141
ФРАЗЫ И ОТВЕТЫ 144
ПРИЛОЖЕНИЯ. Психологическое тестирование 149
Словарь основных понятий и терминов, встречающихся в учебнике 170

Список использованных источников 175

От автора

Книга посвящена тренингу личностного роста, включенному в учебный процесс в качестве одного из специальных предметов. В первых главах кратко изложены теоретические основы тренинга, его этические и организационные принципы. Кроме того, описаны отличия тренинга личностного роста от других форм группового психологического воздействия. В последующих главах приведены более 90 упражнений для развития представлений человека о самом себе («Я-образа»), уверенности в себе, а также навыков общения (в том числе при совместном решении задач, в конфликтных ситуациях, с людьми с ограниченными возможностями). Отдельная глава посвящена методам диагностики и развития памяти, приемам саморегуляции и расслабления. В приложении приводится ряд полезных психологических тестов.

Книга может быть использована как учащимся, в программу обучения которых входит тренинг личностного роста, так и всеми, кого интересуют вопросы психологического развития взрослых людей.

Глава 1

Основные понятия. Организация тренинга

1.1. Что такое «психологический тренинг» и, в частности, «тренинг личностного роста»

Согласно «Психологическому словарю»: тренинг (от англ, train — обучать, воспитывать) — это «систематическая тренировка или совершенствование определенных навыков и поведения участников тренинга. Различают тренинг делового общения, тренинг продаж, поведенческий тренинг, тренинг чувствительности, ролевой тренинг, видеотренинг и др.»

В 50-х годах прошлого века в США, а затем и в странах Западной Европы стали возникать и быстро развиваться особые формы психотерапевтической работы: «тренинговые, или Т-группы». В них собирали людей психически здоровых, но имеющих психологические проблемы: им было трудно понимать самих себя, регулировать собственные эмоции и поведение, они утрачивали чувство осмысленности и интерес к жизни, испытывали трудности при общении с другими людьми, чувствовали себя одинокими и т.п. Эти проблемы сильно затрудняли людям жизнь, иногда приводили к поведению, странному, даже ненормальному с точки зрения окружающих, а нередко — и к попыткам самоубийства. Тренер-психолог старался воздействовать на своих клиентов не только непосредственно, но и через других членов группы.

Многим людям становилось легче уже от осознания того, что не только они, но и другие испытывают подобные

же затруднения. В группе каждому человеку гарантировались поддержка и сохранение тайны всего, что говорилось во время встреч, поэтому люди могли в условиях относительной психологической безопасности рассказать о своих проблемах и трудностях, снова пережить трудные ситуации, не скрывая своих эмоций, услышать мнения других людей, в том числе специалиста-тренера, опробовать новые для них формы поведения в игровых моделях жизненных ситуаций.

В настоящее время слово «*тренинг*» используется весьма широко. Так называют интенсивный курс обучения, сочетающий краткие теоретические семинары и практическую обработку навыков за короткий срок. Понятно, что *психологический тренинг* касается психологических навыков: саморегуляции, развития собственной личности, общения и т.п., включая профессиональные навыки, особенно важные для тех, кто работает с людьми.

Теоретические обоснования и техники проведения тренингов интенсивно развиваются во всем мире. Сейчас выделились три крупных направления:

1) тренинги личностного роста;
2) тренинги общения;
3) бизнес-тренинги.

Логическую схему взаимосвязей между этими видами тренингов рассмотрим более подробно.

Тренинги личностного роста наиболее близки к психотерапевтическим группам. В них с помощью различных техник участники пытаются осознать и преодолеть свои психологические проблемы, которые препятствуют решению их жизненных и профессиональных задач. Каждый участник тренинга с помощью других участников и тренера может понять свои неосознаваемые страхи, избавиться от внутренних барьеров, лучше узнать, как его воспринимают окружающие люди. Это позволяет выявить и в дальнейшем более эффективно применять свои положительные качества, сформировать более реальную оценку способностей, увидеть

собственные ошибки и недостатки. (О личности, личностном росте и других связанных с ними понятиях, будет более подробно написано в главе 2).

Тренинги общения предназначены для того, чтобы научить членов группы эффективному поведению в различных ситуациях общения, развить у них соответствующие навыки. Предполагается, что умения и навыки, приобретенные в «безопасных» условиях психологического тренинга, помогут учащимся преодолеть трудности в реальной жизни. Предполагается, что опыт учебно-тренинговой группы сыграет роль своеобразной «прививки», которая позволяет выработать определенный социально-психологический «иммунитет». Конечно, даже самый лучший тренинг не подготовит человека ко всем возможным жизненным ситуациям, но он поможет избежать наиболее грубых ошибок и снизит остроту эмоционального стресса, возникающего при неизбежных трудностях в общении.

Тренинги личностного роста и общения тесно взаимосвязаны, и их объединяют в комплексный *социально-психологический тренинг.* Методы социально-психологического тренинга весьма разнообразны, но в их основе — групповые дискуссии и ролевые игры в различных вариантах и сочетаниях. При организации и проведении тренинга руководитель-тренер стремится к тому, чтобы при «погружении» в особую тренинговую среду участники могли лучше осознать собственные психологические проблемы и научились их преодолевать. Видимым, проверяемым результатом успешного тренинга должны стать: возросшая (адекватная) самооценка, изменение стратегий поведения, снятие барьеров в общении. Все это создает условия для внутреннего личностного роста. Успешный тренинг всегда характеризуется рядом побед, как внешних (в управлении поведением), так и внутренних (в саморегуляции). Но эти достижения нельзя завоевать раз и

навсегда, их можно только поддерживать, что не всегда удается.

Участие в социально-психологическом тренинге особенно важно для людей, профессии которых предполагают интенсивное общение, а также для тех, кто испытывает трудности в сфере человеческих контактов. Поскольку подобные трудности характерны для многих молодых людей, учащиеся — бдущие работники социальной сферы особенно нуждаются в проведении такого тренинга.

Бизнес-тренинги являются разновидностями первых двух категорий, но они сориентированы на решение конкретных профессиональных задач. Чаще всего встречаются тренинги по продажам чего-либо. Популярны также тренинги ведения переговоров, решения конфликтных ситуаций, формирования команд, эффективного управления и т. п. Результаты бизнес-тренингов наиболее наглядны, поскольку они проявляются в эффективности работы, но, тем не менее, окончательно решить, насколько результативен был тренинг, можно только спустя некоторое время, когда будет ясно, насколько эффективнее стала работа, как изменилась психологическая атмосфера в коллективе и т.п.

1.2. Правила и принципы проведения тренинга

Тренинг в учебном процессе является обязательным, а не добровольным и, если он будет проводиться формально, без создания особой атмосферы, то не будет эффективным.

Обучение с помощью тренингов существенно отличается от традиционных методов обучения (уроков, лекций, семинаров) не только по форме проведения, но и по основным принципам. При обычном обучении человека учат давать правильные ответы, и только правильные. Ошибки так или иначе наказываются. При тренинге же к ошибкам относятся снисходительно, они рассматриваются как необходимая часть процесса обучения.

Опишем основные специфические принципы работы тренинговой группы и вытекающие из них правила:

I. Принцип и правило максимальной активности

В процессе тренинга учащиеся должны вовлекаться в специально организованные действия. Это может быть проигрывание той или иной ситуации, выполнение упражнений, наблюдение за поведением других, обсуждение своих и чужих действий. Принцип активности, в частности, опирается на известную из области экспериментальной

психологии идею: человек усваивает десять процентов того, что слышит, пятьдесят процентов того, что видит, семьдесят процентов того, что проговаривает, и девяносто процентов того, что делает сам.

Активное поведение, даже не совсем правильное, на тренинговых занятиях важнее, чем обычное усвоение информации, поэтому нужно быть терпимыми к ошибкам, чтобы учащиеся чувствовали себя свободно и комфортно.

Для поддержания активности важно стремиться к тому, чтобы сделать из тренинга не рядовое занятие, а событие. Тренинговые занятия ни в коем случае не должны быть скучными. Для этого их важно наполнить самыми разными видами активности. Все, что происходит на тренинге не должно замыкаться только на нем и превращаться просто в игру. Постоянно нужно делать ссылки на обыденную жизнь, стремиться к максимальному переносу полученных навыков в практику.

II. Общение по принципу «здесь и теперь»

На тренинге участники общаются «здесь и теперь», т. е. обсуждают не прошлое или возможное поведение, а только то, что делается и говорится во время занятий. Считается, что таким образом уменьшается влияние психологической защиты и поддерживается психологическая безопасность.

III. Принцип и правило персонификации высказываний

Суть его состоит в отказе от безличных языковых форм, которые помогают скрывать в повседневном общении собственную позицию того, кто говорит, или же избегать прямых высказываний в нежелательных случаях. То есть вместо высказываний: «считается...», «некоторые считают, что ...» в группе нужно говорить, используя формы: «я считаю, что...» и т. п. За выполнением этого правила (как и всех остальных) должен следить ведущий тренинга.

IV. Принцип исследовательской творческой позиции. Правило отсутствия критики и безоценочности

высказываний

В тренинговой группе нужно стремиться к созданию свободной творческой атмосферы. Для этого специально организуются проблемные, неопределенные ситуации, провоцирующие участников на неожиданные, нестандартные высказывания и поступки. В ходе тренинга участники должны иметь возможность для себя реально осознать закономерности, уже известные в психологии, как свои собственные особенности, свои личные ресурсы. В целях создания условий для творческой активности любая критика на тренинге должна быть сведена к минимуму и касаться только конкретного высказывания или поведения, а не личности. Важные навыки, которые вырабатываются на тренинге: принятие себя и другого таким, каков есть, безоценочность суждений, умение выслушать другого, уловить рациональное зерно в любом высказывании и поведении.

V. Принцип партнерского общения. Правило доброжелательности

Партнерским общением является такое, при котором учитываются особенности каждого участника, его чувства, эмоции, переживания. Реализация этого принципа создает в группе атмосферу безопасности, доверия, открытости, которая позволяет участникам группы экспериментировать со своим поведением, не стесняясь ошибок. Постоянный диалог, полноценное межличностное общение участников направлено на выработку уважения к чужой мысли, доверия, на избавление от взаимных подозрений, неискренности, страха. Этот принцип тесно связан с принципом творческой, исследовательской позиции участников группы.

VI. Принцип объективации (осознания) поведения. Правило обратной связи

Важнейшие моменты тренинга — осознание его участниками мотивов своего поведения, переход от импульсивных действий к сознательной саморегуляции.

Именно это позволяет человеку не только на тренинге, но и в дальнейшем управлять своим внешним поведением и собственным внутренним миром. Универсальным средством объективации такого осознания является обратная связь. Поэтому так важны обсуждения всего, что происходит в группе.

Хорошую помощь может оказать видеозапись поведения участников группы в тех или иных ситуациях с последующим просмотром и обсуждением. Надо учитывать, что видеозапись является очень сильным средством воздействия, способным оказать негативное влияние, поэтому им следует пользоваться с большой осторожностью.

Необходимо отметить, что в тренинговых группах, которые добровольно посещают незнакомые между собой люди, существует обязательное правило строгой конфиденциальности и доверительности общения. Но в учебной группе такое правило действовать не может — учащиеся постоянно общаются между собой за пределами тренинга, у них много общих знакомых и все, что взволновало их на занятиях, может стать известно посторонним несмотря ни на какие правила. Поэтому обсуждения должны быть свободными, но корректными, о чем было написано выше.

1.3. Организация тренинга личностного роста в учебном процессе

Имеется довольно много руководств по проведению различных тренингов (некоторые из них указаны в списке литературы). Они посвящены тренингам, которые проводят коммерческие или (реже) общественные организации. Люди приходят на них добровольно и, как правило, платят немалые деньги или по указанию начальства (тогда от результатов тренинга может зависеть их карьерный рост). Такие тренинги проводят в специальных помещениях, иногда даже с выездом в загородные пансионаты. Длятся они от двух до пяти дней по 10—12 часов в день или в фирмах- заказчиках — по четыре часа один-два раза в неделю. На добровольных тренингах встречаются в основном не знакомые между собой люди, на тренингах в фирмах — люди, общающиеся на работе.

Тренинг, включенный в учебный процесс, имеет ряд особенностей. Он проводится, как правило, в обычном классе и длится 90 минут (два академических часа) один раз в неделю. Посещение занятий обязательно. Члены группы хорошо знакомы между собой, как правило, они много общаются вне тренинга на учебе и в неформальной обстановке. Все это затрудняет использование стандартных методик и требует специальной подготовки.

Подготовка помещения и оборудования. Стандартный класс, в котором учащиеся сидят за столами и смотрят в затылок друг другу, для тренинга не годится. Участники должны сидеть на стульях по кругу, каждый должен иметь возможность общаться с соседями справа и слева и, кроме того, видеть всех остальных и тренера. Помимо этого, нужны места, где можно было бы работать парами или группами по три-четыре человека. В круге должно быть 10—15 человек, в крайнем случае — 20. Если учащихся в группе больше, их можно разбить на две подгруппы: пока одна выполняет задание в круге, вторая наблюдает или выполняет другое задание в парах или маленьких группах. Затем они меняются местами. Потом можно провести общее обсуждение. Понадобятся также доска и мел или другое приспособление для крупных записей.

Если нет подходящего помещения, можно проводить занятия в зале — там обычно бывает удобно поставить часть стульев по кругу. В обычном классе можно поставить столы по кругу или просто сдвинуть их к стенам, а стулья расставить по кругу в центре.

Для тренинга желательна (хотя и не обязательна) видео- и аудиоаппаратура, с помощью которой можно слушать музыку, смотреть учебные фильмы. Очень полезно иметь возможность сделать видеозапись выполнения того или иного задания, а потом просмотреть ее и обсудить собственное поведение.

Порядок занятий. Хотя настоящая книга посвящена

тренингу личностного роста, у учащихся, молодых людей, он невозможен без развития уверенности в себе и навыков общения. Кроме того, целесообразно провести занятия, развивающие профессионально важные качества учащихся, моделирующие некоторые специфические профессиональные ситуации.

Учебный курс включает в себя две взаимосвязанные, но различные части: информационно-теоретическую и собственно тренинговую. Теоретическая часть может проводиться в форме обычных лекций и семинаров. Она должна быть относительно небольшой — 10—12 часов (из 40 часов курса). Их можно провести сразу в начале курса, но лучше разбить на два-три блока, каждый из которых предваряет несколько близких по содержанию тренинговых занятий. Основное время курса целесообразно посвятить собственно тренингу, в ходе которого проводятся: тестирование, разминки, выполнение заданий, ролевые игры и обсуждения.

Перед началом тренинговых занятий руководитель должен подробно ознакомить учащихся с главными нормами и принципами тренингового общения, описанными в разделе 1.2. Их краткие формулировки можно написать на плакате, который будет висеть в классе постоянно и напоминать учащимся о правилах тренинга:

I. Будь активным, действуй, говори.

II. Думай и говори только о том, что происходит «здесь и теперь».

III. Действуй и говори только от своего имени.

IV. Предлагай, пробуй, экспериментируй, не критикуй.

V. Каждый достоин уважения, уважай других — будут уважать тебя.

VI. Постарайся понять себя и других. Расскажи, что понял и почувствовал.

Можно первое из тренинговых занятий составить только

из разминок и обсуждения. Это особенно полезно сделать в группе, в которой царит напряженная и недоброжелательная атмосфера, для того чтобы создать позитивный настрой на весь дальнейший курс.

Тесты можно включать в занятие как одно из заданий. Можно выделить отдельное занятие специально для тестирования. Но нельзя с него начинать курс. Нужно дать возможность учащимся освоиться, войти «во вкус» занятий. Иначе на результаты тестирования будет оказывать влияние излишняя напряженность учащихся.

Каждое обычное тренинговое занятие должно начинаться с небольшой разминки в 10—15 мин. Затем следуют задания и ролевая игра. Обсуждение может завершать занятие или его можно перенести на следующее, но нельзя откладывать обсуждение более, чем на одну неделю или совсем его отменять. На одном занятии задания и ролевые игры могут быть посвящены одной какой-нибудь теме («я-образу», уверенности в себе, навыкам общения или профессиональным качествам) или сочетать элементы двух-трех тем, особенно, если они взаимосвязаны.

Логично начать курс (и теорию, и тренинги) с понимания проблем личности, затем плавно перейти к вопросам об уверенности в себе и общению. Однако, сколько именно времени посвящать каждой теме, на чем заострить особое внимание — во многом зависит от конкретной группы: от личностных проблем учащихся, от уровня их активности, от степени доброжелательности или напряженности отношений в группе, от того, есть ли в ней лидеры и изгои, и от многих других факторов. Все (или хотя бы основные) факторы должен учитывать преподаватель-тренер, если он хочет не просто формально «прочесть курс», а действительно добиться личностного и профессионального роста учащихся.

Поэтому в данной книге нет планов отдельных занятий. Теория, упражнения для разминки, тематические задания и

ролевые игры, а также тесты собраны в отдельные главы, но деление по темам довольно условно, так как одни и те же упражнения можно использовать с разными задачами и целями. В зависимости от особенностей группы тренер может собирать каждое занятие, как своеобразную «мозаику», выбирая те задания, которые, по его мнению, наиболее интересны и полезны группе в данный момент, поскольку даже наиболее эффективные игры и упражнения в конкретной ситуации могут оказаться непродуктивными.

Социально-психологическая этика тренинга. При проведении любого социально-психологического тренинга должны соблюдаться строгие этические нормы, причем тренинг в учебном процессе имеет свои особенности. В работе со взрослыми, при добровольном тренинге, тренеры иногда идут на сознательные провокации: повышают напряжение в группе, создают условия для обострения личностных проблем клиентов. В некоторых случаях это действительно целесообразно. Тренеры специально провоцируют переживание участниками пиковых ощущений, как позитивных, так и негативных. Поэтому тренинг бывает достаточно болезненной для личности процедурой, ее самолюбие может быть сильно уязвлено, а самооценка поколеблена. Многие тренеры считают, что ради помощи клиенту можно совершать «психологические интервенции».

Но в тренинге личностного роста в учебной группе такие приемы недопустимы. Никакие упражнения или обсуждения не должны нагнетать напряженность в группе и, тем более, затрагивать достоинства кого-либо из учащихся, создавать психологический дискомфорт. Даже если тренеру кажется, что было бы полезно указать на отрицательные качества кого-то из учащихся, лучше воздержаться от критики и не допускать ее со стороны других учащихся.

При добровольном тренинге возможно сформировать группу из людей с более или менее схожими проблемами. В учебной группе могут быть очень разные люди и всем им

нужно равное внимание. Кроме того, в группе, как правило, уже есть сложившаяся социальная структура (лидеры, «середина», изгои и др.), и она будет проявляться. Одни претендуют на лидерство во всем, другие, наоборот, боятся лишний раз заявить о себе, третьи же могут оказаться в роли своеобразного «козла отпущения», на котором будут пытаться вымещать негативные эмоции и т. п. Преподаватель-тренер должен «осадить» первых, раскрепостить вторых и защитить третьих. Иначе тренинг принесет не пользу, а вред.

Молодые люди могут быть очень обидчивы и ранимы, даже если не показывают этого. Провалы, неудачи (даже в игровых ситуациях), критика, насмешки вызовут скорее озлобление и негативные реакции или даже психологические травмы, а не те изменения, на которые рассчитывает тренер. Только в доброжелательной атмосфере молодой человек может постепенно понять, что ему нужно изменить

свое поведение. Для тренинговых занятий необходима атмосфера принятия и поддержки. Участники должны сосредоточить внимание на осознании прежде всего положительных аспектов своей личности. Именно открытие своих новых положительных качеств способствует выработке уверенности в себе и дает силы для дальнейших конструктивных изменений.

Принцип «НЕ НАВРЕДИ» в тренинге личностного роста не менее важен, чем в медицине.

1.4. Отличия тренинга личностного роста от других форм психологического воздействия

В этом разделе речь пойдет не о самом учебном курсе, а об отличии именно психологического тренинга от других видов общения, которые напоминают тренинги, и их иногда путают с ними, а также о многочисленных тренингах, рекламу которых можно видеть сейчас повсеместно. Молодым людям полезно знать эти отличия, для того чтобы в случае необходимости правильно выбрать способ психологической помощи для себя и других, а также, чтобы не стать жертвой шарлатанов.

Несомненная популярность тренингов имеет и отрицательные последствия — появилась коммерческая мода на психологические тренинги, которая, в свою очередь, создала хорошую почву для деятельности разных людей: от искренних дилетантов, «открывателей пути к счастью» до опасных мошенников и шарлатанов. Большинство тренингов — коммерческие предприятия, но не раз было замечено, что отсутствует прямая зависимость между ценой и качеством тренинга. В результате в глазах многих людей даже термин «тренинг личностного роста» дискредитировал себя.

Если почитать рекламные проспекты многих тренинговых фирм (а их количество сейчас очень велико), то создается впечатление, что тренинг нужен всем и всегда, и

научить там могут всему, причем за очень короткое время. Рекламные объявления подобных тренинговых компаний чаще всего расплывчаты, но привлекательны. За три дня или за несколько циклов по три дня они обещают: изменить ваш подход к жизни на четырех уровнях — материальном, эмоциональном, ментальном и духовном, «осознать глубинные установки, исходя из которых можно строить свою жизнь»; «красиво говорить и грамотно договариваться, налаживать деловое сотрудничество и создавать вокруг себя солнечную атмосферу»; «поднять на небывалую высоту вашу самооценку, ценность вас как желанного игрока в любой команде, значительно повысить стоимость вашего труда и, как следствие, ваш доход, а также ускорить карьерный рост». Стремясь перещеголять конкурентов, одна тренинговая компания проводила для своих клиентов даже «встречи с Богом». Чем больше список привлекательных умений и навыков, тем с большим подозрением следует относиться к такому тренингу. Скорее всего, его практическая ценность будет равна нулю и приведет только к разочарованию и сожалению о потерянных деньгах и времени, или он даже может принести вред.

Серьезный тренер никогда не ставит задачу за те несколько дней, которые длится тренинг, сделать из клиента мастера общения и влияния или решить все его личные проблемы. Это невозможно, хотя какие-то навыки можно приобрести и проблемы решить и за два-три дня, но и тренер, и клиенты должны смотреть на это трезво.

Кроме того, для того чтобы быть эффективным, тренинг должен учитывать индивидуальные особенности и проблемы человека. Добросовестный тренер старается подобрать группу так, чтобы люди могли помочь (или хотя бы не помешать) друг другу. Если отбор невозможен, тренер (или его помощник) должен, как минимум, провести предварительные беседы с будущими участниками, чтобы составить соответствующую программу тренинга. Во время

такой беседы будущий клиент вправе узнать, что он получит от посещения тренинга, какие методы будут использоваться. В частности, будут ли публично обсуждать его проблемы, допускаются ли эмоциональные провокации и т. п. Если такая беседа не проводится, и человеку просто сказали по

телефону: «Приходите тогда-то, платите столько-то», это должно вызвать недоверие.

Обычно тренер или компания хорошо владеют двумя-пятью методиками. Вызывают подозрения «специалисты», которые предлагают обширный список тренингов. Скорее всего, это кое-как приспособленные чужие методы.

Как уже было написано в 1.1, практика психологических тренингов пришла к нам из-за рубежа. Действительность показала, что просто переведенные и слегка адаптированные методики даже в бизнес-тренингах мало эффективны в наших условиях. Сейчас имеется много добросовестно переработанных зарубежных методик, а отечественные могут быть как хорошими, так и плохими, т. е. само по себе происхождение ничего не говорит о качестве.

Оценка качества тренинга его участниками всегда бывает очень субъективной. Вот, например, отзыв о тренингах личностного роста, «выловленная» из известного Интернет- ресурса «Живой Журнал»: «Я посещал Lifespring («Весна жизни» — один из старейших тренингов по американской методике — *прим. Д.Р.)* и «Трудные игры» Козлова. Я тебя уверяю — это проявление не слабости. Слабые отсеиваются, не в силах тренинг пройти. Тренинг — это очень серьезное испытание. Многие девушки наивно считают «школой мужества» армию, так вот, могу сказать, что на тренинге бывает и страшнее, чем в армии и даже в тюрьме. Зато результат ты получаешь тот, который нужен тебе, а не государству (как в случае с армией). На последнем тренинге я похудел на 4 кг (был 67, стал 63), несколько раз мне хотелось бежать сломя голову, все это время приходилось напряженнейше работать головой. Были люди, которые не смогли через все это пройти. Так что тренинг — это тебе не беседы с добрым доктором. Слабость — это сидеть со своими проблемами дома, самоутверждаясь за счет окружающих. А тех, кто приходит на тренинги, — я очень уважаю». Заметим, что автор отзыва в восторге от этих тренингов, хотя, конечно,

его мнение разделят не все.

Существует еще одна опасность тренингов личностного роста, которую некоторые психологи называют «тренинговой иглой». Часто тренинг строится так, что сразу после него участники испытывают небывалый подъем, прилив сил и желание применить полученные знания и навыки на практике. Но после непродолжительного промежутка времени (1—2 недели) обнаруживается, что прежние проблемы вернулись и, более того, отношения с окружающими ухудшились. Даже с самыми близкими людьми не удается достичь взаимопонимания. Человек оказывается один на один со своими проблемами и он стремиться снова пойти на тренинг, чтобы вновь вырваться из серых будней, почувствовать себя «среди своих», пережить яркие эмоции. Человек может привыкнуть к тренингу так, что уже не сможет без него обходиться, причем тренинговая «подпитка» нужна ему будет все чаще и чаще. Добросовестные тренеры знают, что кратковременные эмоциональные всплески на тренинге могут быть полезными, но слишком долгие и сильные эмоции мешают реальной эффективности. Тренинг должен давать не быстро проходящие эмоции, а конкретные знания и практические навыки. Прохождение тренингов чаще, чем раз в пол года не рекомендуется.

Кроме собственно тренингов, существуют другие виды общения, которые могут помочь (или помешать) человеку решить его психологические проблемы, изменить поведение и навыки общения. Рассмотрим некоторые из них.

Индивидуальные консультации у психолога-психотерапевта происходят наедине с психологом. Консультант занимается только проблемами клиента. К таким консультациям прибегают обычно психически здоровые люди, у которых есть серьезные личностные и психологические проблемы. Существует множество методов и техник такого консультирования. Квалифицированный

профессиональный консультант действительно может помочь во многих случаях, но научиться эффективному общению, взаимодействуя только с психологом, затруднительно. Конечно, в результате консультирования может повыситься уровень общения, но это происходит благодаря общему совершенствованию характера, решению личностных проблем. К сожалению, среди тех, кто предлагает услуги по психологическому консультированию, далеко не все — профессионалы. Есть немало шарлатанов, способных принести только вред. Выбор хорошего психотерапевта — дело весьма сложное. Желательно обращаться не к случайным неизвестным людям, а в серьезные известные организации и обязательно узнать мнение людей, которые были клиентами данного психотерапевта.

Коллективные психотерапевтические сеансы, во время которых большая группа людей собирается в общественном месте (клубе, кинотеатре и т.п.) и слушает психотерапевта, сейчас не очень распространены, хотя недавно они были весьма часты. Ведущие таких сеансов обычно прибегают к различным видам внушения и даже гипнозу. Эти сеансы вызывают у некоторых людей сильные эмоциональные реакции и могут облегчать состояния при психосоматических заболеваниях. Эти заболевания выглядят как обычные телесные недуги: астма, кожные болезни, язвы и другие, но они плохо лечатся обычными средствами, так как их истинная причина лежит в патологии нервной системы и психики. Психологические же проблемы и, тем более, проблемы с общением таким способом решены быть не могут. Скорее людям с психологическими проблемами подобные сеансы могут принести вред.

Психотерапевтические группы по своей организации очень похожи на тренинги. (Как было сказано в 1.1, тренинги личностного роста и выросли из таких групп). Но эти группы собирают преимущественно людей, находящихся в психологически сложном положении, в пограничной,

стрессовой ситуациях, из которых не могут выйти сами. Основное время на занятиях таких групп занимают рассказы людей о своих проблемах и их обсуждение под руководством ведущего. Эти проблемы становятся менее болезненными от самого факта «проговаривания», кроме того, участники видят, что есть и другие люди, которые живут с теми же проблемами. На своем и чужом осознанном опыте люди учатся справляться со своей проблемой или жить с ней.

Практически всем людям для развития навыков общения необходимо постоянно общаться с близкими людьми и друзьями. Именно в таком общении эти навыки и формируются естественным путем. Если у человека возникают психологические проблемы, в принципе, могут найтись мудрые и опытные друзья, которые в беседе помогут выяснить их причины и с помощью советов и тактичной критики разрешить. Но такие благоприятные ситуации складываются редко. Чаще психологические проблемы со временем только углубляются, общение все более затрудняется, отношения с друзьями ухудшаются. Для таких случаев хорошо подходит тренинговая группа, которая выступает в качестве своеобразного «психологического полигона», где можно попробовать вести себя иначе, «примерить» новые модели поведения, научиться по-новому относиться к себе и другим.

Многие люди, особенно имеющие психологические проблемы и трудности в общении, интересуются психологической литературой, читают книги, которых сейчас много в продаже. В принципе, если найти подходящую хорошую книгу и прочесть ее очень внимательно и вдумчиво, можно получить много полезной информации для разрешения личностных проблем и улучшения общения. Но для перевода полученных знаний в практическую плоскость одного только чтения недостаточно, необходимо реальное общение с другими людьми: друзьями (об этом было написано выше) или в тренинговой группе.

Кроме того, книги и советы, подходящие для одного человека, могут быть неприемлемы для другого. К тому же далеко не все книги написаны на высоком научном уровне и доступным, понятным языком. Встречаются и просто халтура, и спекуляции на интересные для многих темы. Определить качество книги непрофессионалу может быть трудно, а выполнение неправильных рекомендаций окажется вредным и даже опасным для психологического благополучия человека. Поэтому к книгам и реомендациям в них нужно относиться с большой осторожностью, желательно советоваться со знающими людьми.

Известно, что глубоко (но не фанатично) верующие люди относительно редко нуждаются в психологической помощи. Однако имеются группы, которые только прикрываются религиозной, реже — психологической или политической риторикой, а на деле преследуют цели психологического и материального закабаления людей. Их принято называть «тоталитарными сектами». Черты тоталитарной секты могут быть не только у псевдорелигиозной организации, но и у якобы тренинговой или политической группы.

Рассмотрим подробнее различия между настоящей тренинговой группой и тоталитарной сектой. В группах психологического тренинга, даже коммерческих, оплата бывает фиксированной. Во время работы руководители и участники создают среду для расширения сознания человека, укрепления его независимости. Занятия дают возможность каждому узнать что-то новое, расширить свое представление о себе, мире и людях.

Тренер-преподаватель — такой же человек, как участники группы, только имеющий опыт в той области, в которой преподает. Его мнение авторитетно, но это все-таки одна из тех точек зрения, которую любой из участников может принимать или не принимать. Психологическая теория и метод, используемые тренером, не рассматриваются как

абсолютная догма. Приветствуется критическое осмысление любого слова, действия, опыта каждого члена группы, а также юмор, причем, тренер — не исключение. У тренинговой группы отсутствует постоянная организационная структура (кроме отношений тренер — участники). Тренинговая группа не отделяет своих участников от остального мира. Она со своими правилами существует только во время занятий, а в остальное время все участники ведут себя как хотят. Желательно, конечно, совершенствовать полученные навыки, но это — на усмотрение каждого человека. Привлекая участников, добросовестные организаторы тренйнгов дают подробное объяснение практик, действий, их целей и возможных результатов.

В тоталитарных сектах материальные взносы и пожертвования как бы добровольные, но вместе с тем всячески стимулируется их максимальный рост. Сознание людей сужается до интересов секты, применяется манипуляция сознанием, психологическая свобода человека ограничивается. Слова лидера объявляются конечной истиной, не подлежащей сомнению, как воля самого Бога. То, что он говорит, есть единственно верное учение, способное решить все проблемы не только каждого человека, но и всего человечества в целом. Критическое осмысление деятельности группы и учения ее руководителя невозможно, юмор недопустим. Обычно в сектах существует жесткая иерархия подчинения нижестоящих вышестоящим. Члены такого сообщества стараются выделиться (и одновременно объединиться между собой) с помощью специфических деталей одежды, особого языка и манеры поведения. Секта старается полностью подчинить, контролировать жизнь каждого члена и вне группы, в том числе в семье. В сектах стремятся привязать человека к себе, сужая его мировоззрение до ее интересов. Отношение к другим группам, религиям, мировоззрениям бывает нетерпимым:

«Кто не с нами, тот против нас, против Бога». Способы привлечения в группу новых участвующих основаны на обмане, скрытности и таинственности, порой весьма агрессивны.

К сожалению, истинную сущность секты, которая скрывается под какой-либо маской, бывает трудно различить. Человек, который стремится к личностному росту, к приобретению навыков общения, должен насторожиться, если в «тренинговой» группе постоянно резко ограничивается критика (даже доброжелательная), если к нему предъявляются необоснованные жесткие требования, особенно касающиеся не только занятий, но и жизни вне группы. Правда, необходимо отметить, что есть много людей, которые чувствуют себя комфортно в таких условиях, так как они позволяют им избегать всякой ответственности за свои решения. Этим во многом объясняется довольно широкое распространение и популярность сект и «сектоподобных» тренингов, которые посещают зависимые от них люди.

Глава 2

Теоретические основы тренинга личностного роста

2.1. Личность и личностный рост

Понятие о личности и ее свойствах

Личность очень сложна, существует множество определений, описывающих ее стороны. Согласно «Психологическому словарю»: «Личность — 1. Отдельный человек как индивидуальность, как субъект отношений и сознательной деятельности, в процессе которой он создает, воспроизводит и изменяет социальную реальность. 2. Относительно устойчивая система социально значимых и уникальных индивидуальных черт, характеризующих индивида, формирующаяся в процессе социализации и являющаяся продуктом индивидуального опыта и социального взаимодействия».

Есть и другие определения, например: «Личность — устойчивая система мировоззренческих, психологических и поведенческих признаков, характеризующих человека». Или: личность — это внутренняя система саморегуляции человека, которая устанавливает баланс между внутренним миром (т. е. человеком как живым существом в целом, с его потребностями, мотивами, эмоциями и т. д.), и средой, внешним миром в широком смысле, включая, в первую очередь, других людей.

Можно привести и другие определения личности. Но

главное — это то, что личность, как бы ее ни понимали, — прежде всего, реальная, существующая, конкретная часть психической жизни.

