Михаил Кипнис

ПСИХОЛОГИЯ.
ВЫСШИЙ КУРС

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ИГР И УПРАЖНЕНИЙ для любого тренинга



Психология. Высший курс

Михаил Кипнис

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ИГР И УПРАЖНЕНИЙ для любого тренинга

ПРАЙМ
Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.5
К42

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Кипнис, Михаил Шаевич.

К42 Энциклопедия игр и упражнений для любого тренинга / Михаил Кипнис. — Москва : Издательство АСТ, 2018. — 621 [1] с. — (Психология. Высший курс).

ISBN 978-5-17-106239-2

Михаил Кипнис — международно признанный психолог, педагог, театральный режиссер, автор более 20 книг, методических и практических сборников на тему активных методов в групповой работе, тренингах личностного роста, лидерства, коммуникации, креативности, семейных отношений, межкультурного диалога.

Новая книга Михаила Кипниса представляет собой энциклопедический сборник игр, заданий и упражнений, которые успешно применялись автором на протяжении его более чем тридцатилетней тренинговой практики. Их объединяет одно — все они являются лучшими авторскими разработками, которые сделают любой психологический тренинг интереснее и эффективнее! Эти упражнения просты, полезны и универсальны, их можно использовать в самых разнообразных тренингах для участников с самым широким возрастным, профессиональным и социальным составом.

Книга предназначена для всех, кто применяет игровые методы для развития личности, интеллекта, творческого мышления, для улучшения навыков эффективного общения, повышения качества семейных и детско-родительских отношений — для психологов, психотерапевтов, тренеров, режиссеров.

ISBN 978-5-17-106239-2

© Кипнис М., 2017
© ООО «Издательство АСТ», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

От автора 8
Обращение к читателям (2014) 9

ЧАСТЬ 1. «Апельсиновый тренинг» 13

Вместо вступления 14
Ожерелье знакомства (*Цикл коротких игр на знакомство*) 17
Кто первый?! 17
Я и мое имя 17
Человек-цифра 18
Артем — артистичный... 18
Общее в имени 19
«Что в имени тебе моем?..» 20
Чужая душа — потемки 21
Ау, кто ты? 23
Маска, я тебя знаю! 25
Кто он?! 26
Ты да я, да мы с тобой... 28
Машина времени 30
Апельсиновые дольки 31
Катилася торба... или Карусель знакомства 33
Нестандартная визитка 35
Рефрейминг 38
Превращения и переносы... 40
Перевернутое имя 42
«Это — наша с тобой биография!» 44
На линии отношений 45
«Мы теперь с тобой одной веревкой связаны...» 47
Мой путь 50

ЧАСТЬ 2. Я-образ 51

Мечты, мечты... 53
Прошу любить и жаловать! 54
Рождение танца 56
Я — это я. И я — другой! 58
Матрешка 62
Первое впечатление 64
Из чего же сделан я? 69
Если я — это я... 70
Опыт управляемого воображения 73
Колесо жизненного баланса 77
В поисках себя... 80
6 × 6 — таблица смыслов 84
Страх, я тебя знаю! 86
Мастер-класс 92

Я... как подарок ... 94
Что в моих окнах? ... 97
Я уверен, что... ... 102
Мои потери, мои находки... ... 108

Вместо послесловия ... 113

Часть 3. В мире эмоций ... 115

С эмоциями по жизни ... 116

Круглый стол эмоций ... 120
Окна эмоций ... 124
Что дальше? ... 127
Большой театр эмоций ... 129
Фризы эмоций ... 132
Я — свободен! ... 134
Эмоциональное тело и телесные эмоции, или Покажи телом! ... 141
Комедия? Трагедия? Триллер? ... 144
Времена года души ... 146
Острова наслаждения ... 149
Розовые очки ... 153
Война и мир ... 159
Я стесняюсь... ... 162
Ее высочество обида ... 169
Практикум по рэт ... 182
Мнение ... 182
Мы будем праздновать... ошибки! ... 185
Гешер меахед — чувство ... 188
Я всегда улыбаюсь! ... 196

ЧАСТЬ 4. «Я» + «ты» — эффективная межличностная коммуникация ... 199

«Психологический контакт», возникновение коммуникации ... 200

Итак, коммуникация! ... 200

Коммуникативные «контактеры» ... 204

Абэвэгэдэйка ... 204
До встречи! ... 207
Пройди через кольцо! ... 208
«Скажи-ка, дядя!..» ... 209
«Ах, этот камень на дороге!» ... 211
Десять секунд ... 213
Фотоальбом ... 215
Эстафета движений ... 217
Хвост ослика Иа ... 218
Коммуникация в зеркалах ... 221

Коммуникация. Содержательный аспект ... 223

Копай глубже! ... 225
Кто сидел на крыше? ... 230

Слышать и слушать... 233
Сито 233
Круг эмпатии 238
Записка для вас... 242
Драмы общения... 244

«Слово к слову тянется...» 246
Три вопроса 246
Акулы пера 247
Приключения и злоключения в сети 249
Как развязать язык? 260
Музейная история 262
Просто слушай! 265

Когда все понятно... без слов 267
Подарок 267
В парке скульптур... 270
Крокодил 275

Эмоциональный аспект в коммуникации 277
«Добро пожаловать, или Посторонним вход воспрещен!» 277
«Лото чувств» 281
Черная метка 287
Два на два, или Новый Юлий Цезарь 293
Двенадцать барьеров общения 295
Работа... 301
Упрямая сороконожка 306

Самопрезентация и обратная связь 308
Дружеская пародия 309
Не дыши в затылок 312

Своим голосом! 314
Звучащая эмоция, звучащее отношение... 323
Как звучит Кандинский? 324
Ethos или persona?! 326
Та-ти-та-та... 333
Ты видишь, что я говорю?! 336
Общаемся... звуками 339
Держим паузу! 341
Сорняки в клубнике 351
Марафон... красноречия, или Красноречивый марафон 354
Саундтрек 359
Закройте дверь... 360
В три касания 362
Петля 365

Заключение 374

ЧАСТЬ 5. Семейный маршрут 375

Разминка... на семейную тему 378
Мой остров 378

Связующее звено ... 381
Герой моего романа... ... 381
Такие же, как я! ... 382
Топ-мен ... 383
Ищу компаньона ... 383
Семейное бинго ... 384
Фотошоп ... 386
На языке метафор ... 387
Моя семья. Мои корни ... 389
Рисунок-триггер ... 391
«Мы с тобой теперь одной веревкой связаны...» ... 392
За чертой... ... 393
«Лично в руки!» ... 395

«Мы с тобой — два берега у одной реки...», или Семья как экологическая система ... 396

Экология семьи ... 397
Силы, действующие на нас... ... 399
Семья как система ... 405

Когда «я» и «ты» встречаются ... 409

Стикер «моя семья» ... 410
Век живи — век учись! ... 412
Между «я» и «ты», или Границы, которые мы выбираем... ... 413

Семь «я» моей семьи, или Роли в семье ... 419

Кто рулит в семье? ... 420
Светофор семейных ролей ... 425

Семейные будни ... 434

Выведи козу! ... 434
Наш дом — наш мир ... 437
Семейный контракт ... 441
Какой вы партнер в браке? ... 444
Сотворчество ... 446
Коронная поза ... 448
Ролевые цепочки ... 450
Карусель ... 453
Любовь — кольцо? ... 459
6 × 6 в моей семье ... 463
Семья и эмоции ... 465
Позиция личной ответственности ... 471
А у нас в семье ... 480
Моя семья через годы ... 484

ЧАСТЬ 6. Рука, качающая колыбель... ... 485

Предисловие ... 486

Я — родитель! ... 492

Родительское домино ... 492

Пусть встанут те, кто... 493
Десять заповедей 495
Красная черта 498
У меня к тебе вопрос! 500
Я — такое дерево... 503
«Я садовником родился...» 506
Семейная рыбалка 509
«Луна» 511
Обратное влияние 513
Нежность 515

Мой стиль родительства 518

Родитель как роль. Функциональное поле родительства 518
Десять родительских высот 522
А если попробовать так?! 524
Мой стиль родительства 526
Никогда, изредка, часто... 529
Лото 532
Медитация «Прощение родителей» 536

«Чему нас учит семья и школа?..» 539

Яблоко от яблони... 539
Два племени 542
Родительский комитет 545
Письмо отца-индейца воспитательнице сына 549

Здорово, что мы вместе! 553

Здорово, что мы вместе! 553
Семейное путешествие 555
Герб семьи 557
Цикл упражнений «Семейное застолье» 561
Ну-ка, все вместе! 571

Трудно быть богом... 576

Джокер 578
Семейные ценности: теория и практика 584
Границы, которые мы... 589
Закон, правило, граница... 596
Учитель, воспитай ученика!.. 600
Родительские послания 604
Золотой треугольник Альфреда Адлера 606
Путь к Олимпу... 609

Вместо заключения... 612

Библиография 613

Автор будет рад получить замечания, пожелания, ваши варианты приведенных игр и заданий, предложения о сотрудничестве по электронному адресу: mkipnis61@gmail.com или на страничке «MICHAEL KIPNIS. A game. Theater. Ttraining» в Фейсбуке (www.facebook.com/groups/1669430460033779/?fref=ts).

ОТ АВТОРА

«Энциклопедия игр и упражнений для любого тренинга» *продолжает цикл авторских работ, которые, начиная с 2000 года, выходили в российских издательствах: «Ось-89», «АСТ», «Прайм-Еврознак», «Лань», «Планета музыки», а в Израиле (на иврите) в издательствах «Масада» и «АХ».*

За эти годы более двух десятков книг были опубликованы в популярных и престижных издательских сериях: «Действенный тренинг», «Лучшие тренинги мира», «Лучшие психотехнологии мира», «Золотой фонд актерского мастерства», «Психология. Высший курс».

А «ближайшей родственницей» настоящего издания является впервые вышедшая в 2014 году «Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга». С тех пор «старшая сестра» переиздавалась уже несколько раз. Так что предложение редакции «Прайм» издательства «АСТ» о подготовке к печати новой книги я воспринял с большим энтузиазмом. За прошедшие годы я старался обновить свой тренерский репертуар. Участие в воркшопах, семинарах, мастер-классах коллег дало возможность познакомиться с новыми для меня инструментами, проверить их на практике. Таким образом, идея о книге-продолжении попала, как говорится, на благодатную почву.

Все те, кому уже знакома «Большая книга...», НЕ НАЙДУТ в этом издании известных игр, упражнений, заданий. Весь материал этого сборника — абсолютно другой!

Что осталось тем же? Стиль, авторский подход, принципы подачи материала.

В этой книге есть несколько тематических разделов.

1. **«Апельсиновый тренинг»** — блок упражнений, игр, заданий на знакомство группы. «Ледоколы», «упражнения-ключи» и т. п.
2. **«Я-образ»** — самовосприятие, самоидентификация, осознанность.
3. **«В мире эмоций»** — название говорит само за себя.
4. **«Я» + «ты»** — эффективная коммуникация.

5. **«Семейный маршрут»** — супружеские отношения.

6. **«Рука, качающая колыбель...»** — родительско-детские отношения.

Даже знакомые некоторым из вас по «Большой книге...» разделы (коммуникация, супружество, самоидентификация, детско-родительские отношения) здесь наполнены *другим* содержанием.

Поэтому смело берите книгу в руки — она не разочарует вас «повторением пройденного»!

Единственный текст, который перекочевал сюда из прошлого издания, — это мое обращение к читателям «образца 2014 года». Мне показалось, что оно не потеряло актуальности и сегодня, потому что отражает все те принципы, на которых я пытался выстроить и эту, и все мои прошлые увидевшие свет книги.

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЯМ (2014)

...Переживания горя, гнева, боли, страха, радости и экстаза являются тем туннелем, по которому необходимо пройти, чтобы попасть в другую страну — к самопознанию, пониманию и целостности.

Карл Роджерс

Тренинг. Это вкусно. Горько. Сладко.
Кисло. Невыносимо. Охрененно.
Заколдованно. Остро. Жарко. Горячо.
Больно. Влажно. Одиноко.
Прикосновенно. Шумно. Сухо. Терпко.
Люблю. Ненавижу.

Сергей Смирнов

Предложение издательства АСТ — выпустить в свет сборник лучших упражнений для групповых тренингов — было принято мной с нескрываемой радостью.

А вы бы не обрадовались?! Ведь это значит, что издательство, выпускающее каждую пятую книгу в России, чувствует интерес к нашим прошлым совместным проектам. Это значит, что у моих книг, изданных АСТ*, есть свой читатель, а значит, задания, игры, упражнения прошлых тренингов уже «работают»!