Личность формируется на основе врожденных биологических предпосылок и приобретенного в процессе жизни социального опыта (у ребенка — прежде всего общения со взрослыми), а также — активной предметной деятельности. Личность относительно устойчива, но, одновременно, она изменяется в результате адаптации к постоянно меняющейся среде.

Поскольку и биологические предпосылки, и индивидуальный опыт неповторимы, каждая личность также индивидуальна и неповторима. Она имеет уникальную структуру, в которой объединяются все психологические свойства данного человека. Однако имеются и общие закономерности, позволяющие исследовать, понимать и частично изменять личность.

В структуре личности можно выделить три составляющие, содержание которых свидетельствует о ее зрелости:

1) познавательная составляющая — включает представления человека о себе, других и мире; зрелая здоровая личность отличается тем, что:

- оценивает себя как активного субъекта жизнедеятельности, совершающего свободные выборы и несущего за них ответственность;
- воспринимает других людей как уникальных и равноправных участников процесса жизнедеятельности;
- воспринимает мир как постоянно изменяющееся, а потому всегда новое и интересное пространство для реализации своих возможностей;

2) эмоциональная составляющая зрелой здоровой личности включает:

- способность доверять своим ощущениям и рассматривать их как основу для выбора поведения, т. е. уверенность в том, что мир действительно таков, каким представляется и сам человек способен

принимать и осуществлять правильные решения;

- принятие себя и других, искренний интерес к другим людям;
- заинтересованность в восприятии мира, прежде всего — его позитивных сторон;
- способность переживать сильные положительные и отрицательные эмоции, соответствующие реальной ситуации;

3) поведенческая составляющая состоит из действий по отношению к себе, другим людям и миру. У зрелой здоровой Личности:

- действия направлены на самопознание, саморазвитие, самореализацию;
- по отношению к другим поведение основано на доброжелательности и уважении их личности;
- по отношению к миру поведение направлено на преумножение, а иногда и восстановление его ресурсов за счет своей творческой деятельности в процессе самореализации и бережное обращение с уже имеющимися.

В строении личности можно выделить четыре уровня (Д.А. Леонтьев). Низший уровень составляет биологическая основа, в которую входят возрастные, половые свойства психики, врожденные свойства нервной системы и темперамент. Этот уровень почти не поддается сознательной саморегуляции и тренировке.

Следующий уровень организации личности включает индивидуальные особенности психологических процессов человека, т. е. индивидуальные проявления памяти, восприятия, ощущений, мышления, эмоций, способностей. Этот уровень зависит как от врожденных факторов, так и от индивидуального опыта, от тренировки, развития, совершенствования этих качеств.

Третий уровень личности составляет ее индивидуальный социальный опыт, в который входят

приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки. Они имеют социальный характер, формируются в процессе общения, совместной деятельности, обучения и, соответственно, могут быть изменены с помощью целенаправленной тренировки.

Высший уровень личности, внутренний стержень, составляют ее ценностные ориентации. Самое простое определение ценностных ориентаций — идеальные представления о хорошем. В более общем смысле ценностные ориентации — это основания для субъективной (внутренней, своей собственной) оценки действительности, способ разделения объектов по субъективной значимости. Всякая вещь или явление приобретают личностный смысл постольку, поскольку соответствуют или не соответствуют потребностям и ценностям конкретного человека.

Ценностные ориентации определяют общий подход человека к миру и самому себе, придают смысл и направление общественной позиции личности. Устойчивая и непротиворечивая их структура обусловливает такие качества личности, как цельность, надежность, верность определенным принципам и идеалам, способность к волевым усилиям во имя этих идеалов и ценностей, активность жизненной позиции, упорство в достижении целей. Очевидно, что ценностные ориентации независимой личности могут не совпадать с некоторыми из ценностей, существующих в общественном сознании.

Противоречивость в системе ценностей порождает непоследовательность в суждениях и поведении. Неразвитость, неопределенность ценностных ориентаций являются признаками инфантилизма, господства внешних стимулов над внутренними побуждениями в структуре личности. Таким личностям относительно легко внушить все, что угодно, и их легко склонить к какому угодно поведению под видом личной или общественной пользы.

Ценностные ориентации оказывают влияние на

устойчивую систему влечений, желаний, интересов, склонностей, идеалов и взглядов, а также на убеждения человека, его мировоззрение, самооценку и особенности характера. Ценностные ориентации формируются на основании всего жизненного опыта человека, но осознаются только частично. Их целенаправленная коррекция возможна в результате серьезного тренинга и влечет за собой перестройку всей личности.

Именно социальная природа и гибкость высших уровней личности и делает возможным эффективный социальнопсихологический тренинг.

В обществе поведение человека развертывается не стихийно, а в рамках социальных ролей. Роли — это устойчивые места в системе отношений с другими людьми (например: студент, преподаватель, жена, покупатель и т. д.). Представления о внешних проявлениях ролей основаны на социально-культурных нормах, ограничениях и ожиданиях. Иначе говоря, в соответствии с социальными нормами, принятыми в данной культуре, каждый человек, находящийся в какой-либо роли, получает определенные права, на него накладываются некоторые ограничения и от него ожидают определенного поведения. Например, врач в своем кабинете может просить пациента откровенно рассказывать о себе, раздеваться и т. п. При этом он должен носить белый халат и вести себя корректно. От него ожидаются внимание к пациенту и достаточно высокий уровень профессиональных знаний. Этот же человек после работы, зайдя в магазин, оказывается в роли покупателя с совершенно другими правами, ограничениями и ожиданиями.

Человек может принять роли и соответствовать ожиданиям, а может и не принять их — из принципа (подростки), по незнанию или из-за особенностей характера. Соответствия ролевым ожиданиям и умение принять роль другого составляют основу бесконфликтности и социальной адаптации человека. Умение взять на себя полезную роль и

успешно сопротивляться навязыванию ненужной роли являются важными социальными навыками, которые могут быть выработаны в процессе тренинга.

Хотя личность представляет собой нечто целостное, в разных жизненных ситуациях проявляются различные ее черты. Черта — это предрасположенность человека вести себя сходным образом в различных обстоятельствах. Черта личности — это то, что обусловливает постоянные, устойчивые, типичные особенности поведения человека. Например, застенчивый человек или с лидерскими наклонностями смогут проявить эти черты, только находясь в обществе других людей, но будут обнаруживать их всегда, когда это возможно. Человек не является пассивным «носителем» тех или иных черт, он не просто реагирует определенным, присущим ему образом на ситуацию, скорее наоборот, ситуации, в которых человек оказывается чаще всего, — это, как правило, те самые ситуации, в которые он активно стремится попасть (хотя, возможно, и не осознает этого). Например, общительный человек ищет общения и находит его, а человек, склонный к риску, попадает в «неожиданные» приключения. Черты личности «выстраивают» действия индивидуума.

Каждая черта личности лишь относительно независима от остальных. Не существует резкой границы, отделяющей одну черту от другой. Один и тот же человек может обладать противоречивыми чертами, которые проявляются в разных ситуациях. Например, человек может быть добрым, мягким и тактичным с близкими, но жестким и грубым с другими людьми.

В поведении человека, в его отношениях с другими определенные, наиболее существенные и устойчивые черты его личности всегда выходят на первый план. Эти наиболее выраженные, тесно взаимосвязанные качества личности называют характером. Характер отчетливо проявляется в различных видах деятельности, определяется и формируется

в течение всей жизни человека.

Характер взрослого человека весьма устойчив. Существенно изменить его с помощью тренинга трудно. Но человека можно научить, во-первых — осознать черты своего характера, во-вторых — анализировать ситуацию и проявлять или сдерживать его определенные черты, т. е. сделать поведение более адаптивным.

Выраженность у человека тех или иных черт личности проявляется не только в повседневном общении, но и в профессиональной деятельности. Наличие у человека *профессионально важных качеств* во многом определяют его успешность и удовлетворенность своей профессией.

Для того чтобы в обыденной жизни понять характер человека, а тем более личность в целом, нужно очень длительное время наблюдать за ним в различных ситуациях («съесть с ним пуд соли»). Для того чтобы существенно ускорить этот процесс, созданы разнообразные методы исследования личности. Личность можно описать путем измерения ее индивидуальных черт, с использованием разнообразных источников информации: наблюдений, бесед, анализа дневников и писем и т. п. Но наиболее удобным (как с технической, так и с этической точек зрения), является метод психологического тестирования. Тест представляет собой набор вопросов или простых заданий (например, нарисовать дерево). Ответы на вопросы и результаты выполнения заданий обрабатываются по строго определенным правилам и дают представление о выраженности у человека тех черт личности, на которые направлен тест. Профессиональные психологические тесты (в отличие от некоторых популярных подделок) могут дать много полезной информации.

Например, экспериментальное исследование с применением комплекса психологических тестов показало, что выпускники средней школы, проявляющие интерес к профессиям, связанным с общением с людьми (к сфере

«человек — человек»), обнаружили по сравнению с остальными школьниками большую потребность в общении и эмоциональность, более выраженную конкретность мышления, они лучше работали в группе, чем индивидуально, но оказались более напряженными в групповом общении. У взрослых людей, профессионалов в той же сфере (учителя, врачи, продавцы) были выражены: потребность в общении, высокая ответственность и принципиальность, смелость в социальных контактах, эмоциональная чувствительность, склонность к групповой деятельности. Из этих результатов следует, что школьники не обладают еще всеми профессионально важными качествами, и эти качества должны быть сформированы во время профессиональной подготовки.

При проведении социально-психологического тренинга тесты могут показать, на какие особенности личности следует обратить особое внимание и что изменилось в результате занятий.

Я-образ

Наблюдения и тестирование дают взгляд на личность со стороны, более или менее объективный. Для самого человека очень важен его собственный взгляд на себя, тем более, что, как правило, человек, особенно молодой, плохо осознает черты собственной личности, свой характер. *Самосознание* — осознание и оценка человеком самого себя как личности, своих интересов, ценностей и мотивов поведения. Развитие самосознания — это одна из задач тренинга личностного роста.

На основе самосознания у человека формируется «Я-образ» («Я-концепция») — то, как индивид себя видит и хочет видеть. *«Я-образ»* включает представление личности о себе, своих физических и психологических особенностях: внешности, способностях, интересах, склонностях, самоуважении, уверенности в себе и т.д. На основании «Я-обра- за» человек отличает себя от внешнего мира и от

других людей.

Кроме того, в «Я-образ» входят представления о своих возможностях и самоценка своей личности. «Я-образ» может быть адекватным (т. е. более или менее соответствовать действительности) или существенно искаженным, что самому человеку определить весьма сложно. В любом случае человек стремится к стабильности своего «Я-образа». Люди склонны игнорировать или считать ложной информацию, если она не соответствует их представлениям о себе и соглашаться с ошибочными или даже ложными данными, соответствующими «Я-образу».

Формирование адекватного «Я-образа» и самооценки — одна из задач тренинга личностного роста.

Огромное значение «Я-образа» в жизни человека состоит в том, что он является центром его внутреннего мира, той «начальной точкой», исходя из которой человек воспринимает и оценивает весь окружающий мир и планирует собственное поведение. Например, хорошо известно, что один и тот же цвет может быть «ярким и веселым» для одного человека и «тусклым и скучным» — для другого; звуки любимой музыки могут казаться слишком тихими, но человек, который не любит эту же музыку, может счесть ее слишком громкой; то или иное событие может оцениваться как хорошее или плохое в зависимости от того, полезно оно человеку или вредно и т. д. «Объективное суждение» является, как правило, мифом, заблуждением. Любое суждение человека преломляется через его «Я-концепцию».

«Я-образ» в целом включает три главных измерения: наличное «Я» (каким человек видит себя в данный момент), желаемое «Я» (каким хотел бы себя видеть), представляемое «Я» (каким он показывает себя другим). Все три измерения сосуществуют в личности, обеспечивая ее целостность и развитие. Полное совпадение между ними невозможно, но слишком сильное расхождение приводит к тяжелому

внутриличностному конфликту, несогласию с самим собой. Человек с наибольшим успехом и удовольствием выполняет ту социальную роль, в которой он может в наибольшей степени сблизить эти три измерения «Я-образа». В частности, любовь к профессии, тяга к профессиональной роли возникают, если человек убеждается, что может успешно выполнять свои обязанности, видит перспективы профессионального роста и его действия положительно оцениваются окружающими. Если хотя бы один их компонентов отсутствует, человек не испытывает психологического удовлетворения и стремится изменить ситуацию — сменить место работы или профессию.

В психологии принято выделять две формы «Я-образа» — реальную и идеальную. В данном случае «реальная форма» не значит, что этот образ соответствует реальности. Это представление личности о себе, о том, «какой я есть здесь и сейчас». Идеальный же «Я-образ» — это представление личности о себе в соответствии с желаниями, «каким я хотел бы быть». Эти формы в большинстве случаев различаются. Расхождение между реальным и идеальным «Я-образами» может иметь различные последствия. Оно может стать источником серьезных внутриличностных конфликтов, но, с другой стороны, оно же является стимулом для самосовершенствования личности и стремления к развитию. Все зависит от того, как оценивает это рассогласование сам человек: как перспективу, надежду или несбыточную мечту.

Несмотря на то, что «Я-образ» является достаточно устойчивым, в течение жизни он не остается постоянным. Его формирование, развитие и изменение могут быть связаны как с внутренними причинами, так и с внешними воздействиями социальной среды. Внутренний фактор — стремление человека к саморазвитию. *Саморазвитие* — сознательная деятельность человека, направленная на возможно более полную реализацию себя как личности. Оно

предполагает наличие ясно осознанных жизненных целей, идеалов и личностных установок.

Внешнее воздействие на изменение «Я-образа» оказывают многочисленные формальные и неформальные группы, в которые включена личность. Источником информации, на основании которой личность формирует свой «Я-образ» в значительной степени является восприятие того, как о ней думают, как ее оценивают другие. Человек как бы глазами других смотрит на свое поведение и свой внутренний мир.

Однако не все люди, с которыми общается человек, оказывают на него одинаковое влияние. Особая роль принадлежит «значимым другим». *«Значимый другой»* — это та личность, внимание и одобрение или неодобрение которой важно для человека. Наиболее явно заметно влияние позитивного «значимого другого», которому человек хочет подражать, чьи указания и роли он готов принять. Но существуют и отрицательные «значимые другие» — люди, сходства с которыми человек старается избежать. В качестве «значимых других» могут выступать родители, наставники, некоторые участники детских игр и, возможно, популярные личности. Таким образом, происходит процесс социализации через «значимого другого». (Отметим, что некоторые «значимые другие» могут физически не присутствовать, а быть героями книг или фильмов, историческими личностями, известными спортсменами и т. д. Тогда их реакции являются воображаемыми, но от этого не менее действенными.)

Общение и совместная деятельность в процессе тренинга личностного роста должны содействовать изменению, гармонизации «Я-образа».

Понятие о личностном росте

Личностный рост человека заключается в постоянном, неуклонном развитии его личностного потенциала.

Личностный потенциал — это обобщенная, системная характеристика индивидуально-психологических особенностей личности, лежащая в основе способности личности исходить из устойчивых внутренних критериев и ориентиров в своей жизнедеятельности и сохранять стабильность деятельности и смысловых ориентаций при внешнем давлении и в изменяющихся условиях (Д.А. Леонтьев). Иначе говоря, личностный потенциал — это комплекс психологических свойств, дающий человеку возможность принимать решения и регулировать свое поведение, учитывая и оценивая ситуацию, но исходя прежде всего из своих внутренних представлений и критериев.

Разные авторы предлагают различные показатели личностного потенциала: личностная автономия и независимость, внутренняя свобода; осмысленность жизни; жизнестойкость в сложных обстоятельствах; готовность к внутренним изменениям; способность воспринимать новую неопределенную информацию; постоянная готовность к действию; особенности планирования деятельности; временная перспектива личности. Нетрудно заметить, что все эти показатели не противоречивы, а дополняют друг друга. Воспоминания людей, переживших затяжные тяжелейшие жизненные ситуации (Ленинградскую блокаду, концлагеря, природные и техногенные катастрофы и т. п.) свидетельствуют о том, что самыми стойкими, сохраняющими способность к эффективным решениям и действиям, оказывались не наиболее физически крепкие, а те, кто имел «внутренний стержень», не изменял своим основополагающим внутренним принципам, не терял

человеческого достоинства.

Личностный рост зависит прежде всего от усилий самого человека, но только их не достаточно. Полноценный личностный рост возможен лишь в том случае, если человек опирается на доброжелательное участие окружающих, если он добивается признания и уважения его внутреннего мира другими людьми, по крайней мере, «значимыми другими». Это легко понять, поскольку личностный потенциал тесно связан с «Я-образом», который, как мы уже знаем, формируется в совместной деятельности с другими людьми.

Важно отличать личностный рост от широко распространенного понятия «гармоническое развитие человека», под которым понимается обычно приобретение человеком некоторой суммы знаний и умений, усвоение морально- этических норм и правил поведения.

При личностном росте происходят изменения как во внутреннем мире человека, так и в его взаимоотношениях с внешним миром. Суть этих изменений состоит в том, что человек постепенно освобождается от искажающего влияния психологических защит, становится способным доверять воспринимаемой информации, а не «фильтровать» ее с целью защиты своего «Я-образа» и может «жить настоящим». При этом он становится более открытым для новой внешней информации и, одновременно, лучше понимает себя, свои чувства и переживания. Он может здраво оценить свои возможности и взять на себя ответственность именно за то, что от него реально зависит, а также планировать свою жизнь именно как свою, а не в соответствии с чужими, навязанными извне стереотипами.

Более полное восприятие реальности, жизнь «с открытыми глазами», позволяют такому человеку лучше понимать других, принимать их такими, какие они есть, освобождаться от иллюзий и предрассудков. Человек, личность которого растет, стремится не просто к общению, а к взаимодействию, в контактах с другими он становится все

более открытым и естественным, но при этом — более реалистичным, гибким, способным компетентно разрешать межличностные противоречия.

Личностный рост способствует формированию целостной личности, у которой нет неразрешимых противоречий между стремлениями, желаниями и возможностями, между требованиями жизни и морали, между реальностью и планами и т. п. Это не значит, что такая личность не переживает кризисов. Они возможны и неизбежны, поскольку всегда сохраняются различия между «Я-реальным» и «Я-идеальным». Но личностный рост дает человеку важное средство преодоления кризисов — личностный смысл, ощущение внутренней осмысленности (а не внешней обусловленности!) всех своих мыслей, чувств и действий. Попадая в трудную, даже кризисную ситуацию, он не задает себе вопросы типа: «Почему? За что? Откуда это взялось?» и, тем более: «Кто виноват?» Он спрашивает: «Зачем? Какую пользу я могу извлечь из преодоления этой ситуации? Какой опыт получу для себя и других?»

Например, представим себе человека, который делал нечто, что считал полезным, причем делал старательно и хорошо. Но подвергся резкой критике. Естественно, он испытывает отрицательные эмоции. Существует много способов неконструктивного защитного поведения. Человек может просто не обратить внимания на критику, отбросить ее и забыть, но затаить зло на того, кто критиковал. Он может, наоборот, потратить много усилий на то, чтобы доказать себе и другим, что критик не прав. Он может отомстить критику. Перечень способов реактивного поведения того же рода можно продолжать. Но все эти способы неконструктивны, так как мешают человеку извлечь позитивный опыт из ситуации.

Более развитая личность прежде всего попытается вдуматься в критику и поискать в ней рациональное зерно. Кроме того, следует проанализировать, чем вызвана критика и почему с ней выступил именно данный человек и в данный

момент. Может быть, критикуемые действия были неправильно поняты другими людьми, и нужно как-то изменить свое поведение или дать разъяснения. Сам критик рассматривается не как враг, а как источник ценной информации. Даже если человек придет к выводу, что критика его действий была совершенно неконструктивной, он получит неоценимый опыт.

Процесс личностного роста непрерывен. Он может быть более медленным в спокойные периоды жизни, когда не приходится решать сложных жизненных задач и общение не очень интенсивно. Он может быть более интенсивным в периоды жизненных кризисов и/или при интенсивном общении — взаимодействии с другими людьми.

Занятия в тренинговой группе и призваны создать благоприятные условия для личностного роста ее членов.

Для личностного роста важен сам факт движения. Процесс личностного роста целостный, взаимосвязанный, и рост в одном «личностном измерении» способствует продвижению в других. Открытие и обретение себя дают возможность человеку становиться все более свободным и ответственным, дружелюбным и открытым, сильным и творческим и, в конечном итоге, — более зрелым и способным воспринимать мир (внешний и внутренний) не как угрозу, а как условия для своей жизни.

Жизненные стратегии человека

Личностный рост важен для человека не просто сам по себе, а как способность формировать свою жизненную стратегию. *Жизненная стратегия* — это жизненная программа, «сценарий» о счастье, который есть у каждого человека; это система ценностей и целей, реализация которых, согласно представлениям человека, позволяет сделать его жизнь наиболее успешной (в понимании самого человека). В качестве основных показателей эффективности стратегии жизни человека выступают не конкретные достижения, а удовлетворенность жизнью и психическое

здоровье.

Конкретные стратегии могут быть самыми разными, но выделяют две группы жизненных стратегий, основанных на преобладании внутренних и внешних стремлений. Внешние стратегии связаны со стремлением человека максимально быстро и просто адаптироваться к внешней среде. В этом случае человек старается как можно лучше соответствовать ролевым ожиданиям, господствующим социальным ценностям и требованиям, т. е. быть таким, каким хотят его видеть окружающие. Главный вопрос, который он решает — как жить, как найти смысл в той жизни, которой он живет (если вообще задумывается о смысле жизни).

Оценки успешности жизни зависят от других людей, основаны на таких ценностях, как материальное благополучие, социальное признание и физическая привлекательность.

Внутренние стратегии базируются на ценностях личностного роста, развития, душевного и духовного здоровья, любви, привязанности, служения обществу. Эти стратегии связанны не столько с адаптацией, сколько с самореализацией человека в мире. Главный вопрос для него — для чего жить. Такой человек стремится привести жизнь в соответствие со своим смыслом.

В реальной жизни скорее встречаются стратегии смешанных типов. Большинство людей стремится и к благополучию, и к успеху, и к самореализации, хотя соотношение этих стратегий в каждой конкретной жизни (и в разные ее периоды) может быть различным.

Как правильно сказано в известном стихотворении Ю. Левитанского:

Каждый выбирает для себя
Женщину, религию, дорогу.
Дьяволу служить или пророку

Посох для пути и меч для битвы,
Время для борьбы и для молитвы
Каждый выбирает для себя.

Тренинг личностного роста может помочь человеку понять его жизненную стратегию и, если надо, скорректировать ее.

2.2. Общение как условие личностного роста

Общение и взаимное восприятие партнеров

Общение — взаимодействие двух или более людей,

состоящее в обмене между ними информацией познавательного или эмоционально-оценочного характера. При общении происходит влияние и воздействие на поведение, состояние, установки партнера. Это воздействие всегда взаимно, хотя может быть не равномерным, т. е. один из партнеров может влиять на другого относительно сильнее.

Обычно общение включено в практическую совместную деятельность людей — совместные труд, учение, игру и т. п. Однако процесс общения может обособиться в отдельную деятельность тогда, когда он удовлетворяет особую человеческую потребность в контакте и взаимопонимании с другими людьми.

Стремление к общению — один из ведущих мотивов, побуждающих человека к деятельности. Общение как всякая деятельность, включает в себя специфическую мотивацию и конкретную цель акта общения, содержание, операционально-технические средства (устную и письменную речь, жесты, специальные знаки, изображения и т. п.), а также сознательный и бессознательный контроль.

Развитие личности в любом возрасте тесно связано с процессом общения. Нарушение общения вызывает изменения в личности, а любые личностные трудности и, тем более патология личности, обязательно проявляются в изменениях общения. Эту связь используют в психодиагностике и психотерапии — наблюдая общение, можно судить об особенностях личности, а влияя на процесс общения (например, в специальных тренинговых группах, в устойчивом коллективе или в семье), можно положительно воздействовать на личность и ее личностный рост. Навыки общения человек приобретает в личном опыте в течение всей жизни. Но часто этого опыта бывает не достаточно. Выработка оптимальных навыков эффективного общения — одна из задач социально-психологического тренинга. Если профессия человека требует постоянного интенсивного общения (например, социальная работа), то ему необходимы

и специальные навыки профессионального общения, которые тоже должны прорабатываться на тренинговых занятиях.

В процессе общения человек воспринимает другого и одновременно стремится произвести на партнера определенное впечатление. Восприятие и построение образа самого

себя и партнера в процессе общения во многом определяют его протекание. Для того чтобы лучше разобраться в процессе общения и его влиянии на личность, необходимо понять, что оно не сводится к его видимой, внешней стороне.

Когда люди вступают в диалог, у каждого из них есть собственный «Я-образ» и образ партнера (назовем его по аналогии «Ты-образ»). Причем, как правило, каждый человек бывает уверен, что хорошо понимает своего партнера по диалогу, т. е. его «Ты-образ» соответствует реальности. Кроме того, человек часто надеется, что партнер понимает его, т. е. может рассмотреть «Я-образ».

На самом деле это не так. Как уже было написано выше в разделе 2.1, даже собственный «Я-образ» не полностью соответствует действительности. «Ты-образ», во-первых, неизбежно не полон, так как человек не может иметь совершенно полной информации о внутреннем мире другого. Во-вторых, строя «Ты-образ», человек неизбежно привносит в него что-то от себя. Так, например, добрые люди склонны переоценивать доброту других, а лгуны уверены, что все лгут даже больше, чем они сами.

Таким образом, каждый из партнеров по общению обращается из своего «Я-образа» к «Ты-образу» другого. Поскольку эти образы никогда не совпадают, некоторое непонимание неизбежно. Однако есть фактор, который может облегчить взаимопонимание или, наоборот, затруднить его. Этот объективный внешний фактор — социальная норма или мнение авторитета. Его присутствие отражается в репликах типа: «Я делаю (или думаю) как все нормальные люди», «Это же так естественно...» Каждый из участников общения считает себя уникальной личностью, отличающейся ото всех, но все-таки постоянно сверяет свое и чужое поведение с социальной нормой. Поэтому важнейшие условия успешности общения — сходное представление о социальных нормах.

Средства, каналы и стили общения

Как было написано выше, при общении происходит обмен информацией, но эта информация может иметь разный характер. При когнитивном общении происходит обмен знаниями, навыками. Это может осуществляться в разных условиях, в том числе в процессе совместной деятельности или при обучении.

В отличие от когнитивного, мотивационное общение — это передача друг другу определенных побуждений, установок, целей, готовности к действиям в определенном направлении, актуализация определенных потребностей. (Часто встречается в рекламе, а также в разных видах воспитания — от воспитания детей до выработки «корпоративного духа» фирмы.)

Особым видом является кондиционное общение — обмен психическими и функциональными состояниями, при котором люди оказывают влияние друг на друга, стремясь привести партнера в определенное психическое состояние (привлечь или отвлечь внимание, взбодрить, вызвать определенную эмоцию: сострадание, радость, гнев и т. п.)

У взрослых здоровых людей главным средством общения является речь (устная или письменная). Но, тем не менее, она не может полностью исчерпать все потребности общения, так как удобна в основном для когнитивного общения. Поэтому важное, часто недооцененное значение имеет невербальное общение с помощью жестов, мимики, прикосновений, знаков, рисунков, звуковых, обонятельных и любых других неречевых сигналов. Такие средства общения наиболее удобны для кондиционного общения, в меньшей степени — для мотивационного, мало пригодны — для когнитивного. В любом случае невербальные средства могут способствовать взаимопониманию между партнерами, поэтому навыки понимания неречевых сигналов полезны каждому человеку.

Специфические каналы общения — потоки информации,

которой обмениваются партнеры в процессе общения.

1. *Прямой* — то, что один партнер (источник) сообщает другому в явном виде с помощью слов или общепонятных знаков.

2. *Косвенный* — информация по поводу этого сообщения, которая добывается интуитивно или активно (например, путем специального наблюдения, внимания к деталям поведения партнера, его интонациям и т. п.) и результатом которой являются доверие или недоверие к партнеру и сообщению, получаемому по прямому каналу.

Специальные исследования показали, что собеседники улавливают подтекст, глубинное психологическое содержание речи и это служит важной предпосылкой взаимопонимания. Движение разговора регулируется в первую очередь не высказываниями как таковыми, а состоянием партнеров по общению. Психологический подтекст, правильность его понимания собеседником обусловливают поведение участников и протекание разговора.

3. *Управляемый косвенный* — сообщение, воспринимаемое как ненамеренное, но посылаемое намеренно для того, чтобы вызвать доверие (или недоверие) к какому-либо сообщению, «уловки убеждений и споров».

Важным признаком общения является его стиль. Стили общения могут быть рассмотрены с разных точек зрения. Вместе с тем они являются проявлением более общего стиля поведения и даже отношения к людям и миру в целом.

Все человеческие поступки, и, в частности, общение, можно расположить вдоль ценностной оси «отношение к другому как к ценности — как к средству».

1 .*Доминирование* — другой человек рассматривается как вещь или средство достижения цели. Открытое стремление получить максимум преимуществ, действовать путем грубого простого принуждения.

2. *Манипуляции* — другой оценивается как вещь особого рода, воздействие оказывается скрытно, с опорой на

автоматизмы и стереотипы, опосредованно, с помощью провокаций, обмана, интриг, намеков. Скрываются как факт, так и цель воздействия.

3. *Соперничество* — партнер представляется опасным и непредсказуемым. Его интересы учитываются в той мере, в какой этого требуют задачи борьбы с ним. Возможны временные отступления, соглашения и т. п., в том числе маскировки под партнерство. Факт воздействия (стремление переиграть) не маскируется, но истинные цели скрываются.

4. *Партнерство* — отношение к другому как к равному, но с осторожностью, цели раскрываются не полностью. Воздействие переходит во взаимодействие на основе договора.

5. *Содружество* — другой воспринимается как самоценность. Готовность и умение понять другого, установка на диалог и сотрудничество.

Два последних стиля общения являются наиболее продуктивными. Но в реальной жизни человек может встретиться и со всеми остальными, и поэтому нужно владеть навыками распознавания этих стилей и противодействия им.

Более частный принцип выделения стилей общения — по критерию субъективной оценки возможности удовлетворения интересов партнеров в результате общения:

1. *Доброжелательный:* «Я и Ты можем быть удовлетворены общением».

2. *Недоверчивый:* «Я удовлетворяю свои и общие интересы, Ты — нет».

3. *Самокритичный:* «Я не могу удовлетворить своих и общих интересов, Ты — можешь».

4. *Пессимистический:* «Мы оба не можем удовлетворить свои и общие интересы».

Гармоничным является только первый стиль общения, остальные — неэффективны, оба партнера не смогут достичь своих целей. Выработка доброжелательного стиля общения — одна из задач социально-психологического тренинга.

Эффективное общение

Существует множество причин, которые создают помехи общению. Укажем наиболее распространенные из них (по Б. Р. Матвееву, 2005):

- отсутствие условий для беседы (на ходу, в коридоре, в присутствии посторонних);
- отсутствие достаточного времени для разговора;
- нежелание одного из собеседников говорить на эту тему;
- перебивание говорящего;
- попытки перевести разговор на другую тему, нежелательную для собеседника;
- излишнее любопытство;
- противоречие словам и мнению собеседника, например, фразами типа: «А что в этом плохого?», «А почему бы и нет?», «Ничего ты не понимаешь!», «У меня еще хуже, чем у тебя», «Ну и что?», «Это почему же?»;
- невербальное противоречие сообщениям партнера, его эмоциям и чувствам: заметное равнодушие, смех невпопад, частые отвлечения посторонним, закрытая поза, взгляд в сторону, насмешливый или недоверчивый взгляд, предмет между говорящими (стол, сумка, книга, зонт и т. д.), расположение слишком близко или слишком далеко;
- принижение роли, качеств собеседника или преувеличение своей роли;
- негативная оценка мнения собеседника или его самого;
- подчеркивание разницы между собой и собеседником;
- нежелание понять или непонимание собеседника;
- предложения, построенные в форме «Ты-сообще- ния». Они имеют указующую форму и вызывают у собеседника автоматическое сопротивление (возникновение барьеров общения);

«Ты-сообщения» воспринимаются как унижающие, например: «Так больше не делай», «Забудьте об этом», «Не смей так со мной обращаться» и т. п.;

Для полноценного протекания общения чрезвычайно важно *эффективное слушание* — активный процесс понимания и осмысления услышанного, оно особенно необходимо в деловом и кризисном общении. Давно известно, что лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать. Люди склонны слушать другого только после того, как выслушали их.

Причины неслушания могут быть разнообразными:

1. Поглощенность собственными мыслями.

2. Эмоциональная неуравновешенность, поглощенность своими эмоциями.

3. Уязвленное самолюбие и, как следствие, психологическая перцептивная защита (человек просто не слышит то, что ему неприятно слышать).

4. Выставление оценок сказанному партнером со своих личных эмоциональных позиций («Какая чушь!» и т. п.).

5. Потеря внимания и интереса к близким темам или людям.

6. Невладение техникой слушания и понимания.

Для того чтобы эффективно и, тем более, профессионально, общаться, необходимо владеть приемами эффективного слушания и понимания:

1. Весьма эффективная и относительно простая техника — *нерефлексивное слушание* — максимальное сосредоточение на речи собеседника при минимальном вмешательстве в нее, внимательное молчание. Такое поведение слушающего облегчает самовыражение говорящего. Нейтральные реплики, позы, жесты, мимика, выражающие заинтересованность и понимание, вызывают желание продолжать общение. Особенно эффективно, а иногда и единственно возможно, если говорящий находится в кризисе, а слушающий хочет ему помочь.

2. *Выяснение* — прямое обращение за уточнениями: «Пожалуйста, уточните...» «Я не понимаю, что вы имеете ввиду» и т. п.

3. *Перефразирование* — собственная формулировка для проверки точности понимания: «Если я вас правильно понял,...» Особенно уместно в любых дискуссиях.

4. *Резюмирование* основных мыслей и чувств говорящего, особенно при длительных беседах.

5. *Отражение* (или укрывание) чувств — в основном, понимание невербальных сигналов, *эмпатия* (сочувствие).

Возможны уточнения типа: «Вероятно, вы чувствуете...» Но, обнаружив чувства, которые собеседник хотел бы скрыть из этических соображений или в силу психологической защиты, не следует пытаться их вскрыть. Например, нельзя «уточнить»: «Вы, конечно, испытываете досаду, что Н.Н. достиг большего, чем вы?»

В целом, для эффективного общения, особенно в напряженных ситуациях, необходимы некоторые условия (по Матвееву, 2005):

- желание вашего партнера разговаривать с вами;
- ваше желание выслушать и поддержать партнера;
- признание искренности собеседника;
- собственная искренность;
- наличие времени, достаточного для беседы;
- наличие условий для беседы;
- понимание, что конечная цель беседы — снять напряжение у партнера и избавить его от негативных чувств.

Во многих случаях обращение в виде «Я-выоказывания» более эффективно, чем «Ты-высказывание», особенно при высказывании замечаний, претензий или недовольства. «Я-высказывание» не содержит прямого обвинения в чей- то адрес и поэтому не встречает активного сопротивления. Внимание обращается не на поведение партнера, а на его последствия для вас. Например, высказывание: «Опять ты идешь в комнату в грязных ботинках! Ты все делаешь мне назло!» — возможно, направлено на то, чтобы заставить человека вернуться и снять обувь, но одновременно, вызовет раздражение в адрес говорящего. Высказывание: «Мне очень трудно убирать после того, как ты входишь в комнату в грязной обуви», — может стимулировать не только правильное поведение, но и сочувственное отношение к говорящему.

Конечно, «Я-высказывание» эффективно только тогда, когда есть условия для взаимопонимания. Оно не оказывает

влияния, если партнеру безразличен говорящий.

Барьеры общения (по В. Ромеку)

Организации эффективного и психологически безопасного общения может мешать много разнообразных факторов, важнейшие из которых — барьеры общения и неуверенность в себе.

Барьеры общения — это такие способы поведения и формы ведения разговора, которые мешают людям понять друг друга, ухудшают их взаимоотношения, вызывают отрицательные эмоции: злость, протест и раздражение. Реплики, создающие барьеры общения, уже в самом начале разговора приводят к его психологическому прекращению — партнеры перестают слушать и понимать друг друга, перестают интересоваться смыслом разговора и реагируют только на то, что их задевает.

1. *Негативные оценки и ярлыки (оскорбления).* Примеры реплик: «Ты несешь абсолютную чушь!», «Так обращаться со мной нельзя!», «Это неверно!» Услышав подобную реплику, партнер реагирует на сам факт оценки и, скорее всего, станет оспаривать либо саму оценку, либо право другого ее высказывать и ответит в том же самом — оценочном — стиле, например: «Да ты и сам (а) небольшого ума», «Ты меня сама к этому провоцируешь» и т. п.

2. *Советы.* Примеры реплик: «Я бы тебе не советовал так со мной обращаться», «Мой тебе совет — прекрати сейчас же!», «Не советую тебе меня злить», «Не твоего ума дело — пойди поучись!» Если человек просит совета — его следует дать. Но в других случаях советы воспринимаются скорее отрицательно и часто вызывают у партнера чувство протеста.

3. *Вопросы (на которые не нужно или невозможно отвечать).* Примеры реплик: «Что ты здесь делаешь?», «Где тебя носило до двух ночи?», «Кто ты такой вообще?», «Как ты смеешь?», «Ты в своем уме?», « О чем ты думаешь, когда я с тобой разговариваю?» Такие вопросы воспринимаются не

как заинтересованность, а как враждебность. Тот, к кому обращены подобные реплики, в ответ сам начинает задавать вопросы, не ожидая никакого ответа на них, например: «А твое какое дело?», «А почему тебя это волнует?», «Ты меня обидеть хочешь?» Скорее всего, человек выйдет из себя и попробует прекратить неприятный ему разговор. Очень вероятно использование категорических требований, т. е. приказов.

4. *Приказы.* Примеры реплик: «Прекрати меня злить!», «Замолчи сейчас же!», «Сейчас же прекрати плакать!»
Приказ (даже если он абсолютно оправдан и справедлив) всегда вызывает чувство протеста и желание его оспорить. В результате возводятся новые барьеры, например: «А кто тебя злит?», «Сама умолкни!», «Не пойду, хоть режь меня!», «Ты меня совсем убить хочешь?»

5. *Ложные аргументации.* Человек приписывает свои опасения другим людям, часто безо всяких к тому оснований. Страх и агрессия, которые тесно переплетаются в такого рода высказываниях, очень сильно мешают открытой и честной коммуникации. Ложные аргументации выражаются репликами типа: «Вы никогда ни в чем не идете мне навстречу!», «С вами просто невозможно разговаривать на серьезные темы!», «Люди для вас ничего не значат!», «Ты меня не сможешь убедить в своей правоте — даже не пытайся!», «Ты меня в могилу свести хочешь!», «Ты это делаешь специально, чтобы меня позлить!», «Ты только о том и думаешь, как бы меня посильнее задеть!»

6. *Обобщения, глобальные выводы из единичных случаев.* Сильные эмоции заставляют человека делать поспешные выводы, безосновательно обобщать частные случаи. «Ты ни разу в жизни ничего для меня не сделал (а)!», «Уборкой в нашем доме занимаюсь только я!», «Ничего хорошего в жизни я от тебя не видела!», «За всю нашу совместную жизнь ты ни разу даже гвоздя в стену не забил без уговоров!», «Всем им (мужчинам, женщинам, молодежи, старикам,

журналистам, приезжим...) нельзя доверять». Такие обобщения обычно не верны. Услышав любое из них, партнер, если не прекратит разговор, то, скорее всего, сам начнет приписывать свои опасения собеседнику: «Ты меня никогда не слушаешь!», «Тебя ни в чем невозможно убедить!»

Однажды столкнувшись с отказом, люди опасаются отказов впредь и на этом основании имеют склонность приписывать другому качества, которыми он, возможно, совсем не обладает: «Он никогда ни в чем не уступит!», «Ни один мужчина мной не может заинтересоваться».

7.*Ирония, язвительность.* Шутки и подтрунивания друг над другом хороши до тех пор, пока они доставляют

удовольствие всем партнерам по общению. Но легко можно потерять меру. На первый взгляд вполне нейтральные фразы, особенно усиленные интонацией, мимикой и жестами, могут вызвать негативные реакции: «Ну ты у меня и герой!», «Ты просто писаная красавица!», «На тебя теперь весь коллектив с восхищением смотрит!»

Эти и другие барьеры мешают людям достичь ясности в общении, разрушают их взаимоотношения. Пытаясь преодолеть возникшие барьеры общения, человек может игнорировать мешающее поведение партнера, как бы перепрыгнуть через барьер и запретить его или разрушить. Причем запрет в этом ряду — самая неэффективная форма поведения, поскольку сами запреты — одна из форм барьеров. Обучение предотвращению возникновения барьеров общения и борьбе с ними — одна из задач социально-психологического тренинга.

Уверенность в себе

Люди могут чувствовать себя неуверенно в незнакомой ситуации, при решении сложных неопределенных задач, при смене условий жизни и т. д. Проблемы возникают, если неуверенность становится постоянным «фоном» любого общения, даже всей жизни человека. В этом случае неуверенность не только мешает эффективному общению, но и искажает «Я-образ» и тормозит личностный рост. Поэтому тренинг уверенности в себе является частью тренинга личностного роста.

Для неуверенных в себе людей характерны (по В. Ромеку):

- социальный страх, точнее говоря, — страх быть отвергнутым или высмеянным;
- заниженная самооценка, искаженный «Я-образ»;
- нерациональные убеждения, основанные якобы на своем и чужом опыте, о том, что близкие отношения приносят только негативные переживания

(эти убеждения, скорее всего, берут начало от одного из описанного ваше барьеров общения — глобального обобщения);

- обостренное чувство долга в сечетании с обобщениями («я всем и всегда должен»). Стремление к выполнению этой установки приносит лишь негативные эмоции, поскольку такой «долг» не может быть выполнен;
- излишнее стремление «соблюдать приличия», находиться в рамках определенных ролей, люди избегают каких-либо личных проявлений вообще;
- отсутствие навыков самовыражения.

Неуверенный в себе человек может быть пассивен в общении. Он не умеет ясно выразить свои желания и потребности, не может противостоять требованиям других, манипуляционным трюкам. Даже тогда, когда он знает, что прав, вместо того чтобы настоять на своем, начинает извиняться, объяснять, отговариваться. Легко попадает в ситуацию, когда вообще не достигает своей цели, но подтверждает свою роль беспомощного человека. Неуспехи снижают и так не слишком высокую самооценку.

Когда неуверенный в себе человек старается овладеть ситуацией, он прибегает к манипуляциям или даже проявляет агрессию. Агрессивность и неуверенность представляют собой две формы поведения, связанные с отсутствием навыков эффективного общения. Агрессивное и пассивное (неуверенное) поведение имеют общее также в том, что другая сторона в общении всегда воспринимается с настороженностью и при малейшей критике превращается в неприятеля, от которого исходят только вред и опасность.

Агрессивно общающийся человек, также как манипулятор, не заботится\о правах и законных пожеланиях других, противопоставляет себя им. Иногда он может легко получить желаемое, но «зарабатывает» отрицательное отношение к себе.

Все это создает отрицательный эмоциональный фон жизни, человек не может принять сам себя. Таким образом, неуверенность в себе, пассивность в общении, также как агрессия, плохо действуют на психику, блокируют личностный рост.

Уверенный в себе человек отличается тем (по В. Ромеку), что умеет:

- видеть и понимать чувства других людей на основании особенностей их поведения, а также открыто их отражать;
- понимать свои желания и чувства и открыто о них говорить.

Уверенность в себе и своих возможностях вырастает из гармоничного «Я-образа» и реалистической высокой самооценки в сочетании с навыками общения. Уверенный в себе человек активен в общении настолько, насколько считает нужным, но, как правило, не бывает агрессивным, независимо от того, позитивно или негативно воспринимают его окружающие.

Однако нельзя считать, что уверенность — это совершенно хорошо, а неуверенность — плохо. Именно неуверенность (сомнение в чем-либо, в том числе и в собственном «Я»), рождающая непонимание, удивление или несогласие является основной движущей силой в процессе приобретения человеком новых навыков, познания и развития. Излишняя самоуверенность или переоценка собственных способностей являются тормозом любого развития. Истинная «уверенность в себе» — это возможность без смущения сказать: «Не знаю».

Сейчас часто используют понятие «ассертивность», близкое к понятию «уверенность в себе» (и частично с ним совпадающее). Слово «ассертивность» переводят на русский язык как самопродвижение или продвижение своей воли, умение настаивать на своем, умение убеждать. Основой навыка ассертивности является способность свободно

проявлять свои эмоции, выражать желания и потребности. Ассер- тивный человек, ведет себя спокойно и самоуверенно, умеет слушать других и знает, когда пойти на компромисс. Это дает ему возможность спокойно и без агрессии противостоять манипуляциям и искать компромиссы в конфликтных ситуациях. Он считает других людей достойными уважения. Также он может спокойно, не смущаясь, попросить о чем-либо.

Еще раз подчеркнем, что тренинг уверенности в себе (ассертивности) является важной составляющей тренинга личностного роста.

Укажем еще три стиля поведения в общении, которые могут препятствовать выработке навыков эффективного общения, личностному и профессиональному росту:

1. *Податливый* — у человека выражена озабоченность собой и потребность в другом, он ищет в партнерах помощи и поддержки (в «Я-образе» присутствует убеждение, что «кто-то должен позаботиться обо мне»).

2. *Агрессивный* — у человека в общении преобладает потребность в достижении успеха путем контроля над другими.

3. *Отрешенный* — у человека в общении проявляется погруженность в себя, отдаление от других, сохранение эмоциональной дистанции, независимость.

Во время тренинга желательно повысить самооценку податливого и дать понять агрессивному, что его поведение неконструктивно. Для отрешенного человека, если его позиция не будет изменена, тренинг бессмысленен, так как, чтобы получить какой-то результат, необходимо его заинтересовать, эмоционально вовлечь в общение.

Психологическое воздействие и манипулирование

Психологическое воздействие — вид общения, взаимодействия между людьми, при котором в расчет принимается лишь одностороннее влияние, в результате которого происходят изменения в психических

характеристиках или состояниях адресата воздействия.

Манипуляция — вид психологического воздействия, выполняемого искусно и скрытно. Основные характеристики манипуляции:

- ведет к возбуждению у другого человека (жертвы) желаний, намерений или установок, не совпадающих с его актуально существующими;
- нацелена на изменение направления активности жертвы, совершение ею заданных манипулятором действий;
- создает у жертвы ложное впечатление самостоятельного управления поведением.

Наиболее грубая форма воздействия — психологическое давление. Для его осуществления, чтобы быть уверенным в успехе действия, манипулятор старается создать перевес сил над партнером, т. е. иметь явное преимущество по какому-либо параметру: квалификации, должности, владению информацией, контролю над ситуацией и т. д.

Два фактора способствуют тому, чтобы человек прибегал к манипуляциям:

- добиваться требуемого грубым приказом или насилием, а «по-хорошему» человек не умеет;
- приятное ощущение возможности иметь свою власть над кем-то.

Имеется много манипуляционных технологий. Все они так или иначе связаны с искажением информации, в которую жертва должна поверить. Для этого манипулятору необходимо проделать ряд подготовительных действий: отвлечь внимание жертвы от своих реальных намерений, вступить с ней в доверительный контакт, выявить важные мотивы и привычные стереотипы. После этого манипулятор убеждает жертву, что он действует именно в ее интересах и может добиться того, что жертва добровольно делает то, что нужно манипулятору и лишь потом (да и то не всегда) догадывается об обмане.

Существуют продолжительные манипулятивные стратегии поведения, имеющие целью привлечение внимания человека и привязывание его к манипулятору. Вот далеко не полный их список (azps.ru).

1. Убеждение человека в его уникальной привлекательности.
2. Убеждение человека в своей уникальной привлекательности.
3. Планирование счастливого совместного будущего без учета реальных средств его достижения.
4. Попытка стать неотъемлемой частью жизни любимой (любимого).
5. Попытка переложить ответственность за возникновение своих чувств на любимую (любимого).
6. Воспоминания о хорошо проведенном вместе времени.
7. Дорогие подарки и недешевые услуги в расчете: «теперь он мне должен».

14. Напоминание об усилиях и времени, потраченных на партнера.

9. Игра в «большого и сильного» рядом с «маленькой и слабенькой».

8. Игра в «маленькую и слабенькую» рядом с «большим и сильным».

10. Рассматривание ситуации с точки зрения общественной морали.

11. Напоминание о попутно создавшихся связях и о возможности их разрыва при прекращении отношений.

12. Попытка сделать «запретный плод» из продолжения отношений.

13. Чередование восторженности и холода: техника «мексиканского душа» (по ассоциации с сериалами).

Особым видом неосознаваемой манипулятивной стратегии является так называемая «песня», т. е. часто повторяющийся любимый монолог. При этом, как и в любом монологе, реакция партнера не обязательна.

Список «песен»:

1. «Везде наши люди...» Песня о своих знаменитых друзьях, родственниках, друзьях родственников и родственниках друзей. Когда нечем особенно гордиться, приходиться гордиться связями.

2. «Я самый остроумный». Постоянно ерничающий, высмеивающий всех и вся юморист. Обычно очень быстро надоедает окружающим, но все его побаиваются.

3. «Я шут, я Арлекин». Тоже высмеивающий, но себя самого. Патологическая самоирония. Жалость — тоже внимание.

4. «Я знаю, как тебе лучше». «Песня» характерна для родителей и супругов, которые не в состоянии расстаться с идеалами относительно правильной жизни своего домочадца.

5. «Я сразу тебе говорила...!» Характерна для ворчливой жены.

6. «Ты почему меня не послушалась...!» Предыдущая

«песня» в мужском исполнении.

7. «Меня никто не понимает...» «Песня» неудачника, помогающая собрать хоть какие-то бонусы.

8. «Я другой и совершенно особенный!» Может сочетаться с предыдущей «песней», и тогда получается следующая.

9. «Меня никто не понимает, потому что я другой и совершенно особенный!»

10. «Моя проблема — самая проблемная проблема...» И решить ее никому не под силу, даже вам. Следовательно, я уникален.

11. «Как! Вы сомневаетесь в моей компетенции!?» «Песня» непогрешимого человека, идеала и образца для подражания.

12. «Ну, и что ты сейчас делаешь!?...» Ему все всегда должны отчитываться о своих действиях, и он всегда знает, что кому следует делать.

Скрытый мотив этих «песен»: самоутверждение, повышение собственной значимости, привлечение внимания к своей персоне и др. Этот список может быть продолжен.

Кроме стратегических манипуляций, часто встречаются тактическое, манипуляционное поведение для решения сиюминутных конкретных задач, требующих изменения поведения партнера в нужном манипулятору направлении. Можно привести список (конечно, не полный) манипуляторских фраз.

1. Я впервые встречаю такого человека, как ты!
2. Дай я тебе помогу!
3. Да не слушай ты их, ты такая хорошая!
4. Мне с тобой так легко и просто!
5. Все будет так, как ты захочешь!
6. Я тебя так понимаю!
7. Ты самая, самая...
8. Останься, и ты не пожалеешь!
9. Мы созданы друг для друга!

10. Я люблю только тебя!!!
11. Я докажу тебе, что я тебя люблю!
12. Я не могу без тебя!
13. Я так к тебе привязался.
14. Понимаешь, мне хорошо только с тобой.
15. Ты единственная, кто меня понимает.
16. Я такой слабый, а ты такая сильная.
17. Ты единственная, кто сможет мне помочь.
18. Я всегда буду присутствовать в твоей жизни!
19. Я тебя никому не отдам!
20. Где ты была с семи до десяти?
21. Ты меня любишь?
22. Куда ты без меня?
23. Если ты меня любишь, то...
24. Ты меня совсем не любишь?
25. Ты меня не любишь!
26. Ну почему ты так со мной?
27. А помнишь, как мы с тобой...?
28. Я для тебя столько сделал, а ты...!
29. Ты не сможешь жить без меня!
30. Мне без тебя плохо...
31. Давай останемся друзьями.
32. Мы в ответственности за тех, кого приручили!
33. Что скажут люди?!
34. Наше расставание сделает несчастными многих людей.
35. Я не дам тебе жить спокойно!!!
36. Я жду от тебя ребенка...
37. Я уже не жду от тебя ребенка...
38. Кому ты такая, кроме меня, нужна!
39. Не до свидания, а прощай!
40. Ты меня больше никогда не увидишь!
41. Расставаясь, мы делаем несчастными наших детей!
42. Я отдала тебе лучшие годы!

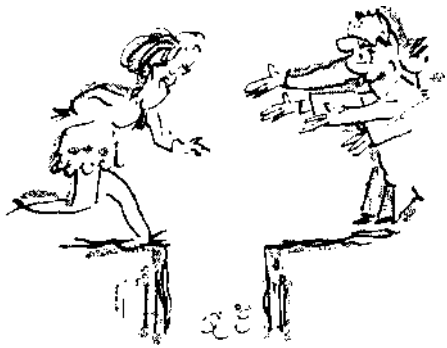
43. Я для тебя пожертвовал всем!
44. Дочка тебя вспоминает...
45. Пусть тебе будет без меня хорошо.
46. Если ты уйдешь, то я...

Противодействие манипулированию состоит прежде всего в том, чтобы сделать безуспешными подготовительные действия и не допустить реализации манипуляционных технологий обмана. Для это нужно стараться заменить или, по крайней мере, дополнить эмоциональный контакт другими, более обдуманными видами общения. Открыто. стремиться к пониманию смысла выполняемых другим человеком действий и сообщений, настаивать на внятном подробном объяснении (даже если собеседник — «очень приличный человек»), поскольку затуманить истинный предмет и смысл сообщений и действий — задача манипулятора. Открытое пояснение, обнародование скрытого мотива его поведения нейтрализует действия манипулятора, лишает их скрытого смысла.

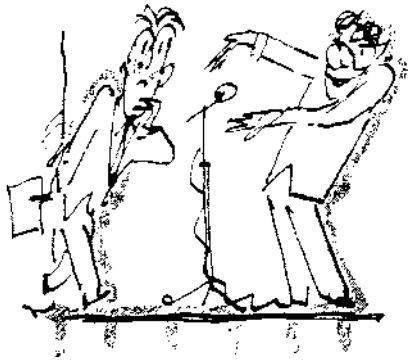
Понять, увидеть, осознать скрытый мотив общения в партнере важно для того, чтобы не допустить манипуляций. Иногда полезно мысленно поставить себя на его место — что бы вы сами делали, как вели бы себя, какие идеи попытались реализовать. Однако, если вы догадались о содержании манипулятивной игры, которая с вами ведется, не обязательно сразу ее прекращать. Ведь в этом случае вы имеете преимущество и можете его использовать.

Для того чтобы уменьшить опасность манипулирования, человеку нужно снизить свою зависимость от стандартов поведения и социальных ролей. Например, не доверять безоглядно человеку только потому, что он «очень прилично выглядит», говорит, что работает в солидном учреждении, происходит из знакомого города или окончил престижный вуз. Кроме того, следует быть настроенным на сотрудничество или партнерство, а в случае опасности манипулирования — перейти на позицию соперничества, но

не доминирования или манипулирования.



Гл



Начальная стадия тренинга. Разминки

Упражнения разминки выполняются в начале каждого занятия в течение 10—15 минут. Цель разминки: создание хорошего настроения, положительного эмоционального фона, атмосферы искренности и доверия на занятиях. Разминка содействует самораскрытию членов группы, облегчению коммуникаций между ними. Ее желательно выполнять в довольно быстром темпе. Обсуждение после упражнений разминки возможно, но не обязательно.

Особенно велика роль разминки, если в группе возникает сопротивление тренингу. *Сопротивление* — это открытые или скрытые действия, направленные на дезорганизацию и даже срыв занятий. Его оказывают те члены группы, которые испытывают недоверие как ко взрослым, так и к сверстникам, вероятнее всего — из-за прошлого негативного опыта. Кроме того, сопротивление может быть самодемонстрацией тех, кто претендует на

лидерство в группе. Для некоторых учащихся сопротивление — это способ психологической защиты, способ избежать необходимости работы со своими проблемами с помощью перемещения внимания с собственных травмированных чувств на искусственно создаваемые внешние ситуации.

Материал предоставлен издательством «Генезис»

Сопротивление может иметь разные формы. Оно может быть демонстративным, т. е. выражаться в открытом недоверии ведущему и попытках сорвать занятия. Наиболее агрессивные члены группы могут спровоцировать ведущего на агрессию различными выходками, вплоть до грубых, даже нецензурных выражений. Наконец, сопротивление может выражаться в молчании, отказе от взаимодействия с ведущим.

Разминки позволяют и выявить сопротивление, и противостоять ему путем создания атмосферы раскрепощения и доверия. Кроме того, эффективным способом преодоления сопротивления и эмоционального напряжения является игнорирование нежелательных и позитивное подкрепление желательных форм поведения.

При этом членам группы полезно объяснить, что, хотя желательно участие всех членов группы в выполнении упражнений, принцип активности — это пожелание, и он не накладывает на них никаких жестких обязательств. Они могут участвовать в упражнениях по своему усмотрению и выбору. Понимание этой разницы между строгой регламентацией поведения на обычных занятиях и возможностью отказа от ответов или действий в тренинговой группе снимает напряжение с сопротивляющегося, расслабляет его и способствует естественному возникновению желания проявить себя вместе с другими членами группы.

Если в группе в начале занятий возникает сопротивление, на первом из тренинговых занятий разминка может занять больше времени, даже все это занятие целиком.

Кроме разминки, в начале каждого занятия следует напоминать о правилах групповой работы

В отличие от других упражнений, разминки могут повторяться от занятия к занятию. Более того, иногда вырабатывают специальные ритуалы начала каждого занятия.

Упражнение 1. ПРИМЕР ВОЗМОЖНОГО РИТУАЛА НАЧАЛА ЗАНЯТИЙ (В.В. Макаров, 2005; А.С. Прутченков, 1991) Руководитель обращается к группе с такими словами: «Закройте глаза... Теперь возьмите правой рукой руку соседа... Подержите ее в своей. Старайтесь, не открывая глаз, сосредоточиться на звуках вокруг вас, пусть любой сосредоточит внимание только на том, что слышит,

пусть некоторое время слушает и узнаёт звуки, которые к нему доносятся (одна минута)... Все еще не раскрывая глаз, сконцентрируйте свое внимание на ладонях соседей справа и слева, которых вы касаетесь. Постарайтесь определить, какая ладонь теплее, какая — холоднее, была ли это ладонь

соседа по правую сторону или по левую сторону (30 сек). С закрытыми глазами разомкните руки и сосредоточьтесь на своем дыхании, ощутите, как воздух входит и выходит через ноздри и губы, как двигается грудная клетка при каждом вдохе и выдохе (одна минута). Попробуйте сосчитать каждый выдох и на пятый — откройте глаза...»

Упражнение 2. «ЗДРАВСТВУЙТЕ»
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Начинает один из участников занятия. Обращаясь к соседу по левую сторону, с чувством радости от встречи проговаривает: «Здравствуйте...», выражая свое отношение к нему и голосом, и жестом, и улыбкой.

Упражнение 3. ЗНАЕШЬ, Я...
(А.С. Прутченков, 1991)

Члены группы приветствуют друг друга этой фразой, описывая любой интересный, смешной случай, который имел место во время общения с каким-то человеком в период между предшествующим и этим занятиями.

Упражнение 4. ПРИВЕТСТВИЯ
(В. Ромек, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Сейчас наша задача будет состоять в том, чтобы поприветствовать в течение минуты как можно большее количество членов группы. Можно приветствовать одного участника несколько раз.

Обсуждение. Как вы чувствовали себя во время упражнения?

Контакт с кем из членов группы вам запомнился?

Что, по вашему мнению, к этому привело?

Упражнение 5. ПРИВЕТСТВИЕ БЕЗ СЛОВ (В. Ромек, 2005)

(Упражнение может быть использовано также для тренировки понимания невербальных сигналов)

ИНСТРУКЦИЯ. Сейчас мы попробуем поприветствовать в течение трех минут как можно большее количество членов группы, но без слов, используя лишь возможности нашего тела, взгляда, мимики и жестикуляции. Можно приветствовать одного участника несколько раз. Постарайтесь попробовать как можно больше разных возможностей для приветствия. Не забывайте об улыбке.

Обсуждение. Какие варианты приветствия вам больше всего понравились?

Какое количество возможностей невербального приветствия вам удалось использовать?

Как партнер реагирует на приветствие, сопровождаемое дружественным невербальным поведением?

Как партнер реагировал на прикосновения или уменьшение дистанции?

Примечание. Упражнение лучше выполнять под ритмичную музыку.

Упражнение 6. АССОЦИАЦИИ

(Упражнение может быть использовано также для тренировки памяти)

ИНСТРУКЦИЯ. Вспомните личностное качество, начинающееся на ту же букву, что и ваше имя, например: «Ольга — обаятельная», «Владимир — вольный». Затем каждый участник произносит свое имя, прибавляя к нему придуманное качество. Причем каждый следующий участник повторяет все то, что говорили до него.

Упражнение 7. ПОДАРОК

(Упражнение может быть использовано также для формирования «Я-образа»)

ИНСТРУКЦИЯ. Все участники по кругу

высказываются: «Что я бы хотел подарить тому, кто сидит рядом?» Называется то, что могло бы по-настоящему порадовать человека. Тот, кому «подарили», благодарит и объясняет, в самом деле был бы он рад такому подарку и почему.

Упражнение 8. ДЕВИЗ
(Упражнение может быть использовано также
для формирования «Я-образа»)

ИНСТРУКЦИЯгХ3ейч&с все участники поочередно, по кругу, скажут о том, какую футболку и с какой надписью-девизом они купили бы себе, если бы была такая возможность. Постарайтесь, чтобы ответ был не случайным, надпись отображала ваше жизненное кредо, его основной жизненный принцип (как девиз на щите рыцаря), а цвет отвечал вашему характеру.

Упражнение 9. «ИСПОРЧЕННЫЙ ТЕЛЕФОН»
С АССОЦИАЦИЯМИ
(Лабиринты психологии, 1996)

ИНСТРУКЦИЯ. Один человек загадывает слово и говорит его соседу. Тот не повторяет услышанное слово, а говорит первую на это слово ассоциацию, обращаясь к своему соседу. И так все говорят ассоциации по кругу.

Обсуждение. Интересно сопоставить первое слово с последним, а затем по кругу опросить всех, кто что говорил. Очень часто ассоциации попадаются в одно русло и повторяют несколько раз за круг.

Подвижные разминки

Упражнение 10. ВСТРЕЧА ВЗГЛЯДАМИ
(И.В. Бачков, 1999)
(Упражнение может использоваться
для тренировки навыка социального восприятия)

ИНСТРУКЦИЯ. Вариант 1. Все участники стоят в кругу, опустив головы вниз. По команде ведущего они одновременно поднимают головы. Их задача — встретиться с кем-то взглядом. Та пара игроков, которой это удалось, покидает круг.

Вариант 2. Отличается противоположной постановкой задачи — ни с кем не встретиться взглядом.

Упражнение 11. ШЕСТЕРКА (И.В. Бачков, 1999)
(упражнение может использоваться
для тренировки внимания)

ИНСТРУКЦИЯ. Все игроки встают в круг. Каждый участник группы по очереди называет числа натурального ряда: один, два, три... Запрещается называть числа, заканчивающиеся на цифру 6 и кратные 6 (например, 6, 12, 16 и т. д.). Если игроку досталось такое число, он должен молча подпрыгнуть и хлопнуть в ладоши. Тот, кто ошибся, выбывает из игры. Играть можно до трех оставшихся наиболее внимательных игроков. Понятно, что вместо шестерки можно использовать другие цифры.

Упражнение 12. ВСЕОБЩЕЕ ВНИМАНИЕ
(Лабиринты психологии, 1996)
(Упражнение может использоваться
и для развития навыков общения)

ИНСТРУКЦИЯ. Участники могут свободно двигаться по аудитории. Всем участникам игры предлагается выполнить следующую задачу — любыми средствами, не прибегая, конечно, к физическим воздействиям и местным катастрофам, постараться привлечь к себе внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее стараются выполнить все участники игры.

Обсуждение. Обменяйтесь мнениями, кому лучше и

быстрее удалось привлечь внимание и за счет каких средств.

Упражнение 13. ПРЫЖКИ
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Встаньте в круг лицом к центру. Сейчас я начну хлопать в ладоши, и на каждый хлопок все должны молча подпрыгнуть, повернувшись при этом на 90 градусов. Задача: молча, без каких-либо переговоров или знаков повернуться всем лицом в одном направлении. Надо это сделать как можно быстрее.

Обсуждение. Что помогло каждому справиться с поставленной задачей?

Упражнение. 14. ЗАПРЕЩЕННОЕ ДВИЖЕНИЕ
(Лабиринты психологии, 1996)

ИНСТРУКЦИЯ. Эта игра на внимание. Ведущий объясняет, что все участники игры должны повторять движения, которые он будет им показывать, кроме одного — «запрещенного», например, обхвата руками головы. Ведущий совершает различные движения руками, ногами, головой, корпусом. Улучив подходящий момент, показывает «запрещенное» движение. Тот, кто его повторит или даже только попытается повторить, считается нарушившим правила игры, и должен выйти из нее. Сначала ведущий проводит игру в медленном темпе, давая возможность усвоить главное правило.

Упражнение 15. РАЗМИНКА (ЗВЕРИ) (Лабиринты психологии, 1996) *ИНСТРУКЦИЯ.* Все встают в круг. Ведущий каждому на ухо говорит, какой он будет зверь (например, кошка, белый бычок). Все «звери» берутся крепко за руки (согнутые в локтях). Ведущий будет громко произносить название какого-то зверя. Задача названного зверя — присесть, а всех остальных — не дать ему это

сделать. Игра начинается. Но всего несколько зверей ведущий называет по-разному, а остальным он дает одно и то же название (например, бурундук). Сначала называются одинаковые звери. Все играющие концентрируются на задаче удержать названного «зверя». Затем ведущий называет бурундука и все «бурундуки» резко приседают. Это упражнение дает сильную эмоциональную разрядку, вызывает положительный заряд эмоций, смех.

Упражнение 16. РЕФЛЕКСИЯ ПРОШЕДШЕГО ЗАНЯТИЯ

(Может проводиться как в начале, так и в конце занятия)

ИНСТРУКЦИЯ. Группа садится в круг, и все желающие поочередно высказывают свои впечатления об этом (или предыдущем) занятии. Что понравилось? Что не приемлемо? Что хотелось бы сделать сегодня по-иному? Какие претензии к группе, конкретно к кому, к руководителю? Не надо никого принуждать высказываться, говорят только по желанию.

Глава 4

Формирование и развитие «Я-образа»

Процесс формирования и развития «Я-образа» является центральным в тренинге личностного роста. Тренинг может оказать существенное влияние на этот процесс, потому что «Я-образ» — явление субъективное, он складывается как отражение социальных оценок, т. е. мнений других людей, сравнения себя и результатов своих действий с другими людьми и результатами их действий. Для построения и осознания «Я-образа» человеку нужно осознать и проанализировать, как он смотрит на других, как другие воспринимают его, а также какие чувства он испытывает по поводу мнения других о себе. Формируя свой «Я-образ», личность социализируется. Возможность изменений «Я-образа» под влиянием опыта самоанализа и оценок других и делает возможным эффективный тренинг личностного роста.

Упражнения, собранные в данной главе, направлены на активизацию самоанализа и на получение человеком «обратной связи», т. е. мнений и оценок других людей в психологически безопасной обстановке. В результате их выполнения у участников должно выработаться стойкое чувство уважения к себе и другим людям, а также реальная (не завышенная и не заниженная) самооценка. Для этого все занятия должны протекать исключительно в

доброжелательной атмосфере, без давления и назиданий.

Эмоционально заряженные споры между участниками занятия — нормальное явление. Они могут повысить эффективность обучения. Но важно внимательно отслеживать

вербальные и невербальные признаки агрессивности участников спора. Ссоры, внешне «привязанные» к теме занятия, могут быть продолжением взаимоотношений, которые складываются между учащимися вне занятий. Они могут возникнуть, например, между двумя претендентами на лидерство; из-за желания деструктивными методами получить внимание ведущего, отдельных участников или всей группы; из-за мнимых или реальных обид; из-за недостаточного умения словами выразить свои чувства и аргументировать свое мнение.

Если ссора переросла рамки допустимого, то можно попросить каждого члена группы рассказать о своих чувствах, когда их оскорбляют, унижают или бьют, особенно когда они не в состоянии себя защитить; попросить объяснить, что им нужно, чтобы чувствовать себя защищенным. Затем полезно, чтобы каждый участник высказал предложения по другим, цивилизованным методам разрешения конфликта.