---

* «128 лучших игр и упражнений для любого тренинга» (2009), «Тренируем умение влиять на людей в любом режиме общения. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями» (2008), «Актерский тренинг. Более 100 игр, упражнений и этюдов...» (2008), «Тренируем интеллект, эффективные стили общения и креативного поведения. 60 лучших игр и упражнений для развития творческого мышления» (2009), «Тренируем умение вести за собой, быть лидером, "мотором" и вдохновителем. 68 лучших игр и упражнений для развития управленческих способностей» (2009), вышедшая в позапрошлом году книжка «100 лучших игр и упражнений для успешного супружества и счастливого родительства» (2011), «Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга» (2014).

О том, что книжки стали «помощником», «практическим руководством», «настоящим другом тренера», пишут мне не только из стран СНГ, но и дальнего зарубежья.

Все задания, игры, упражнения, тексты, которые вы найдете под этой обложкой, опробовались с самой различной публикой: детьми и подростками, взрослыми и стариками, мужчинами и женщинами. Все они любили и любят игру, потому что игра — это часть нашего «детского» прошлого, потому что в игре мы познаем себя и проверяем других. Потому что, по определению Ф. Шиллера, самый «нормальный» человек — это «человек играющий».

И вот, разминки, упражнения, игры — такие разномастные, разнохарактерные, разнокалиберные — собрались сегодня под одной обложкой!

Сборник тренинговых упражнений обладает, кроме прочего, рядом принципиальных особенностей.

1. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ

Предлагаемые тренинговые задания и методики подходят для любой аудитории:

- возрастной,
- социальной,
- профессиональной,
- национальной;
- культурной.

2. ГРУППОВАЯ РАБОТА

Данное пособие предназначено для организации не индивидуального, а именно коллективного тренинга в группах разного типа:

- закрытых (сотрудники; семья; учащиеся одного класса, вуза, школы; компания друзей...);
- открытых — для любых, даже не знакомых, впервые собравшихся вместе людей со сходными мотивами, задачами или проблемами;
- смешанных (как по принципу открытости-закрытости, так и по возрасту, функциям, социальным ролям, национальной, конфессиональной, политической и т. д. принадлежности).

Работа в группе — это не только *форма*, но и *содержание* тренинга как саморазвивающегося действия, происходящего здесь и сейчас.

3. ДЕЙСТВЕННЫЙ ТРЕНИНГ

Есть руководства, особо выделяющие когнитивно-аналитическую деятельность участников тренинга — работу по тестированию, заполнению анкет, опросников, организацию всевозможных интервью, дискуссий и собеседований на тему. В отличие от них, подавляющее количество упражнений, заданий, игр этого сборника ориентированы именно на действенно-игровое, интерактивное обучение.

Игровой аспект зачастую был решающим при отборе именно этих упражнений из большого объема материала, оставленного за границами данной книги.

4. МОДУЛЯРНОСТЬ

Материал заданий и игр может быть использован полностью или частично (и в любых комбинациях, которые покажутся приемлемыми для ведущего группы тренинга) **при планировании и ведении работы с различными учебными задачами**.

5. КОМПЛЕКСНОСТЬ МЕТОДОВ

В книге не отдается предпочтения какой-то одной из техник, не утверждается приоритет одного из методов психологического воздействия по отношению к другим. Даже самый удачный ход в конце концов надоедает. Даже красная икра, когда ее — ложками, становится поперек горла. Поэтому автор следует своему многолетнему опыту и убеждению в том, что к разным людям, в разных ситуациях могут быть применены различные подходы и методики групповой работы, включая методы терапии, психокоррекции и личностного роста.

Арсенал тренинговых заданий базируется на многообразии возможностей, которые представляют нам психодинамическое направление, принципы экзистенциальной психологии, гуманистические идеи, психология гештальта и другие научные направления и школы.

6. ПРАКТИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ

Этот сборник, по нашему замыслу, должен стать практическим помощником ведущего групп, дать широкий выбор заданий для профессионального и гибкого подхода к планированию и проведению тренинга.

Заботой автора являлось скорее обогащение «тренерского меню», чем теоретические «размышлизмы». В конце концов, нельзя объять необъятное. Обучение должно проходить по системе мелиорации: каждому растению необходимо получить не по максимуму воды (иначе корни его сгниют, и наш цветок погибнет), а *необходимое для эффективного роста*. Не больше и не меньше, а столько, сколько нужно.

Именно поэтому материалы, не носящие практического характера, будут представлены в этой книге в минимальном объеме (в расчете на то, что читатель, при необходимости, сам обратится к теории).

Этот сборник базируется на книгах, вышедших ранее в свет и уже получивших признание. Новая книга — это возможность поделиться с вами новыми играми, этюдами, упражнениями, которые появились в моем профессиональном багаже за последние несколько лет. «Новички» терпеливо дожидались своего часа в записных книжках, на карточках с планами встреч, проверялись в ходе различных тренингов, исправлялись, уточнялись, совершенствовались.

В этом издании я сохраняю те самые рубрики, которые уже полюбились читателям. Судя по отзывам, они помогли разнообразить репертуар тренингов дополнительными материалами и идеями.

Коротко представлю каждую из них.

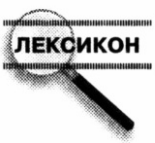
Кстати! Материалы для тренера

Эта рубрика поможет расширить ваши представления о том, какие возможности заключены в том или ином упражнении/задании/игре. Здесь — методические подсказки, советы, соображения, цитаты коллег.

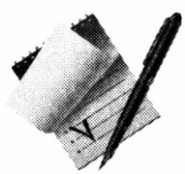


ЕСТЬ ВОПРОС?!

Здесь вам предлагаются вопросы для организации обсуждения игры, упражнения, здесь вопросы, стимулирующие как рефлексию участников, так и осознанную работу тренера.

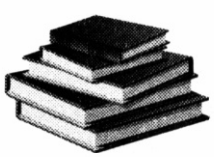


Сведения в этой рубрике помогут понять значение того или иного профессионального термина или просто какого-то слова, в понимании которого могут возникнуть «разночтения».



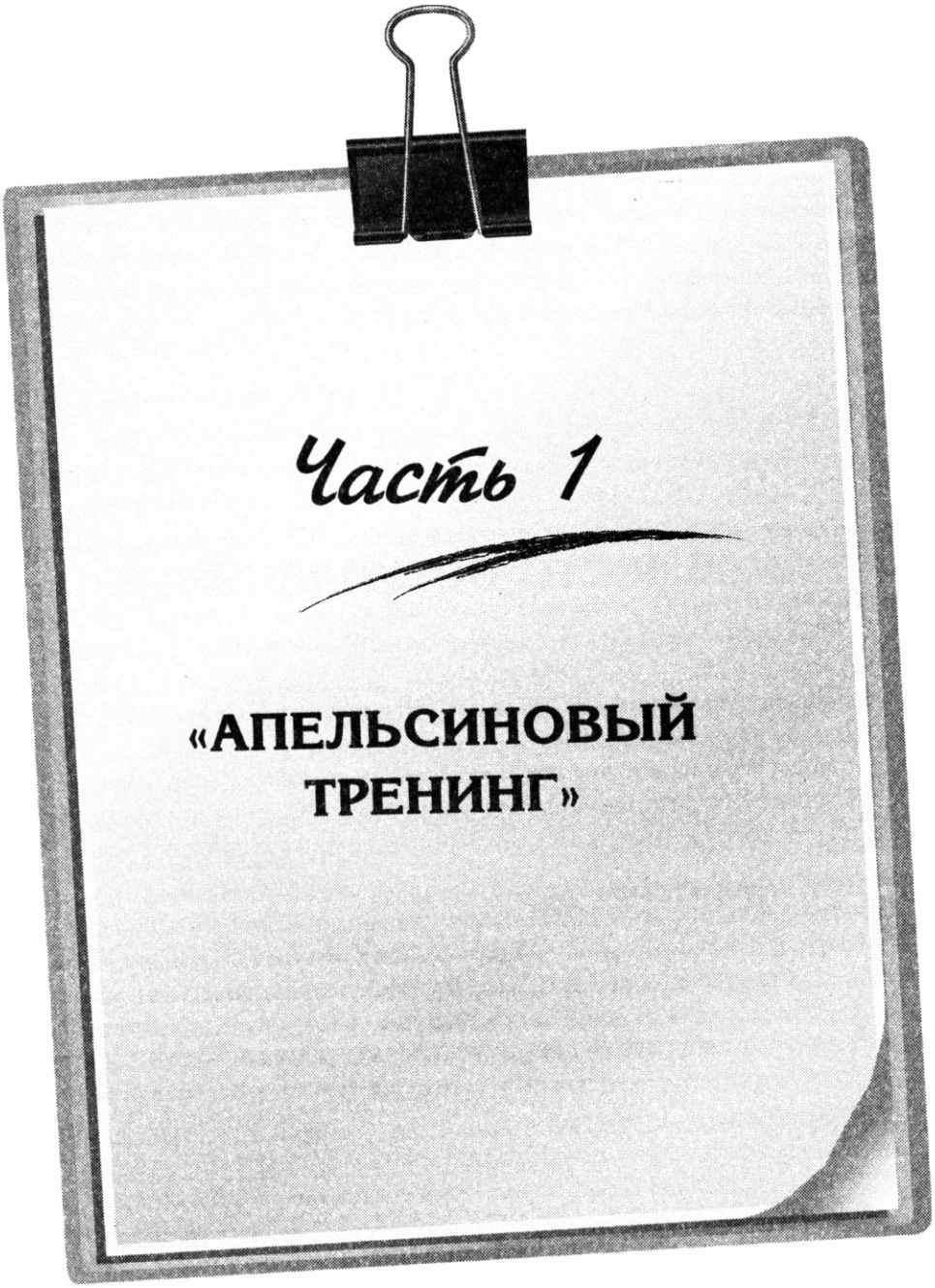
Записки на полях

Здесь вы найдете выдержки из литературы художественной и профессиональной, притчи и стихи, анекдоты и все те письменные «культурные консервы», которые при желании могут расширить рамки тренинга дополнительными красками и многообразием «подтекстов».



«МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА»

Это рубрика для индивидуальной работы. Ведь ни один групповой тренинг не обеспечит вам эффективного результата, если знания, инструменты, полученные на групповой встрече, не работают дальше, не встраиваются в обычную ежедневную практику, не превращаются в отработанный, знакомый инструмент, умение, навык.



Часть 1

«АПЕЛЬСИНОВЫЙ ТРЕНИНГ»

«Апельсиновый тренинг», *открывающий книгу, представляет собой раздел,* в котором читатель найдет 18 заданий, упражнений, игр и творческих этюдов, посвященных «старту» работы тренинговой группы. Это упражнения на знакомство, «ледоколы», «энерджайзеры»...

...Почему именно 18, а не 25, 40, 100?! Об этом чуть позже...

Почему «апельсиновый...»? Ну и об этом не скажешь на бегу, в аннотации, ведь название — это настроение, атмосфера, идея. Или, если хотите, — концепция... Чтобы понять смысл названия, вам придется открыть сборник и побыть наедине с текстом, с идеями, с играми какое-то время.

Созданные, адаптированные, собранные и апробированные в разные годы в ходе моей практической групповой работы — все они смогут сделать ваш тренинг, групповую встречу, семинар, «мастер-класс» по-настоящему живыми, эффективными и интересными.

ВМЕСТО ВСТУПЛЕНИЯ

«Апельсиновый тренинг»?! Хм-мм-м... Непонятно... Несерьезно...

Почему «апельсиновый»?

А какие ассоциации со словом «апельсин» возникают у вас, читатель?

Предлагаю эксперимент: прежде чем перевернуть страницу, запишите ниже, на пустых строчках то, как вы сами ответили бы на этот вопрос?

Итак, **«апельсиновый»** — это:

1. _____
   _____
2. _____
   _____
3. _____
   _____
4. _____
   _____
5. _____
   _____
6. _____
   _____

7. _____
_____

8. _____
_____

9. _____
_____

10. _____
_____

Теперь можно перевернуть страничку и сравнить ваши ассоциации с теми, которые возникли у меня.

«Апельсиновый» ДЛЯ МЕНЯ — это:

1. **Экзотический... Нестандартный...** Ведь там, где прошло мое детство, апельсины появлялись на несколько месяцев, а затем исчезали до следующего года!
2. **Праздничный**. С появлением и запахом апельсина была связана встреча Нового года, ожидание чуда, подарки, радость школьных каникул...
3. **Нескучный.** (*Смотри первый + второй пункты!*) А тренинг ведь и должен быть нескучным, праздничным, нестандартным... Верно?!
4. **Активный, будоражащий, энергичный.** Оранжевый — цвет энтузиазма. Именно так я воспринимаю цвет апельсиновой кожуры. Яркое пятно праздника на прилавке буден! Хороший тренинг — это энергичный тренинг. Это активность и «экшн».
5. **Объединение, сочетание, синергия.** Цвет апельсина — это сочетание красного и желтого цветов. Имя фрукта тоже произошло из объединения двух понятий «яблоко» и «Китай»: апельсин — «китайское яблоко». Кроме того, есть мнение, что сам плод — результат скрещивания мандарина (*Citrus reticulata*) и помело (*Citrus maxima*). А я верю в то, что группа объединяет! (ru.wikipedia.org/wiki/Апельсин) Сочетание элементов — синергия, в результате которой из отдельных смыслов, характеристик, взглядов, умений, подходов, навыков... возникает что-то новое, — не это ли мы ищем в тренинге?!
6. **По структуре** апельсин напоминает тренинговую группу. В целом фрукт — это теснота и совокупность долек. Каждая по-своему хороша и вкусна, но только все вместе — это АПЕЛЬСИН.
7. Апельсин — фрукт, **освежающий и «витальный»** (то есть «жизненный, имеющий отношение к жизни»), недаром он считается кладовой такого важного в нашей жизни витамина С.
8. И еще **о вкусе...** Вы ели когда-нибудь чрезмерно сладкий апельсин? Я — нет! Поэтому и апельсиновый вкус (кисло-сладкий, легкий, не приторный) так подходит, на мой взгляд, для тренинга: без слащавости, с изюминкой, новый...

9. **Упругость...** Хороший, спелый, свежий апельсин — жив и упруг, как теннисный мячик. Его хочется помять. Потискать, ощущая сопротивление кожуры и запах.

...В разделе, получившем название «Апельсиновый тренинг», вас ждут 18 игр, упражнений, заданий.

Почему именно 18, а не 25, 40, 100?!

Во-первых, в моей личной жизни у числа 18 есть свое и очень почетное место — в этот день возникла моя семья.

Продолжим. В гематрии — числовое соответствие 18 — это «живой», «жизнь». И мне хочется верить, что материал, который вы найдете в этом разделе «ВТОРОЙ БОЛЬШОЙ КНИГИ...», сможет стать для вас, уважаемый читатель, полезным, ярким, эффективным инструментом, оживит ваш групповой тренинг, подкинет новые идеи, даст вашим встречам живые и творческие импульсы, энергии, открытия!

Кто-то сказал, что «оранжевый цвет на кухне возбуждает аппетит»...

Мы не на кухне, но без аппетита, без желания тренинг — не тренинг, а одно мучение!

Так что приступим к работе и... приятного вам аппетита!!!



Записки на полях

Х. Вольфарт (Канада) показал своим студентам на несколько минут оранжево-красный цвет теста Люшера. До и после эксперимента он измерил пульс, давление крови и частоту дыхания. Произошло то, что и ожидалось: после рассматривания оранжево-красного цвета эти вегетативные функции повысились...

(*Клар Г.* Тест Люшера. Психология цвета. М.: Питер, 1998)

ОЖЕРЕЛЬЕ ЗНАКОМСТВА

Цикл коротких игр на знакомство

Цель: маленькие, как бусины, игры на знакомство, предоставляющие игрокам возможность сломать «лед», снять напряжение, скованность, неловкость первой встречи и вступить в контакт с товарищами по группе. В итоге отдельные бусины создают единое ожерелье — команду!

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: короткие игры от 5 до 10 минут.

КТО ПЕРВЫЙ?!

Ведущий:

— Я прошу выйти сейчас на площадку четырех добровольцев. По моему хлопку надеюсь увидеть рядом со мной четверку смелых!

Встретив аплодисментами добровольцев, задаем им и группе вопросы, ради обсуждения которых мы и провели этот короткий триггер.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Что заставило вас выйти на площадку? Вы ведь не знаете, в чем вам предстоит участвовать.
- Что вы почувствовали, когда услышали мой призыв? Попытайтесь восстановить процесс принятия решения! Чувства? Мысли? Ощущения физические, в теле?
- Насколько сознательно было принято ваше решение или оно — привычное, рефлексивное? Насколько подобное поведение знакомо вам в жизни? Известно ли оно вам, любите ли вы его?
- Я прошу тех, кто не вышел на площадку, подумать и ответить на те же вопросы: почему вы *не* вышли? Как вы принимали решение остаться на своем месте? Насколько такое решение типично, характерно для вас? Что вы думаете о таком поведенческом шаблоне? Любите ли вы его?

Я И МОЕ ИМЯ

Группа — в кругу. Это личная презентация имен и фамилий каждого члена группы. Ведущему стоит принять во внимание, что каждому из участников

понадобится 2–4 минуты для рассказа о своем имени и фамилии. Плюс — время, которое может потребоваться на ответы на вопросы, возникшие к рассказчику.

- Кто выбирал его для тебя? С чем связана история выбора имени?
- Как ты относишься к своему имени? Что думаешь о нем?
- Хотелось бы тебе носить другое имя? Какое?
- Что обозначает твое имя? Кажется ли тебе, что ты «соответствуешь» смыслу своего имени?
- Какие имена, клички, прозвища были у тебя в течение жизни? Какие тебе нравились, а какие нет?

Это упражнение или задание более эффективно в не слишком большой группе. Тогда личные истории удержат интерес группы и не возникнет ощущение усталости и скуки.

С самого начала ведущий определяет регламент и мягко следит за тем, чтобы, увлекшись, участники не нарушали его!

ЧЕЛОВЕК-ЦИФРА

Ведущий:

— Распределитесь, пожалуйста, по площадке таким образом, чтобы расстояние между соседями было не менее полутора метров. Я буду называть вам цифры от одного до девяти. Ваша задача: представить и с помощью тела изобразить называемые цифры в любом положении: сидя, стоя, лежа... Главное — добиться максимально точного зрительного соответствия между математическим образом и позицией тела.

Следующий этап проходит в парах и дается двузначное число. Для трехзначных чисел, естественно, группа распределится по тройкам.

Примечание: кроме развития креативности, эта игра прекрасно помогает созданию партнерских отношений, а кроме того, развивает контроль над мышцами тела.

АРТЕМ — АРТИСТИЧНЫЙ...

> Не беспокойтесь насчет того, что думают про вас другие. Они слишком заняты, беспокоясь насчет того, что думаете про них вы.
>
> *Артур Блох. Совет Эдельстайна*

Еще одна игра на знакомство, предоставляющая игрокам возможность сделать комплимент себе любимому.

Задание не сложно — называя свое имя (по кругу), каждый присоединяет к нему эпитет — прилагательное, начинающееся с буквы имени...

Попробуем?!

Артем — артистичный, Гена — героический, Михаил — мужественный, Ирина — интеллигентная, Татьяна — творческая, Лена — любящая, Павел — последовательный, Юля — ...? Света — ...?

А теперь — усложним задачу! Сначала повторяем свое качество (шаг из предыдущего круга игры!), затем — новый этап. Нужно назвать свое имя, прилагательное и вместе с ними — название любимого блюда, фрукта или овоща + город. При этом слова должны начинаться с *той же буквы*, что и имя. К примеру: «**А**ртем — **а**ртистичный. **А**ртем, **а**пельсин, **А**мстердам!»

Этот круг игры начнем в обратную сторону. Если прошлый шел по часовой стрелке от ведущего, то этот — в обратном направлении.

Успехов!

ОБСУЖДЕНИЕ ИГРЫ

После этого упражнения очень кстати может быть разговор о том, как мы себя воспринимаем? От чего зависит наша самооценка? Легко ли нам делать комплименты другим и... себе?

ОБЩЕЕ В ИМЕНИ

Ведущий дает задание группе: каждый участник ищет того, с кем в имени у него есть 2 или 3 совпадающие буквы. По хлопку — возникшие пары ищут другие пары. Так может возникнуть общая цепочка.

Предлагаем в каждой цепочке найти столько *общих* для всех участников признаков, характеристик, свойств, сколько человек участвует в этой цепочке. То есть в цепочке из 5 участников необходимо найти 5 общих свойств...

Кстати! Материалы для тренера

Задача ведущего — подбадривать и поощрять участие каждого в этой коллективной презентации.

По моему опыту, не стоит делать презентацию по очереди в кругу. Это некоторых напрягает («Подходит моя очередь... Что я скажу?.. Это наверняка будет неинтересно!!!»). Когда же любой может взять слово, мы освобождаем группу от этой понятной нервозности, позволяем каждому слушать и слышать истории товарищей по группе.

«ЧТО В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЕМ?..»

...Я понимаю под творческим процессом создание с помощью действия нового продукта, вырастающего, с одной стороны, из уникальности индивида, а с другой — обусловленного материалом, событиями, людьми и обстоятельствами жизни.

Карл Роджерс

Цели:

- **провести** игру на знакомство;
- **поупражняться** в необычном способе взаимооценки и обратной связи;
- **содействовать** переходу от обычной формы мышления к необычной, образной;
- **развить** способность к соединению противоположных идей из разных областей опыта и использовать полученные ассоциации для решения творческой задачи.

Размер группы: не ограничен.

Ресурсы: не требуются. Играть можно как в помещении, так и на открытой площадке.

Время: в зависимости от количества участников группы, примерно 60–90 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Есть множество игр на знакомство. Эта игра — одна из них. Кроме обычной информации об имени человека, участие в упражнении даст всем игрокам замечательную возможность потренироваться в ассоциативном и нестандартном мышлении.

Задание таково: каждый участник в течение 5 минут готовится представить свое имя товарищам. Он не назовет его обычным способом, а должен будет нарисовать, обозначить другими символами или через иные ассоциации. Каждый из игроков имеет право воспользоваться всего лишь 3 такими «намеками» (устными, нарисованными или любыми другими), команда вслед за этим пробует назвать его имя.

От формального действия — выяснения имени товарища по тренингу — мы сможем уйти достаточно далеко, анализируя разнообразные метафоры, образы.

Это упражнение интересно также тем, что оно позволяет, с одной стороны, проверить степень свободы фантазии, а с другой — границы тезауруса (общего понимания смысла).

Вполне возможно, что в ходе игры кто-то из участников поднимется на такие высоты фантазии, что остальные игроки будут не в состоянии достичь их, чтобы понять смысл, идею ассоциации.

ОБСУЖДЕНИЕ ИГРЫ

- Какие идеи ваших товарищей показались вам наиболее интересными и продуктивными?
- Считаете ли вы, что способ, выбранный вами для представления имени, оказался удачным? Хотели бы вы изменить сейчас что-то в форме или смысле представления собственного имени?
- Все ли образы, ассоциации, намеки, прозвучавшие при представлении имен ваших товарищей по группе, были вам понятны?

ЧУЖАЯ ДУША — ПОТЕМКИ

Цели:

- **знакомство** и сокращение дистанции в общении;
- **поощрение** обмена мнениями, коммуникации между участниками;
- **создание** атмосферы доверия;
- **способствовать** открытости участников группы друг перед другом и осознанию того, насколько каждый из них готов и способен посвящать другого в личные истории и особенности своей жизни.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: каждый раунд игры — ответ на поставленный вопрос — занимает в среднем от 5 до 10 минут.

ХОД ИГРЫ

Здесь я хочу предложить вам целый марафон коротких и близких по типу упражнений-заданий на знакомство в группе.

Каждое — упражнение на знакомство, когда, **представившись, каждый игрок коротко говорит о том**:

- чем его участие в тренинге может помочь команде и оказаться приятным и полезным для товарищей;
- в чем он может оказаться неудобным, почему может стать причиной возникновения проблем в ходе групповой работы?

1. Каждый из участников рассказывает о том, какого человека из своего прошлого он хотел бы сейчас встретить и почему. Как этот человек повлиял на его представление о себе, о семье, о жизни вообще?
2. Каждый участник тренинга рассказывает о человеке, который служит для него жизненным примером, является идеалом...
3. Каждый участник пытается представить себя от имени кого-то из членов его семьи (по его выбору).

   Речь будет вестись от первого лица — того героя, который и представит нам участника тренинга. Например, Игорь — участник группы — представляет себя глазами дочери:

   — Я — дочка Игоря. Надо вам сказать, что мой папа...

   Сергей решил воспользоваться взглядом жены:

   — Муж попросил сказать о нем пару слов. Его зовут Сергей, и он...
4. Назвать свое имя и жизненное кредо, девиз.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

В этой книге в рубрике «Есть вопрос?!» я использую материал, который был опубликован на сайте www.adme.ru/svoboda-psihologiya/50-voprosov-kotorye-osvobodyat-vash-um-1019010/.