Тема, которая эмоционально захватила кого-либо из участников тренинга, может вызвать слезы. Нужно попытаться ненавязчиво выяснить, в чем дело, но не настаивать и оставить человека в покое. Вместе с тем легкие и частые слезы могут служить способом манипулирования вниманием окружающих. Идти на поводу у такого человека не следует.

Относительно простые и короткие упражнения

Упражнение 17. КАК МНЕ ЭТО ЗДОРОВО УДАЕТСЯ
(В. Ромек, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Каждый по очереди расскажет группе о каком-либо деле, которое ему особенно удается. Пожалуйста, расскажите, когда это у вас начало получаться, о ваших чувствах по этому поводу. Если вы будете говорить о

каких-либо «предметных» успехах — в приготовлении пищи, шитье, ремонте, танцах и т. п., — не забывайте рассказать о том, для кого вы это делаете и как узнаете о том, удается ли вам доставить кому-то удовольствие.

Обсуждение. Что вы чувствовали, когда говорили сами и когда слушали других?

Чей рассказ вас особенно затронул? Как вы думаете, почему?

Упражнение 18. ИГРУШКА
(А.С. Прутченков, 1991)

(можно также использовать для тренировки умения коллективно решать логические задачи) *ИНСТРУКЦИЯ.* Каждый член группы думает о том, какой игрушкой хотел бы стать. Группа старается отгадать эту «игрушку», задавая вопросы, на которые можно отвечать только «ДА» или «НЕТ».

Обсуждение. Что помогало и что мешало угадыванию?

Почему вы задавали именно эти вопросы?

Учитывали ли вы ответы на вопросы других членов группы?

Упражнение 19. АВТОПОРТРЕТ
(В. Ромек, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Представьте себе, что вам предстоит встреча с незнакомым человеком и нужно, чтобы он узнал вас. Опишите себя. Найдите такие признаки, которые выделяют вас из толпы. Опишите свой внешний вид, походку, манеру говорить, одеваться; может быть вам присущи обращающие на себя внимание жесты.

Далее возможны 2 варианта:

Вариант 1. Работа происходит в парах. Участники по очереди представляют партнеру свои самоописания. В процессе рассказа одного из партнеров другой может задавать уточняющие вопросы для того, чтобы «автопортрет» был более полным. На обсуждение в парах отводится 15—20 минут.

Вариант 2. Ведущий собирает описания и зачитывает их

поочередно. После прочтения каждого описания участники должны угадать, о ком идет речь.

Обсуждение. Легко ли было описывать себя? Что было самым сложным?

Что вы чувствовали, когда зачитывали ваш «автопортрет»?

Насколько точными были описания? Какие трудности вы испытывали при угадывании человека? Что вам помогало?

Упражнение 20. ПЕРЕВОПЛОЩЕНИЕ
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Представьте себе, что сложилась такая ситуация, когда вам необходимо перевоплотиться в какой-либо объект материального мира: живую часть природы или неодушевленный предмет. Подумайте и расскажите, кого или что вы выбрали, почему, каковы его основные качества. Рассказчику можно задавать вопросы.

Обсуждение. Каково было ваше состояние в процессе слушания участников?

Как менялось ваше состояние во время рассказа?

Какие механизмы психологической защиты были использованы в процессе упражнения?

Упражнение 21. ТЫ И Я
(по Б.Р. Матвееву, 2005)

Цель. Развитие умения понимать и принимать свою общность и свое различие с другими.

ИНСТРУКЦИЯ. Участники становятся в круг лицом к центру. Упражнение состоит из трех частей.

Часть первая. Один из участников выходит в круг, становится лицом к соседу справа и говорит ему: «Ты такой же, как и Я. Ты и Я... (называет признак общности)». Партнер отвечает ему аналогичной фразой, но с другим признаком общности. Затем начавший упражнение возвращается на свое

место, а второй переходит к третьему партнеру ит. д., пока весь круг не вернется на исходные места. На этом первая часть упражнения закончена.

Часть вторая. Начавший игру, а затем и другие участники аналогично будут говорить друг другу фразу, начинающуюся со слов: «Я отличаюсь от тебя тем, что Я..., а Ты...»

Часть третья. Аналогично первой части, но участники задают друг другу по очереди вопрос: «Почему я тебе нравлюсь?» Ответы должны быть полными и разными, а не просто: «Потому что ты хороший».

Обсуждение. Что было легче найти: сходство или различие?

Что каждый чувствовал в разных частях упражнения?

Упражнение 22. ГОВОРЮ ЗА ДРУГОГО
(И.В. Вачков, 1999)

ИНСТРУКЦИЯ. Один из участников садится на стул в центре круга. Другой участник встает у него за спиной и кладет ему на плечи свои руки. Участники по кругу задают сидящему вопросы. Он молчит. За него отвечает стоящий за его спиной исходя из представления, как бы на этот вопрос ответил сидящий. По окончании упражнения сидящий оценивает правильность ответов стоящего. Возможные вопросы (можно придумать и другие, подобные):

1. Ваш любимый цвет?
2. Ваше любимое мужское имя?
3. Ваше любимое женское имя?
4. С симпатией ли вы относитесь к домашней живности? Если да, то кого предпочитаете: собак, кошек, птиц, аквариумных рыбок или кого-то другого?
5. Смотрите ли телевизионные сериалы? (Да, нет, иногда).
6. Самая неприятная для вас человеческая черта?

7. Самое ценное для вас человеческое качество?

8. Ваше любимое времяпрепровождение?

9. Книги какого жанра вы предпочитаете?

10. Минимальный размер зарплаты, соответствующий вашему труду и устраивающий вас?

Обсуждение. Вопрос сидящему: «Что ты чувствовал, слушая вопросы и ответы?»

Вопрос стоящему. «Что тебе помогало почувствовать ответ? »

Впечатления участников занятия.

Более сложные и продолжительные упражнения

Упражнение 23. ВЗАИМНЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ (Azps.ru)

Материал. Бумага, ручки, карандаши, фломастеры.

ИНСТРУКЦИЯ. Сейчас вся группа разобьется на пары и будет действовать по алгоритму.

Первый этап работы заключается в том, что каждый самостоятельно рисует образ (можно — с короткими комментариями) на тему «Я и моя профессия». На выполнение первого этапа у вас есть пять минут.

Второй этап: вы рассказываете своему партнеру о себе и своем рисунке, расскажите друг другу о себе как можно подробнее.

Третьим этапом работы будет представление группе своего партнера. Поэтому постарайтесь получить о нем как можно больше разносторонней информации. Хотелось бы, чтобы вы отразили в самопрезентации следующие вопросы:

- Как я вижу свою профессию.
- Что я ценю в самом себе.
- Предмет моей гордости.
- Что я умею делать лучше всего.

На выполнение второго этапа у вас имеется пять минут».

После этого организуется работа в парах.

Спустя десять минут ведущий дает *ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНСТРУКЦИЮ.* «Презентации будут происходить следующим образом: один из членов пары сидит на стуле, второй встает за его спиной, положив первому руки на плечи. Стоящий будет говорить от лица сидящего, называя себя именем своего партнера. Его задача — попытаться войти в роль своего партнера на время презентации, стать им, думать, рассуждать, чувствовать, переживать так, как кажется стоящему вел и отвечал бы его партнер. В течение одной минуты — строго одной минуты, не больше и не меньше! —

стоящий говорит, играя роль сидящего. Сидящий же, все это время молчит и как все остальные слушает. Ровно через минуту я прерву монолог; если кто-то закончит раньше, мы будем молчать, пока не истечет отведенная на выступление минута. Таким образом, наша задача — построить свою презентацию так, чтобы она длилась ровно 60 секунд.

После этого любой член группы — и я в том числе — имеет право задать выступающему любые вопросы, на которые тот должен отвечать также от лица сидящего. Понятно, что вы можете и не знать истинного ответа на заданный вопрос, поэтому вам нужно понять, почувствовать, как ответил бы ваш партнер. Кстати, тот, кого презентуют, не может вмешиваться, и вынужден будет молчать. Задавая вопросы, мы будем обращаться к выступающему по имени человека, которого он презентует.

Примечание. Вопросы, которые задают участники группы и ведущий, могут касаться самых разных тем, например:

Какие качества ты наиболее ценишь в людях?

Что ты считаешь самым отвратительным?

Есть ли человек, который оказал сильное влияние на твою жизнь? Кто он?

Чего бы тебе хотелось добиться в жизни? И т. п.

Обсуждение. Оцени успешность твоей презентации своего партнера.

Удалось ли партнеру верно изложить сведения о тебе?

Получилось ли у твоего партнера стать твоим двойником?

Правильно ли он угадал ответы, которые давал от твоего имени?

Сумел ли партнер уложиться в отведенное время? Что ты чувствовал, когда твой партнер не сумел уложиться в отведенное время (замолчал раньше, чем закончилась

минута)?

Тяжело ли было говорить от имени другого?

Трудно ли было уложиться в отведенное время?

Все участники могут поделиться своими впечатлениями, чувствами и мыслями. Они могут сказать, что им понравилось в выступлениях других, но не должны критиковать.

Упражнение 24. ЭМПАТИЯ

(А.С. Прутченков, 1991)

ИНСТРУКЦИЯ. Сейчас один из членов группы выйдет из комнаты. Те, кто остался, опишут его, называя черты, свойства, привычки, т. е. выскажут свои впечатления, причем только положительные. Кто-то из группы будет вести «протокол», записывая автора и содержание высказывания.

Через некоторое время пригласим участника, который вышел из комнаты и ему зачитаем все сказанное, не называя автора. Главная его задача — определить, кто мог бы о нем такое сказать.

Потом «секретарь» зачитает все высказывания, но уже с указанием авторов.

Обсуждение. Насколько описания соответствовали тому, что вы ожидали услышать?

Что вы чувствовали, когда слушали описания?

Легко ли было составлять описание человека?

Соответствуют ли черты, названные другими участниками, тому, что вы думали об этом человеке?

Что вы почувствовали и узнали нового о себе и других в результате выполнения этого упражнения?

Упражнение 25. СЦЕНАРИИ И РОЛИ

(bipkonsalt.ru)

Упражнение позволяет лучше осознать с помощью образов и метафор, что восприятие мира и поведение человека в нем зависит от тех ролей, которые он принимает.

Возможны несколько вариантов этого упражнения. Каждый участник может выбрать тот, который ему больше нравится. Полезно записать выполнение этого упражнения на видео или на диктофон, чтобы каждый участник смог потом прослушать свой рассказ.

ИНСТРУКЦИЯ.

Вариант 1. Герой или героиня.

Кто ваш любимый герой? Это может быть персонаж детской сказки. Возможно, это герой или героиня пьесы, книги или фильма. Это может быть также реальный че

ловек. Возьмите первого персонажа, который пришел вам в голову. Представьте себе, что вы и есть этот персонаж. Станьте этим персонажем. Рассказывайте о себе столько, сколько вам хочется. Используйте при этом слово «я». Предположим, например, что мой герой — супермен. Я могу начать свой рассказ так: «Я — супермен. Моя задача — помогать людям в трудную минуту. Я прилетаю неизвестно откуда, свершаю всякие чудеса, а потом исчезаю опять. Никто не знает, что я супермен, так как я маскируюсь...» Каким бы ни был ваш персонаж, приступайте к работе: становитесь им или ею и рассказывайте о себе.

Вариант 2. Сказка или басня.

Надо рассказать сказку или басню. Выберите то, что вам нравится, — лучше всего первое, что придет в голову. Это может быть детская сказка, классический миф, то, что вы сами выдумали в сказочном стиле, что угодно. Вы можете начать так: «Когда-то давным-давно жила одна красавица, которую усыпила на долгие годы злая мачеха. Она лежала в усыпальнице, скрытой в глубинах замка. Вокруг замка была колючая живая изгородь. Многие короли и принцы приходили посмотреть на красавицу, но не в силах были пробраться сквозь эту изгородь...»

Чтобы извлечь из рассказа максимальную пользу, вы можете расширить его и стать каждым из упоминаемых в нем персонажей или предметов. При этом всякий раз рассказывайте о себе. Так, в приведенном выше рассказе вы могли бы стать девушкой, мачехой, усыпальницей, замком, одним из принцев или изгородью.

Представив себя изгородью, вы могли бы сказать: «Я живая изгородь. Я крепкая, густая и колючая. Я ощетинилась колючками, так что люди не могут через меня пробраться. Моя задача состоит в том, чтобы охранять девушку, которая спит внутри меня...»

Вариант 3. Предмет в комнате.

Осмотрите комнату, в которой вы находитесь. Выберите какой-нибудь предмет. Лучше всего подойдет тот, на который ваш взгляд упадет в первую очередь. Теперь станьте этим предметом и расскажите о себе.

Например: «Я дверь. Я тяжелая, прямоугольная и деревянная. Иногда я встаю у людей на пути. Но когда я это делаю, они просто толкают меня...»

Чтобы повысить эффективность упражнения, другим членам группы предлагается разговаривать с выступающим как с соответствующим героем или предметом. Не следует интерпретировать то, что он говорит. Они должны просто разговаривать с ним, словно он дверь, камин и т. д. Например: «Я дверь. Когда я стою у людей на пути, они толкают меня». — «Дверь, что ты чувствуешь, когда люди толкают тебя?» — «Я сержусь. Но я дверь и не могу говорить. Я просто позволяю им делать это». — «Вот оно что. А ты не хотела бы что-нибудь изменить, чтобы чувствовать себя лучше?»

Обсуждение. Трудно ли было стать героем или предметом?

Что вы чувствовали, будучи героем или предметом?

Убедительно ли человек сыграл выбранную роль?

Что вы узнали и почувствовали нового после выполнения этого упражнения и в результате наблюдения за другими людьми?

Упражнение 26. ЧЕМОДАН

(А.С. Прутченков, 1991)

(Может быть использовано также для тренировки навыков общения) *ИНСТРУКЦИЯ.* Вся группа разбивается на подгруппы по пять-семь человек, которые работают независимо. Один из участников каждой подгруппы выходит из комнаты, а другие начинают готовить ему в дальний путь «чемодан». В этот чемодан собирают то, что, по

мнению членов подгруппы, очень нужно человеку в общении с другими людьми, обязательно учитывая положительные характеристики, которые в особенности ценят в нем. Не забывают «собрать» и то, что мешает этому человеку, от чего ему следует избавиться. Лучше всего это делать следующим образом. В каждой подгруппе избирается «секретарь», который берет лист бумаги и делит его вертикальной линией пополам. На одной стороне сверху ставится знак « + », на другой — знак «—». Под знаком «+» подгруппа собирает все положительное, а под знаком «—» — все отрицательное, но так, чтобы не обидеть человека.

При этом каждая характеристика должна быть поддержана большинством, если есть возражения, сомнения, лучше воздержаться от категоричной оценки. Для хорошего «чемодана» нужно не менее пяти-семи характеристик. Обсуждение не должно быть долгим.

Далее участнику, который выходил, зачитывается и передается этот список. Он может задать один-два вопроса, если ему что-то непонятно.

Потом выходит другой участник подгруппы, и вся процедура повторяется.

Упражнение 27. ИЩУ ДРУГА
(И.В. Бачков, 1999)
(может быть использовано также
для тренировки навыков общения)

Материал. Бумага, фломастеры, ручки.

ИНСТРУКЦИЯ.

Вариант 1. Ведущий объясняет группе смысл упражнения и условия игры (текст ориентировочный). «Любой человек, пожалуй, мечтает о том, чтобы иметь настоящего друга. Кому-то из вас наверняка уже повезло, и такой друг у вас есть. У кого-то — множество знакомых и приятелей, но трудно выбрать из них человека, которого

можно было бы гордо назвать другом. А кто-то, возможно, в силу застенчивости или замкнутости чувствует себя одиноким и с горечью признается себе, что друзей у него нет. Но в любом случае настоящий друг никому не помешает.

С этого момента я становлюсь редактором особой газеты бесплатных объявлений. Она называется «Ищу друга». Каждый из вас может поместить в нашу газету объявление о поиске друга. В этом объявлении нет ограничений по количеству слов или размеру букв. Принимается любая форма. Вы можете изложить весь список требований к кандидату в друзья, весь набор качеств, которыми он должен обладать, а можете нарисовать его портрет. Можете рассказать

о себе. Одним словом, делайте объявление таким, каким пожелаете. Следует только помнить, что объявлений о поиске друзей будет много и вам надо позаботиться, чтобы именно ваше привлекло внимание.

Возьмите листы бумаги, фломастеры — творите! Время на подготовку — 10 минут».

Спустя отведенное время ведущий предлагает развесить листы на стенах. Подписывать их не нужно. Участники группы молча читают объявления. Каждый имеет право нарисовать красный кружок на том объявлении, которое привлекло его внимание и он готов связаться с его подателем. Можно ограничить выбор таких объявлений, например, тремя.

«Теперь можно снять листы с объявлениями. Посмотрите, отозвались ли на ваше объявление. Посчитайте количество красных кружков на ваших листах. Пусть каждый по кругу назовет одну цифру — количество доставшихся вам выборов».

Обсуждение. В данной игре этот этап особенно важен. Упражнения можно использовать как повод к дискуссии о наиболее ценимых человеческих достоинствах, о значении дружбы и о тех качествах, которые необходимо развивать в себе, чтобы быть достойным дружбы. Ведущий предлагает обсудить вопросы:

Чем характеризуется объявление, получившее наибольшее число заинтересованных ответов?

Что помешало вам откликнуться на другие объявления? (Речь идет об объявлениях, не получивших ни одного выбора, — если такие окажутся.)

Вполне вероятно, что наименьшее количество красных кружков будет на тех объявлениях, в которых подробно перечислены требования, предъявляемые к будущему другу. Естественно, нелегко соответствовать высокому запросу. Не

каждый обладает такими замечательными качествами, как «преданность», «готовность, все бросив, прийти на помощь», «умение хранить тайны» или «владение карате или кун-фу». И потом самое главное: в таких объявлениях ищут друга, который должен что-то давать, но ничего не предлагают взамен. Подобное потребительское отношение к другу, от которого требуется служить подателю объявления, вряд ли встретит понимание и сочувствие. Опыт показывает, что гораздо больший интерес и симпатию вызывают объявления, в которых человек предлагает то, чем он сам обладает, что готов отдать в общий «котел» дружбы, т. е. он готов именно к дружеским взаимоотношениям, предполагающим желание и умение не только брать, но и давать.

Важно осознание учащимися того факта, что личность ценит в дружбе именно возможность помочь другому, быть полезной для него. Оно происходит постепенно, через анализ конкретного материала объявлений.

Достаточно плавным и логичным может быть переход к обсуждению человеческих качеств, важных для подлинной дружбы. И здесь неоценимую помощь окажут те объявления, в которых уже изложены позиции участников по поводу наиболее ценных достоинств друга.

Вариант 2. Можно предложить придумать объявление о приглашении на работу сотрудника, партнера, компаньона. Это поможет выйти на продуктивный разговор о профессиональных требованиях к кандидату, об умении заинтересовать сотрудничеством, вызвать интерес к себе, о психологических характеристиках членов команды и т. д.

Упражнение 28. ЗУБЫ ДАРЕНОГО КОНЯ
(И.В. Вачков, 1999)
(Упражнение можно использовать также для развития навыков общения)

ИНСТРУКЦИЯ. Если в группе более 10 человек, она

делится на подгруппы по пять-шесть человек, каждая подгруппа образует свой маленький круг. Все члены подгруппы получают номера от одного до шести.

(Дальнейший текст ведущего было бы хорошо сопровождать негромкой лирической музыкой для создания необходимой атмосферы. Как и все слова ведущего в описываемых играх, этот текст является примерным. Каждый преподаватель может давать вводные слова по-своему, лишь бы их содержание приблизительно соответствовало приведенному ниже).

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

В данную минуту именинниками являются первые номера. Внимательно посмотрите на этого человека. Подумайте о том, какой жизненный опыт у него? О чем он мечтает? Попробуйте понять, что же ему очень и очень

нужно? Что он хотел бы получить в дар от вас? Сейчас вы волшебники и вы способны дать этому человеку то, что он хочет...

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

Дарители! Не нужно спорить с именинником, даже если вы категорически с ним не согласны и убеждены, что без вашего подарка он просто погибнет тут же на месте. Сегодня у каждого из вас будет день рождения, и каждый не только сделает пять подарков, но и получит тоже пять.

После того, как первый номер оценит все подарки, именинником становится второй номер и так далее. Пожалуйста, приступайте! С днем рождения!

Обсуждение. Когда каждый из участников в подгруппе получит свои пять подарков, все собираются в общий круг для обсуждения. Интересно обсудить следующие вопросы:

Какого типа были подарки?

Какие из них оказались самыми удачными?

Каков самый оригинальный подарок?

Кому из участников удалось подобрать такие подарки, которые были с благодарностью приняты всеми «именинниками»?

За счет чего это произошло?

Обнаружились ли «именинники», принявшие все подарки без исключения?

Если да, то не является ли причиной их «всеядности» нежелание обидеть дарителей? Все ли сумели быть искренними?

Какие подарки оказались отвергнутыми и почему?

Насколько трудно было отказываться от подарков?

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

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

Упражнение 29. СУД НАД САМИМ СОБОЙ
(И.В. Бачков, 1999)

ИНСТРУКЦИЯ. Участникам группы (добровольцам) предлагается взвесить на символических весах правосудия свои достоинства и недостатки. Заранее готовятся карточки,

на каждой из которых написано но одному личностному качеству — положительному или отрицательному (всего 25—30 карточек). На большом листе ватмана ведущий делает символическое изображение весов. На правую чашку весов игроку предлагается складывать свои достоинства, которые он, как ему кажется, сумел продемонстрировать в группе за время тренинга, на левую — свои отрицательные черты, которые тоже проявились на тренинге.

Процедура проведения упражнения такова: игрок выбирает поочередно карточки с положительными и отрицательными качествами, громко зачитывает надпись и прикрепляет карточку к листу с изображением весов правосудия. Остальные участники но сигналу ведущего демонстрируют свое решение (согласны ли они с мнением игрока или нет): рука с поднятым вверх большим пальцем означает согласие, рука с опущенная вниз большим пальцем — отрицание. Выбранный заранее «судебный секретарь» ведет подсчет и фиксирует количество голосов «за» и «против» каждого качества в специальном протоколе.

Карточки с качествами можно крепить к листу с помощью магнита, если рисунок помещается на металлической доске или с помощью кусочков скотча. Удобно, когда карточками служат листочки, имеющие клейкую поверхность с одной стороны. Можно вообще обойтись без карточек, а написать на плакате или на доске заранее список качеств личности вперемежку (например, по алфавиту), без деления на плохие и хорошие, просто просить человека называть их по одному и указывать, на какую чашу весов записывать это качество.

Ведущий предупреждает всех участников о необходимости быть предельно искренними в этом упражнении, говорить не только о достоинствах, но и о недостатках. Стоит напрямую спросить самого игрока, готов

ли он получить правдивую картину мнений о его качествах? Способен ли принять искренние, хотя, возможно, и нелицеприятные обратные связи? (Как правило, если уж человек решился на участие в этом упражнении, то для него важна честная оценка того, насколько он сам верно видит себя в группе.)

Игрок, осуществляющий «суд над самим собой», вправе остановиться в любой момент, даже после первых двух карточек, и уступить свое место другому добровольцу. Когда желающих больше не будет (возможно, он окажется один, давить на участников ни в коем случае нельзя), игроки делятся своими чувствами.

Обсуждение. Участники могут высказать свои мысли и чувства, но не продолжать обсуждать главного игрока. Упражнение довольно жесткое, но оно может дать ему очень многое. В любом случае, решившись на «суд над самим собой», он уже совершил смелый поступок и потому — победитель, даже если получил подтверждение проявлению им отрицательных качеств. Он «выстрадал истину» и достоин уважения. Ведущему есть смысл сказать об этом в конце обсуждения игры.

Отображения качеств личности с помощью символов и рисунков

Упражнение 30. ЛИЧНЫЙ ГЕРБ И ДЕВИЗ
(И.В. Бачков, 1999)
(Может использоваться также
для тренировки навыков общения.)

Девиз и герб являются такими символами, которые дают возможность человеку в предельно лаконичной форме отразить жизненную позицию. Это один из способов заставить человека задуматься, сформулировать, описать и представить другим главнейшие стержни своих взглядов на

жизнь.

Это упражнение имеет смысл проводить после само-презентаций.

Материалы. Большие листы бумаги, фломастеры.

ИНСТРУКЦИЯ.

Часть 1. Придумайте, каким мог бы стать ваш девиз, соответствующий характеристике, которую вы давали себе раньше. В качестве девиза может выступить все что угодно — известный афоризм, пословица, строчка из песни или ваше собственное высказывание. Главное, чтобы он как можно точнее отражал суть, заложенную в вашей самохарактеристике. Запишите его на отдельном листе. Следующее задание: придумать два-три символа, воплощающие в форме знака внутреннее содержание самохарактеристики.

Читать девизы и показывать свои символы пока не нужно.

Давайте немного пофантазируем. Вообразим, что мы все принадлежим к знатным и древним родам и приглашены на праздничный бал в средневековый королевский замок. Благородные рыцари и прекрасные дамы подъезжают к воротам замка в золоченых каретах, на дверцах которых красуются гербы и девизы, подтверждающие дворянское происхождение их обладателей. Нам же придется самим потрудиться над созданием своих собственных геральдических знаков.

На больших листах бумаги с помощью красок или фломастеров вам нужно будет изобразить свой личный герб, снабженный девизом. Материал для его разработки у вас уже есть. Но может быть, вы сумеете придумать нечто, еще более интересное и точнее отражающее суть ваших жизненных устремлений, позиций, понимания себя. В идеале человек, разобравшийся в символике вашего герба и прочитавший ваш

девиз, сможет четко понять, с кем он имеет дело.

Вот примерная форма герба. Это большой прямоугольник, закругленный снизу. Он разделен на четыре области. Сначала горизонтальной чертой отделите нижнюю часть, приблизительно на одну треть. Это место, где пишется главный девиз жизни. Верхняя часть делится на три равные части вертикальными линиями. Каждый участок герба символически передает необходимую информацию: левая часть — мои главные достижения в жизни, средняя — то, как я себя воспринимаю, правая часть — моя главная цель в жизни.

На эту работу нужно выделить не менее получаса. Будет неплохо, если рисование сопровождается спокойной медитативной музыкой.

Часть 2. По окончании работы участники группы представляют свои гербы и девизы. Ведущий просит, чтобы

каждый нашел тех людей, чьи гербы и девизы схожи и созвучны их собственным. Во время представления участники могут задавать уточняющие вопросы друг другу. Затем участникам предлагается подойти к тому человеку, чьи герб и девиз в наибольшей степени сходны с их личными. Поскольку выборы не всегда взаимны, могут образовываться как пары, так и более многочисленные подгруппы.

— А теперь, прекрасные дамы и благородные кавалеры, обсудите в своих кружках, что именно вам показалось похожим и близким в ваших гербах и девизах, что в них является наиболее важным. Через пятнадцать минут каждая подгруппа должна будет представить всем остальным не только свои выводы, но и предложить общие для членов подгруппы символ и объединяющий вас девиз. Обращаю внимание, что не нужно рисовать общий герб — достаточно указать один общий для вас символ. Но, если получится, можно создать и общий герб (т. е. три символа и девиз). Те, кто не нашел гербов, сходных со своим, могут присоединиться к любой группе (если группа их примет) или просто наблюдать за работой других.

Обсуждение всего упражнения и отдельного его этапа происходит после представления каждой подгруппой своих выводов об общих чертах гербов и девизов и новых выработанных ими коллективных символов и девизов.

Упражнение 31. КАК МЕНЯ ВИДЯТ ДРУГИЕ
(по Б.Р. Матвееву, 2005)

Материалы. Бумага, карандаши, фломастеры.

ИНСТРУКЦИЯ. Сейчас каждый участник нарисует три рисунка на тему «Каким меня видят:

- друзья;
- родители;
- преподаватели».

Рисовать можно в любом варианте, в том числе

изображать себя в виде животного или предмета. Рисовать нужно быстро, не задумываясь, первое, что придет в голову. Качество рисунка принципиального значения не имеет.

Обсуждение. Рисунки выставляются на всеобщее обозрение. Каждый по очереди дает пояснения. Особенно интересны рисунки от имени друзей. Согласятся ли с ними друзья из группы? Негативные суждения не высказываются, только позитивные!

Упражнение 32. «Я-РЕАЛЬНЫЙ», «Я-ИДЕАЛЬНЫЙ», «Я В БУДУЩЕМ» (по Б.Р. Матвееву, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Нарисуйте рисунки: «Я-реальный», «Я-идеальный», «Я в будущем». Можно рисовать как угодно, в том числе изображать себя в виде каких-нибудь животных. Можно изображать и окружающие предметы, но главное — себя. То есть, например: «сейчас я хожу пешком, а в будущем у меня будет машина», а каким буду именно Я. Качество рисунка принципиального значения не имеет.

На занятии участники представляют свои рисунки на всеобщее обозрение (можно их развесить на стене). По рисункам им предлагается ответить на следующие вопросы:

Каков «Я-реальный»?

Каков «Я-идеальный»?

В чем основные отличия «Я-реального» от «Я-идеального»?

Как можно приблизить «Я-реальное» к «Я-идеальному» и что я для этого делаю и буду делать в будущем?

Кем я буду?

Как этого достигнуть?

Что я сейчас делаю для этого?

Упражнение 33. МОЯ СЕМЬЯ В ВИДЕ ЖИВОТНЫХ

(по А.Л. Венгеру, 2001)

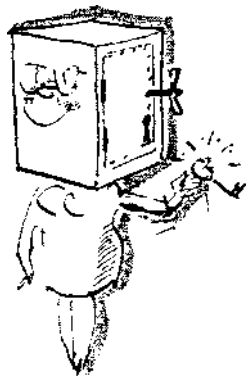
ИНСТРУКЦИЯ. Нарисуйте рисунок своей семьи, изобразив ее членов в виде животных. Попросите другого члена семьи (или нескольких) нарисовать аналогичный рисунок, не показывая ему свой.

Сравните восприятие своей семьи вами и другими ее членами. Обратите внимание на то:

- какие животные нарисованы: злые или добрые, угрожающие или защищающиеся, мягкие или жесткие, домашние или дикие, симпатичные или не очень и т. п.
- каков взаимный размер животных — кто крупнее, а значит важнее;
- как расположены животные: кто на первом плане, кто на втором, кто к кому ближе и т. п.; это отражает взаимоотношения в семье.

Глава 5

Тренировка памяти, внимания и навыков саморегуляции



Проблемы с памятью, неумение регулировать свое эмоциональное состояние, вовремя сбросить напряжение могут существенно влиять как на повседневную, так и на профессиональную жизнь человека. Из-за недостатка этих навыков, человек периодически попадает в неловкое положение: он может забыть важное дело, перепутать имена, вести себя несдержанно и потом жалеть об этом, не может расслабиться и отдохнуть. Все это затрудняет жизнь человека и снижает его самооценку. Поэтому тренировка памяти и саморегуляции является неотъемлемой составной частью личностного роста.

5.1. Диагностика и тренировка памяти

Основные свойства памяти человека

Память — это совокупность информации, приобретенной человеком и используемой для управления поведением. Она включает в себя процессы запоминания, хранения и извлечения, а также забывания информации. Эти процессы называются также мнемическими.

Можно выделить два вида памяти, различающиеся по участию сознания:

1) *непроизвольное запоминание* — осуществляется без специальной задачи запомнить что-либо, в ходе

определенной деятельности. Специальные исследования показали: непроизвольно запоминается тот материал, с которым человек производит активные интеллектуальные действия;

2) произвольное запоминание — сознательное запоминание со специальной задачей запомнить и воспроизвести материал (мнемической задачей), оно связано с волевым усилием.

По способу и глубине обработки запоминаемого материала тоже различают два вида памяти:

а) *непосредственное* запоминание материала в том виде, в котором он представлен, без изменений и без установления дополнительных связей с чем-либо, известным ранее; в предельном случае возможно механическое запоминание, даже без определения смысла материала;

б) *опосредованное* запоминание с помощью специальных «посредников» — ранее известных сведений, с которыми запоминаемый материал связывается ассоциативно или по смыслу; наиболее универсальным «посредником» является словесное обозначение, или описание, но возможно также опосредование с помощью несловесного знака, наглядного, звукового, тактильного образа или движения.

В *кратковременной памяти* первичная, только что воспринятая информация, хранится приблизительно 20 сек. Ее объем ограничен и составляет около семи символов (от 5 до 9). Объем каждого символа зависит от группировки информации и индивидуального опыта, например, это может быть буква, слог, слово или даже хорошо знакомое стандартное словосочетание. Какая часть воспринятой информации попадет в кратковременную память, зависит от внимания к ней. В кратковременной памяти человек «живет здесь и сейчас».

Для того чтобы информация могла сохраняться долго, необходимо ее повторение. Невозможность повторения резко ухудшает возможность воспроизведения (например, если после текста, который нужно запомнить, сразу же читать другой, первый «исчезает»).

Долговременная память — это хранилище знаний,

дающее жизни смысл, она позволяет человеку жить в прошлом и настоящем. Согласно современным представлениям долговременная память представляет собой не «склад с полками», а сеть взаимосвязей и ассоциаций. Объем и длительность хранения материала в долговременной памяти в принципе безграничны. Запоминается точнее, легко воспроизводится тот материал, который:

- часто повторяется и становится привычным;
- включен во множество смысловых связей;
- эмоционально окрашен;
- подан в благоприятном контексте;
- соответствует мотивации;
- связан с незавершенным делом.

Забывание — проблема затруднения или невозможности воспроизведения, а не стирания следа. Чтобы было возможно воспроизведение, материал должен быть специально закодирован еще при выучивании (многократно повторен, связан с эмоциональными переживаниями или включен во множество семантических связей). На забывание влияет много факторов, кроме времени:

- *неиспользование информации* — вызубренный материал, в том числе иностранные языки, забывается тем быстрее, чем ниже была мотивация. Двигательные навыки и знания, приобретенные в детстве, сохраняются всю жизнь;
- *ситуативное забывание* — невозможность «выудить» информацию из сети; ее можно вспомнить, если подсказать категорию или дать другой ассоциативный толчок;
- *подавление* — мотивированное забывание чего-либо неприятного, психологическая защита;
- *«затирание»* одной информации другой (новой или старой). Материал, выученный позже может «перекрываться» уже известным. В результате человек не помнит, что действительно видел, а что ему потом

рассказали.