В полном тексте предлагается 50 вопросов. Это те вопросы, которые должен задать себе каждый человек. На эти вопросы нет правильных или неправильных ответов. Но ведь иногда в правильно заданном вопросе уже содержится ответ.

Порой я использую часть из предложенных вопросов, объединяя их в блоки и предлагая участникам во время тренинга. Порой — «выдергиваю» из списка 1–2 вопроса для переключения внимания группы...

1. Сколько бы вы себе дали лет, если бы не знали своего возраста?
2. Что хуже: потерпеть неудачу или так и не попробовать?
3. Почему, если жизнь так коротка, мы делаем так много того, чего не любим делать, и при этом делаем так мало из того, что любим?

АУ, КТО ТЫ?

Цели:

- **преодолеть** тревожность участников, вызванную попаданием в незнакомую среду;
- **потренироваться** в умении вступать в контакт, воспринимать и передавать информацию;
- **включить** участников тренинга в активное соревнование, переключив их внимание с рефлексии — на «здесь и теперь», на актуальное партнерство для достижения групповой цели;
- **обратить** внимание игроков друг на друга, объединив их для решения задач в условиях партнерских отношений.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бланки с текстом, ручки.

Время: 20–30 минут.

ХОД ИГРЫ

Каждый игрок получает ручку и бланк с текстом:

«Привет!

Вы — часть большой компании. Вокруг немало людей незнакомых. Кто они? Что они делают в жизни? Как воспринимают вас? Чем интересен каждый из них?

У вас есть 20 минут, чтобы познакомиться поближе. Не стесняйтесь, ведь у всех — то же задание: за короткое время поговорить как можно с большим количеством участников, задать им вопросы. Записать на полях этого листка ответы и имена-фамилии тех, с кем вам удалось поговорить.

Вперед! Успехов и... приятного общения!!!»

1. Найдите того, кто расскажет вам анекдотический случай из своей студенческой/школьной жизни (*запишите основные пункты рассказа и имя собеседника*).

   _____

2. Найдите человека, который может не менее 45 секунд (обязательно засечь время и проверить!!!) продержаться, задержав дыхание, без воздуха (*запишите имя/имена*).

   _____

3. Найдите абсолютно незнакомого вам человека. Спросите у него, какое его первое впечатление о вас? (*Запишите имя/имена собеседника/собеседников и то, что он/они сказал/сказали о вас!*)

   _____

4. Найдите человека, с которым вы охотно застряли бы в лифте. Расскажите ему о причинах вашего выбора, почему именно с ним пребывание в замкнутом пространстве окажется для вас наименее травматичным (*запишите имя/имена*).

---

5. Найдите того, кто согласен 7 раз прокричать: «ку-ка-ре-ку!!!» — прыгая на одной ноге! (*Он/она должен/должна сделать это! Запишите имя/имена.*)

---

6. Найдите человека, который, на ваш взгляд, абсолютно отличен от вас по характеру! Обсудите с ним особенности ваших характеров, определите две хорошие черты ваших характеров и два свойства, которые создают для вас проблему! (*Запишите имя/имена и основные пункты разговора.*)

---

7. Найдите человека, у которого такое же, как и у вас, хобби. Узнайте у него, как долго он занимается им, чего достиг. Обсудите ваши увлечения! (*Запишите имя/имена и основные пункты разговора.*)

ОБСУЖДЕНИЕ ИГРЫ

- Показалась ли эта игра вам интересной? Да/нет? Почему?
- Изменилось ли ваше самоощущение, настроение после игры? Если «да», то как?
- Что было для вас сложным в игре? Поделитесь впечатлениями о том, что именно было непросто и как вы справились (не справились) с этим «вызовом»!
- Как, по-вашему, повлияла эта игра на настроение, атмосферу в группе?
- Кого вы выделили в игре и почему? С кем хотели бы продолжить более тесное знакомство и общение?

МАСКА, Я ТЕБЯ ЗНАЮ!

Цели:

- **преодолеть** тревожность участников, вызванную попаданием в незнакомую среду;
- **потренироваться** в умении вступать в контакт, воспринимать и передавать информацию;
- **обратить** внимание игроков друг на друга, объединив их для решения задач в условиях партнерских отношений;
- **активизировать** участников группы через игровое взаимодействие.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 15–20 минут.

ХОД ИГРЫ

Сперва каждый в группе называет свое имя. Задача — запомнить как можно больше имен участников тренинга. Затем ведущий обращается к участникам:

— Вы назвали свои имена. Но каждый из вас — личность. Имя — это лишь грань вашей личности. Я прошу вас в течение минуты придумать для себя такую позу, которая как-то отражала бы особенности вашего характера или отношения к себе и другим людям или рассказывала о ваших достижениях, увлечениях... Это будет своеобразная живая скульптура, в которой вам будет необходимо застыть на некоторое время, пока будет идти игра!..

— Придумали свою позу — «визитную карточку»? Замечательно! Как будет проходить игра? По моему хлопку вы застываете в выбранных вами позах. Я подхожу к кому-то из участников, чье имя мне запомнилось. Называю его по имени и прикасаюсь к застывшей фигуре. Если я не ошибся и назвал имя правильно, то мой партнер выходит из «фриза». На его месте я застываю в виде живой скульптуры — моей собственной «визитной карточки», а отгаданная «маска» идет «расколдовывать» следующего участника, называя его по имени.

По условиям игры в ходе одного раунда я не могу дважды обращаться к одной и той же «маске», называя имя того же участника, которого уже сам назвал ранее.

Кстати! Материалы для тренера

Подсказка для ведущего: интересно объявлять новый раунд игры после каждых 5–7 «открытий масок». Каждый раунд предлагаем участникам представить себя (через позу!) в новой ипостаси, с другой стороны их личности, характера, увлечений. Так мы поможем каждому и максимально раскрыться, и запомнить имена, «связанные» с картинкой, «визуализированные» в ходе игры!

КТО ОН?!

Цели:

- **дать** толчок процессам самонаблюдения;
- **способствовать** созданию творческой, игровой атмосферы в группе;
- **внести** в работу группы элемент неожиданности, игры, приключения и т. д.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: коробочка с зеркалом, доска или флипчарт, маркеры для письма на доске.

Время: 15–20 минут.

ХОД ИГРЫ

Тренер показывает группе небольшую (с ладонь) коробочку и говорит:

— У меня в этой коробке есть фотография одного очень значительного и замечательного человека. Вы наверняка знакомы с ним, знаете его очень хорошо!

Я приглашаю вас задействовать свою интуицию и **предположить вслух**, кто изображен на фото. Назвать этого человека! (Группа предлагает актеров, президентов, ученых... Ведущий может записать на доске озвученные участниками предположения.)

Теперь, когда интуитивная часть не сработала, давайте попробуем решить эту задачу практически.

Поочередно с каждым из вас я буду выходить за дверь нашей аудитории. Там я покажу каждому фото того знаменитого и успешного человека, о котором говорил. Когда мы вернемся в класс, тот, кто получил от меня необходимую информацию, **не называя нам имя этого загаданного мной героя**, запишет на доске одно из его самых ярких качеств. Так к концу игры у нас будет на доске список определенных качеств, которые позволили нашему герою-инкогнито добиться успеха — человеческого, профессионального, родительского...

Итак, один за другим каждый из участников группы выходит с ведущим за дверь, смотрит в коробочку, возвращается в тренинговый класс и пишет на доске *одно* из главных качеств увиденного на фото человека. Рядом, в скобках, он записывает также собственное имя или фамилию...

ОБСУЖДЕНИЕ

- Чем запомнится вам это упражнение? Что открыли вы для себя нового?
- Какие ответы-характеристики кажутся вам наиболее яркими? Точными?
- Согласны ли вы с тем, как ваши друзья оценили свои личностные особенности?

Кстати! Материалы для тренера

Секрет упражнения в том, **что в коробочке приклеено зеркало**. И *каждый* выходящий видит там себя самого. Группа же не знает этого секрета, не знает «героя», и это в ходе всей игры держит интригу. Самооценки, которые, вернувшись, каждый оставляет на доске, — это важный список, который может касаться различных аспектов жизни/работы группы. В таком списке на доске может проявиться «профессиограмма», а может — профиль хорошего коммуникатора, прекрасного друга, осознанного родителя, успешного бизнесмена.

В зависимости от темы тренинга, профиля участников и группы в целом ведущий может сфокусировать вопрос об одном выдающемся качестве в рамках темы группы или особенностей участников.

Записи на доске имеет смысл «озвучить» в конце, так как **там находятся те качества, которые выделяют в себе как определяющие сами участники**!

ТЫ ДА Я, ДА МЫ С ТОБОЙ...

Растущий вверх не мешает окружающим. Тот, кто раздается в ширину, ни для кого не оставляет места...

Хасидская мудрость

Цели:

- **облегчить** участникам вхождение в групповой тренинг через участие в парной работе и знакомство;
- **снять** напряжение от встречи с незнакомыми людьми;
- **провести** творческий эксперимент, раскрывающий особенности поведения и партнерства;
- **способствовать** развитию нестандартного творческого мышления участников.

Размер группы: важно, чтобы была возможность разбить группу на пары.

Ресурсы: стулья, бумага, ручки.

Время: до 30 минут.

ХОД ИГРЫ

Ведущий:

— Пожалуйста, встаньте со стульев. Посмотрите, кто стоит рядом с вами. Окиньте глазами нашу комнату. Сделайте 2–3 глубоких вдоха и выдоха. Теперь абсолютно без слов выберите среди присутствующих человека, которого знаете меньше всего.

Подойдите к этому человеку!

(Если к одному и тому же человеку подходят несколько участников, тренер дает возможность им **самостоятельно и молча** «решить возникшую проблему».)

В течение 1–2 минут группа, как правило, справляется с поставленной задачей, и возникают требуемые для работы пары.

— Сядьте, пожалуйста, рядом со своим партнером. У каждой пары должен быть один лист бумаги и одна ручка.

Внимание, друзья! С этой минуты и до конца упражнения *все действия будут происходить молча!*

Внимательно слушайте мои задания и постарайтесь молча и максимально хорошо справиться с ними. Готовы?!

1. Возьмитесь за *одну* ручку двумя руками так, чтобы одна рука была одного участника, а другая — другого. Не важно при этом, какой рукой (правой или левой) вы будете пользоваться. Теперь разделите лист на 4 равные части двумя линиями.
2. Получилось? Начнем работать с первым «окном» на вашем листе. В этом секторе вам будет необходимо нарисовать дом. Мы рисуем дом

таким образом, чтобы ручку по-прежнему держала одна рука одного из участников, другая рука — его партнера.

Спустя 4–5 минут ведущий дает следующее задание.

3. Пусть один из вас сейчас сменит руку. То есть если до этого он держал ручку правой рукой, пусть поменяет на левую, и наоборот... Во втором квадрате в течение 3–4 минут я прошу вас изобразить дерево. Успешной вам работы!
4. Мы продолжаем! Теперь каждый возьмитесь за ручку другой рукой, не той, которой вы держали ее прежде (то есть если прежде я держал ручку левой рукой, а мой партнер правой, то сейчас он держит левой, а я — правой). Нарисуйте, пожалуйста, в третьем секторе кота.
5. Наш эксперимент подходит к концу. Пусть каждый из партнеров возьмет ручку своей ведущей рукой. Задание — заполните четвертый квадрат рисунком по вашему выбору!

ОБСУЖДЕНИЕ

- В какую сторону был направлен ваш рисунок в процессе работы — все время в сторону одного из участников или положение менялось? Почему? Каким образом?
- Кто в начале игры взял на себя роль ведущего? Как чувствовал себя ведомый?
- На протяжении упражнения вы испытывали сотрудничество или борьбу? Кто вел, кто подстраивался? Менялись ли эти роли в ходе игры?
- Кто большую часть работы проработал своей ведущей рукой? Как ему удалось это?
- Каждое задание отличалось по содержанию. Какой этап вам показался наиболее сложным? Наиболее легким?
- Когда возникли противоречия?

  (Первый рисунок — дом — стандартное задание, которое обычно выполняется на уровне рисунка детского сада. Стены, окно, крыша, труба, дымок из трубы... Шаблон. Второе задание требовало напряжения в связи с тем, что давало больше свободы в решении оставлять рисунок абстрактно-обобщенным или внести в него детали — прорисовка веточек, листочков, корней... Третий рисунок — еще более конкретный. Четвертый — результат свободного выбора партнеров в условиях отсутствия коммуникации между ними и возможности согласованно действовать.)
- Какой опыт, знания о себе и другом вы приобрели в ходе короткого эксперимента? Что говорит этот опыт о вас? О вашей готовности «выходить из зоны комфорта», рисковать, экспериментировать, пробовать?