Таким образом, для человека наиболее естественным является не непосредственная механическая зубрежка, а опосредованное, осмысленное запоминание, при котором запоминаемый материал включается в разнообразные ассоциативные и смысловые связи. Любой материал запоминается (точнее, воспроизводится) тем лучше, чем в большее число связей и контекстов он включен или чем больше действий с ним проделано. Именно это свойство памяти открывает пути к ее развитию и тренировке. Но, прежде чем переходить к тренировочным упражнениям, целесообразно провести диагностику и выяснить точно возможности памяти членов группы.

Измерение объема непосредственной памяти

Для выполнения измерений индивидуальных свойств памяти каждому члену группы понадобятся несколько листов бумаги и ручка.

I. *Память на слова и цифры*

Ниже приводятся списки слов и двухзначных цифр. Их можно использовать для измерения объема памяти, скорости обучения и забывания. Здесь приводятся по три ряда каждого материала, для того чтобы можно было повторять измерения.

1. *Измерение объема непосредственной кратковременной памяти.* Прочитайте один список слов или цифр, отложите книгу и сразу же запишите все, что запомнили в любом порядке. Для измерения слуховой памяти список должен прочесть вслух ведущий или один из членов группы. Читать нужно один раз, в среднем темпе, без пауз, четко произнося слова. После воспроизведения сверьте полученный список с исходным и подсчитайте количество правильно написанных слов или цифр.

2. *Исследование скорости заучивания.* После выполнения пункта 1 прочтите ряд еще раз (зрительно или вслух) и снова запишите все, что запомнили. Повторяйте

процедуру до тех пор, пока не сможете полностью воспроизвести весь ряд три раза подряд.

3. *Исследование скорости забывания.* После того, как ряд заучен, отложите его и не заглядывайте в него больше. Попытайтесь воспроизвести то, что запомнили, через один час, затем через одни сутки, затем еще через одни сутки и так до тех пор, пока не останутся один-два элемента.

Списки слов и цифр для запоминания:

номер элемента	Списки слов			Списки цифр		
	I	II	III	I	II	III
1	хлеб	рыба	цифра	15	39	87
2	вагон	ваза	врач	23	94	65
3	лист	зерно	стрела	79	46	83
4	голова	книга	бензин	19	94	52
5	лампа	полет	дверь	82	35	29
6	вода	стул	стол	75	21	16
7	гиря	муха	весы	41	29	76
8	пояс	платье	бабочка	90	34	35
9	гора	тетрадь	ручка	42	61	64
10	машина	огонь	ель	89	87	40
11	дом	корова	волосы	27	52	19
12	лента	река	бумага	55	22	25
13	кошка	зеркало	птица	86	89	27
14	варежка	бант	ведро	82	47	66
15	шкаф	угол	цветок	29	54	18

Нормальным является запоминание пяти-девяти слов или цифр после однократного прочтения. Полное заучивание ряда должно происходить не более чем за 10 повторений, обычно хватает пяти. После 10 повторений в любом случае опыт следует прекратить, так как развивается утомление.

Возможно, кому-то из группы удастся запоминать, заучивать и забывать слова и цифры приблизительно одинаково. Другим людям работа с каким-то одним видом материала удастся лучше, с другим — хуже.

Забывание происходит обычно неравномерно. Вполне возможно, что, после плохого результата, следующее измерение окажется гораздо лучше, например, через 12 часов человек вспомнит только половину списка, а через сутки — почти весь и т. д.

II. Образная память на рисунки

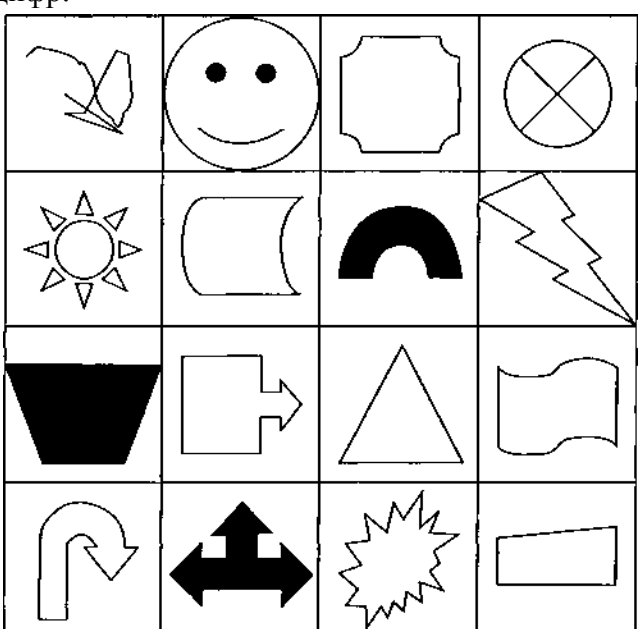
Для воспроизведения изображений каждому члену группы надо иметь таблицу из 16 пустых клеток (4x4).

Размеры каждой клетки приблизительно 2х2 см. Понадобится также карандаш или ручка.

Ниже приведена таблица с простыми рисунками. Ее нужно рассматривать в течение 20 секунд и постараться запомнить. Затем люди воспроизводят все, что запомнили, сохраняя местоположение рисунков.

Средним нормальным результатом считается воспроизведение шести и более элементов.

Можно также измерить скорость заучивания и забывания рисунков аналогично тому, как это описано для слов и цифр.



Исследование памяти методом ассоциаций

Ведущий зачитывает пары слов из первого списка. Участники должны запоминать их попарно. Затем ведущий читает первое слово каждой пары, а учащиеся должны написать второе. После этого ведущий еще раз читает список, для того чтобы все могли проверить свои записи.

Потом вся процедура повторяется для второго списка.

Номер пары	Списки пар слов	
	I	II
1	Кукла-играть	Жук-кресло
2	Курица-яйцо	Перо-вода
3	Ножницы-резать	Очки-ошибка
4	Лошадь-сено	Ромашка-фонарь
5	Книга-учить	Голубь-картина
6	Бабочка-муха	Лейка-трамвай
7	Щетка-зубы	Сумка-ветер
8	Барабан-палочки	Сапоги-котел
9	Снег-зима	Замок-трава
10	Петух-кричать	Спичка-овца
11	ручка-тетрадь	Вилка-море
12	Корова-молоко	Лыжи-завод
13	Такси-ехать	Рыба-пожар
14	Груша-компот	Топор-кисель
15	Лампа-вечер	Роса-пила

Обычно люди воспроизводят правильно почти все пары из списка I и гораздо меньше из списка II.

Измерение объема опосредованной ассоциативной и смысловой памяти

I. Исследование продуктивности опосредованного ассоциативного запоминания методом пиктограмм

Понадобятся лист бумаги, ручка или карандаш. Ниже приводятся два набора понятий для запоминания, чтобы можно было провести повторное измерение.

Ведущий читает одно понятие вслух, называя номер. После каждого понятия делается пауза на две-три минуты, за которые каждый член группы рисует любое изображение («пиктограмму»), оно поможет ему потом воспроизвести это понятие, послужит «узелком на память». Качество рисунка не имеет значения, поскольку каждый рисует только для себя, для лучшего запоминания. Каждое изображение следует обозначить номером, соответствующим порядковому номеру

понятия.

Затем лист со знаками-пиктограммами надо подписать и сдать ведущему. Через 60 минут или через более длительное время (можно — на следующем занятии) листы возвращают и участников просят написать понятие рядом с соответствующей пиктограммой. После того, как все выполнили задание, ведущий еще раз читает список понятий, а вся группа проверяет правильность своих ответов. Правильным считается только абсолютно точное воспроизведение понятий.

Наборы понятий для запоминания с помощью пиктограмм.

- Веселый праздник
- Тяжелая работа
- Разлука
- Вкусный ужин
- Утро
- Болезнь
- Приятный запах
- Длинная дорога
- Дружба
- Интересная книга
- Голос

- Свободный полет
- Прыжок
- Аккуратность
- Ценная покупка
- Развитие
- Малая скорость
- Сильный поступок
- Счастье

2

Обычно через 60 минут воспроизводят 8—10 понятий по пиктограммам, немного больше, чем слов при непосредственном запоминании (см. выше).

II. Воспроизведение рассказа

Ниже приводится текст короткого рассказа (начало книги А.Р. Лурия «Маленькая книжка о большой памяти»). Его должен зачитать ведущий. Каждый член группы немедленно записывает его содержание. Не нужно стремиться точно воспроизводить текст. Предложения можно изменять, достаточно сохранить смысл. При желании повторить подобный опыт можно, воспользовавшись другим

подобным отрывком.

«Начало этой истории относится еще к двадцатым годам XX века./

В лабораторию автора — тогда еще молодого психолога/ — пришел человек и попросил проверить его память./ Человек — будем называть его Ш. — был репортером одной из газет./

Как всегда, по утрам,/ редактор отдела раздавал своим сотрудникам поручения;/ он перечислял им список мест, куда они должны были пойти, и называл, что именно они должны были узнать в каждом месте./ Ш. Был среди сотрудников, получивших поручения. /Список адресов и поручений был достаточно длинным, и редактор с удивлением отметил/, что Ш. ничего не записывал./ Но Ш. по его просьбе с точностью повторил все, что ему было задано./ Редактор стал задавать Ш. вопросы о его памяти./ Тот факт, что он обладает какими-то особенностями памяти, отличающими его от других людей, / оставался для него незамеченным. / Редактор направил его в психологическую лабораторию для исследования памяти».

Как только все закончат записывать, ведущий снова читает рассказ, указывая на его смысловые единицы (в тексте они разделены /).

В норме взрослые люди воспроизводят не менее трех смысловых единиц, в среднем — 9—12.

Упражнения для тренировки памяти
(по Т.Б. Никитиной, 2001)

Метод ассоциаций

Ассоциация — это связь между словами, понятиями, идеями, при которой восприятие или вспоминание одного влечет за собой извлечение из памяти другого. При выполнении задания на ассоциативное запоминание пар слов было выявлено, что слова, между которыми ассоциации устанавливаются легко, хорошо воспроизводятся, а отсутствие явных ассоциаций затрудняет запоминание. Но если человек может быстро установить связь между словами в паре, эта пара прекрасно запоминается. Например: «Жук

ползет по креслу» или «Круглая белая ромашка похожа на фонарь». На этом и базируются основные приемы произвольного запоминания — выработано довольно много правил быстрого создания ассоциаций, которые помогают запоминать самый разный материал.

Основные правила создания ассоциаций:

1) ассоциации должны быть нестандартными, индивидуальными, связанными с личным опытом;

2) представляйте ваши ассоциации как можно более «многомерно» — наглядно, со звуками, запахами, температурой, весом и т. п.;

3) преувеличивайте или как-то необычно деформируйте ваши ассоциации;

4) придавайте ассоциациям движение.

Упражнение 33. МЕТОД АССОЦИАЦИЙ

1. Создайте как можно больше сложных и подвижных ассоциаций для запоминаний пар слов из списка II, который использовался исследовании памяти методом ассоциаций. Обсудите это в группе.

2. Выполняется в круге. Первый человек говорит какое-нибудь слово соседу справа. Тот повторяет слово и тут же дает ассоциацию с ним. Следующий человек повторяет оба слова и дает свою ассоциацию со вторым. Третий должен будет повторить уже три слова и добавить свое и т. д.

Упражнение 34. МЕТОД СВЯЗАННЫХ АССОЦИАЦИЙ

ИНСТРУКЦИЯ 1. Ведущий дает для запоминания список слов. Каждый участник должен быстро соединить их в единый (возможно, парадоксальный) сюжет, не нарушая порядок и используя как можно меньше «лишних» слов. Например, слова: ОГУРЕЦ, ЛОДКА, КОМАР, КОНВЕРТ, ГУСЕНИЦА можно объединить так: «Я разрезаю ОГУРЕЦ вдоль, и получается ЛОДКА. Она плывет и сталкивается с

КОМАРОМ, который от страха залезает в КОНВЕРТ. Конверт сворачивается и превращается в ГУСЕНИЦУ».

Список слов для создания сюжета связанных ассоциаций: КАРТА, ПТИЦА, ЖУРНАЛ, ШАМПУНЬ, ОРЕХ, КРОКОДИЛ, ОБЛАКО, БАНАН, СТАКАН, ПЛАТОК, КЛЮЧ, КЛУБОК, ЛОЖКА, ЧЕРВЯК, НОСКИ.

После написания сюжета каждый участник закрывает его и на другом листе воспроизводит те слова, которые запомнил. После этого ведущий читает список для проверки.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Работа в подгруппах по три-четыре человека. Каждый участник составляет список слов (не менее 15) и передает его остальным членам подгруппы, которые как можно быстрее создают сюжеты связанных ассоциаций и отдают их вместе со списками ведущему. Затем каждый воспроизводит все списки — свой и других членов подгруппы. Ведущий возвращает списки авторам, и проводится проверка.

Упражнение 35. МЕТОД ЦИЦЕРОНА

Великий оратор древности мог говорить часами, не пользуясь конспектами, не сбиваясь и не повторяясь. Смысл метода запоминания, названного его именем, состоит в том, что запоминаемые единицы (покупки, пункты плана и т. п.) надо мысленно расставить (или написать) в хорошо знакомой комнате или на местности в строго определенном порядке. Затем, когда нужно воспроизвести эту информацию, человек вспоминает данную комнату и «считывает» то, что было на ней «записано».

Тренировка начинается с того, что каждый должен назвать любой конкретный предмет и описать его. Группа с помощью ведущего мысленно «размещает» эти предметы по комнате: на доске, на стенах, на подоконнике и т. д. так, чтобы в аудитории «оказалось» не менее 16 разных предметов. Затем каждый член группы воспроизводит список всех названных предметов. Подобным образом проводятся

еще несколько циклов, при которых постепенно в перечень включаются отвлеченные понятия (пункты плана, например). Сначала — два-три, затем больше. Постепенно количество запоминаемых слов может достигать 40—50.

Упражнение 36. ЗАПОМИНАНИЕ ФАМИЛИЙ

Описание метода запоминания. Многие фамилии в русском языке происходят от названий животных, предметов, профессий или их свойств, например: Воронин, Березкин, Кузнецов, Серов. Если нужно запомнить фамилию конкретного человека, который носит подобную фамилию, нужно выделить какое-нибудь свойство его внешности или поведения и найти ассоциацию с фамилией. Например, если у Воронина темные волосы, то «он темный, как ворона», или он «размахивает руками, как ворона крыльями» и т. п. Если же не удается найти никакого сходства, можно создать ассоциацию «от противного» — «он светлый, какой никогда не бывает ворона», но такая связь запоминается хуже.

Если же у фамилии нет никакого конкретного значения, ее можно запомнить с помощью *фонетических* ассоциаций, при которых ищутся ассоциации к звучанию фамилии или ее частей. Например, для фамилии ЛАРСЕН создается сюжет: «ЛАРец, полный СЕНа». После этого нужно связать какие-нибудь особенности человека с ларцом или с сеном. Другие примеры: ЧУМАКОВ = «ЧУМ среди МАКОВ», ЧЕРКАШИН = «ЧЕРная КАТТТя». Аналогичный прием можно использовать для запоминания окончаний. Например, для запоминаний фамилий, заканчивающихся на -ИН, стоит вводить в сюжет что-то «индийское», а для фамилий на ОВ — ОВощ или ОВцу. Полезно заранее разработать для себя ассоциации к наиболее распространенным в России окончаниям фамилий: «-цов», «-цев», «-кин», «-штейн», «-вич», «-ский».

Аналогичным образом, по звуковым ассоциациям можно запоминать имена. Например: ИВАН = ИВА, ПАВЕЛ =

ПАВлин, БОРИС = БОРщ и РИС, ИММАНУИЛ = И МАНит в ИЛ. Иногда можно использовать созвучия- рифмы, типа «Наташка-пташка» или «Антошка-картошка».

Для запоминания сочетания имени и фамилии можно использовать сюжет, состоящий из ассоциаций с именем и фамилией. Например: «НЕШУМОВА НАТАЛЬЯ = = нешумная пташка», «ТКАЧЕВА ЕЛЕНА = ткачиха ЛЕНтяйка».

ИНСТРУКЦИЯ 1. Ведущий читает список фамилий и имен, каждый учащийся составляет смысловые или фоне

тические ассоциации, затем, не глядя в свои записи, воспроизводит список. Потом список читается еще раз для проверки.

Список отдельных фамилий и имен для создания ассоциаций и запоминания: ЛИТВИННОВА, КОТИКОВ, ШАМШИН, МАНСУРОВ, ШИЛКИН, НАХИМЗОН, ГОРКЕВИЧ, МАЙОРОВ, ПЕТРУШИН, ВОЕЙКО, СВЕТЛАНА, ОКСАНА, ДЕНИС, ЕЛЕНА, ВИТАЛИЙ, ГРИГОРИЙ.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Аналогично упражнению «Метод связанных ассоциаций». Работа в подгруппах по три-четыре человека. Но каждый участник составляет список не просто слов, а имен и фамилий.

ИНСТРУКЦИИ 3, 4. Аналогично инструкциям 1 и 2, но используются списки сочетаний имен и фамилий, например: КАЗАКОВА ОКСАНА, ГЕНДЕЛЬМАН БОРИС, РОЗАНОВ АНТОН, МОТЫЛЕВ ДЕНИС, ШАХОВА ИРИНА, ЛЕЩИНСКИЙ ГРИГОРИЙ, МАЙОРОВ ИВАН, ТЮРИН НИКОЛАЙ, АНДРЕЕВ ПАВЕЛ, СВИРИДОВ ВАСИЛИЙ, БИТОВА АНАСТАСИЯ, ГУСЕВА ЕКАТЕРИНА, ОВЕРЧЕНКО СОФЬЯ, КИРРИЛОВ ВАЛЕНТИН, БАРШЕВ АНДРЕЙ, ВАТОЛКИНА СВЕТЛАНА.

Упражнение 37. ЗАПОМИНАНИЕ НАЗВАНИЙ ЛЕКАРСТВ

Запоминание названий лекарств важно и в обыденной жизни, и в социальной работе. Чаще всего названия лекарств являются искусственными словами, поэтому для их запоминания нужно использовать метод звуковых, фонетических ассоциаций, описанный выше. Чтобы запомнить и назначение препарата, его нужно объединить в сюжете с ассоциациями на название. Например: ФУРАЦИЛИН — противовоспалительное средство — «От ФУРАжки на лысине возникло воспаление, пришлось носить ЦИЛИНдр.», МУКАЛТИН — средство от кашля — «Какая

МУКА кашлять от ТИНы»

ИНСТРУКЦИЯ. Аналогично предыдущим упражнениям, но используется список лекарственных препаратов и их применений:

СОФРАДЕКС — глазные и ушные капли, ВОЛТАРЕН — при суставных болях, ТИРЕОКОМБ — гормон щитовидной железы, ЛЕВОМИЦИТИН — антибиотик, ПАПАЗОЛ — от спазмов и повышенного артериального давления, СЕНАДЕ — слабительное, КОРДАРОН — сердечное, ГИПОТИОЗИД — мочегонное.

5.2. Саморегуляция функционального состояния, расслабление

Упражнение 38. АУКЦИОН
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. По типу аукциона предлагается назвать как можно больше способов, помогающих справляться с плохим настроением. Все способы, принятые ведущим аукцион (ведущим группы), фиксируются на доске. Назвавшего наибольшее количество способов участники группы приветствуют аплодисментами (возможен приз).

Упражнение 39. ДЫХАНИЕ
(Oratorica.ru)

ИНСТРУКЦИЯ. Используйте дыхание, чтобы выйти из-под прямого воздействия стресса. Для этого с выдохом расслабьтесь и при очередном вдохе чуть отклонитесь назад, поднимите подбородок и слегка откиньте голову.

Сядьте прямо и выдохните весь воздух из легких. С выдохом расслабьтесь. Крепко возьмитесь обеими руками за края сиденья и на вдохе потяните его вверх, словно пытаясь поднять стул. Напрягите руки, живот и остальные мышцы тела, продолжая как будто поднимать стул, на котором сидите. Сохраняя напряжение во всем теле, задержите

дыхание. Медленно выдохните через нос, расслабляя тело и отпуская сиденье. После выдоха полностью расслабьтесь. Нигде в теле не должно оставаться напряжения. Выполните три-пять таких циклов. Время вдоха, выдоха и задержки дыхания определяйте в соответствии с состоянием вашего здоровья и вашим ритмом дыхания. (Если у вас повышенное давление, то практикуйте только расслабляющий способ дыхания, без фазы напряжения на вдохе).

С каждым выдохом освобождайтесь от оставшегося в вас напряжения, как бы «сдувая» его показание со шкалы вашего персонального счетчика-измерителя.

Другие несложные упражнения, предлагаемые тем же источником, и приводимые ниже, требуют большого времени и сосредоточенности, поэтому могут выполняться самостоятельно дома. Впечатления от их выполнения и результаты можно обсудить на занятиях в аудитории.

Упражнение 40. ГОРЯЩАЯ СВЕЧА

Расслабляющее свойство выдоха используется еще полнее при дыхании с горящей свечой. Поставьте зажженную свечу на стол и сядьте перед ней таким образом, чтобы пламя находилось на расстоянии 15—20 см от ваших губ. Округлите губы и медленно выдыхайте на пламя свечи. Не тушите огонь, но отклоняйте его осторожной, медленной и сильной струей воздуха. Постарайтесь дуть так, чтобы угол наклона пламени был одинаковым с начала выдоха до его полного завершения. Выполняйте это упражнение в течение пяти минут. Таким способом вы обучитесь ровному, продолжительному расслабляющему выдоху, который будет «выносить» из вас и сжигать в пламени свечи весь накопившийся ментальный «мусор», высвобождать от всего, что мешает вам быть свободными и спокойными.

Упражнение 41. СТОРОННЯЯ ПОЗИЦИЯ

Представьте себе, что вы видите себя и все, что

происходит, как бы со стороны, как будто смотрите о себе фильм. Установите удобную для вас дистанцию. Почувствуйте себя наблюдателем, далеким и в то же время заинтересованным всем тем, что происходит. Спокойно и бесстрастно рассматривайте происходящее как внешнее явление. Установленная вами дистанция оказывает услугу: вы начинаете видеть, как и что вы делаете, не превращаясь в то, что вы видите. Вы можете наблюдать свои эмоции, вроде гнева, но не действуете на основании этого гнева. Главное — не дайте себе «втянуться» в ситуацию вновь. Делайте все, что необходимо для поддержания дистанции: вообразите перед собой стеклянный барьер, отодвиньтесь на большее расстояние, поднимитесь над ситуацией и смотрите на нее свысока. Вы можете расслабиться и с этой новой перспективы взвесить все более здраво. Большинство из нас находит наилучшие решения, оставляя все эмоции в стороне. Теперь вы смотрите на внешние обстоятельства как зритель, молчаливый свидетель, отошедший на минуту, чтобы оценить ситуацию. Водоворот больше не кружит вас словно пробку в стремительном, бурном потоке. Оцените ситуацию и примите решение о дальнейших действиях: как вам следует себя вести оптимальным образом; какой ресурс для этого нужен; где вы его можете взять прямо сейчас.

Упражнение 42. РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ

Самый надежный источник ресурса — вы сами, ибо все, что вам нужно, в вас уже давно есть. Важно только уметь этим вовремя воспользоваться. Технология актуализации ресурсных состояний предоставляет такую возможность. Допустим, вы видите, что для оптимального поведения вам необходимо чувство уверенности. Вспомните ситуацию, в которой вы всегда чувствуете себя уверенно: за рулем своего велосипеда, на теннисном корте или где-то еще. Неважно, что это за воспоминание. Главное, что в данный момент оно является для вас позитивным и сильным. Еще раз во всей

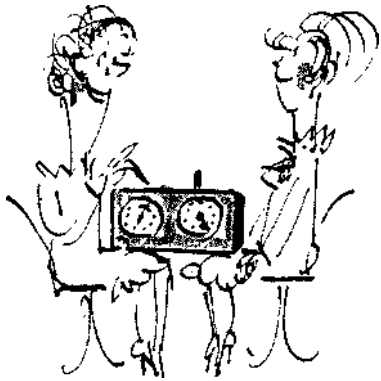
полноте переживите его, как если бы все это происходило сейчас. Ощутите в себе уверенность и силу. С этим чувством войдите в стрессовую ситуацию и действуйте на основании вашей уверенности. Действуйте исходя из того, что на первом плане у вас стоит уже не драма, а имеющийся шанс справиться с ней. Используйте его. Одержанная победа приносит чувство гордости за себя, ощущение силы и способность ответить на серьезный вызов. В вас укрепляется уверенность в себе, и вы обнаруживаете, что имеете достаточный запас прочности, чтобы вынести любое выпавшее на вашу долю испытание. С помощью приема актуализации ресурсных состояний вы можете призвать к себе на помощь любое нужное вам чувство: спокойствие, компетентность, сосредоточенность, выдержку и так далее. Все, что для этого надо сделать, это взять его оттуда, где оно у вас было и перенести туда, где вы в нем нуждаетесь сейчас. Если опыта переживания нужного чувства у вас нет, используйте прием, как будто вы овладеваете этим чувством. Единственное, что вы можете сделать, не обладая, например, смелостью, так это притвориться смелым и согласовывать с этим свое поведение. Вы также можете позаимствовать требуемый ресурс у вашего героя, подражая его манере поведения.

Упражнение 43. НАСТРОЕНИЕ Сядьте за стол и возьмите цветные карандаши или фломастеры. Перед вами — чистый лист бумаги. Нарисуйте любой сюжет — линии, цветовые пятна, фигуры. Важно при этом погрузиться в свои переживания, выбрать цвет и провести линии так, как вам больше хочется, в полном соответствии с вашим настроением. Представьте, что вы переносите свое беспокойство и тревогу на лист бумаги, стараясь выплеснуть его полностью, до конца. Рисуйте до тех пор, пока не заполнится все пространство листа, и вы не почувствуете успокоение. Ваше время сейчас не ограничено: рисуйте

столько, сколько вам нужно. Затем переверните лист и напишите несколько слов, отражающих ваше настроение. Долго не думайте, необходимо, чтобы ваши слова возникали свободно, без специального контроля с вашей стороны. После того как вы нарисовали свое настроение и переложили его в слова, с удовольствием, эмоционально разорвите листок и выбросите его в урну. Все! Теперь вы избавились от своего напряженного состояния! Ваше напряжение перешло в рисунок и уже исчезло, как этот неприятный для вас рисунок.

Глава 6

Навыки общения



Как уже было сказано, в социализации личности важнейшую роль играет общение. Именно в нем личность и проявляется, и формируется. Поэтому значительная часть тренинга личностного роста посвящена развитию навыков общения. Занятия должны быть направлены не просто на овладение определенными правилами поведения в разных ситуациях, а на создание сознательных коммуникативных умений, на формирование реалистической уверенности в себе (но не самоуверенности!).

Учащимся нужно овладеть умением выслушать и понять другого и высказать свое мнение или желание так, чтобы убедить собеседника и сделать его своим партнером.

6.1. Упражнения для развития навыков общения

Упражнение 44. ВСЕОБЩЕЕ ВНИМАНИЕ (И.В. Бачков, 1999)

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение направлено на развитие умения соединить и использовать различные средства общения для привлечения внимания окружающих.

Всем участникам игры предлагается выполнить одну и ту же простую задачу. Любыми средствами, не прибегая к физическим действиям, нужно привлечь внимание

окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее выполняют все участники, обсуждаются итоги: кому удалось

привлечь к себе внимание других и за счет каких средств. На упражнение отводится 15 минут.

Упражнение 45. ЧТО ПРИЯТНО БОЛЬШИНСТВУ ЛЮДЕЙ?
(И.В. Бачков, 1999)

Материалы. Лист ватмана, листы бумаги для записей по числу участников, на которых написано: «Большинству людей приятно, когда ...»

ИНСТРУКЦИЯ. «Сейчас мы попытаемся собрать как можно больше различных способов сделать приятное другому человеку. Пожалуйста, подумайте и запишите на имеющихся у вас карточках как минимум три действия, которые приятны большинству людей».

После того, как все написали, ведущий продолжает инструкцию:

«Теперь каждый прочтет, что записано на его листе, а я буду фиксировать найденные нами способы на листе ватмана. Наша задача сейчас состоит в том, чтобы собрать как можно больше пунктов. Критиковать и вычеркивать мы будем потом».

Лист вывешивается на стене и может быть использован в дальнейшем.

Обсуждение. Можно пояснить, почему выбраны те или иные способы и обсудить их.

Упражнение 46. КОМПЛИМЕНТ
(Б.Р. Матвеев, 2005)

Материал. Небольшой мяч.

ИНСТРУКЦИЯ. Комплимент — это приятные слова, похвала, сказанные искренне, без сарказма и зависти, например: «Ты сегодня хорошо выглядишь» или «Какая у тебя хорошая вещь!» Уметь говорить комплименты к месту не просто, но очень полезно.

Ведущий: «У меня мячик. Я бросаю его одному из вас,

предварительно назвав его по имени, и говорю ему комплимент. Поймавший мячик благодарит за комплимент словом «спасибо», повернувшись ко мне и глядя в глаза. Затем бросает его другому, предварительно назвав его по имени, и говорит комплимент уже ему. Поймавший мячик благодарит за комплимент, повернувшись к сказавшему его лицом и т. д. Желательно, чтобы мячик побывал у каждого».

Обсуждение. Обратите внимание, какие эмоции испытывает человек, услышав комплимент в свой адрес, и как это способствует сближению людей.

Что вам было приятнее: наблюдать за игрой, слушать комплимент или говорить его? Почему?

Что вы чувствовали, когда говорили комплимент?

Что вы чувствовали, когда принимали комплимент?

Что вы испытывали, когда наблюдали за игрой?

Упражнение 47. КАКАЯ ВСЕ ЖЕ У МЕНЯ И У ТЕБЯ ЕСТЬ ПРЕЛЕСТНАЯ ШТУЧКА

(Azps.ru)

ИНСТРУКЦИЯ 1. Пожалуйста, выберите любую имеющуюся у вас при себе вещь, которая вам нравится, которую вы выбирали лично. Покажите эту вещь группе, расскажите о ней и о своем отношении к этой вещичке.

Когда все желающие высказались, можно без обсуждения перейти ко второй части упражнения.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Пожалуйста, выберите любую вещь, которая вам нравится у другого члена группы, подойдите к нему и расскажите в деталях, чем вам нравится эта вещь.

Обсуждение. Расскажите, пожалуйста, о ваших чувствах, когда вы говорили сами, и о чувствах, когда говорили другие.

Упражнение 48. КАЧЕЛИ

(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Важный навык речевого общения —

умение построить свою речь в соответствии со своими целями и своей ролью относительно собеседника. В разных ситуациях один и тот же человек может командовать или подчиняться. Смену двух этих крайних позиций можно сравнить с качелями: когда командуем, качели оказываются наверху, когда просим, качели опускаются вниз.

Учащиеся объединяются в пары. Один просит другого что-нибудь дать или сделать простое действие сначала в требовательной, жесткой форме, а потом то же самое говорит мягко, даже заискивая. Далее идет смена ролей, смена партнеров по кругу.

Обсуждение. Ваши эмоции в каждой ситуации. Все проговаривают возникшие эмоции при том или ином обращении.

Упражнение 49. ИСПОРЧЕННЫЙ ТЕЛЕФОН
(Лабиринты психологии, 1996)

ИНСТРУКЦИЯ. Если группа большая, формируют команду из 10—15 человек (не менее). Выбирают капитана команды и эксперта (если есть люди, не занятые в игре, эксперт назначается из их числа). Команда выстраивается в ряд или в круг на расстоянии полутора-двух метров друг от друга. Ведущий отводит капитана в сторону и дает ему листок со следующей инструкцией: «Это инструкция, по которой должен будет действовать последний человек из группы. Твоя задача — передать ее любому человеку из стоящих в ряду. Вот инструкция: необходимо расставить всех членов команды по вторым буквам их фамилий. Если вторые буквы одинаковы, то по третьим и т. д. (например, Иголкин, Семечкина, Потейкиц). Если инструкция понятна, то можешь ее передать».

Получивший инструкцию капитан шепотом, «на ушко», пересказывает ее первому участнику, тот — следующему. Задача экспертов — отмечать, как передается инструкция и какие допускаются ошибки, но не вмешиваться, а рассказать

о своих наблюдениях после окончания игры.

Последний человек должен выполнить инструкцию.

Обсуждение. Необходимо обратить внимание на то, что искажение информации происходит даже при передаче инструкции слово в слово, кто-то все-таки понимает ее не так.

Упражнение 50. КТО ОН
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Это упражнение способствует развитию наблюдательности и способности к обобщению результатов наблюдений, осознанию внешних проявлений индивидуальных особенностей человека.

Начнет один доброволец. Он принимает на себя роль другого человека, хорошо известного всей группе, может быть, одного из членов группы, но не говорит, кого именно. Остальные по очереди задают ему один-два любых вопроса. Он отвечает, копируя манеры и стиль речи изображаемого им человека. После того как все участники группы задали вопросы, каждый из них высказывает предположение, чья роль была исполнена, и обосновывает свое мнение. В заключение исполнявший сообщает, чью роль он играл.

Обсуждение. Изображавший дает свои комментарии: почему он выбрал эту роль, ее особенности, как он чувствовал себя в данной роли, каково было его эмоциональное состояние до начала упражнения и после него. Остальные участники группы также высказываются о том, что они чувствовали, почему высказывали те или иные предположения.

Примечание. После обсуждения упражнение желательно повторять, чтобы все желающие участники группы кого-нибудь показали.

Упражнение 51. МОЛЧАЩЕЕ И ГОВОРЯЩЕЕ ЗЕРКАЛА

(И.В. Бачков, 1999)

(Упражнение может быть использовано также для тренировки в понимании невербальных сигналов)

ИНСТРУКЦИЯ. В круг приглашается доброволец, который будет «смотреть в зеркало». Ему дается следующая инструкция: «Ваша задача — только по отражению в «зеркале», точнее в двух «зеркалах», определить, кто из членов группы подошел к вам сзади. Эти два «зеркала», разумеется, будут живыми. Одно будет молчащим: оно сможет объяснять вам, кто находится за вашей спиной, только с помощью мимики и жестов. Второе «зеркало» — говорящее. Оно будет объяснять, что это за человек, конечно, не называя его имени. Выберите из группы тех двоих, кто станет молчащим и говорящим «зеркалом».

После того, как игрок сделал выбор, ведущий дает «зеркалам» более подробную инструкцию:

«Зеркала» встают рядом у стены. Основной игрок — перед ними. Все остальные участники группы располагаются за его спиной и по одному бесшумно подходят к нему сзади. Отражение «зеркалами» происходит по очереди. Сначала работает молчащее «зеркало». Если основной игрок не может угадать человека за спиной, то вступает говорящее «зеркало» и произносит одну — только одну! — фразу. Если игрок опять не угадывает, то снова можно по-другому — отражает молчащее «зеркало» и так еще два раза. Задача игрока — угадать человека за спиной как можно быстрее.