МАШИНА ВРЕМЕНИ

Цели:

- **развитие** умений активизации зрительского воображения;
- **развить** готовность отказаться от прошлого опыта, полученного при решении сходных задач;
- **тренировать** подвижность мышления и памяти как фактор креативного поведения.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 10–20 минут.

ХОД ИГРЫ

Это индивидуальное задание, которое получает один за другим каждый из членов команды. Ему придется, выйдя перед группой на воображаемую сцену, рассказать товарищам о каком-нибудь событии, например:

- о том, как он добрался сегодня на тренинг;
- о последнем походе в театр;
- о дружеской вечеринке;
- о посещении музея...

Рассказ должен быть достаточно подробным (за этим наблюдает тренер). Ну а теперь — самая главная особенность игры: *весь рассказ должен идти в обратном ходу времени направлении.* То есть «время действия» идет вспять! Скажем, поход в магазин за покупками должен начаться в подробностях с выхода из дверей магазина с пакетом покупок, затем продолжиться оплатой покупок в кассе — выбором продуктов...

Эта игра способствует развитию и детализации зрительного воображения, так как, чтобы успешно справиться с ней, нужно сконцентрироваться на естественном ходе событий и прокручивать «киноленту памяти» в нормальном направлении со всеми необходимыми деталями. Лишь тогда можно совершить путешествие на машине времени в обратном направлении!

АПЕЛЬСИНОВЫЕ ДОЛЬКИ

Цели:

- **раскрепостить** участников в игре на знакомство;
- **создать** непринужденную и творческую атмосферу.

Размер группы: желательно (оптимально!) — от 14 до 20 человек.

Ресурсы: на каждые 5–7 участников — по 2 круга из картона или плотной бумаги диаметром примерно 60–70 см (один из кругов должен быть оранжевого цвета, разрезается ведущим заранее на 5–7 сегментов — «долек»); толстые фломастеры/маркеры, клей.

Время: 30–60 минут.

ХОД ИГРЫ

Когда-то мармелад «Апельсиновые дольки» был страшным дефицитом и одной из моих любимых сладостей! Игра «Апельсиновые дольки» тоже должна принести радость открытия, удовольствие и оставить прекрасное «послевкусие»...

Каждый участник получает по «дольке» и фломастер/маркер. За отведенное ведущим время каждый напишет на своей дольке две вещи:

1) с одной стороны — три достижения в его жизни;
2) с обратной стороны — задание (фант) для товарища по тренингу: задания должны быть не очень сложными, веселыми и не требующими предварительной подготовки!

Когда время (5–7 минут) подготовки истечет, каждый игрок подходит к любому (если в тренинге участвуют несколько мини-групп) из кругов-апельсинов и краешком вклеивает в него свою дольку так, чтобы достижения его были видны товарищам, а фант находился с обратной, невидимой, стороны!

- Первый этап задания будет заключаться во внутрикомандном знакомстве: каждый читает 3 достижения, записанные им на собственной «дольке». По ходу дела товарищи могут что-то уточнять, задавать вопросы, комментировать услышанное.
- На втором этапе все «апельсины» — команды собираются вместе на форум. Сначала один представитель из команды рассказывает о том, как прошел первый командный этап, и презентует основные достижения членов команды.
- Затем группа переходит к следующему этапу игры. Тут-то и наступает время открыть фанты и прочитать задания. Начинает кто-то один, доставая дольку и читая задание, а следующий по часовой стрелке участник его выполняет. Отказ от выполнения задания приведет к «штра-

фу» — нужно ответить на 5 любых вопросов, которые зададут участники тренинговой группы.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Поделитесь своими впечатлениями от игры!
- Каких личностных и игровых навыков, качеств, особенностей потребовала от вас игра?
- Работу кого из товарищей (и почему) вы отметили для себя?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Если бы вам разрешили изменить только одну вещь в мире, что бы это было?
2. Если счастье станет национальной валютой, какая работа сделает вас богатым?
3. Вы делаете то, во что верите, или пытаетесь верить в то, что делаете?

КАТИЛАСЯ ТОРБА...
или
КАРУСЕЛЬ ЗНАКОМСТВА

Цели:

- **потренироваться** в умении вступать в контакт, воспринимать и передавать информацию;
- **включить** участников тренинга в активное взаимодействие, переключив их внимание на «здесь и теперь», на актуальное общение;
- **обратить** внимание игроков друг на друга, объединив их для решения задач в условиях партнерских отношений.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуется.

Время: 20–30 минут.

ХОД ИГРЫ

Участники группы разбиваются на два круга, один круг становится внутрь второго — большого. Участники стоят так, чтобы быть лицом друг к другу в кругу.

Игра «запускается» известной с детства считалкой:

— Катилася торба с великого горба. В той торбе хлеб, соль, вода, пшеница. С кем ты хочешь поделиться?!

Все произносят считалочку хором в одном ритме, при этом внутренний круг движется по часовой стрелке, а внешний остается на месте. Та пара, которая оказалась лицом друг к другу (внешний круг напротив внутреннего круга), НАЗЫВАЕТ ДРУГ ДРУГУ СВОИ ИМЕНА и выполняет задание:

— Узнайте, в чем особенность вашего партнера?

Участники пары должны в течение 2–3 минут рассказать друг другу о том, чем они интересны, необычны как люди. Почему с ними интересно общаться, проводить время? Чему можно у них научиться?

Через 3–4 минуты ведущий объявляет начало нового раунда. И вновь «катится торба с великого горба...», малый круг со считалочкой ритмично двигается по часовой стрелке, и происходит выбор новой пары:

- ...хочешь поделиться... (партнеры представляются друг другу в новых парах). А задание: расскажите, чем вы любите заниматься в свободное время;
- ...хочешь поделиться... (партнеры представляются друг другу в новых парах). Задание в этот раз: расскажите случай, происшедший с вами, который доказал, что вы успешно можете преодолеть препятствия, справиться с проблемой, выйти победителем из какой-то передряги!

В ходе игры достаточно обычно 4–5 кругов.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Чья история вам наиболее запомнилась? На какой вопрос вам оказалось непросто отвечать?
- Какой вопрос вы сами хотели бы задать? (Кстати, этот вариант — задайте любой вопрос своему собеседнику! — может быть одним из заданий в круге игры.)



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Что вы очень хотели сделать, но так и не сделали? Что вас останавливает?
2. Если бы вам предложили навсегда переехать в другую страну, куда бы вы переехали и почему?

НЕСТАНДАРТНАЯ ВИЗИТКА

Цели:

- **потренироваться** в умении вступать в контакт, воспринимать и передавать информацию;
- **включить** участников тренинга в активное взаимодействие, переключив их внимание на «здесь и теперь», на актуальное общение;
- **обратить** внимание игроков друг на друга, объединив их для решения задач в условиях партнерских отношений.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска или флипчарт, маркеры.

Время: 20–25 минут.

ХОД ИГРЫ

Ведущий начинает встречу с нескольких слов приветствия. Затем говорит:

— Понятно, что вам интересно знать кое-что и обо мне. Кто он — тренер/ведущий встречи? Итак, кто же он? Ваши предположения я записываю на доске! Начинайте!

— Вам 48 лет.

— Женат и двое детей.

— Вторая степень.

— Спортсмен.

— Лысый и в очках.

— Живете в Тель-Авиве...

Ведущий записывает. Когда предложения/идеи завершены, он проходит по списку, помечая плюсом правильные ответы и вычеркивая ошибочные. При этом — его короткие комментарии.

Затем наступает очередь знакомиться с группой.

— Я хлопаю в ладоши. Услышав хлопок, все должны встать со своих мест и очень быстро занять освободившиеся стулья (соседние стулья занимать нельзя, так же как и возвращаться на «свой» стул. Они — «горячие»!). **Последний, кто занимает место,** — выходит в центр.

Начали!

Игрок, нашедший место последним, выходит и садится в центре напротив ведущего.

— Назови себя, скажи несколько слов о себе.

ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ

- Почему ты здесь, на этой встрече?
- Что тебе интересно в жизни?
- Почему стоит оказаться вместе с тобой на необитаемом острове (3 причины)?

- Кем бы ты был, если бы не был тем (по профессии, роду деятельности), кто ты сейчас?
- Какой твой девиз по жизни? Нет такого? А какой мог бы быть?!
- Чего ты больше всего от себя не ожидаешь?

После ответа на вопросы игрок занимает свое место. Все по ходу своих мест делятся на пары и в течение 1 минуты отвечают на те же вопросы в парах!



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Если мы учимся на своих ошибках, почему мы боимся их совершать?
2. Что бы вы могли делать по-другому, зная, что никто вас не осудит?
3. Решения принимают здесь и сейчас. Вы сами их принимаете или кто-то принимает их за вас?



Записки на полях

ВОСТОЧНАЯ ПРИТЧА

Однажды пришел к Учителю его ученик и обратился с приветствием и со словами:

— Учитель, все говорят, что я глуп, невнимателен, что из меня в будущем не выйдет толку. Мне не хотелось бы так прожить свою жизнь. Скажи мне, что могу я сделать, чтобы изменить себя и мнение о себе?

— Друг мой, я сейчас занят решением своей проблемы, — ответил Учитель. — Готов ли ты подождать, пока я освобожусь?

— Конечно готов, — смиренно ответил мальчишка.

— Хотя, если ты хочешь, ты можешь помочь мне в решении моей задачи, тем самым ускоришь и мой ответ на твою проблему...

— Я готов, Учитель, — упавшим голосом ответил мальчик, понимая, что не в его силах оказать Учителю помощь.

— Вот кольцо, — сказал Учитель, снимая с пальца украшение и передавая его собеседнику. — Беги на рынок и продай его. Но не вздумай продавать его меньше, чем за золотой. Чем выше будет цена сделки, тем лучше. Продай и возвращайся поскорее, займемся твоим делом!

Вскочил мальчишка на лошадь и помчался на рынок. От продавца — к продавцу, от покупателя к покупателю ходил он, в попытке выполнить поручение Учителя. Были те, кто, увидев кольцо и услышав запрашиваемую за него цену, откровенно смеялись, были те, кто крутили пальцем у виска, давая понять всю нелепость просьбы. Один старик готов был дать за кольцо серебряную монету, но мальчишка, помня наставление Учителя, не согласил-

ся на сделку. В конце дня, утомленный бесполезными усилиями, вернулся наш герой к Учителю.

Учитель, услышав рассказ мальчика, сказал:

— Видишь ли, день твой прошел не зря. Ты пытался узнать цену этой вещице и потерпел неудачу. Но цену тебе давали профаны, не знающие истины и не понимающие в украшениях. Теперь выполни мою следующую просьбу. Отправляйся к придворному ювелиру. Кто, как не он, сможет профессионально оценить это кольцо. Но сколько бы ювелир ни давал тебе за украшение, не смей продавать его. Узнай о цене и возвращайся!

И вновь вскочил на коня мальчишка и поскакал в сторону дворца правителя. Нашел ювелира, протянул ему кольцо и спросил, сколько можно получить за украшение? Ювелир взял увеличительное стекло, инструменты и через несколько минут сообщил оторопевшему от удивления мальчишке:

— Скажи своему Учителю, что если он продаст кольцо сегодня, то получит за него 59 золотых. Но если он потерпит с продажей еще несколько лет, то цена увеличится на четверть...

Не веря в то, что услышал, помчался подросток назад. Приехав к Учителю, протянул ему кольцо и рассказал о словах ювелира.

Возвращая кольцо на палец, Учитель сказал:

— Кажется мне, что я дал тебе ответ на твой вопрос. Ты — как то кольцо, с которым пришлось тебе повозиться по моей просьбе. В тебе есть многое, ты ценен сам по себе. Надеясь, что тебя должны понять и оценить многие, если не все в твоем окружении, ты поступаешь так же, как когда предлагал кольцо профанам на рынке. Только истинный специалист своего дела знает настоящую цену.

Каждый из нас похож на это кольцо — уникален и дорог своей неповторимой ценностью.

Хватило бы любопытства обратиться к людям вокруг, чтобы понять, чего стоишь.

Хватило бы терпения не спешить продавать сокровище за бесценок, найти того ценителя, который сможет по-настоящему сказать, чего мы стоим.

Хватило бы проницательности вглядеться в сокровище, чтобы почувствовать, чем в действительности обладаешь!

РЕФРЕЙМИНГ

> Если вы берете людей такими, каковы они есть, со всеми присущими им недостатками, вы никогда не сделаете их лучше. Если же вы обращаетесь с людьми как с идеальными людьми, вы поднимаете их на ту высоту, на которой вы хотели бы их видеть.
>
> *Гёте*

Цели:

- **освоить** на практике методику рефрейминга, позволяющего отказаться от прошлого опыта и увидеть предмет исследования по-новому, в многообразии признаков;
- **помочь** участникам тренинга преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед другими людьми;
- **продемонстрировать** в ходе игры различия, присущие подходу различных людей к одной и той же проблеме, рассмотреть существующие методы и подходы к ее разрешению.

Размер группы: нет ограничений, но желательно работать в камерной обстановке, с группой в 10–16 человек.

Ресурсы: хорошо, если у тренера будет возможность предоставить участникам упражнения листы ватмана, краски, карандаши, фломастеры, куски цветной ткани, парики и другие элементарные театральные атрибуты.

Время: 60– 90 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Можно было бы назвать это задание «Антирекламой». Но в том-то и дело, что это задание абсолютно не будет носить характер критический или обличительный. Напротив, оно поможет переосмыслить качества, кажущиеся нам негативными, увидеть «оборотную сторону медали».

Для начала выясним, что это такое «рефрейминг» — слово, давшее название упражнению.



Рефрейминг (*reframing*) — изменение точки зрения на ситуацию для придания ей иного значения.

Суть рефрейминга заключается в том, чтобы увидеть вещи в разных перспективах или в разном контексте. Рефрейминг является неотъемлемой частью творческого мышления. Он перекликается с разработанными ранее концепциями НЛП. Для того чтобы понять карты реальности других людей, надо научиться смотреть на мир их глазами, — без этого невозможно эффективное общение. Открытый подход к собеседнику в сочетании с определенной сенсорной чуткостью позволяет выявить представления, которые лежат в основе его поведения и которые совсем не обязательно должны совпадать с нашими собственными представлениями

о том, что правильно, а что неправильно. Любое поведение, ситуация или событие могут быть подвергнуты рефреймингу. Изменив контекст события, можно придать ему новый смысл. Наглядным примером является следующий крайний случай. Если уважаемый всеми политик вдруг встанет на четвереньки и залает по-собачьи, это может стать концом его карьеры. Но такое же поведение вполне приемлемо и даже похвально на отдыхе, во время игр с детьми...

Содержание ситуации меняет ее смысл. Вся реклама основана на содержательном рефрейминге. Измените угол зрения, сфокусируйте внимание на иных аспектах — и вы измените смысл ситуации. Измените смысл ситуации — и вы измените связанные с ней ощущения. Следовательно, изменится и поведение: у вас появится выбор.

(*Хэрри Алдер.* НЛП: современные психотехнологии. СПб.: Питер, 2000. С. 130–131)

В нашем случае речь пойдет об использовании рефрейминга для изменения негативной самооценки на позитивную.

Разбиваем группу на пары. В каждой паре просим партнеров в течение 10 минут обменяться друг с другом информацией о себе так, чтобы в фокусе разговора оказалась какая-либо черта характера или привычка, которую сам человек воспринимает как нечто негативное, мешающее... Затем в течение 20 минут каждому из участников пары необходимо будет приготовить свой взгляд на негативное качество партнера, с тем чтобы представить его с положительной стороны. Например, медлительность становится вдумчивостью и неспешным, основательным вхождением в материал; недостаток храбрости — хорошей природной самозащитой, отсутствием авантюризма; всеядность — проявлением интереса к жизни, любопытством, стремлением к универсальности знаний и умений; неряшливость — свойством творческой натуры не замечать пошлого быта, а быть творцом идеального...

На следующем этапе методика рефрейминга должна быть оформлена в некий жанр — переосмысление качества каждый участник представляет остальной группе в виде песни, театральной сценки, монолога, рисунка, комикса и т. д. — в форме, которая максимально отражает переосмысленное качество. Чем убедительнее будет рефреймингoвый перевертыш, чем эмпатичнее задание будет по отношению к партнеру, тем успешнее результат упражнения.

ОБСУЖДЕНИЕ ХОДА И ИТОГОВ УПРАЖНЕНИЯ

Обращение к «героям» рефреймингoвых перевертышей с вопросом: насколько новым показался им увиденный взгляд на проблему? Задумывались ли они прежде о подобных возможностях самооценки? Как они относятся к увиденному?

Обмен мнениями о наиболее удачных/спорных представлениях.

- Чем понравилось задание?
- В чем оно оказалось сложным?
- Что я открыл в себе в ходе работы с партнером и над материалом, полученным от товарища?

ПРЕВРАЩЕНИЯ И ПЕРЕНОСЫ...

Воздух полон идей. Они постоянно стучатся к вам в голову. Вы просто должны знать, что вы хотите, затем забыть это и заниматься своим делом. Идея придет внезапно. Так было всегда.

Генри Форд

Цели:

- **мобилизовать** творческие возможности участников;
- **побудить** участников тренинга к активному проявлению креативных качеств: гибкости мышления, изобретательности, наблюдательности, воображения;
- **развить** путем упражнения спонтанность участников тренинга;
- **дать** возможность ассоциативно понять особенности своей личности, увидеть за предметами, людьми, событиями — характер, человека.

Размер группы: не ограничен.

Ресурсы: листы бумаги и ручки.

Время: до 20 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Ведущий:

— Вся работа в этом упражнении требует вашего индивидуального творчества, так что постарайтесь не отвлекаться и максимально сконцентрироваться на личной задаче и ее выполнении.

Возьмите лист и разделите его на четыре сектора. В первом секторе напишите, пожалуйста, слово, которое обозначает какой-то *любимый вами* предмет!

Записали? Теперь я прошу в том же квадрате написать максимум свойств, качеств, характеристик этого предмета, за которые вы любите его. Благодаря каким своим особенностям он так любим вами?

(*Пауза.*)

Переходим ко второму квадрату! Здесь запишите максимальное количество элементов, свойств, качеств, которых вам в любимом предмете *не хватает*, чего вам недостает в нем, что хотелось бы улучшить, исправить...

(*Пауза.*)

В третьем квадрате мы опишем предмет, который *не любим*. Назовите его, а затем составьте список характеристик, качеств, свойств, которые делают его *нелюбимым*.

(*Пауза.*)

И последний квадрат. Подумайте над тем, чем, при всех его недостатках, ваш нелюбимый предмет может быть все-таки полезен, что хорошего все же можно найти в нем?

(*Пауза.*)

Итак, наша работа на этом этапе завершена. Теперь найдите себе пару и сядьте рядом.

Расскажите друг другу о том, какие результаты вы получили в ходе первого этапа упражнения. Поделитесь с собеседником рассказами о любимых и нелюбимых предметах и их качествах.

Ну а теперь — новое задание.

Зачеркните в 1-м и 3-м квадратах названия любимого и нелюбимого предметов и *напишите вместо них свое имя*! Теперь расскажите партнеру, что вы любите в себе (1–2-й секторы вашего рабочего листа) — «Я люблю в себе...».

Затем обсудите то, что вы не любите в себе (3–4-й секторы) — «Когда я... (качества, свойства...), я не нравлюсь себе...».

Поблагодарите своих партнеров, и вернемся в круг, чтобы подвести итоги!

ОБСУЖДЕНИЕ

- Каким был для вас этот эксперимент?
- Насколько точным оказался «перенос» свойств, характеристик с предмета на личность? Что вам удалось узнать о себе в ходе упражнения?
- Где, на ваш взгляд, ассоциация не сработала? Почему? Как вы видите объективную для вас картину?

Кстати! Материалы для тренера

Если мы посмотрим на себя в зеркало и захотим что-то исправить в своем внешнем виде, то ГДЕ мы будем производить изменения — в зеркале или «на себе»? Но ведь свои недостатки мы видели в зеркале, почему же не исправляли там?

То же происходит в жизни, с нами, с другими людьми. Эксперимент, который мы провели, показывает, что зачастую мы не любим в других то, что есть в нас самих. Нас раздражает в другом то, что присутствует в нас...

Критикуя другого — ищи, где это сидит в тебе!

ПЕРЕВЕРНУТОЕ ИМЯ

(А это — игра, которую предложил известный немецкий психолог и тренер Клаус Фопель в книге «Групповая сплоченность. Игры и упражнения» (М.: Генезис, 2010))

Цели:

- **провести** нестандартное знакомство участников тренинга;
- **потренироваться** в умении воспринимать необычную информацию, развивать творческое отношение к ней;
- **обратить** внимание игроков друг на друга;
- **активизировать** участников группы через игровое взаимодействие.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 20–30 минут.

ХОД ИГРЫ

Ведущий предлагает всем принять участие в необычном эксперименте:

—Устройтесь на стульях поудобнее, потому что следующее упражнение будет неожиданным и поможет вам отдохнуть.

Настраиваем команду на предстоящую работу:

— Закрой глаза... почувствуй, как мышцы расслабились... тело расположено удобно... три раза глубоко вздохни... опусти плечи... освободи свои мысли... расслабь руки... ноги... шею... плечи...

Представь свое имя написанным на экране или стене... Постарайся «увидеть» буквы своего имени... Попробуй сейчас прочесть имя наоборот!.. Получается? Как оно звучит?..

Повтори про себя несколько раз! Покатай на языке звуки имени в их непривычном порядке!..

Теперь я предлагаю тебе представить, будто твое перевернутое имя — слово какого-то чужого языка, на котором говорят жители отдаленной страны или даже существа с другой планеты. Представь, что ты держишь в руках этот словарь — объемистую книгу на экзотическом языке!

Начни мысленно перелистывать этот словарь, до тех пор, пока в нем не найдется страница с твоим перевернутым именем. Может быть, перевод дан как текст или как картинка, либо смысл слова объясняется каким-нибудь иным способом.

Тот, кому это удалось, кто «перевел» свое слово, открывает глаза и спокойно ждет всех остальных...

Ведущий контролирует, что все участники «вернулись в здесь и сейчас».

— С возвращением! Надеюсь, путешествие оказалось интересным. А теперь — добро пожаловать домой!

Я хочу, чтобы сейчас каждый из вас поочередно рассказал нам о своем путешествии и о своих находках! Начиная с участника справа от меня, каждый по кругу скажет свое настоящее имя, а потом — переставленное. Всего за 2 минуты (это максимальное время) вам предстоит рассказать о своем открытии — как переводится, что значит ваше имя в экзотическом словаре!

Кстати! Материалы для тренера

Благодаря этому упражнению участники могут пересмотреть привычные перспективы и мысленные стереотипы. Эта перемена будет еще более интенсивной, если члены группы идентифицируют себя с этим перевернутым словом и описывают все в «я-перспективе»: «Я — большой каменный обломок, который отделился от горы и теперь лежит в зеленой долине...»



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Что бы вы больше хотели: иметь много работы, которую нужно сделать, или мало работы, но той, которую вам нравится делать?
2. У вас есть ощущение, что сегодняшний день уже повторялся сотни раз до этого?
3. Когда в последний раз вы начинали активно действовать, имея в голове только зачаток идеи, но при этом уже сильно веря в нее?

ЭТО — НАША С ТОБОЙ БИОГРАФИЯ!

Цели:

- **потренироваться** в умении вступать в контакт, воспринимать и передавать информацию;
- **включить** участников тренинга в активное взаимодействие, переключив их внимание на «здесь и теперь», на актуальное общение;
- **обратить** внимание игроков друг на друга, объединив их для решения задач в условиях партнерских отношений.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 20–30 минут.

ХОД ИГРЫ

Ведущий делит участников на две команды и говорит:

— Задание несложное, но и не очень простое: нужно в течение 10 минут создать общую биографию группы. Как?! Используя те достоверные данные, которые являются фактами биографии участников команды. К примеру, начало может быть таким: «Меня зовут: Оля, Маша, Сергей, Алекс, Владимир, Катя и еще раз Катя, Алина и Ярослав. Я родился: в Киеве, в Орле, в Якутии, в Берлине, в Новосибирске. Сегодня мне уже 213 лет...» И так далее. Принцип коллективной биографии становится ясен?!

Тогда — за дело!

Через 10 минут обе команды должны будут представить свои автобиографии друг другу.

При желании ведущий может предложить второй команде попытаться разгадать, какие части биографии (места учебы, работы, увлечения, сведения о составе семьи и т. д.) кому принадлежат.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Если бы вы могли дать маленькому ребенку только один совет за всю жизнь, что бы вы сказали?
2. Смогли бы вы нарушить закон для спасения любимого человека?
3. Что в этой жизни вы делаете иначе, чем другие люди?