Для «зеркал» есть определенные условия. Молчащее «зеркало» фактически не ограничивается в способах «отражения» человека за спиной основного игрока. Но не стоит концентрироваться только на изображении чисто внешних особенностей людей и тем более подчеркивать какие-то физические характеристики.

На говорящее же «зеркало» накладывается ряд четких ограничений. Во-первых, естественно, запрещено называть имя человека за спиной основного игрока. Во-вторых,

описывая этого человека, нельзя ссылаться на воспоминания о событиях с его участием вне группы. В-третьих, следует избегать простых описаний внешности. Это разрешается только в третьей фразе.

После третьей фразы говорящего «зеркала» упражнение с данными участниками прекращается, даже если человек не угадан, и игроков заменяют другие члены группы.

Обсуждение. Участники делятся впечатлениями о своих тактиках показа и угадывания, а также о своих чувствах при исполнении разных ролей и при наблюдении за другими участниками.

Упражнение 52. ОРГАНИЗАЦИЯ ДИАЛОГА (Azps.ru)

Материалы. Четное количество карточек, на которых написаны по три слова — возможные темы более или менее шутливых диалогов, например:

1 участник	2 участник
Ежик	Грибы
Самолет	Снег
Рубашка	Ботинки

И т. п.

ИНСТРУКЦИЯ.

Этап 1. Приглашаются двое добровольцев. Им дают карточки с тремя темами, на которые они должны «вывести» своего партнера. Никто, кроме самого участника, не знает, что написано на его карточке. Остальные наблюдают.

Этап 2. Далее все участники разбиваются на пары и отрабатывают умение захватывать инициативу в разговоре, переводя разговор с партнером в нужное русло, причем делать это нужно аккуратно, так, чтобы партнер не догадался, какие темы заданы второму участнику.

Упражнение заканчивается, когда участники выполнят задание (или откажуттся от него), но не более, чем через 20 минут.

Обсуждение. Было задание для вас сложным или простым? Что вы чувствовали, когда вам удавалось перейти к нужной теме? Когда не удавалось?

Догадывались ли вы о темах, к которым стремился ваш партнер? По каким признакам?

Упражнение 53. ОТГАДАЙ ЧУВСТВО
(В. Ромек, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ 1. Возьмите лист бумаги, разделите его пополам. На одной половине напишите два—три положительных чувств с кратким описанием причины их возникновения, например, «Радость встречи». На другой — два- три названия отрицательных чувств тоже с их причинами, например, «Досада из-за плохой отметки». Свои записи никому не показывайте! Отдайте листы мне.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Сейчас я раздам листы с наименованиями чувств. Каждый получит чужой лист. Выберете одно из положительных чувств и постарайтесь изобразить его без слов, и то, как выглядит человек, испытывающий это чувство. Задача остальных — назвать обозначение испытываемого чувства. Как только прозвучит правильное наименование чувства, сделайте то же самое для одного из отрицательных чувств. Когда один человек закончит показ, начинает следующий участник — по часовой стрелке. Вы очень поможете друг другу, если будете называть как можно больше вариантов».

ИНСТРУКЦИЯ 3. Задача та же, что и в предыдущем задании, но для отображения чувств можно использовать и слова, кроме названия самого чувства. Проявление негативных чувств следует всегда сопровождать открытым выражением очень конкретных желаний. В угадывании участвуют все, но автор, записи, которая в данный момент выполняется, следит за тем, насколько точно отражены желания при передаче негативных чувств.

Обсуждение. Расскажите о том, как вам удалось

отразить позитивные чувства, какие при этом возникли трудности.

В чем у вас были трудности при передаче негативных чувств и желаний?

Упражнение 54. ТОЛЬКО ВМЕСТЕ
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Это упражнение известно очень давно. Оно содействует преодолению защиты, сближению участников и формированию телесного взаимодействия.

Группа разбивается на пары, члены которых встают спина к спине и должны постараться медленно-медленно, не отрывая своей спины от спины партнера, сесть на пол, а затем точно так же встать. Упражнение повторяется несколько раз с разными партнерами.

Обсуждение. Что облегчало выполнение упражнения?

Как менялись чувства в процессе выполнения упражнения?

Упражнение 55. НАЙДИ ПАРУ
(Azps.ru)

Материалы. Листы бумаги, на каждом из которых написано имя сказочного героя или литературного персонажа, имеющего свою пару. Например: Крокодил Гена, Чебурашка, Ильф, Петров и т. д. Количество листов должно быть равно числу членов группы. Булавки.

ИНСТРУКЦИЯ. Каждому участнику при помощи булавки прикрепляется на спину лист бумаги с именем так, чтобы он его не видел. Каждый участник должен отыскать свою «вторую половину», опрашивая группу. При этом запрещается задавать прямые вопросы типа: «Что у меня написано на листе?» Отвечать на вопросы можно только словами «да» и «нет». Участники расходятся по комнате и беседуют друг с другом.

На упражнение отводится 10—15 минут.

Упражнение 56. ТРОПИНКА НА СКАЛЕ
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Это упражнение развивает чувство общности, навыки телесного взаимодействия друг с другом, в том числе в экстремальной ситуации.

Большая часть участников выстраивается в линию боком друг к другу. Это скала. Перед линией очерчивается или обозначается другим способом тропинка, на которой располагаются другие участники, изображая препятствия: ветки и корни деревьев, выступы, скалы, валуны и т. д. За линией обрыв, пропасть. Задача каждого участника, начиная с крайнего, пройти по тропинке и встать с другого края в ряд. При преодолении препятствий идущий может цепляться за расщелины в скале и за сами препятствия. «Упавший» может снова «вскарабкаться» на тропинку и продолжить опасный путь или просто пройти дальше и стать частью скалы.

Обсуждение. Что вы чувствовали в роли идущего?

Что вы чувствовали в роли препятствия или скалы?

Какая роль вам больше понравилась, почему?

Обратили ли вы внимание на то, что каждое препятствие одновременно являлось опорой для идущего?

Упражнение 57. ОБЩИЙ РИСУНОК
(Azps.ru)

Материалы. Большие листы бумаги, фломастеры.

ИНСТРУКЦИЯ. Если в группе более 15 человек, она делится на два-три подгруппы по 6—10 человек. Каждой подгруппе даются лист и фломастеры для одновременной работы — нужно нарисовать один общий рисунок. После окончания рисования рисунки можно развесить по стенам, попросить объяснить и обсудить.

Упражнение 58. ОТРАЖЕНИЕ ЧУВСТВ (Лабиринты психологии, 1996) *ИНСТРУКЦИЯ.* На листе бумаги надо начертить таблицу. Участники под диктовку ведущего записывают содержание левого столбика. Напротив

каждого примера написать выраженное говорящим чувство: «Что собеседник пытается мне этим сказать?» В конце сравнить ответы с «правильными» (см. конец главы).

Слова говорящего	*Выражаемое чувство*
1. Я сыт по горло вашими извинениями. 2. Хорошо, я извиняюсь! Что еще вы от меня хотите? 3. Если бы я и попытался, я все равно не смог бы подготовить в тот момент другой документ. 4. Вы хотите меня проверить? 5. Я бы с ней так не обошелся. 6. Не могли бы вы перенести обсуждение наших проектов на следующую неделю? У меня в пятницу еще одно испытание. 7. Кажется, он все делает лучше несмотря на то, что у него нет такого опыта, как у меня. 8. Я не могу понять этих людей. Может, хватит им угождать! 9. Я никогда больше не буду ей помогать. Даже ни слова благодарности, за все, что я сделал для нее! 10. Мы могли бы попробовать снова, но честно говоря, я думаю, что этого делать не стоит	

Обсуждение. При обсуждении каждый может обосновать свои ответы, поскольку «правильные» ответы несовершенны. Многое зависит от контекста и от интонации, с которой произносят те или иные слова.

Упражнение 59. ПУТИ ИЗ ОДИНОЧЕСТВА

(Azps.ru)

ИНСТРУКЦИЯ 1. Вспомните случай, когда вам было особенно одиноко. Запишите вкратце, как вы себя вели в этой ситуации, что вы предприняли, чтобы справиться с одиночеством.

Обсуждение. Каждый участник говорит о своем поведении в ситуации одиночества и о том, насколько это типично для него. Карточки с текстами всех участников выкладываются на стол или на пол в центре круга.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Ведущий предлагает группе попытаться классифицировать, разбить на группы по степени

сходства модели поведения в ситуации одиночества. В итоге должны получиться группы схожих карточек. Возможно, некоторые карточки будут лежать особняком.

После того как карточки классифицированы, полученные варианты обсуждаются группой с точки зрения их эффективности для каждого. Группа после непродолжительного (за чем следит ведущий) обсуждения присваивает каждому варианту оценку: хороший вариант или плохой. (Для наглядности можно использовать красные и черные фишки). При оценке вариантов участников спрашивают о том, чем именно хорош или плох каждый из вариантов, почему этот вариант хорош или плох для них лично. После процедуры оценивания, предоставляется слово участникам, чьи варианты получили большое количество негативных оценок.

Обычно участники легко справляются с задачей классификации моделей поведения в ситуации одиночества и их оценкой. По поводу оценки мнения обычно расходятся. В конце концов, желательно, чтобы учащиеся поняли, что ни один из способов не может быть назван универсальным. Именно поэтому легче справиться с одиночеством, если человек одинаково хорошо владеет разными моделями.

6.2. Понимание невербальных сигналов

Упражнения этого раздела предназначены для приобретения опыта наблюдения за невербальным поведением и понимания его взаимосвязи с эмоциональными состояниями, для обучения безошибочному приему и передаче невербальной информации, а также для раскрепощения невербального общения. Прежде, чем выполнять эти упражнения, желательно ознакомиться с принципами и правилами понимания невербальных сообщений, которые описаны во многих книгах и электронных источниках, например (Бачков, 1999; Б.Р. Матвеев, 2005; А. Петрова, 2000; Д.М. Ра- мендик с соавт., 2005; С. Дерябо и В. Левин, 1998; Azps.ru, Psycho.ru и др.)

Упражнение 60. ЗЕРКАЛО
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение. Оно давно используется при обучении будущих актеров взаимодействию с партнером на сцене, но пригодится и в обычном, и в профессиональном общении.

Участники разбиваются на пары и встают лицом друг к другу. Соседние пары располагаются на расстоянии более двух вытянутых рук. Участники в парах договариваются, кто начнет упражнение, а кто продолжит. Тот, кто начинает, будет делать различные движения туловищем, головой, ногами, глазами, менять мимику. Второй участник пары повторяет все движения партнера с максимальной точностью. По сигналу ведущего происходят смена ролей и остановка движений.

Обсуждение. После остановки движений каждый участник проговаривает то, что он чувствовал и думал, когда задавал движения и когда их повторял. Что ему было легче делать? Какую информацию несли его движения и движения его партнера? Взаимные комментарии к сказанному. Затем происходят смена партнера и повтор упражнения.

Упражнение 61. ТОЛЬКО РУКИ
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Выполняется в круге сидя или стоя. На счет «раз» каждый участник начинает делать какое-либо движение руками или принимать определенную позу. При этом все остаются на своих местах. Желательно выбирать те движения и позы, которые может выполнить каждый участник. На счет «два» все прекращают делать то, что делали, и начинают повторять то, что делал ранее сосед слева. Если все будут внимательны, то движение или поза каждого, пройдя по кругу, вернется к своему автору. На этом упражнение заканчивается.

Обсуждение. К кому вернулось движение, поза? Что в них изменилось?

Какое движение, поза были приятны, а какие нет? Почему?

Какую информацию несли движения и позы?

Упражнение 62. СООБЩЕНИЕ О ЖЕЛАНИИ
(Azps.ru)

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение выполняется в парах. Каждый участник пишет на листке какое-нибудь простое желание, которое партнер сможет тут же выполнить, если поймет, о чем его просят. Члены пар стараются по очереди сообщить партнеру о своем желании и попросить его выполнить, не говоря о нем прямо, а косвенно подводя партнера к пониманию своего желания. Когда партнер сделает то, что он понял, или откажется от попыток понять, нужно продемонстрировать ему листок.

Упражнение 63. ПОБЕГ ИЗ ТЮРЬМЫ
(Azps.ru)

ИНСТРУКЦИЯ. Участники группы становятся в две шеренги лицом друг к другу. Ведущий предлагает задание: «Первая шеренга будет играть преступников, вторая — их

сообщников, которые пришли в тюрьму, для того чтобы устроить побег. Между вами звуконепроницаемая стеклянная перегородка. За короткое время свидания сообщники с помощью жестов и мимики должны «рассказать» преступникам, как они будут спасать их из тюрьмы (каждый «сообщник» спасает одного «преступника»).

После окончания игры «преступники» рассказывают о том, правильно ли они поняли план побега.

Упражнение 64. «ДРЕССИРОВКА»

ИНСТРУКЦИЯ. Игру начинают два добровольца: «животное» и «дрессировщик». «Животное» выходит за дверь. Группа придумывает для него задание, например, передвинуть какой-нибудь предмет, открыть форточку и т. д., которое он должен выполнить. Он начинает двигаться по комнате и «дрессировщик» подкрепляет каждое движение в правильном направлении хлопком в ладоши. Важно не пропускать ни одного движения, ведущего к цели, хотя бы издалека, и подкрепить неправильное движение. Группа наблюдает. Никому ничего говорить нельзя!

После того, как задание выполнено, «дрессировщик» становится «животным». Желательно, чтобы все участники побывали в обеих ролях.

Обсуждение. Не всем людям одинаково хорошо удаются обе роли. Кто из игроков показался вам эффективным в обеих ролях? В одной из ролей? Что вы сами испытывали в роли «животного», «дрессировщика»?

Упражнение 65. НЕ БЫТЬ ЖЕРТВОЙ
(Azps.ru)

Предварительные сведения. Знание принципов и способов создания и понимания невербальных сообщений может быть полезно в сложных опасных ситуациях, когда человеку грозит опасность от других людей.

Выработаны пять правил, позволяющих в некоторых

случаях, использовать защиту на психологическом уровне.

Правило 1. Потенциальные преступники прежде всего обращают внимание на поведение людей. Если у человека слегка опущенные плечи, поверхностное дыхание, неровная походка — все это свидетельствует о внутренней неуверенности. А любой преступник или хулиган прежде всего нападет на человека, который не уверен в себе, понимая, что с таким справиться легче. Напротив, если у человека широко расправленные плечи, решительная походка, то в глазах потенциального преступника он предстает как спокойный и уравновешенный человек, способный быстро сориентироваться и дать отпор.

Правило 2. Рассеянный взгляд, постоянно бегающий по окружающим предметам или же направленный только вниз под ноги, — свидетельство несобранности, несосредоточенности. А значит, человек улавливает мало информации из внешнего мира и может стать находкой для карманника. Прямой, невозмутимый взгляд обычно способствует безопасности. Но агрессивно настроенные люди прямой взгляд расценивают как вызов, поэтому, проходя мимо группы потенциально опасных личностей, не следует прямо смотреть в их сторону.

Правило 3. Эмоционально неустойчивый, импульсивный человек (чаще всего это женщина) всегда хорошая приманка для преступника. Повышенная эмоциональность «сужает» внимание. Такие люди в экстремальной ситуации почти все свои поверхностные резервы мобилизуют на эмоции и крайне редко, в состоянии оказать физическое сопротивление. Для них чрезвычайно важно всегда сохранять спокойствие, не вовлекаться ни в какие уличные скандалы.

Правило 4. Улыбающийся человек выглядит более уверенным в глазах окружающих. Улыбка — залог внутреннего хладнокровия и спокойствия.

Правило 5. Если человек внутренне уверен в своих силах, то он с гораздо меньшей вероятностью станет жертвой

преступления. Мнительный, заранее всего боящийся человек сам к себе притягивает преступников. Внутренняя речь в значительной степени является программой нашего внешнего поведения. А значит: даже в мыслях надо проявлять уверенность.

Понятно, что все указанные выше правила не работают в случаях столкновения с организованной преступностью, но при встрече с обычным хулиганством, бытовым воров

ством или мошенничеством есть все шансы благополучно его избежать.

ИНСТРУКЦИЯ. Ведущий выбирает несколько человек, отводит их в сторону и договаривается, кто из них будет вести себя как потенциальная жертва, а кто — как победитель. Потом эти люди проходят перед остальными членами группы, которые должны определить, у кого какая роль.

Упражнение желательно повторить несколько раз, чтобы все участники побывали в ролях обоих типов.

Обсуждение. Как удалось выявить потенциальных жертв?

Что чувствовали люди, когда они изображали жертв, победителей? Влияло ли поведение на самочувствие?

6.3. Развитие уверенности в себе и навыков убеждения

Как уже было указано в главе 1, формирование уверенности в себе — важная часть личностного роста в целом и умения общаться — в частности.

Быть уверенным в себе (по В. Ромек, 2005, Romek.ru) это значит:

- Делать то, что хочешь, как хочешь и когда хочешь.
  - При сравнении себя с другими не допускать большого разрыва.
  - Не волноваться сверх меры о том, что о тебе подумают другие.
- Знать свои права и уметь их отстаивать.
- Быть настойчивым, добиваясь того, чего хочешь.
  - Уметь сказать «Нет», если нет желания что-либо делать.
  - Позволять себе ошибаться, проигрывать с достоинством.
- Верить в себя и свои возможности.

- Действовать уверенно, даже если на самом деле волнуешься.
- Не компенсировать неуверенность агрессией.
- Делать комплименты и с благодарностью их принимать.
- Радоваться новым контактам и уметь поддерживать старые.

Далее следует комплекс из семи упражнений, разработанных Ромеком (2005). Их следует выполнять все в той последовательности, в которой они описаны.

Упражнение 66. ОПЫТ УВЕРЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ

ИНСТРУКЦИЯ 1. Упражнение выполняется в круге. Если в группе более 10 участников, она делится на несколько подгрупп по 7—10 человек, иначе выполнение упражнения очень затянется и станет скучным. Каждый участник кратко описывает ситуацию, в которой он однажды попробовал вести себя уверенно. Нужно подчеркнуть, что речь должна идти просто о попытке как таковой, не обязательно успешной.

Обсуждение. Каждому предлагается рассказать о том, как он представляет себе уверенное поведение. Целесообразно кратко фиксировать на доске представления участников группы об уверенности.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Каждый участник рассказывает о какой-либо трудной ситуации, которую он оценивает как провал. После этого он немедленно переформулирует свое поведение с точки зрения признаков уверенности, написанных на доске. Он должен выбрать альтернативное поведение, сконцентрироваться на нем и ответить на вопросы: «Что я сказал? Что я сделал? Какие компоненты уверенного поведения я при этом не использовал, хотя мог бы? Что я еще могу улучшить, то есть какие конструктивные советы я могу дать сам себе, чтобы достичь своей цели?»

Упражнение 67. СБОР ФРАЗ ДЛЯ КОНТАКТА

Упражнение направлено на развитие умения спокойно обратиться к незнакомому человеку, установить контакт.

Материал. Для каждого участника — чистый лист бумаги, на котором расположена таблица, содержащая две колонки:

1. Обратиться к незнакомому человеку можно с фразой:

2. Эта фраза уместна в следующей ситуации:

ИНСТРУКЦИЯ. На имеющихся у вас бланках запишите минимум 10 фраз, с которыми можно обратиться к незнакомому челойеку. Если это обращение уместно только в определенной ситуации, то отметьте, пожалуйста, какая это должна быть ситуация в специальной графе. Постарайтесь использовать как жизненные ситуации, так и ситуации, характерные для вашей будущей профессиональной деятельности.

Обсуждение. Каждый участник читает вслух подготовленные фразы.

Ведущий следит за тем, чтобы фразы, уместные лишь в определенной ситуации, сопровождались их описанием.

Комментарии. Листки с фразами можно разместить на стенах так, чтобы у участников группы при необходимости была возможность в них заглянуть.

Примечание. Если участники группы затрудняются с нахождением жизненных ситуаций для контакта, можно воспользоваться какой-либо из следующего списка:

1. В магазине вы видите человека, который вас заинтересовал, поскольку просматривает книгу, которая вам тоже очень нравится.

2. На пляже симпатичный незнакомец (незнакомка) явно скучает в одиночестве.

3. По набережной прогуливается молодой человек, и ему явно нечем заняться.

4. В кафетерии театра девушка задумчиво в одиночестве допивает кофе.

5. На научной конференции участник (участница) внимательно читает ваш стендовый доклад.

6. В универсаме незнакомец (незнакомка) придирчиво выбирает сыр.

7. В очереди к зубному врачу вы видите симпатичного незнакомца (незнакомку).

8. В сберкассе незнакомец (незнакомка) старательно заполняет квитанцию оплаты коммунальных услуг.

9. К вам на работу устроился (устроилась) новый сотрудник.

10. В самолете вам досталось место рядом с заинтересовавшим вас человеком.

Упражнение 68. ПЕРВОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Предварительное замечание. Установление контакта с незнакомым человеком проходит легче, если в этот момент человек не отвлечен чем-то другим, важным для него. Начало разговора должно доставлять удовольствие обоим партнерам. Контакт начинается «на хорошей ноте», если ответ на обращение не представляет для партнера особого труда, не заставляет его сильно напрягаться.

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение выполняется в круге. Нужно постараться задать друг другу вопрос, в ответ на который партнеру есть что сказать. Каждый член группы выбирает другого, которому он хотел бы задать вопрос, просто подходит к этому человеку, обращается к нему с использованием одной из «контактных фраз», записанных в предыдущем упражнении, и задает свой вопрос. Затем внимательно выслушивает ответ и благодарит за информацию.

Обсуждение. Участники обмениваются впечатлениями и отвечают на вопросы:

Легко ли было придумать вопрос? Из чего вы исходили, задавая именно данный вопрос этому человеку?

Был ли вопрос, заданный вам, неожиданным? О чем еще

вас можно было бы спросить? На какой вопрос вам было бы легко отвечать?

Упражнение 69. РАЗГОВОР НА ВЫБРАННУЮ ТЕМУ

(Упражнение может использоваться также для развития умения выступать публично)

Предварительное замечание. Если мы хотим установить личный контакт с незнакомым человеком, то недостаточно просто обратиться к нему. Если после первого контакта у нас возникнет интерес к собеседнику и появляется желание продолжить разговор имеет смысл некоторое время поговорить с ним на занимательную, интересную тему. Разговор должен продолжаться какое-то время, и мы сами или тема нашего сообщения должны вызвать у собеседника интерес — иначе контакт очень быстро прекратится. Лучше всего заранее знать, на какую тему мы можем вести беседу и рассказать что-либо интересное. Мы сможем вызвать личный интерес к себе, если наше сообщение будет интересным, содержать любопытную информацию о нас самих, коснется сферы личных интересов партнера. Иногда тема напрашивается сама собой, следует из актуальной ситуации (музыка на дискотеке, еда в ресторане, книги в магазине, расписание движения поездов на вокзале), политических или спортивных событий, общественной жизни.

Материал. Для каждого участника — лист бумаги, на которых написано следующее: «Я могу интересно говорить на следующие темы...»

ИНСТРУКЦИЯ 1. Каждый участник пишет на листе две-три темы, на которые он, как ему кажется, может вести интересный для собеседника разговор.

Чтобы определить, насколько тема интересна группе, каждый сначала назовет все темы, а группа выберет самую интересную. Затем каждый сделает для группы сообщение на выбранную тему, обращаясь к любому из членов группы.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Демонстрационная ролевая игра.

Инструкция участнику: «Выбирите себе партнера из членов группы. Из нашего списка возьмите подходящую для установления контакта фразу, а затем сделайте короткое сообщение на интересную тему. Следите за тем, чтобы не нарушать личное пространство партнера, улыбайтесь и держитесь максимально дружественно. Если ваш партнер захочет что-либо сказать, замолкайте и внимательно слушайте».

Примечание. Человек, выбранный для контакта, имеет право от него отказаться, сделать это решительно и спокойно, но вежливо, не обидев партнера (см. ниже упражнения на тему «Умение сказать нет»).

Инструкция группе: «Проследите за тем, как ведет себя партнер по упражнению. Будут ли моменты, когда он чем-то заинтересуется, захочет что-либо сказать или уточнить?»

Обсуждение. Достаточно ли дружелюбно вел себя говорящий? Что в его сообщении вызвало интерес?

Удалось ли ему замолчать в тот момент, когда партнеру уже захотелось вмешаться в разговор?

Если желания включиться в разговор у партнера не возникло, то автору сообщения предлагают включить в него побольше интересных, эмоционально окрашенных моментов.

Упражнение 70. НЕУВЕРЕННЫЕ, УВЕРЕННЫЕ И АГРЕССИВНЫЕ ОТВЕТЫ

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение предназначено для формирования умения реагировать на ситуацию соответствующим ей образом.

Каждому члену группы предлагается продемонстрировать в заданной ситуации неуверенный, уверенный и агрессивный типы ответов. Ситуации можно предложить следующие:

- Друг разговаривает с вами, а вы хотите уйти.
- Ваш товарищ устроил вам встречу с

незнакомым человеком, не предупредив вас.

- Люди, сидящие сзади вас в кинотеатре, мешают вам громким разговором.
- Ваш сосед отвлекает вас от интересного выступления, задавая глупые, на ваш взгляд, вопросы.
- Учитель говорит, что ваша прическа не соответствует внешнему виду ученика.
- Друг просит вас одолжить ему какую-либо вашу дорогостоящую вещь, а вы считаете его человеком неаккуратным и не совсем ответственным.

Для каждого участника используется только одна ситуация. Можно разыграть данные ситуации в парах.

На упражнение отводится 40—50 минут.

Обсуждение. Группа должна обсудить ответ каждого участника.

Упражнение 71. ПОВЕРХ БАРЬЕРОВ — ПЕРЕСКАЗ ОБЪЕКТИВНОГО

Материал. Список фраз, создающих барьеры общения, написанный на индивидуальных карточках или на общем плакате.

ИНСТРУКЦИЯ. Один из способов разрушения барьеров состоит в том, что, не отрицая явно слова партнера, мы соглашаемся с тем, с чем каждый может согласиться. Сейчас мы потренируемся в этом. Ваша задача будет состоять в том, чтобы ответить на стимульные фразы, пересказать их так, чтобы вся группа с этим согласилась. Вы можете выбрать любую фразу из списка или придумать свою собственную. Можете обращаться к любому члену группы. Старайтесь всем своим видом демонстрировать искренний интерес к словам собеседника. Начинайте с согласия — «да», «согласен», «верно», «правильно». Он ответит на ваш барьер, а затем произнесет свою собственную формулировку, обращаясь к новому члену группы.

Обсуждение. Что вы чувствовали, когда вашу

формулировку пересказывали в такой манере?

Чувствовали ли вы рост агрессивности или агрессивность снижалась?

Какого типа барьеры труднее всего пересказывать позитивно?

В ходе обсуждения участники могут сказать, что пересказ очевидного совершенно неприемлем в некоторых ситуациях. В этом случае используют другой способ разрушения барьеров — пересказ чувств.

Фразы, создающие барьеры общения:

- *Негативные оценки и ярлыки (оскорбления)*

Ты несешь абсолютную чушь!

Такого у нас еще не было! Это неверно!

- *Советы*

Я бы тебе не советовал так со мной обращаться.

Мой тебе совет — прекрати сейчас же!

Не советую тебе меня злить.

- *Вопросы (на которые не нужно или невозможно отвечать)*

У тебя мозги есть или нет?

Из какого места у тебя руки растут?

- *Приказы*

Прекрати меня злить! Замолчи сейчас же!

Иди в свою комнату! Сейчас же прекрати плакать!

- *Ложные аргументации*

Вы никогда ни в чем не идете мне навстречу!

С вами просто невозможно разговаривать на серьезные темы!

После того, как все высказались, можно сравнить свои результаты с вариантами в конце главы.

Упражнение 72. КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»

Материалы. По четыре листа бумаги для записи ситуаций на каждого из участников.

ИНСТРУКЦИЯ 1. Было ли в последнее время так, что

вы не смогли отказать другому в просьбе или требовании, хотя внутренне сильно не хотели выполнять эту просьбу (требование)? Можете ли вы вспомнить ситуацию, когда вы не смогли сказать «нет», и это привело к очень неприятным для вас последствиям? Пожалуйста, запишите эти ситуации на бланках.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Вспомните и запишите ситуацию (ситуации), в которой вам удалось отказать в просьбе или требовании.

Каждый участник зачитывает описание своих ситуаций группе.

Обсуждение. В каких ситуациях вам труднее всего отказать? К чему это приводит? Что помогает решиться отказать?

ИНСТРУКЦИЯ 3. Группа выбирает две-три наиболее интересные из описанных ситуаций и разыгрывает их. В каждом диалоге действуют автор ситуации и другой участник, изображающей того, кто просит о чем-то.

Обсуждение. Разрешается выдвигать свои варианты поведения, если они кажутся вам более целесообразными. Не следует никого критиковать.

Упражнение 73. РАССТАВАНИЕ

ИНСТРУКЦИЯ. Группа делится на подгруппы по три человека, (можно по два, но не желательно). Лучше, если в каждой подгруппе будет два человека одного пола, а третий — другого.

Задание. «Вы встретились со своим молодым человеком (девушкой), чтобы сказать ему (ей), что больше не хотите с ним (с ней) встречаться и ваши отношения следует завершить. Третий человек — наблюдатель».

После завершения диалогов можно составить новые подгруппы, в которых каждый изменит свою роль.

Обсуждение. Что вы почувствовали в каждой из ролей?

Что было самым сложным? Как вы вышли из наиболее

сложного положения?

Упражнение 74. ПРОЯВЛЕНИЯ ДРУЖЕЛЮБИЯ

Домашние задания. (Б.Р. Матвеев, 2005)

Проведите эксперимент. Станьте дружелюбнее к тому, к кому вы обычно равнодушны или с кем бываете грубы. Понаблюдайте, как это изменит его или ее отношение к вам. На следующем занятии расскажите о результатах своего эксперимента.

Упражнение 75. БЕЗ МАСКИ

(Azps.ru)

Материал. Небольшие бумажные карточки.

ИНСТРУКЦИЯ 1. Все участники поочередно берут карточки, которые лежат на столе, и пишут на них незаконченное предложение, касающиеся каких-то серьезных переживаний. Если не удается придумать, можно использовать один из примеров:

«Мне в особенности не нравится, когда...»

«Мне знакомо острое ощущение одиночества. Помню...»

«Мне очень хочется забыть, что...»

«Бывало, что близкие люди вызвали у меня почти ненависть. Однажды, когда...»

«Однажды меня напугало то, что...»

«В незнакомом обществе я ощущаю...»

«Даже близкие люди иногда не понимают меня. Однажды...»

«Помню случай, если мне стало стыдно, я...»

«В особенности меня бесит то, что...»

Затем, никому не показывая написанного, карточки кладут на стол.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Каждый участник берет карточку (но не свою!) и сразу, громко, четко и с соответствующей интонацией произносит фразу полностью, заканчивает ее. Группа прислушивается к интонациям, голосу, оценивает меру искренности. Если признано, что высказывание было искренним, то упражнение продолжает следующий участник. Если же группа признает, что оно было шаблонным, неискренним, участник делает еще одну попытку, но уже после всех.

Упражнение 76. ДАР УБЕЖДЕНИЯ
(Azps.ru)

Материал. Два спичечных коробка, в одном из которых лежит цветная бумажка.

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение направлено на выработку понимания того, что такое убедительная речь, на развитие навыков убедительной речи,

Упражнение выполняется в паре. Ведущий выбирает одну пару. Каждому из участников ведущий дает спичечный коробок, в одном из которых лежит цветная бумажка.

После того, как оба участника посмотрели, у кого из них в коробке лежит бумажка, каждый начинает доказывать остальным членам группы то, что именно у него в коробке лежит бумажка. Задача группы — принять общее решение: у кого же именно лежит в коробке бумажка.

Обсуждение. Важно проанализировать, какие речевые и невербальные компоненты заставили членов группы поверить высказываниям как правдивым, так и ложным.

Упражнение 77. ЗАЩИТНАЯ РЕЧЬ

ИНСТРУКЦИЯ. Ведущий описывает ситуацию. «Представьте себе, что вы все вместе летите на воздушном шаре. Его унесло в море. На горизонте виден необитаемый остров, но шар начинает падать. Чтобы дотянуть до острова надо облегчить корзину — выбросить кого-то за борт. Каждый из вас должен придумать себе профессию и, может

быть, еще какие-то хорошие качества и убедить остальных, что именно вы — самый полезный человек на необитаемом острове, без вас остальным не выжить и, следовательно, выбрасывать вас из корзины никак нельзя.

Ведущий выписывает все профессии на доске. После того, как все высказались, происходит голосование. Голосуют последовательно за каждую профессию и определяют таким образом самого находчивого и убедительного участника, а также ранги всех остальных.

6.4. Совместное решение задач

Упражнения данного раздела представляют собой задачи-головоломки, решение которых содействует развитию у учащихся способности к совместному принятию решений в неопределенных жизненных ситуациях на основании коллективной рефлексии и интуиции. Упражнения могут быть использованы также для развития навыков общения, убеждения и уверенности в себе.

Упражнение 78. ИДЕНТИФИКАЦИЯ С ПРОБЛЕМОЙ
(Лабиринты психологии, 1996)

ИНСТРУКЦИЯ. Ведущий предлагает участникам представить себя проблемой. Например, пробкой от термоса, которую надо усовершенствовать для наиболее продолжительного сохранения тепла. Каждый участник должен вообразить себя данной пробкой и предположить, какие изменения с ним, как с пробкой, могут быть проведены, чтобы его работа стала более эффективной. Участники делятся в кругу своими соображениями. Смысл этого упражнения состоит в том, что в результате рассмотрения данной проблемы изнутри может быть найден остроумный и практичный выход из создавшейся ситуации. Данное упражнение можно применять в самых разных случаях, в том числе для усовершенствования отношений

между людьми. Всегда полезно суметь поставить себя на место другого человека, взглянуть на проблему с разных ракурсов.

Упражнение 79. ТРИ ХОЗЯЙКИ
(Б.Р. Матвеев, 2005)

Материал. Плакат или карточки с текстом задачи.

«Три хозяйки решили вместе сварить суп на костре. Первая хозяйка принесла для костра три полена. Вторая хозяйка принесла семь поленьев. Третья хозяйка ничего не принесла. Оказалось, что десяти поленьев вполне достаточно, чтобы сварить суп. Тогда третья хозяйка отдала двум другим 100 рублей, чтобы разделить сваренный суп по справедливости. Как хозяйки разделили суп?»