НА ЛИНИИ ОТНОШЕНИЙ

Цели:

- **потренироваться** в умении вступать в контакт, воспринимать и передавать информацию вербальным и невербальным путем;
- **включить** участников тренинга в активное взаимодействие, переключив их внимание на «здесь и теперь», на актуальное общение;
- **развитие** концентрации внимания, спонтанности и быстроты реакции.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 20–30 минут.

ХОД ИГРЫ

В этой игре будет две части. Первая часть — **«На линии отношений»** — носит более легкий, разминочный характер. А вторая — **«Левая, правая где сторона?»** — предполагает более углубленное, личностное знакомство.

I ЧАСТЬ. НА ЛИНИИ ОТНОШЕНИЙ...

На жизнь группы и на наше личное ощущение себя в ней влияет множество факторов. Часть из них — наши субъективные личные особенности, черты характера, привычки...

Тренер представляет воображаемую диагональ, которая идет из одного угла комнаты к другому, противоположному углу. Задание: отреагировать на предлагаемые тренером определения особенностей характера, поведения, указав на оси между углами-«полюсами» то место, каким человеком считает себя участник:

- активный — пассивный,
- уступчивый — настойчивый,
- избегающий конфликта -- конфликтный,
- уверенный в себе — неуверенный в себе,
- легко идущий на контакт — закрытый,
- ведущий — ведомый,
- терпимый — нетерпимый,
- решительный — нерешительный,
- спокойный — напряженный,
- эмоциональный — сдержанный в эмоциях.

По решению тренера можно не только предложить «соседям» поговорить каждый раз о занятых ими местах; дать возможность желающим прокомментировать самостоятельно их выбор, но и предложить группе прокомменти-

ровать место расположения товарищей по группе. Так ли группа видит человека, как он сам определяет себя?

II ЧАСТЬ. ЛЕВАЯ, ПРАВАЯ ГДЕ СТОРОНА?

Тренер отмечает на полу две параллельные линии. На старте вся группа располагается свободно. Тренер объясняет правила.

- Участники слушают задания и, в соответствии со своими ответами, становятся либо за левой от ведущего линией, либо за правой. В том случае, если позиция нейтральна или участник не может точно определить свой выбор, он становится посередине между линями.
- Слева — те, чье имя начинается с гласного, справа — с согласного звука!
- Слева те, кто единственный ребенок в семье, справа — те, у кого есть братья и сестры.
- Слева те, кто больше любят спорт, справа — кто увлекается искусством.
- Слева — те, кто считает себя лидером, справа — те, кому комфортно быть исполнителем.
- Слева те, кому больше нравится море, справа — любители гор.
- Слева те, кому нравится зима, справа — те, кто любит лето.
- Справа те, кто считает, что мир справедлив, слева те, кто сомневается в этом.
- Справа те, кто рад, что у него масса друзей, слева те, кого такое количество друзей утомляет.
- Слева те, кто считает себя человеком доверчивым, справа — те, кто привык не особенно доверять незнакомым людям.
- Слева те, кто говорит о себе «я — бесстрашный!», справа те, кто идет по жизни с осторожностью.
- Слева те, кто верит в любовь с первого взгляда, справа те, кто не верит в любовь вообще.
- Слева те, кто считает, что его жизнь, в общем-то, удалась. Справа — те, кто считает, что еще многого предстоит добиться...

ОБСУЖДЕНИЕ

Обсуждение этой игры ведется в свободной манере. Тренер интересуется, с каким послевкусием от игры остались участники. На что они обратили внимание? Что показалось неожиданным, удивительным? К кому из товарищей по группе они хотят обратиться с вопросом?

«МЫ ТЕПЕРЬ С ТОБОЙ ОДНОЙ ВЕРЕВКОЙ СВЯЗАНЫ...»

(Игра группы «Betzavta»)

Цели:

- **проверить** на собственном опыте соотношение между личной свободой и социальным контекстом;
- **проанализировать,** как могут измениться первоначальные потребности, планы, установки;
- **поиск** творческих путей разрешения конфликта между личными и коллективными потребностями, задачами, целями;
- **подтолкнуть** к осмыслению таких понятий, как «свобода и необходимость», «личность и коллектив», «компромисс и сотрудничество»;
- **дать** возможность прожить и проиграть различие подходов к одной и той же проблеме, одному и тому же вызову и увидеть многообразие подходов к решению поставленной задачи;
- **осознание** того, что критический подход к исходным условиям возможен и иногда необходим.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: моток веревки, маркеры, доска/флипчарт, для каждого участника бумага и ручка (карандаш).

Время: около 30–40 минут.

ХОД ИГРЫ

Эту игру нужно объявить **до того, как группа разойдется на перерыв**.

Тренер просит участников тренинга на листах бумаги ответить на вопрос: что вы будете делать во время ближайшего 10-минутного перерыва? Затем предлагает положить листочки в карман или просто отложить, чтобы они не мешали дальнейшей работе.

После чего тренер разделяет участников на подгруппы по 4–5 человек.

Тренер берет моток веревки и просит каждую подгруппу отрезать столько, сколько они считают нужным, и связать веревкой всех участников подгруппы. Можно связываться параллельно, последовательно, в любой комбинации. Тренер не комментирует и не отвечает на вопросы.

Затем, когда все участники в мини-группах связаны, тренер объявляет 10-минутный перерыв.

РЕФЛЕКСИЯ

После того как участники вернулись, можно провести блиц-опрос об ощущениях участников или сразу выдать участникам листы для ответов, попросив их ответить в письменной форме на следующие вопросы (ведущий готовит вопросы на доске!):

- Кто из вашей группы обладал наибольшей свободой?
- На сколько процентов были реализованы ваши личные потребности?
- Вы шли на компромисс? Это были настоящие или мнимые компромиссы?
- Если вы развязали веревку, то почему вы это сделали?
- Если вы не развязали веревку, то почему вы этого не сделали?
- Почему вы не попросили продлить перерыв?

Как, на ваш взгляд, игра проясняет отношения личности и группы, личности и социума? Какие аналогии в творчестве, творческом подходе могут быть более понятны в связи с прожитым вами игровым опытом?

После этого тренер поочередно произносит каждый вопрос. Участники делятся своими соображениями, и идет обсуждение каждого из вопросов в отдельности.

Кстати! Материалы для тренера

ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ

Сценарий 1. Участники, не развязываясь, стараются исполнить желание каждого. В данном случае во время рефлексии стоит заострить внимание на том, какие последствия может иметь ограничение личной свободы. Возможно, участники рассматривают это даже как определенную выгоду, так как провели время вместе. Возможно, что чья-либо личная свобода была настолько ограничена, что личные потребности не играли никакой роли и не были удовлетворены вообще. Однако тренер не требовал, чтобы участники оставались связанными во время перерыва! Центральным аспектом рефлексии в данном случае может быть соотношение личной свободы и свободы других.

Сценарий 2. Участники быстро развязываются и проводят время перерыва на свое усмотрение. В данном случае наиболее интересны причины данного действия. Было ли это связано с различными потребностями или просто с отсутствием мотивации оставаться в группе.

Были ли потребности, которые могут быть удовлетворены только в одиночку? Какие преимущества и недостатки имело то, что группа развязалась? Были ли альтернативные возможности разрешения данной ситуации?

Ответ на вопрос, какой конфликт привел к развязыванию веревок, может быть достаточно интересным.

Сценарий 3. Некоторые участники отвязывают веревки, некоторые остаются связанными. Во время перерыва возможны несколько вариантов действий. В данном случае можно указать на различие потребностей как причину различного хода событий. Необходимо сопоставить различный опыт, мысли и ощущения участников, которые остались вместе или развязались.

Во время рефлексии проверяется также степень удовлетворения индивидуальных потребностей, желание идти на компромисс и жертвование собственными интересами, возможно, даже преимущества компромисса.

Другая тема для дискуссии — стереотипное предположение о том, что нужно оставаться связанными, хотя такая задача не ставится. Здесь можно поговорить о мнимых рамках. Как они ограничивают нас в жизни, в творчестве, как загоняют в стереотипное мышление.

Обсуждается, какое значение для каждого имеет его свобода, обладал ли человек с самой длинной или наиболее короткой веревкой наибольшей свободой. Участникам становится понятно, что свобода может означать самые разные вещи, и это особенно важно, если у группы есть общее задание или же спорные либо конфликтные вопросы.

Совместима ли свобода с индивидуальной неповторимостью, с творчеством? Чувство, что ты — особенный, с нахождением в коллективе, с командной работой?



Записки на полях

Дорога: полоска земли, по которой ходят пешком. Шоссе отличается от дороги не только тем, что по нему ездят на машинах, но и тем, что оно всего лишь линия, связывающая одну точку с другой. У шоссе нет смысла в самом себе; смысл есть лишь в двух соединенных точках. Дорога — это гимн пространству. Каждый кусочек дороги осмыслен сам по себе и приглашает вас остановиться. Шоссе — победное обесценивание пространства, которое по его милости сейчас не что иное, как сущая помеха людскому движению и напрасная трата времени.

Прежде чем исчезнуть из ландшафта, дороги исчезли из души человека: он перестал мечтать о ходьбе, о пеших прогулках и получать от этого радость. Он уже и жизнь свою видел не как дорогу, а как шоссе: как линию, которая ведет от точки к точке, от чина капитана к чину генерала, от роли супруги к роли вдовы. Время жизни стало для него сущей преградой, которую нужно преодолеть все большими и большими скоростями...

(*Кундера Милан.* Невыносимая легкость бытия. СПб.: Азбука-классика, 2004. С. 436)

МОЙ ПУТЬ

Цели:

- **помочь** участникам представить группе свой жизненный опыт через игровое задание, метафору;
- **развить** умение творчески соединять идеи из разных областей эмпирического и чувственного опыта;
- **определить** и сохранить, «заякорить» в участниках положительный Я-образ, ощущение уверенности в себе, готовности справляться с неизвестным, покидать «зону комфорта».

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: фонограмма песни Френка Синатры «Мой путь».

Время: 20–30 минут.

ХОД ИГРЫ

Звучит фонограмма с песней Ф. Синатры.

Тренер разговаривает с группой о том, как они понимают метафору «дорога жизни», «жизненный путь». Участники высказывают свои идеи и приводят примеры.

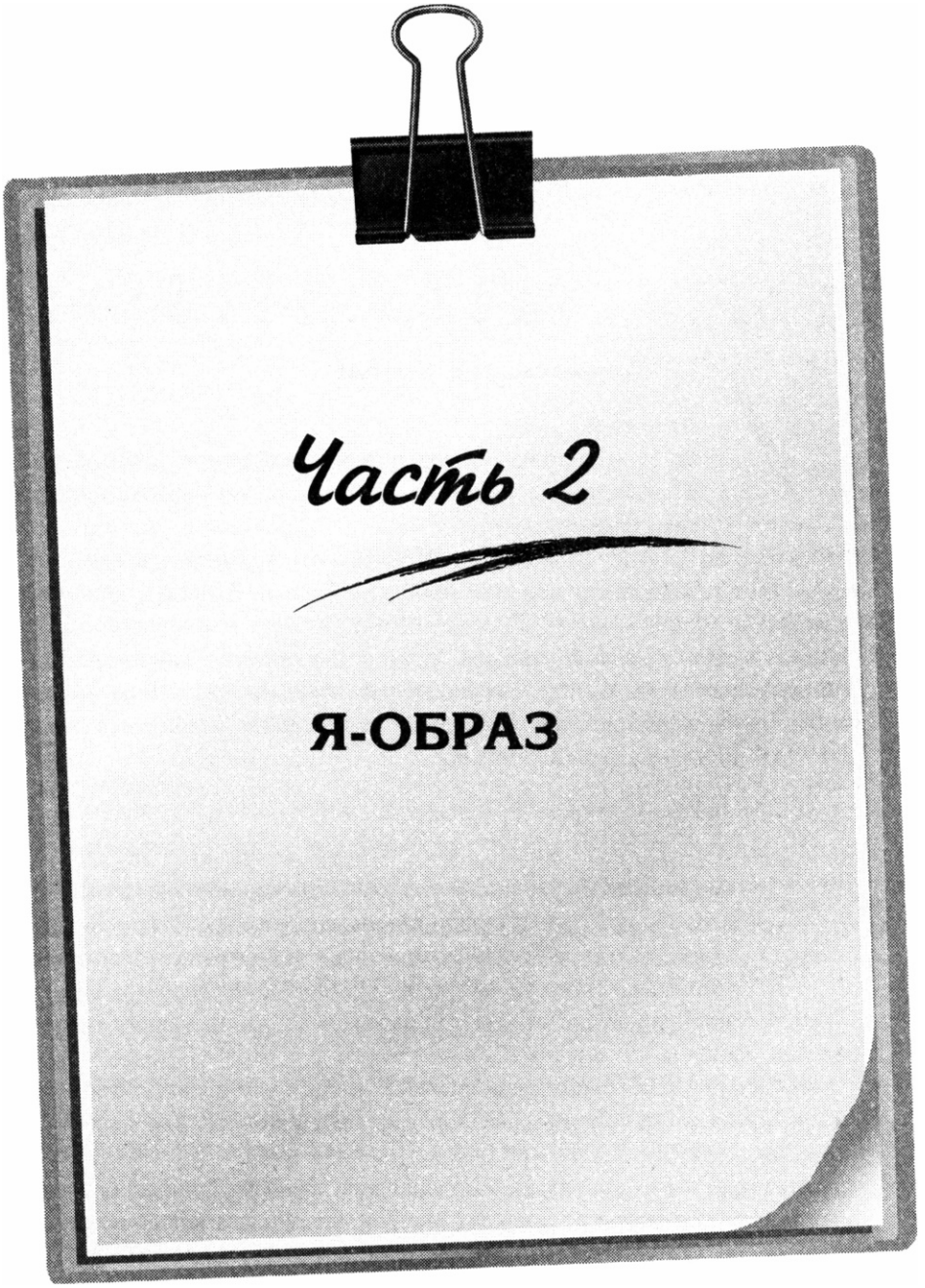
Тренер предлагает одному из добровольцев занять место у стены. Он должен будет рассказывать о значительных событиях своей жизни.