ИНСТРУКЦИЯ. Задача решается в подгруппах по три-пять человек. Каждая из них должна найти общий согласованный ответ и объяснить его остальной группе.

Замечание. Важно найти не математически правильное решение, а объяснить морально-этические принципы: по справедливости, поровну или компромиссно.

Упражнение 80. ЗАДАЧА О МИССИОНЕРАХ И КАННИБАЛАХ (Д. Норман, 1985)

Материалы. Шесть небольших предметов двух видов — по три одинаковых, например, три большие скрепки и три маленьких, или три ручки и три колпачка и т. п.

ИНСТРУКЦИЯ. Группа делится на подгруппы по два-три человека. Каждой подгруппе выделяется стол (или участок большого стола), на котором она будет решать задачу.

Условия задачи. «Три миссионера заблудились в джунглях. Путь им преградила река. Появились три каннибала. У них была лодка, вмещающая двух человек. Каннибалы были готовы помочь, но миссионеры отнеслись к ним с недоверием. Действительно, если каннибалы численно превосходили миссионеров, у них могло возникнуть

искушение съесть их. И все-таки все шестеро смогли перебраться через реку».

Обозначьте чем-нибудь середину стола, положите с одной стороны шесть предметов и «перевезите» их на другую сторону. Решая задачу, не забывайте, что кто-то должен возвращать лодку обратно! Имейте в виду, что, если лодка причалила к берегу, и при этом образовался численный перевес каннибалов, миссионер не сможет сбежать.

После того, как у одной подгруппы все предметы окажутся на другой стороне стола без нарушения правил, их

нужно вернуть обратно и продемонстрировать все передвижения всей группе. Это может оказаться неожиданно сложно.

Обсуждение. Обменяйтесь впечатлениями.

Что было особенно сложно? Изменялось ли отношение к условиям по мере попыток решения? Что вы чувствовали, когда обнаруживали ошибку? Помогало или мешало решению то, что решать приходилось коллективно?

Упражнение 81. ЧЕТЫРЕ ТРЕУГОЛЬНИКА
(предложено Я.А. Пономаревым)

Материалы. Шесть палочек строго одинаковой длины (спички, одинаковые карандаши или ручки и т. п.)

ИНСТРУКЦИЯ. Группа делится на подгруппы по два-три человека. Каждой подгруппе выделяется стол (или участок большого стола), на котором она будет решать задачу.

Ведущий объясняет задание (дословно!): «Сделайте четыре одинаковых равносторонних треугольника из этих шести палочек».

Обсуждение. Обменяйтесь впечатлениями:

Что было особенно сложно? Изменялось ли отношение к условиям по мере попыток решения? Помогало или мешало решению то, что решать приходилось коллективно?

Задачи, требующие продолжительного решения

Два последующих упражнения однотипны. Их выполнение и обсуждение требуют приблизительно 60 минут. Решение задач не только способствует выработке навыков принятия индивидуальных и групповых решений, но и позволяет выявить лидеров, а также участников, не согласных с мнением группы и способных отстаивать свое. Участники могут оценить преимущества индивидуального или группового мышления при решении одной и той же задачи, проанализировать собственное поведение, в том числе: степень активности при отстаивании своей точки

зрения, эмоциональные реакции, скорость решения.

Для выполнения каждого задания всем участникам нужен бланк, на котором написаны названия 15 предметов в столбик.

Каждая задача решается сначала индивидуально, затем — в подгруппах по три-пять человек, и в завершение делается попытка найти решение, общее для всей группы.

Желательные правила работы в группе:

1. Избегайте защищать свои суждения только потому, что они ваши. Попробуйте понять логику других.

2. Избегайте менять свое мнение только ради достижения согласия.

3. Поддерживайте только те решения, с которыми вы можете согласиться хотя бы частично.

4. Избегайте такого метода принятия решения, как голосование. Предпочтительнее достижение согласия путем компромисса.

5. Рассматривайте различные мнения как помощь, а не помеху в принятии решений.

После того, как вся группа закончит решение — придет к единому мнению или разногласия станут непреодолимыми — сравните решение с мнением экспертов, приведенным в конце главы.

Обсуждение после окончания решения тоже может проводиться по единой схеме: «Удовлетворен ли ты лично результатами прошедшего обсуждения? Объясни почему. Что вызвало твою удовлетворенность (неудовлетворенность)?

Как, по-твоему, в верном направлении продвигалась ваша дискуссия или нет?

Была ли выработана общая стратегия спасения?

Что тебе помешало принять активное участие в обсуждении?

Ты не согласен с принятым решением? Почему тебе не удалось отстоять свое мнение?

Кто в наибольшей степени повлиял на исход группового

решения, т. е. по сути дела оказался лидером, сумевшим повести за собой группу?

Что именно в поведении лидера позволило ему заставить прислушаться к себе? На какой стадии появился лидер?

Какими способами другие участники добивались согласия с их мнениями?

Какие способы поведения оказались наименее результативными?

Какие только мешали общей работе?

Как следовало бы построить дискуссию, чтобы наиболее быстрым способом достигнуть общего мнения и не ущемить права всех участников?»

Упражнение 82. КОРАБЛЕКРУШЕНИЕ
(Б.Р. Матвеев, 2005)

ИНСТРУКЦИЯ. Вы дрейфуете на яхте в южной части Тихого океана. Ваша яхта начинает медленно тонуть, а местонахождение ее неясно из-за поломки основных навигационных приборов. Надо как можно скорее перебраться на спасательный надувной плот и захватать с собой необходимые для дальнейшего плавания предметы с яхты. Ниже дан список из 15 предметов, которые остались целыми и не поврежденными после пожара. Имущество пассажиров и команд составляют мелочи, оставшиеся в карманах: несколько коробков спичек, пачка сигарет, немного денег.

Ваша задача — классифицировать 15 нижеперечисленных предметов в соответствии с их значением для выживания. Поставьте цифру «1» у самого важного предмета, цифру «2» — у второго по значению и т. д.

Перечень предметов

1. Секстан (прибор для определения географической широты).

2. Зеркало для бритья.

3. Пятилитровая канистра с водой.
4. Противомоскитная сетка.
5. Одна коробка с армейским рационом.
6. Карты Тихого океана.
7. Надувная подушка (плавательное средство).
8. Двухлитровая канистра нефтегазовой смеси.
9. Маленький транзисторный приемник.
10. Репеллент, отпугивающий акул.
11. 20 метров непрозрачного пластика.
12. Один литр спирта.
13. 15 метров нейлонового каната.
14. Две коробки шоколада.
15. Рыболовная снасть.

Упражнение 83. КАТАСТРОФА В ПУСТЫНЕ
(И. В. Вачков, 1999)

ИНСТРУКЦИЯ. «С этого момента все вы — пассажиры авиалайнера, совершавшего перелет из Европы в Центральную Африку. При полете над пустыней Сахара на борту самолета внезапно вспыхнул пожар, двигатели отказали, и авиалайнер рухнул на землю. Вы чудом спаслись, но ваше местоположение неясно. Известно только, что ближайший населенный пункт находится от вас на расстоянии примерно 300 километров. Под обломками самолета вам удалось обнаружить пятнадцать предметов, которые остались неповрежденными после катастрофы.

Ваша задача — проранжировать эти предметы в соответствии с их значимостью для вашего спасения. Для этого нужно поставить цифру 1 у самого важного предмета, цифру 2 — у второго по значимости и так далее до пятнадцатого, наименее важного для вас. Каждый работает сначала самостоятельно, затем — с партнерами и в группе.

Список предметов:

1. Охотничий нож.
2. Карманный фоцарь.
3. Летная карта окрестностей.

4. Полиэтиленовый плащ.
5. Магнитный компас.
6. Переносная газовая плита с баллоном.
7. Охотничье ружье с боеприпасами.
8. Парашют красно-белого цвета.
9. Пачка соли.
10. Полтора литра воды на каждого.
11. Определитель съедобных животных и растений.
12. Солнечные очки на каждого.
13. Литр водки на всех.
14. Легкое полупальто на каждого.
15. Карманное зеркало.

Данная задача может быть решена по-разному с точки зрения разных стратегий поведения.

Упражнение 84. АГРЕССИВНЫЙ КОНТАКТ (Azps.ru)

Предварительные сведения. Упражнение направлено на выработку навыков неагрессивного ответа на давление и агрессию.

Сначала членам группы дается краткое описание семи приемов ОТВЕТА НА АГРЕССИЮ:

- Фиксация замешательства: «Я просто растерялся от такого напора».
- «Сиреневый туман» — сложные, малопонятные фразы, типа: «В таких случаях обычно говорят о существовании зависимости между субъективными факторами восприятия и параметрами деятельности индивида».
- Я-высказывание, например: «Когда на меня кричат (интерпретация действий агрессора), я обычно не в состоянии нормально работать»; «Давайте перейдем в другое помещение и разберем вашу претензию».
- Вы-посыл (усиление ответственности партнера): «Вы хотите сказать, что уверены в том, что...»
- Вам важно...: «Давайте уточним, что именно для вас важно...»
- «Гадости на радости» (Мне приятно...): всегда можно найти повод сказать искреннее спасибо агрессору, например: «Мне приятно, что вы следите за моими успехами».
- «Ширма» (высказывание с позиции официального образа, имиджа): «Мы готовы удовлетворить желания любого клиента».

Важно отметить, что цель применения этих приемов — не допустить наращивания агрессии. Поэтому — никаких агрессии, сарказма и издевки в ответ.

Материал. Бланки с агрессивными высказываниями:

1. Мы оценили вашу работу и нам показалось, что вы не знаете элементарных основ своей профессии.

2. Наши молодые сотрудницы утверждают, что вы их сексуально провоцируете.

3. И на какую карьеру вы рассчитываете с такой внешностью?

4. Вам не кажется, что вы слишком молоды, чтобы претендовать на работу у нас?

5. Возникает ощущение, что из-за свойственной вам небрежности вы способны сильно подставить нашу фирму.

6. Вы понимаете, что в связи с отсутствием у вас опыта, вы можете претендовать только на минимальную зарплату?

7. Мне кажется, у вас нет перспектив в нашей организации.

8. Почему вам постоянно звонят в рабочее время какие-то посторонние люди? Создается ощущение вашей неорганизованности.

9. Вы абсолютно не умеете себя вести в общении с руководством.

10. Почему вы постоянно подаете в своих отчетах искаженную информацию?

11. Почему, устраиваясь к нам на работу, вы не предупредили, что у вас маленький ребенок?

12. Вам не кажется, что вы слишком часто критикуете других?

13. Ох, и зануда же вы, и это не только мое мнение, но и мнение всего коллектива.

14. Какого черта вы сюда пришли?! Неужели вы думаете, что можете представлять для нас интерес...

15. А вы вообще кто такие...

16. Знаете, есть люди гораздо более опытные, чем вы в этом вопросе.

17. У меня нет времени вас слушать.

18. Если мы заинтересуемся вашим предложением, мы вам перезвоним.

19. К сожалению, похоже, что мы с вами не сработаемся.

20. Нам, руководству, кажется, что ваш приход в отдел плохо сказался на взаимоотношениях наших сотрудников.

21. Вам не кажется, что надо быть более разборчивым в личных контактах?

22. По-моему, вы в последнее время меня подсиживаете? Стремитесь на мое место?

23. Знаете, ваши семейные проблемы все более негативно отражаются на вашей профессиональной успешности.

24. Такое ощущение, что вы специально отпугиваете наших клиентов.

25. С чего вы взяли, что можете мне понравиться как сотрудник и я вас возьму на работу?

26. Были мнения, что вас можно использовать в управленческой работе, но есть большие сомнения, что вы с этим справитесь.

27. Я думаю, что вы не отрабатываете свою зарплату. Вывод один: будем понижать вас в должности.

ИНСТРУКЦИЯ.

Часть 1. Участники делятся на подгруппы по три- пять человек, каждая из которых получает бланк с написанными на нем агрессивными фразами. Задача участников в подгруппах — вписать в бланк варианты ответов, используя один из приемов, предложенных выше. На эту работу дается не более семи минут, мотивируя это тем, что в разговоре обычно нет времени долго думать над ответом. А в дальнейшем будет возможность обменяться удачными вариантами ответов в коллективном обсуждении.

Часть 2. Каждая подгруппа отвечает на фразы,

зачитываемые ведущим. На доске параллельно отмечается, к какому типу реакции на агрессию относится тот или иной ответ. В ходе упражнения могут появиться удачные ответы, которые не вписываются в список предложенных приемов. Это позволит вписать в список дополнительные приемы, «авторами» которых станут члены группы. Одним из таких приемов является прием «Я еще и...», сходный с принципом доведения до абсурда.

Упражнение 85. СБОР СИТУАЦИЙ
ПО ТЕМЕ «КОНФЛИКТНЫЙ РАЗГОВОР»
(В. Ромек, 2005)
(Упражнение может быть использовано также
для выработки уверенности в себе)

Материал. По три листа бумаги для записи ситуаций для каждого из участников.

ИНСТРУКЦИЯ 1. Пожалуйста, вспомните и запишите на листах ситуации, в которых какой-либо, лучше близкий человек, своими действиями постоянно вызывает у вас неприятные чувства. Как можно более точно запишите те особенности поведения, которые вас в нем злят.

ИНСТРУКЦИЯ 2. Теперь подумайте и запишите, чего бы он от вас хотел. Постарайтесь, чтобы это были более или менее равноценные вещи.

Пожалуйста, прочитайте нам описание ваших ситуаций.

Обсуждение. Как вы считаете, можно ли попросить партнера пойти вам навстречу, предложив взамен уступки со своей стороны?

Сумеете ли вы точно изложить свои чувства и желания?

Сможете ли вы его внимательно выслушать?

Что вам может в этом помешать?

Понадобится ли вам в этом настойчивость?

ИНСТРУКЦИЯ 3. Выберем из описанных ситуаций одну-три наиболее интересных и разыграем их. В каждом диалоге принимает участие автор описания ситуации и еще один участник в качестве оппонента. Ваша задача состоит в

том, чтобы в ходе разговора максимально точно пересказывать чувства и желания, о которых говорит партнер. Не забывайте также о своих чувствах и желаниях, обещайте взамен последовать его желаниям. Изобретайте варианты. Если партнер отказывается пойти вам навстречу, просто скажите, что вам важно было поговорить с ним.

Упражнение 86. НАПАДАЮЩИЙ, ЗАЩИЩАЮЩИЙСЯ, МИРОТВОРЕЦ

(Лабиринты психологии, 1996)

ИНСТРУКЦИЯ. Выбираются три добровольца. Они распределяют между собой указанные роли. Выбирается любая конфликтная ситуация и разыгрывается по ролям (например, кто-то влез без очереди или украл кошелек из сумки в автобусе и т. д.).

Обсуждение. Затем обсуждаются трудности, возникшие у исполнителей и впечатления наблюдателей.

Упражнение 87. ПОВЕДЕНИЕ В КОНФЛИКТЕ

(К. Рудестам, 1999)

ИНСТРУКЦИЯ. Ведущий задает конфликтную ситуацию, например, друг забыл вернуть деньги, занятые у вас. Каждый участник должен ответить тремя способами (неуверенный, уверенный, агрессивный) на поведение виновника ситуации (например, друга). Правильных ответов здесь не существует!

Обсуждение. Какое впечатление производили на вас разные ответы?

В каких ситуациях какие ответы кажутся вам уместными?

Упражнение 88. РОЛЕВАЯ ИГРА «КОЛОБОК»

(Azps.ru)

Это ролевая игра, в которой участвуют восемь человек:

1—2. Колобок (желательно, чтобы его играли двое — мужчина и женщина, так как их манипуляции могут

различаться).

3. Дед.

4. Баба.

5. Заяц.

6—7. Волк и Волчица (введение пары необходимо, чтобы дать возможность продемонстрировать манипуляцию типа «клин»).

8. Медведь.

Лиса в игру не вводится, так как ее манипуляции — «лесть» и «давление на жалость» сработали — Колобок был съеден.

Ведущий исполняет роль сказочника. «Издавна народный опыт передается в виде басен, пословиц, поговорок, легенд и сказок. Для демонстрации основных манипуляций

в переговорах, мы возьмем одну из самых манипулятивных сказок — «Колобок».

Заметьте, главный герой не обладает никаким значимым ресурсом, кроме того, что он вкусный. Именно поэтому все и хотят его съесть: и дед с бабой, и заяц, и волк, и медведь, и лиса. Однако, колобок имеет еще и язык, поэтому находит для каждого из них какие-то слова, после которых его предпочитают отпустить.

Если посмотреть внимательно, то каждый из участников имеет некоторые ожидания в отношении колобка и обладает уникальным ресурсом силы, а именно:

- Бабка и дед. Они собирали его по сусекам и амбарам, готовили, ожидали удовольствия посидеть и попить чайку. Они имеют право закрыть двери и окна и не выпустить колобка за пределы избы.
- Заяц. Имеет быстрые ноги, поэтому от него просто так не убежишь.
- Волк и волчица. Колобками они, кончено, не питаются, но в плане разнообразия, а также под день рождения волчицы... Зубы и сила, а также сильные ноги явно на стороне волков.
- Медведь. Колобки с медом — любимая еда.
- Лиса. Ее сила — манипуляции, поэтому против этого ресурса колобку было не устоять.

В сказке переговоры из текста выпущены. Мы постараемся восстановить диалоги участников. Для этого нам предстоит выбрать участников сказки, причем для демонстрации особенностей парных манипуляций попросим волка выступить вместе с волчицей.

Лису выбирать не будем, потому что там манипуляции были прописаны, а именно: «Что-то я глуховата стала, не сядешь мне на нос?» — манипуляция «давление на жалость». «Ах, какая красивая песенка, да как ты ее хорошо поешь, спой мне ее еще раз...», — манипуляция лесть. С лисой Колобку не повезло, однако до нее он был достаточно

успешен. Проиграем возможные ходы Колобка.

Работа строится так: ведущий выполняет роль сказочника. Колобок проводит переговоры последовательно с каждым участником. Одно условие: если уговариваемый понимает, что прозвучал убедительный аргумент, упираться из принципа не стоит».

Анализ и обсуждение. Лучше всего проводить анализ непосредственно в ходе игры. Ведущий обладает правом «стоп-сигнала», чтобы прервать игру и дать название той манипуляции, которая только что была использована. Среди них могут быть следующие:

Лесть: «Голубушка, как хороша».

Давление на жалость: «Сами мы не местные».

Системы альтернатив: «У вас два варианта: один неверный — второй мой».

Комментарий смыслов: «Это чтобы ты смог меня съесть...».

«Стрелка» (изменение фона): «Я — представитель корпорации ”NNN”».

Апелляция к авторитету: «А генерал сказал, что крокодилы летают».

Непрописанная информация: «Из компетентных источников известно».

Ограничение выбора: «Или сегодня, или никогда».

Клин: «Ваши партнеры нечистоплотны по отношению к вам».

Взятка: «Мы знаем, как вас отбрагодарить».

Эмоциональная атака: «Я сто раз понятным языком говорила этому ужасному человеку, что ни мы и никто другой не смогут выполнить его непонятных требований, но он упорно настаивает и угрожает нам различными санкциями, судами, конкурентами, чем совершенно вывел меня из себя...»

(А также другие приемы, описанные в разделе 2.2.)

По итогам упражнения участникам важно зафиксировать следующие правила:

1. Манипуляции могут быть разрушены встречной манипуляцией. Именно поэтому манипулятора Колобка смогла победить манипулятор Лиса.

2. Манипуляторы боятся разоблачения, поэтому манипуляции могут быть разрушены, если их назвать (вы пытаетесь вбить между ними клин).

3. Манипулятор более всего не защищен от той манипуляции, которую он использует, так как именно из-за собственной неспособности эффективно ей противостоять он считает эту манипуляцию сильным оружием. То есть чем лучше человек умеет анализировать манипуляции, тем лучше он защищен и владеет средством управления партнером (другой вопрос, насколько допустимо этим средством пользоваться).

6.6. Общение с людьми с аномальным поведением или ограниченными возможностями

Упражнение 89. АНОМАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Предварительные сведения. Что такое аномальное поведение? Объективного ответа на этот вопрос не существует. Все зависит от социальных норм и правил в конкретной культуре. Что вчера было ненормальным — сегодня приемлемо, что ненормально у одних народов — общепринято у других. Вместе с тем, существуют определенные критерии аномальности (Ж. Годфруа, 1992):

- чем реже в группе встречается данное поведение, тем вероятнее его будут считать аномальным;
- чем больше отклонение поведения от принятого в данной группе, тем вероятнее его оценка как аномального;
- чем больше опасности представляет данное поведение для самого человека и окружающих, тем вероятнее его восприятие как аномального;

- чем больше отличаются взгляды и ценности человека от позиции лидера или доминирующей группы, тем вероятнее его взгляды будут восприниматься как аномальные;
- если у человека расшифровка сигналов окружающего мира, его восприятие происходит не так, как у других, то его поведение может быть аномальным. Например, если человек все взгляды, жесты и поведение других расшифровывает только как враждебные или только как доброжелательные, если он видит в мире только добро или только зло, то его поведение может быть аномальным.

ИНСТРУКЦИЯ. Подумайте и запишите кратко, какие особенности поведения аномальны для вас и в каких ситуациях? Какие особенности вашего поведения аномальны для кого-то из окружающих, для близких вам людей? Почему?

Затем организуется обсуждение этих вопросов.

Упражнение 90. ЧУВСТВА

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение помогает осознать то, насколько мы лично вовлекаемся при столкновении с проблемой зависимости другого человека.

Участникам предлагается: вспомнить ситуацию, когда приходилось общаться с человеком, находящемся в алкогольном или наркотическом опьянении. Возможно, это был кто-то из родственников или знакомых или просто человек, встреченный вами на улице. Постарайтесь вспомнить чувства, которые вы испытывали, общаясь с этим человеком. Затем участники по очереди рассказывают, а другие внимательно слушают описания этих чувств.

После этого все делятся впечатлениями о том, какие чувства они испытывали, слушая рассказы других.

Возможный вариант:

Чувства говорящего

раздражение

возмущение

жалость

обида

презрение

недоверие

вина

ответственность и т. д.

Чувства слушающего

сочувствие интерес

возмущение

отвращение
понимание
сожаление
уважение и т.д.

Упражнение 91. УМЕНИЕ ПЕРЕДАТЬ ИНФОРМАЦИЮ (Лабиринты психологии, 1996) *ИНСТРУКЦИЯ.* Вся группа разбиваются на подгруппы по три человека. Каждый выбирает себе роль: паралитик (не может двигаться, говорит невнятно — можно взять в рот большую жвачку, конфету или кусок хлеба), слепой (можно завязать глаза), немой, глухонемой. Они должны договориться о встрече (или передать друг другу фразу, которую придумывает ведущий и пишет на листке).

Обсуждение. Участники делятся своими впечатлениями. Какая из ролей была наиболее трудной?

Упражнение 92. ЛАБИРИНТ (Лабиринты психологии, 1996) *ИНСТРУКЦИЯ.* Задача — почувствовать ответственность за другого человека.

Вариант 1. Лабиринт чертится на большом листе бумаги или мелом на столе и представляет собой кривую полосу движения. Вдоль этой дороги устанавливаются непрочно стоящие предметы, которые при любом задевании легко могут упасть (например, склеенные цилиндры из бумаги). Ведомый человек (А) закрывает глаза, берет в руку мел (или ручку), а другую руку протягивает своему партнеру (В). Руководящий движением человек должен с помощью руки А показывать ему постоянно направление движения по лабиринту. Их задача — как можно «точнее» пройти по прочерченной линии и, желательно, не уронить предметы, стоящие у дороги.

Вариант 2. По комнате расставляются стулья так, чтобы между ними можно было проложить сложный извилистый путь. Одному человеку завязывают глаза. Другой должен

провести его по этому пути, как поводырь. Можно усложнить задачу — один поводырь должен вести вереницу из нескольких «слепцов».

Затем люди меняются ролями так, чтобы каждый побывал и «слепцом», и поводырем.

Обсуждение. Участники делятся своими впечатлениями. Какая из ролей была наиболее трудной?

Упражнение 93. МАРИОНЕТКА
(Azps.ru)

ИНСТРУКЦИЯ. Упражнение дает участникам возможность на собственном опыте испытать, как состояние полной зависимости, так и состояние, когда другой полностью зависит от тебя. Это упражнение имеет широкое поле ассоциаций.

Участники разбиваются на тройки. В каждой выбирают «марионетку» и двух «кукловодов». Упражнение заключается в том, что каждой подгруппе предлагается разыграть маленькую кукольного представления, где «кукловоды» управляют всеми движениями «марионеток». Сценарий сценки участники разрабатывают самостоятельно, ничем не ограничивая свое воображение.

После обдумывания и репетиций подгруппы по очереди представляют свой вариант остальным участникам, которые выступают в роли зрителей.

Обсуждение. Все желающие делятся своими впечатлениями. Хорошо, если в обсуждении будет сделан акцент как на чувствах «марионетки», так и на чувствах «кукловодов», управлявших ее движениями. Участники могут говорить о разных чувствах: неудобстве, напряжении или, наоборот, чувстве собственного превосходства, комфорта. Важно показать, что и состояние зависимости, и гиперопека делают отношения между людьми искаженными и неполноценными.

Фразы и ответы

К УПРАЖНЕНИЮ 58 «ОТРАЖЕНИЕ ЧУВСТВ»

Выражаемое чувство:

1. Раздражение, желание получить, наконец, результат.
2. Убежденность в том, что сказано достаточно.
3. Усталость.
4. Неуверенность, желание получить поддержку.
5. Сожаление, чувство вины.
6. Перегруженность работой, нехватка времени.
7. Восхищение, зависть.
8. Упадок духа, желание «выйти из игры».
9. Горечь, обида.
10. Скептицизм, сомнение.

К УПРАЖНЕНИЮ 71 «ПОВЕРХ БАРЬЕРОВ - ПЕРЕСКАЗ ОЧЕВИДНОГО»

- *Негативные оценки и ярлыки (оскорбления)*

Конечно, бывает, что некоторые слова кажутся чушью.

Да, у нас с тобой бывало разное.

Многие вещи, на первый взгляд, кажутся неверными.

- *Советы*

Многие твои советы помогали мне в прошлом.

Трудно бывает прекратить уже начатое дело.

Конечно, бывает, что некоторые мои слова тебя очень злят.

- *Вопросы (на которые не нужно или невозможно отвечать)*

Мозги есть у всех людей, и у меня — тоже.

Обычно руки растут из туловища.

- *Приказы*

Да, некоторые мои слова могут тебя разозлить.

Мне иногда бывает трудно замолчать, потому что многое хочется тебе сказать. Мне иногда приятнее бывает побыть вместе с тобой.

Плакать бывает очень трудно прекратить.

- *Ложные аргументации*

Бывает так, что у нас с вами возникают разные интересы.

Разные темы у людей вызывают разный интерес.

К УПРАЖНЕНИЮ 81 «ЧЕТЫРЕ ТРЕУГОЛЬНИКА»

Пирамида.

К УПРАЖНЕНИЮ 82 «КОРАБЛЕКРУШЕНИЕ»

По мнению «экспертов», основными вещами, необходимыми потерпевшему кораблекрушение в океане, являются предметы, служащие для привлечения внимания, и предметы, помогающие выжить до прибытия спасателей. Навигационные средства имеют сравнительно небольшое значение, если даже маленький спасательный плот и в состоянии достичь земли, невозможно на нем запасти достаточно пищи и воды для жизни в течение этого периода. Следовательно, самыми важными являются зеркало для бритья и 10-литровая канистра бензина. Эти предметы могут быть использованы для сигнализации воздушным и морским спасателям.

Вторыми по значению являются 20-литровая канистра с водой и коробка с необходимым запасом пищи. В результате, список предметов по убыванию важности следующий:

1. Зеркало для бритья. Важно для подач сигнала спасателям.
2. 10-литровая канистра бензина. Важна для сигнализации. Бензин может быть зажжен банкнотами и спичкой (естественно, вне плота) и будет плыть по воде, привлекая внимание спасателей.
3. 20-литровая канистра с водой. Необходима для утоления жажды.
4. Одна коробка с необходимым запасом пищи на один-два дня. Обеспечивает основное питание.
5. 20 м непрозрачного полиэтилена. Используется для сбора дождевой воды, обеспечивает защиту от стихии.
6. Две коробки шоколада. Резервный запас пищи.
7. Рыболовная снасть. Оценивается ниже, чем шоколад, потому что в этой ситуации «лучше синица в руках, чем журавль в небе».
8. 15 м нейлонового каната. Можно использовать для связывания снаряжения, чтобы оно не упало за борт.
9. Надувная подушка. Если кто-то упадет за борт, она

может послужить спасательным средством.

10. Репеллент для отпугивания акул. Назначение очевидно.

11. Один литр спирта. Используется в качестве антисептика при любых травмах; для других целей (как напиток) имеет малую ценность, поскольку может вызвать обезвоживание.

12. Маленький транзисторный приемник. Имеет незначительную ценность, так как нет передатчика.

13. Карты Тихого океана. Бесполезны без дополнительных навигационных приборов. Для вас важно знать, не где вы находитесь, а где находятся спасатели.

14. Противомоскитная сетка. В Тихом океане нет москитов.

15. Секстант. Без таблиц и хронометра относительно бесполезен.

К ИГРЕ (Упражнение 83) «КАТАСТРОФА В ПУСТЫНЕ»

Вариант «Ждать спасателей» (кстати, по мнению экспертов, предпочтительный).

1.Полтора литра воды на каждого. В пустыне необходима для утоления жажды.

2.Карманное зеркало. Важно для сигнализации воздушным спасателям.

3.Легкое полупальто на каждого. Прикроет от палящего солнца днем и от ночной прохлады.

4.Карманный фонарь. Также средство сигнализации летчикам ночью.

5.Парашют красно-белого цвета. И средство прикрытия от солнца, и сигнал спасателям.

6.Охотничий нож. Оружие для добычи пропитания.

7.Полиэтиленовый плащ. Средство для сбора дождевой воды и росы.

8.Охотничье ружье с боеприпасами. Может

использоваться для охоты и для подачи звукового сигнала.

9. Солнечные очки на каждого. Помогут защитить глаза от блеска песка и солнечных лучей.

10. Переносная газовая плита с баллоном. Поскольку двигаться не придется, может пригодиться для приготовления пищи.

11. Магнитный компас. Большого значения не имеет, так как нет необходимости определять направление движения.

12. Летная карта окрестностей. Не нужна, так как куда важнее знать, где находятся спасатели, чем определять свое местонахождение.

13. Определитель съедобных животных и растений. В пустыне нет большого разнообразия животного и растительного мира.

Вариант «Двигаться к людям». Распределение по значимости будет иметь несколько иной вид:

1. Полтора литра воды на каждого.
2. Пачка соли.
3. Магнитный компас.
4. Летная карта окрестностей.
5. Легкое полупальто на каждого.
6. Солнечные очки на каждого.
7. Литр водки на всех.
8. Карманный фонарь.
9. Полиэтиленовый плащ.
10. Охотничий нож.
11. Охотничье ружье с боеприпасами.
12. Карманное зеркало.
13. Определитель съедобных животных и растений.
14. Парашют красно-белого цвета.
15. Переносная газовая плита с баллоном.

Пиложения

Психологическое тестирование

Психологическое тестирование в учебном процессе имеет некоторые особенности. Оно проводится в группе и при этом требуется дать индивидуальную интерпретацию, но сохранять строжайшую конфиденциальность и тайну личных данных. Целесообразно дать каждому члену группы бланк для ответов или объяснить всем, как сделать бланк. Текст также можно раздать, а можно — зачитывать вопросы вслух. Затем следует разъяснить всем правила обработки и интерпретации, предупредив, что каждый работает только с собственными данными. Индивидуальные данные не обсуждаются публично, даже если сам человек пытается выступить с такой инициативой.

Приложение 1. ДИАГНОСТИКА ТЕМПЕРАМЕНТА

Темперамент — важная составляющая структуры личности. В его основе лежат природные нейродинамические свойства человека. Он характеризует базовые индивидуально-типические различия людей. Темперамент — это комплекс стабильных индивидуальных свойств психики, определяющих динамику психической деятельности человека: ее силу и слабость, подвижность, устойчивость, темп и ритм психических процессов, а также степень уравновешенности реакций на жизненные ситуации.

1. *Сангвиник* — человек с сильной, уравновешенной, подвижной нервной системой. Проявляет быстрые, но обдуманные и взвешенные реакции, имеет высокую работоспособность, устойчивость к стрессам и хорошую приспособляемость к изменяющимся условиям. Кроме того, для него характерны относительно низкая чувствительность и умеренная эмоциональность.

2. *Флегматик* — человек с сильной нервной системой,

уравновешенной или с некоторым преобладанием силы по торможению и всегда малоподвижной. На жизненные обстоятельства он реагирует относительно медленно, обладает высокой работоспособностью и устойчивостью к стрессам.

Трудно приспосабливается к любым новым условиям. Имеет низкую чувствительность и эмоциональность.

3. *Холерик* — человек, в нервной системе которого возбуждение преобладает над торможением, подвижность, как правило, высокая. В его поведении преобладают быстрые порывистые реакции, несдержанность, увлеченность, цикличность настроений. Может действовать очень энергично и интенсивно, но довольно быстро утомляется.

4. *Меланхолик* — человек со слабой нервной системой. Обладает повышенной чувствительностью и эмоциональностью, относительно низкой работоспособностью. Испытывает трудности при адаптации к внешней среде, но может делать это, реагируя на малейшие признаки приближающихся событий, еще не заметные людям с другими темпераментами.

В реальности в чистом виде темпераменты не встречаются, но у каждого человека преобладают черты одного- двух из них. Соотношение различных типов темперамента у одного и того же индивида можно определить с помощью теста-опросника «Формула темперамента» А. Белова.

Тест «Формула темперамента»

Тест позволяет определить процентное соотношение типов темперамента, присущих конкретному человеку.

ИНСТРУКЦИЯ. Отметьте знаком «+» те качества темперамента, указанные ниже, которые для вас обычны, повседневны.

Итак, если вы:

1) неусидчивы, суетливы;
2) невыдержанны, вспыльчивы;
3) нетерпеливы;
4) резки и прямолинейны в отношениях с людьми;
5) решительны и инициативны;

6) упрямы;
7) находчивы в споре;
8) работаете рывками;
9) склонны к риску;
10) незлопамятны;
11) обладаете быстрой, страстной, со сбивчивыми интонациями речью;
12) неуравновешенны и склонны к горячности;
13) агрессивный забияка;
14) нетерпимы к недостаткам;
15) обладаете выразительной мимикой;
16) способны быстро действовать и решать;
17) неустанно стремитесь к новому;
18) обладаете резкими порывистыми движениями;
19) настойчивы в достижении поставленной цели;
20) склонны к резким сменам настроения,

— то вы — *чистый холерик.*

Если вы:

1) веселы и жизнерадостны;
2) энергичны и деловиты;
3) часто не доводите начатое дело до конца;
4) склонны переоценивать себя;
5) способны быстро схватывать новое;
6) неустойчивы в интересах и склонностях;
7) легко переживаете неудачи и неприятности;
8) легко приспосабливаетесь к разным обстоятельствам;
9) с увлечением беретесь за любое новое дело;
10) быстро остываете, если дело перестает вас интересовать;
11) быстро включаетесь в новую работу и быстро переключаетесь с одной работы на другую;
12) тяготитесь однообразием будничной,

кропотливой работы;

13) общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности с новыми для вас людьми;

14) выносливы и трудоспособны;

15) обладаете громкой, быстрой, отчетливой речью, сопровождающейся жестами, выразительной мимикой;

16) сохраняете самообладание в неожиданной сложной обстановке;

17) обладаете всегда бодрым настроением;

18) быстро засыпаете и пробуждаетесь;

19) часто не собранны, проявляете поспешность в решениях;

20) склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаться, —

то вы, конечно же — *сангвиник.*

Если вы:

1) спокойны и хладнокровны;

2) последовательны и обстоятельны в делах;

3) осторожны и рассудительны;

4) умеете ждать;

5) молчаливы и не любите попусту болтать;

6) обладаете спокойной, равномеренной речью, с остановками, без резко выраженных эмоций, жестикуляции и мимики;

7) сдержанны и терпеливы;

8) доводите начатое до конца;

9) не растрачиваете попусту силы;

10) придерживаетесь выработанного распорядка дня, жизни, системы в работе;

11) легко сдерживаете порывы;

12) маловосприимчивы к одобрению и порицанию;

13) незлобивы, проявляете снисходительное отношение к колкостям в свой адрес;

14) постоянны в своих отношениях и интересах;

15) медленно включаетесь в работу и медленно переключаетесь с одного дела на другое;

16) ровны в отношениях со всеми;

17) любите аккуратность и порядок во всем;

18) с трудом приспосабливаетесь к новой обстановке;

19) обладаете выдержкой;

20) несколько медлительны, —

то вы, без сомнения, — *флегматик.*

Если вы:

1) стеснительны и застенчивы;

2) теряетесь в новой обстановке;

3) затрудняетесь устанавливать контакты с незнакомыми людьми;

4) не верите в свои силы;

5) легко переносите одиночество;

6) чувствуете подавленность и растерянность при неудачах;

7) склонны уходить в себя;

8) быстро утомляетесь;

9) обладаете тихой речью;

10) невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника;

11) впечатлительны до слезливости;

12) чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию;

13) предъявляете высокие требования к себе и окружающим;

14) склонны к подозрительности, мнительности;

15) болезненно чувствительны и легко ранимы;

16) чрезмерно обидчивы;

17) скрытны и необщительны, не делитесь ни с кем своими мыслями;

18) малоактивны и робки;

19) уступчивы, покорны;

20) стремитесь вызвать сочувствие и помощь у окружающих, —

то Вы — меланхолик.

Обработка результатов тестирования

Если количество положительных ответов в «паспорте» темперамента того или иного типа составляет 16—20, то это значит, что у вас ярко выражены черты данного типа темперамента. Если же ответов насчитывается 11—15, значит, качества данного темперамента присущи вам в значительной степени. Если же положительных ответов 6—10, то качества данного темперамента присущи вам совсем в небольшой степени. А теперь определите формулу темперамента:

$$Фт = Х(Ах/А \cdot 100\%) + С(Ас/А \cdot 100\%) + \\ + Ф(Аф/А \cdot 100\%) + М(Ам/А \cdot 100\%),$$

где: Фт — формула темперамента;

Х — холерический темперамент;
С — сангвинический темперамент;
Ф — флегматический темперамент;
М — меланхолический темперамент;
А — общее число плюсов по всем типам;
Ах — число плюсов в «паспорте» холерика;
Ас — число плюсов в «паспорте» сангвиника;
Аф — число плюсов в «паспорте» флегматика;
Ам — число плюсов в «паспорте» меланхолика.

В конечном виде формула темперамента приобретает, например, такой вид:

Фт = 35% Х + 30% С + 14% Ф + 21% М.

Это означает, что данный темперамент на 35% холерический, на 30% сангвинический, на 14% флегматический, на 21% меланхолический. Если относительный результат числа положительных ответов по какому-либо типу составляет 40% и выше, значит, данный тип темперамента у вас доминирующий, если 30—39%, то качества данного типа выражены достаточно ярко, если 20—29%, то средне, если же 10—19%, — в малой степени.

Приложение 2. ТИПОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ И ВЫБОР ПРОФЕССИИ. ОПРОСНИК ДЖ. ХОЛЛАНДА

Существует множество теорий личности и соответствующих им типологий. Одну из них выдвинул американский психолог Дж Холланд. Эта типология может быть полезна не только для выбора профессии, но и для определения индивидуального стиля профессионального поведения.

Согласно типологии личности Дж Холланда, существует шесть психологических типов людей:

реалистичный, интеллектуальный, социальный, конвенциальный (стандартный), предприимчивый, артистический. Каждый тип характеризуется определенными особенностями темперамента, характера и т. д. В связи с этим определенному психологическому типу личности соответствуют профессии, в которых человек может достичь наибольших успехов. Для определения типа личности предложена специальная методика.

Человеку дают специальный бланк для ответов и текст теста. Ответный бланк может заполняться индивидуально или в группе. Дается следующая инструкция:

«Предположим, что после соответствующего обучения вы сможете работать по любой специальности. Однако если бы вам пришлось выбирать только из двух возможностей, что бы вы предпочли? Обведите кружком выбранный вами ответ в регистрационном бланке».

Лист для ответов

Фамилия, имя, отчество

1а	1б	2а		2б	3а
3б	4а		4б	5а	5б
6а			6б	7а	
	7б	8а			8б
9а		9б	10а	10б	11а
	11б`	12а	12б	13а	
13б	14а	14б	15а		15б
16а	16б	17а		17б	18а
18б	19а		19б	20а	20б
21а			21б	22а	
	22б	23а			23б
24а		24б	25а	25б	26а
	26б	27а	27б	28а	
28б	29а	29б	30а		30б
31а		31б	32а	32б	
	33а	33б	34а		34б
35а	35б	36а		36б	37а
37б	38а		38б	39а	39б
40а			40б	41а	
	41б	42а			42б

Текст опросника Дж. Холланда

1а Инженер-технолог 16 Конструктор 2а Завуч по внеклассной работе За Дизайнер 4а Ученый-химик 5а Политический 26 Председатель профсоюзного комитета 36 Чертежник 46 Бухгалтер 56 Писатель

деятель 6а Повар 7а Адвокат

8а Воспитатель 9а Вязальщик 10а Нотариус 11а Переводчик художественной

литературы 12а Педиатр 1 За Заведующий магазином
14а Философ 15а Оператор ЭВМ 16а Садовник 17а Учитель 18а Художник по металлу 19а Гидролог 20а Заведующий хозяйством

21а Инженер-

электронщик 22а Главный зоотехник 23а Спортивный врач 24а Водитель троллейбуса 25а Копировщик 26а Архитектор 27аРаботник детской
комнаты милиции 28а Председатель колхоза

29а Биолог
30а Архивариус
31а Стенографист
32а Экономист

66 Наборщик 76 Редактор научного журнала
86 Художник по керамике 96 Санитарный врач 106 Снабженец 116 Лингвист

126 Статистик 136 Фотограф

146 Психиатр 156 Карикатурист 166 Метеоролог 176 Командир отряда 186 Маляр 196 Ревизор 206 Дирижер

216 Секретарь-машинистка

226 Зоолог 236 Фельетонист 246 Медсестра 256 Директор 266 Математик 276 Счетовод

286 Агроном-семеновод

296 Офтальмолог
306 Скульптор
316 Логопед
326 Заведующий магазином

33а Научный работник
34а Корректор
35а Радиооператор
36а Врач
37а Актер
38а Археолог
39а Закройщик-модельер
40а Часовой мастер
41а Режиссер
42а Психолог

33б Консультант музея
34б Критик
35б Специалист по ядерной физике
36б Дипломат
37б Телеоператор
38б Эксперт
39б Декоратор
40б Монтажник
41б Ученый
42б Поэт

Обработка результатов. В регистрационном бланке подсчитывается количество отмеченных ответов по каждому столбцу в отдельности. Полученные числовые значения характеризуют выраженность определенного типа личности по классификации Дж. Холланда:

1-й столбец — реалистичный тип,
2-й столбец — интеллектуальный тип,
3-й столбец — социальный тип,
4-й столбец — конвенциальный тип,
5-й столбец — предприимчивый тип,
6-й столбец — артистический тип.

Номер столбца с набранной наибольшей суммой показывает, что черты типа, обозначенного им, присутствуют в характере человека в наибольшей степени. Наименьшая сумма указывает на наличие типа в наименьшей степени. Если две суммы равны (или различаются не более чем на три балла), вероятно, эти типы в равной степени выражены в характере человека.

1. *Реалистичный тип.* «Мужской» тип. Обладает высокой эмоциональной стабильностью, ориентирован на настоящее. Предпочитает заниматься конкретными объектами и их использованием. Выбирает занятия,

требующие моторных навыков (постоянное движение), ловкости. Отдает предпочтение профессиям с конкретными задачами: механик, водитель, инженер, агроном и т. п. Характерны: невербальные способности, развитые моторные навыки, пространственное воображение (в частности, чтение чертежей). Имеет шансы добиться успеха в таких областях, как физика, экономика, кибернетика, химия, спорт. Может быть хорошим организатором.

2.*Интеллектуальный тип.* Характерны: аналитический ум, независимость и оригинальность суждений. Преобладают теоретические и эстетические ценности. Ориентируется на решение интеллектуальных творческих задач. Чаще выбирает научные профессии. Структура интеллекта гармонична: развиты вербальные и невербальные способности. Характеризуется высокой активностью, но в деятельности на общение не настроен. Наиболее предпочтительные сферы деятельности: математика, география, геология, творческие профессии. Может быть хорошим аналитиком, разработчиком программ и планов, но мало пригоден для текущего руководства людьми или для продаж.

3.*Социальный тип.* Отличается выраженными социальными умениями (умением общаться, стремлением к лидерству, потребностями в многочисленных социальных контактах). Независим от окружающих, с успехом приспосабливается к обстоятельствам. Эмоционален и чувствителен. В структуре интеллекта выражены вербальные способности. Отличается стремлением поучать и воспитывать окружающих, способностью к сопереживанию и сочувствию. Наиболее предпочитаемые сферы деятельности: психология, медицина, педагогика. Сможет организовывать работу сотрудников и сам работать с клиентами, вести переговоры, организовывать рекламные компании и т.п.

4.*Конвенциалъный тип.* Отдает предпочтение структурированной деятельности, работе по инструкции,

определенным алгоритмам. Имеются способности к переработке конкретной, рутинной (цифровой) информации. Подход к проблемам носит стереотипный характер. Черты характера: консерватизм, подчиненность, зависимость. В

поведении и общении придерживается стереотипов, хорошо следует обычаям. Слабый организатор и руководитель. Чаще преобладают невербальные (особенно счетные) способности. Наиболее предпочтительны такие специальности, как бухгалтер, финансист, товаровед, экономист, делопроизводитель, машинистка, канцелярский служащий. Эффективно работать с клиентами может только тогда, когда требуется точное и тщательное оформление документов. Не успешен в видах деятельности, требующих общения и принятия решения «по ходу дела» — в переговорах, продажах и т. п.

5. *Предприимчивый тип.* Выбирает цели и задачи, позволяющие проявить энергию, импульсивность, энтузиазм. Черты характера: стремление к лидерству, потребность в признании, предприимчивость, некоторая агрессивность. Предпочитает задачи, связанные с руководством, личным статусом. В структуре интеллекта преобладают вербальные способности. Не нравятся занятия, требующие усидчивости, большого труда, моторных навыков, концентрации внимания. Эти особенности наиболее плодотворно реализуются в таких профессиях, как дипломат, репортер, менеджер, директор, брокер. Человек такого типа может организовать что угодно и кого угодно, но для длительного стабильного успеха ему нужна помощь аналитиков и специалистов в конкретных областях, чтобы правильно выбрать направление и цели деятельности.

6. *Артистический тип.* В отношениях с окружающими опирается на свое воображение и интуицию. Присущ эмоционально сложный взгляд на жизнь. Черты характера: независимость в принятии решений, гибкость, оригинальность мышления. Обычно не живет по правилам и традициям. Предпочитает занятия творческого характера: музицирование, рисование, деятельность в области гуманитарных наук. Хорошо развиты восприятие и моторика.

Обычно любит и умеет общаться. В структуре интеллекта преобладают вербальные способности. Наиболее предпочтительные сферы деятельности: история, филология, искусство.

Приложение 3. МЕТОДИКА «ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ» (М. Рокич)

Система ценностных ориентаций определяет содержательную сторону направленности личности и составляет основу ее отношений к окружающему миру, другим людям, себе самой, а также — основу мировоззрения и ядро мотивации жизненной активности и «философии жизни».

Наиболее распространенной в настоящее время является методика изучения ценностных ориентаций М. Рокича, основанная на прямом ранжировании списка ценностей.

М. Рокич различает два класса ценностей:

- терминальные — убеждения в том, что конечная цель индивидуального существования стоит того, чтобы к ней стремиться;
- инструментальные — убеждения в том, что какой-то образ действий или свойство личности являются предпочтительными в любой ситуации.

Это соответствует традиционному делению на ценности- цели и ценности-средства.

Человеку предъявлены два списка ценностей (по 18 в каждом) либо на листах бумаги в алфавитном порядке, либо на карточках. В списках испытуемый присваивает каждой ценности ранговый номер, а карточки раскладывает по порядку значимости. Считается, что последняя форма подачи материала дает более надежные результаты. Вначале предъявляется набор терминальных, а затем инструментальных ценностей.

ИНСТРУКЦИЯ: «Сейчас вам будет дан набор из 18 карточек с обозначением ценностей. Ваша задача — разложить их по порядку значимости для вас как принципов, которыми вы руководствуетесь в жизни.

Каждая ценность написана на отдельной карточке. Внимательно изучите карточки и, выбрав ту, которая для вас наиболее значима, поместите ее на первое место. Затем выберите вторую по значимости ценность и поместите ее вслед за первой. Затем проделайте то же со всеми оставшимися карточками. Наименее важная останется последней и займет 18 место.

Работайте не спеша, вдумчиво. Если в процессе работы вы измените свое мнение, то можете исправить свои ответы, поменяв карточки местами. Конечный результат должен отражать вашу истинную позицию».

СТИМУЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ

Список А (терминальные ценности):

— активная деятельная жизнь (полнота и эмоциональная насыщенность жизни);

— жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом);

— здоровье (физическое и психическое);

— интересная работа;

— красота природы и искусства (переживание прекрасного в природе и в искусстве);

— любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком);

— материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений);

— наличие хороших и верных друзей;

— общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе);

— познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное

развитие);

— продуктивная жизнь (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей);

— развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование);

— развлечения (приятное, необременительное времяпрепровождение, отсутствие обязанностей);

— свобода (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках);

— счастливая семейная жизнь;

— счастье других (благосостояние, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом);

— творчество (возможность творческой деятельности);

— уверенность в себе (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений).

Список Б (инструментальные ценности):

— аккуратность (чистоплотность), умение содержать в порядке вещи, порядок в делах;

— воспитанность (хорошие манеры);

— высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания);

— жизнерадостность (чувство юмора);

— исполнительность (дисциплинированность);

— независимость (способность действовать самостоятельно и решительно);

— непримиримость к недостаткам в себе и других;

— образованность (широта знаний, высокая общая культура);

— ответственность (чувство долга, умение держать свое слово);

— рационализм (умение здраво и логично мыслить,

принимать обдуманные, рациональные решения);

— самоконтроль (сдержанность, самодисциплина);

— смелость в отстаивании своего мнения, взглядов;

— твердая воля (умение настоять на своем, не отступать перед трудностями);

— терпимость (к взглядам и мнениям других, умение прощать другим их ошибки и заблуждения);

— широта взглядов (умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки);

— честность (правдивость, искренность);

— эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе);

— чуткость (заботливость).

Достоинствами методики являются универсальность, удобство и экономичность в проведении обследования и обработке результатов, гибкость — возможность варьировать как стимульный материал (списки ценностей), так и инструкции. Существенным ее недостатком является влияние

социальной желательности, возможность неискренности. Поэтому особую роль в данном случае играет мотивация диагностики, добровольный характер тестирования.

Для преодоления указанных недостатков и более глубокого проникновения в систему ценностных ориентаций возможны изменения инструкций, которые дают дополнительную диагностическую информацию и позволяют сделать более обоснованные выводы. Так, после основной серии можно попросить человека ранжировать карточки, отвечая на следующие вопросы:

1. «В каком порядке и в какой степени (в процентах) реализованы данные ценности в вашей жизни?»
2. «Как бы вы расположили эти ценности, если бы стали таким, каким мечтали?»
3. «Как, на ваш взгляд, это сделал бы человек, совершенный во всех отношениях?»
4. «Как сделало бы это, по вашему мнению, большинство людей?»
5. «Как это бы вы сделали раньше (несколько лет назад)?»
6. «Как это сделали бы вы через 5 или 10 лет?»
7. «Как ранжировали бы карточки близкие вам люди?»

Анализируя иерархию ценностей, следует обратить внимание на их группировку испытуемым в содержательные блоки по разным основаниям. Так, например, выделяются «конкретные» и «абстрактные» ценности, ценности профессиональной самореализации и личной жизни и т. д. Инструментальные ценности могут группироваться в этические ценности, ценности общения, ценности дела; индивидуалистические и конформистские ценности, альтруистические ценности; ценности самоутверждения и ценности принятия других и т. д. Это далеко не все возможности субъективного структурирования системы

ценностных ориентаций. Нужно попытаться уловить индивидуальную закономерность. Если не удается выявить ни одной закономерности, можно предположить несформированность у человека системы ценностей или даже неискренность ответов.

Приложение 4. ШКАЛА ОЦЕНКИ ПОТРЕБНОСТИ В ДОСТИЖЕНИИ

Мотивация достижения — стремление к улучшению результатов, неудовлетворенность достигнутым, настойчивость в достижении своих целей, стремление добиться своего во что бы то ни стало — является одним из стержневых свойств личности, оказывающих влияние на всю человеческую жизнь.

Многочисленные исследования показали тесную связь между уровнем мотивации достижения и успехом в жизнедеятельности. И это не случайно, ибо доказано, что люди, обладающие высоким уровнем этой мотивации, ищут ситуации достижения, уверены в успешном исходе, ищут информацию для суждения о своих успехах, готовы принять на себя ответственность, решительны в неопределенных ситуациях, проявляют настойчивость в стремлении к цели, получают удовольствие от решения интересных задач, не теряются в ситуации соревнования, показывают большое упорство при столкновении с препятствиями.

Измерить уровень мотивации достижения можно с помощью разработанной шкалы — небольшого теста-опросника. Шкала эта состоит из 22 суждений, по поводу которых возможны два варианта ответов: «да» или «нет». Ответы, совпадающие с ключевыми, суммируются (по 1 баллу за каждый такой ответ).

Суждения

1. Думаю, что успех в жизни скорее зависит от случая,

чем от расчета.

2. Если я лишусь любимого занятия, жизнь для меня потеряет смысл.

3. Для меня в любом деле важнее не его исполнение, а конечный результат.

4. Считаю, что люди больше страдают от неудач на работе, чем от плохих взаимоотношений с близкими.

5. По моему мнению, большинство людей живет далекими целями, а не близкими.

6. В жизни у меня было больше успехов, чем неудач.

7. Эмоциональные люди мне нравятся больше, чем деятельные.

8. Даже в обычной работе я стараюсь усовершенствовать некоторые ее элементы.

9. Поглощенный мыслями об успехе, я могу забыть о мерах предосторожности.

10. Мои близкие считают меня ленивым.

11. Думаю, что в моих неудачах повинны, скорее, обстоятельства, чем я сам.

12. Терпения во мне больше, чем способностей.

13. Мои родители слишком строго контролировали меня.

14. Лень, а не сомнение в успехе вынуждает меня часто отказываться от своих намерений.

15. Думаю, что я уверенный в себе человек.

16. Ради успеха я могу рискнуть, даже если шансы невелики.

17. Я усердный человек.

18. Когда все идет гладко, моя энергия усиливается.

19. Если бы я был журналистом, я писал бы, скорее, об оригинальных изобретениях людей, чем о происшествиях.

20. Мои близкие обычно не разделяют моих планов.

21. Уровень моих требований к жизни ниже, чем у моих товарищей.

22. Мне кажется, что настойчивости во мне больше, чем способностей.

При подсчете результата исходно сумма считается равной 0. За каждый ответ, совпадающий с ключом, к сумме прибавляется 1 балл.

Ключ: ответы «да» на вопросы 2, 6, 7, 8, 14, 16, 18, 19, 21, 22;

ответы «нет» на вопросы 1, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 15, 17, 20.

В отличие от многих ранее описанных тестов-опросников, шкала потребности в достижениях имеет нормы, поэтому конкретный результат можно оценить с помощью следующей таблицы:

Приложение 5. ТЕСТ НА АССЕРТИВНОСТЬ

Данный тест предназначен для оценки ассертивности — способности не действовать в ущерб кому-либо, уважая права других людей, но при этом не позволяя «вить из себя веревки».

ИНСТРУКЦИЯ. Обведите кружочком выбранные вами ответы в следующих позициях:

Текст опросника

1. Меня раздражают ошибки других людей
2. Я могу напомнить другу о долге
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 начеку, 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 протестую
15. Я стараюсь поддерживать всякое доброе начинание
16. Я стараюсь никогда не лгать

17. Я практичный человек да нет
18. Меня угнетает лишь факт того, что я могу потерпеть неудачу да нет
19. Я согласен с изречением: «Руку помощи ищи прежде всего у собственного плеча» да нет
20. Друзья имеют на меня большое влияние да нет
21. Я обычно прав, даже если другие считают иначе да нет
22. Я согласен с тем, что в большинстве случаев важна не победа, а участие да нет
23. Прежде чем что-либо предпринять, я хорошенько подумаю, как это воспримут другие да нет
24. Я стараюсь никогда никому не завидовать да нет

Обработка результатов

Следует подсчитать число положительных ответов в следующих позициях:

Показатель А — 1, б, 7, 11, 13, 18, 20, 23.
Показатель Б — 2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22.
Показатель В — 3, 5, 9, 12, 15, 16, 21, 24.

САМЫЙ ВЫСОКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ А: Вы имеете представление об ассертивности, но не слишком-то пользуетесь ею в жизни. Вы часто испытываете недовольство собой и окружающими.

САМЫЙ ВЫСОКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ Б: Вы на правильном пути и можете очень хорошо овладеть ассертивно- стыо. В принципе, вы уже сейчас 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 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 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 Б: Ассертивности можно научиться. Как сказал С. Лек: «Тренировка — это все, даже цветная капуста — всего-навсего хорошо вымуштрованная белокочанная».

НАИМЕНЬШИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ В: Вот это уже проблема. Вы переоцениваете себя и ведете себя не вполне искренне. Речь идет даже не столько о самообмане, сколько о том, что вы видите себя в лучшем свете... Неплохо было бы поразмыслить обо всем.

Приложение 6. КОНФЛИКТНЫЙ ЛИ ВЫ ЧЕЛОВЕК?

Вы можете оценить себя и предложить другим оценить вас, насколько вы конфликтны. Для этого в предлагаемой таблице отметьте соответствующую вашей оценке цифру на семибалльной шкале. Соедините отметки по баллам (крестики) на каждой строке и постройте график.

	Оценки	
Рвется в спор	7 6 5 4 3 2 1	Уклоняется от спора
Свои доводы сопровождает тоном, не терпящим возражений	7 6 5 4 3 2 1	Свои доводы сопровождает извиняющимся тоном
Считает, что добьется своего, если будет возражать	7 6 5 4 3 2 1	Считает, что проиграет, если будет возражать
Не обращает внимания на то, что другие не понимают доводов	7 6 5 4 3 2 1	Сожалеет, если видит, что другие не понимают доводов
Спорные вопросы обсуждает в присутствии оппонента	7 6 5 4 3 2 1	Рассуждает о спорных проблемах в отсутствие оппонента

Не смущается, если попадает в напряженную обстановку	7 6 5 4 3 2 1	В напряженной обстановке чувствует себя неловко
Считает, что в споре надо проявлять характер	7 6 5 4 3 2 1	Считает, что в споре не нужно демонстрировать своих эмоций
Считает, что в спорах не уступают	7 6 5 4 3 2 1	Считает, что в спорах уступают
Считает, что люди легко выходят из конфликта	7 6 5 4 3 2 1	Считает; что люди с трудом выходят из конфликта
Считаетсебя как правило, правым	7 6 5 4 3 2 1	Если взрывается, то вскоре ощущает чувство вины

Отклонение влево от середины (цифра 4) указывает на склонность к конфликтному поведению, вправо — на умение избегать конфликтных ситуаций. Теперь подсчитайте общее количество баллов. Сумма в 70 баллов свидетельствует об очень высокой степени конфликтности; 60 баллов — высокой; 50 — выраженной конфликтности. Сумма в 11—15 баллов говорит о склонности избегать конфликтной ситуации. Сравните собственную оценку (по графику и по баллам) и оценку, данную вам другими. Сделайте соответствующие выводы.

Словарь основных понятий и терминов, встречающихся в учебнике

Ассертивность — самопродвижение или продвижение своей воли, умение настаивать на своем, умение убеждать. Основой навыка ассертивности является способность свободно проявлять свои эмоции, выражать желания и потребности.

Ассоциация — это связь между словами, понятиями, идеями, при которой восприятие или вспоминание одного влечет за собой извлечение из памяти другого.

Барьеры общения — это такие способы поведения, формы ведения разговора, которые мешают людям понять друг друга, ухудшают их взаимоотношения, вызывают отрицательные эмоции: злость, протест и раздражение.

Жизненная стратегия — это индивидуальная жизненная программа, понятие о счастье, система ценностей и целей человека. Их реализация согласно его представлениям позволяет сделать жизнь наиболее успешной.

Значимый другой — это тот человек, внимание, одобрение или неодобрение которого важны для данного человека. Наиболее заметно влияние позитивного «значимого другого» — человека (или образа), которому данный человек хочет подражать и чьи указания и роли он готов принять.

Личностный потенциал — это обобщенная системная характеристика индивидуально-психологических особенностей личности, лежащая в основе ее способности исходить из устойчивых внутренних критериев и ориентиров в своей жизнедеятельности и сохранять стабильность деятельности и смысловых ориентаций при внешнем давлении и в изменяющихся условиях. Комплекс психологических свойств, дающий человеку возможность принимать решения и регулировать свое поведение, учитывая и оценивая ситуацию, но исходя прежде всего из своих

внутренних представлений и критериев.

Личностный рост человека заключается в постоянном, неуклонном развитии его личностного потенциала. При личностном росте происходят изменения как во внутреннем мире человека, так и в его взаимоотношениях с внешним миром. Суть этих изменений состоит в том, что

человек постепенно освобождается от искажающего влияния психологических защит, становится способен доверять воспринимаемой информации, а не «фильтровать» ее с целью защиты своего «Я-образа» и может жить настоящим. Личностный рост возможен только в том случае, если человек опирается на доброжелательное участие окружающих, если он добивается признания и уважения его внутреннего мира другими людьми, по крайней мере, «значимыми другими».

Личность — 1. Отдельный человек как индивидуальность, как субъект отношений и сознательной деятельности, в процессе которой он создает, воспроизводит и изменяет социальную реальность. 2. Относительно устойчивая система социально значимых и уникальных индивидуальных черт, характеризующих индивида, формирующаяся в процессе социализации и являющаяся продуктом индивидуального опыта и социального взаимодействия. 3. Относительно устойчивая система мировоззренческих, психологических и поведенческих признаков, характеризующих человека. 4. Внутренняя система саморегуляции человека, которая устанавливает баланс между внутренним миром (т. е. человеком как живым существом в целом, с его потребностями, мотивами, эмоциями и т. д.) и средой, внешним миром в широком смысле, включая в первую очередь других людей.

Манипуляция — вид психологического воздействия, выполняемого искусно и скрытно. Основные характеристики манипуляции:

- ведет к возбуждению у другого человека (жертвы) желаний, намерений или установок, не совпадающих с его актуально существующими;
- нацелена на изменение направления активности жертвы, совершение ею определенных

манипулятором действий;

- создает у жертвы ложное впечатление самостоятельного управления поведением.

Общение — взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене информацией познавательного или эмоционально-оценочного характера. При общении происходит влияние и воздействие на поведение, состояние, установки партнера.

Память — совокупность информации, приобретенной человеком и используемой для управления поведением. Она включает в себя процессы запоминания, хранения и извлечения, а также забывания информации.

Правила тренинга:

I. Будь активным, действуй, говори.

II. Думай и говори только о том, что происходит «здесь и теперь».

III. Действуй и говори только от своего имени.

IV. Предлагай, пробуй, экспериментируй, не критикуй.

V. Каждый достоин уважения, уважай других — будут уважать тебя.

VI. Постарайся понять себя и других. Расскажи, что понял и почувствовал.

Психологическое воздействие — вид общения, взаимодействия между людьми, при котором в расчет принимается лишь одностороннее влияние, в результате которого происходят изменения в психических характеристиках или состоянии адресата воздействия.

Роли — устойчивые места в системе отношений с другими людьми (например: студент, преподаватель, жена, покупатель и т. д.). Представления о внешних проявлениях ролей основаны на социально-культурных нормах, ограничениях и ожиданиях. В соответствии с социальными

нормами, принятыми в данной культуре, каждый человек, находящийся в определенной роли, получает определенные права, на него накладываются некоторые ограничения и от него ожидают соответствующего поведения.

Самосознание — осознание и оценка человеком самого себя как личности, своих интересов, ценностей и мотивов поведения.

Саморазвитие — сознательная деятельность человека, направленная на возможно более полную реализацию себя как личности. Саморазвитие предполагает наличие ясно осознанных жизненных целей, идеалов и личностных установок.

Сопротивление — это открытые или скрытые действия, направленные на дезорганизацию и даже срыв занятий.

Тренинг (от англ, train — обучать, воспитывать) — систематическая тренировка или совершенствование определенных навыков и поведения его участников. Интенсивный курс обучения, сочетающий краткие теоретические семинары и практическую обработку навыков за короткий срок. Различают тренинг делового общения, тренинг продаж, поведенческий тренинг, тренинг чувствительности, ролевой тренинг, видеотренинг и др.

- психологический тренинг касается психологических навыков: саморегуляции, развития собственной личности, общения и т. п., включая профессиональные навыки, особенно важные для тех, кто работает с людьми;
- тренинг личностного роста — групповой тренинг, во время которого с помощью различных техник участники пытаются осознать и преодолеть свои психологические проблемы, препятствующие решению их жизненных и профессиональных задач;
- тренинги общения предназначены для того, чтобы научить членов группы эффективному поведению в различных ситуациях общения, развить у них соответствующие навыки;
- бизнес-тренинги ориентированы на решение конкретных профессиональных задач. Чаще всего встречаются тренинги по продажам чего-либо, а также тренинги ведения переговоров, решения конфликтных ситуаций, формирования команд, эффективного управления и т. п.

Характер — наиболее выраженные, тесно взаимосвязанные качества личности. Характер отчетливо проявляется в различных видах деятельности, определяется и

формируется в течение всей жизни человека.

Черта личности — это предрасположенность человека вести себя сходным образом в различных ситуациях. Черта личности — это то, что обусловливает постоянные, устойчивые, типичные особенности поведения человека.

Эффективное слушание — активный процесс понимания и осмысления услышанного.

«Я-образ» («Я-концепция») — то, как индивид себя видит и хочет видеть. «Я-образ» включает представление личности о себе, своих физических и психологических особенностях: внешности, способностях, интересах, склонностях, самоуважении, уверенности в себе и т. д. В него входят представления о своих возможностях и самоценка личности. На основании «Я-образа» человек отличает себя от внешнего мира и от других людей.

Список использованных источников

Баксанский О.Е. Функциональная автономия субъекта. http://iph.ras.ru

Братченко С.Л., Миронова М.Р. Личностный рост и его критерии. // Психологические проблемы самореализации личности. СПб., 1997. С. 38—46.

Бачков И.В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники. М.: Ось-89, 1999.

Венгер А.Л. Психологическое консультирование и диагностика. 4.1. М.: Генезис, 2001.

Дерябо С.Д., Левин В.А. Гроссмейстер общения. М, 1998.

Д.П. Егидес. Психологическая коррекция конфликтного общения // Психологический журнал. Том 5. №5. 1984.

Лабиринты психологии. 1996 / Под науч. ред. Трушковой С.В. М.: Издательский отдел УНЦ ДО МГУ, 1996.

Т.В. Кудрявцев, А.В. Сухарев. Влияние характерологических особенностей личности на динамику профессионального самоопределения // Вопросы психологии. №1. 1985.

Леонтьев Д.А., Мандрикова Е.Ю., Осин Е., Плотникова А.В., Рассказова Е.И. Возможности эмпирического исследования личностного потенциала, http://institut.smysl.ru/article/lp.php Макшанов С. И., Хрящева Н. Ю. Психогимнастика в тренинге. СПб, 1993.

Матвеев Б.Р. Развитие личности подростка. СПб.: Речь, 2005.

Никитина Т.Б. Самоучитель развития памяти. М.: A.D.&T, **2001**.

Норманн Д. Память и научение . М.: Мир, 1985.

Орлов А.Б. Личность и сущность: внешнее и внутреннее Я человека, http://trialog.ru/library/scipubl/952005.htm

Петрова А. Знаки общения. М.: Гном, 2000.

Практическая психодиагностика. Самара: Бахрах, 1999.

Прутченков А.С. Социально-психологический тренинг межличностного общения. М, 1991.

Рамендик Д.М., Солонкина О.В., Слаква С.П. Психологический практикум. М.: Мастерство, 2002.