Особенность рассказа заключается в том, что **на каждое** из событий рассказчик делает шаг вперед.

Разные люди пройдут разные отрезки пути в зависимости от того, сколько значимых событий они видят в своей жизни...

ОБСУЖДЕНИЕ

- Что чувствовали вы, проходя в группе свой «жизненный путь»? Какие эмоции вызвал у вас этот опыт?
- Как бы вы охарактеризовали свой жизненный путь, пользуясь метафорой, коротким образом в одно-два слова?
- Те, кто был свидетелем этой «жизненной дороги», как вы можете прокомментировать увиденное и услышанное? Какие «маршруты» показались вам наиболее запоминающимися, трогательными, интересными и почему?
- С каким «послевкусием» вы заканчиваете эту игру? Что дала она вам?
- Каким, по вашему мнению, будет продолжение вашего маршрута? По каким законам он будет развиваться? Что станет вашей путеводной звездой в будущем?



Часть 2

Я-ОБРАЗ

Солнце не знает правых.
Солнце не знает неправых.
Солнце светит без цели кого-то согреть.
Нашедший себя подобен солнцу.

Японская пословица

— Расскажите о себе в двух словах!..
— Всякое бывало...

Из интервью...



Записки на полях

Я — это Я.
Во всем мире нет никого, в точности такого же, как Я.
Есть люди, чем-то похожие на меня, но нет никого в точности такого же, как Я.

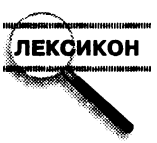
Мне принадлежат все мои фантазии, мои мечты, все мои надежды и мои страхи. Мне принадлежат все мои победы и успехи. Все мои поражения и ошибки.

Я могу видеть, слышать, чувствовать, думать, говорить и действовать.

Я имею все, чтобы быть близким с другими людьми, чтобы быть продуктивным, чтобы вносить смысл и порядок в мир вещей и людей вокруг меня.

Я — это Я, и Я — это замечательно...

Вирджиния Сатир



Рефлексия — размышление, самонаблюдение, самопознание, способность представлять, как я воспринимаюсь другими, окружение. Это также форма теоретической деятельности человека, направленная на осмысление собственных действий и законов.

Рефлексия — универсальный метод развития сознания, мировоззрения, позиции.

Рефлексия — это время размышлений, когда полученная информация анализируется, интерпретируется, творчески перерабатывается, а затем соединяется.

Рефлексия — это процесс самоопределения личности. Самоопределение происходит как результат постоянного внутреннего диалога человека как с самим собой, так и с окружением, за счет чего возникает лучшее понимание себя.

(*Ступакова Г. В.* Реализация рефлексивного подхода при обучении английскому языку в условиях модернизации образования. festival.1september.ru/articles/417305/)

МЕЧТЫ, МЕЧТЫ...

Цели:

- **предложить** поделиться своими мечтаниями, фантазиями, ожиданиями от жизни;
- **способствовать** в игровой форме созданию легкой и дружеской атмосферы в группе;
- **провести** упражнение на знакомство и сближение.

Размер группы: не важен.

Ресурсы: листочки для заметок, ручки, флипчарт, маркер.

Время: 20–30 минут.

Группа садится в круг. Каждый из присутствующих получает листок и ручку (карандаш). Просим каждого из участников в течение 3–4 минут вспомнить и записать на листочках что-то, о чем он мечтает. Это может быть какое-то действие, обладание чем-то, путешествие или другие планы, которые он стремится осуществить...

Затем сворачиваем записки, складываем в корзинку (шляпу, пакет) и тщательно перемешиваем. Каждый выбирает записку и по очереди читает ее вслух. После чего группа пытается определить автора (если кто-то вытащил свою записку, он не открывает этого никому, а продолжает игру). Определив автора, обсуждаем.

- Что помогло нам открыть имя того, кто написал о своей мечте?
- Как мечта говорит о человеке?
- Почему именно об этом мечтает данный человек?
- Присутствуют ли тут люди, которые осуществили *подобную* мечту? Как им это удалось? Как они чувствуют себя сейчас, после того как желание исполнилось?
- Есть ли в кругу люди, которые мечтают о том же?

Опции: вместо мечты можно записывать на листках свое хобби, описать свои страхи, перечислить какие-то качества характера, которые хотелось бы изменить/исправить, рассказать о 2–3 достижениях в жизни и т. д.

ПРОШУ ЛЮБИТЬ И ЖАЛОВАТЬ!

Главная жизненная задача человека — дать жизнь самому себе, стать тем, чем он является потенциально. Самый важный плод его усилий — его собственная личность.

Эрих Фромм

Цели:

- **развить** у участников навыки самоанализа, помочь преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед другими людьми;
- **осмысление** различий между реальным и желаемым «Я»;
- **дать** возможность членам команды провести диагностику своих индивидуальных особенностей;
- **проявить** неосознанные представления о себе и получить обратную связь.

Размер группы: в принципе, не важен, но упражнение предполагает камерную ситуацию, а потому предпочтительна группа до 12–15 человек.

Ресурсы: листы бумаги размера А4, ручки, мелки, краски, цветные карандаши, фломастеры.

Время: в зависимости от количества участников и уровня самораскрытия.

ХОД ИГРЫ

Порой в своей жизни я сталкивался с необходимостью подать в какую-нибудь фирму, организацию мою служебную характеристику. Приходилось обращаться к руководству с просьбой написать документ. И несколько раз я слышал следующее предложение:

— Слушай, напиши сам. Никто ведь не знает тебя лучше, чем ты! Напиши, пришли, я прочитаю, проверю, дополню, подпишу... Договорились?

Честно говоря, при всем своем рациональном подходе, мне это предложение никогда не нравилось. Был тут элемент манипуляции, да и хотелось (пользуясь случаем) узнать, что же думают о тебе твои руководители, коллеги...

Я вспомнил этот случай, чтобы предложить каждому из вас самостоятельно написать свою характеристику. Кому вы ее должны будете предъявлять? Ответ очевиден — себе!

Надеюсь, что это задание поможет каждому провести осознанную, сфокусированную, адекватную ревизию того, кто же вы есть. Каковы вы не с точки зрения внешнего облика — мы ведь пишем не автопортрет! — а с точки зрения человеческих качеств, свойств характера, того, что мы любим в жизни, чем отличаемся от других, что представляем собой как личность, как часть семьи, команды, как профессионалы, как любимые, товарищи, коллеги...

В течение 10 минут каждый из вас должен будет записать на листе 12–15 своих качеств. Так как мы с вами только в начале нашего тренинга, то да-

вайте сосредоточимся на том подходе, который предлагает известная русская поговорка: «*Прошу любить и жаловать*!» Пусть в наших характеристиках преобладают положительные самооценки, признание собственных успехов, подчеркивание того, чем мы гордимся. При этом следите, пожалуйста, за тем, чтобы никакие внешние признаки не вмешались в ваше описание. Потому что на втором этапе работы мы перемешаем все ваши «самохарактеристики» и попытаемся отгадать автора!

Если вопросов нет, приступаем к работе!

(*Пауза.*)

Ведущий поддерживает участников, которым что-то неясно или которые затрудняются в плане самооценки. Поощряем и следим за тем, чтобы работа шла в позитивном ключе, ведь именно такого плана мы ожидаем характеристику! Затем собираем все работы, перемешиваем их и раздаем снова. Каждому предстоит:

- прочесть характеристику;
- определить свое отношение к прочитанному (насколько этот человек интересен вам как личность, что из его особенностей вам особенно близко, что удивляет, что могло бы стать для вас моделью);
- попытаться назвать автора этой характеристики, кого она представляет и описывает.

ОБСУЖДЕНИЕ

Ведущий:

— Предлагаю обсудить следующие вопросы.

- Какие чувства вызвала у вас необходимость составления автохарактеристики? Что показалось наиболее сложным? Насколько вы довольны результатом своей работы? Что не удалось?
- Что вы чувствовали во время представления характеристик?
- Что вас удивило в услышанных описаниях?
- Какие различия вы увидели между разными подходами к описаниям человеческой личности?
- С кем из участников тренинга вам, после того что вы услышали о нем, захотелось установить более дружеские, глубокие отношения?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Каковы ваши ожидания от самого себя?
2. Что случится, если ваши ожидания не сбудутся? Если вы не оправдаете собственных ожиданий? Вы рассердитесь, огорчитесь, впадете в уныние? Вы будете меньше любить себя?
3. Насколько вы контролируете то, что происходит в вашей жизни?
4. О чем вы больше беспокоитесь: сделать вещи правильно или сделать правильные вещи?

РОЖДЕНИЕ ТАНЦА

Цель:

- **«подключить»** участников к пониманию и приятию языка собственного тела;
- **проработать** элементы, формирующие Я-образ;
- **стимулирование** рефлексии по поводу того, как я отношусь к своим физическим возможностям, принятие себя.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: стулья, звуковоспроизводящая аппаратура и звукозаписи.

Время: приблизительно 45 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

В этом упражнении мы условно разделим пространство тренинга на «зал» и «сцену». Если же возможно проведение этой игры-упражнения в реальном пространстве зала и сцены — тем лучше!

1. На сцену (в зависимости от решения тренера о количестве предполагаемых участников) выставляют 4–6 стульев. Приглашается соответствующее количество добровольцев, которые рассаживаются на стульях.
2. Ведущий просит остальных участников группы принять какую-то свойственную им позу. Они могут принять такую позу сидя, стоя... После того как просьба ведущего выполнена и все «в зале» приняли соответствующие позы, ведущий выбирает наиболее выразительные позы. Именно этих людей он будет по ходу упражнения приглашать «на сцену».

   — Как вас зовут?

   — Игорь.

   Ведущий говорит добровольцам, которые находятся «на сцене»:

   — Запомните эту позу! Повторите ее.

   Все участники на сцене принимают соответствующую позу — ту, в которой в зале находится Игорь.

   — Запомните, что это — **поза № 1**.
3. Так же выбираются и остальные позы, количество которых равно количеству участников «на сцене».
4. Ведущий проводит с участниками «репетицию», повторив все позы от первой до последней. **Все сцены повторяются группой по порядку**. Затем каждый из добровольцев может добавить *свою* позу. Это будет его поза № 6 (предположим, что было 5 участников).
5. Включив спокойную музыку, ведущий просит всю группу **синхронно** пройти все позы с 1-й по 6-ю. Вспомнить их. Следом за этим задание усложняется — под ту же музыку участникам, находящимся на сце-

не, нужно попробовать «станцевать» все позы как танец, как историю, в которой есть сюжет, взаимоотношения. Работа эта на всем ее протяжении остается исключительно спонтанной, рождающейся «здесь и сейчас».

6. То же задание, но музыка ритмичная. Кроме того, по ходу танца ведущий убирает 1–3 стула, создавая новые условия для спонтанного преодоления возникших препятствий.

«Зрители» благодарят «танцовщиков» за представление.

ОБСУЖДЕНИЕ

Обсуждение можно организовать, основываясь на разговоре о том, как возникает творчество, как поза человека диктует ему его эмоциональное состояние. Как правило, этот разговор приводит ведущего и участников тренинга к вопросам о том, как мы воспринимаем свое физическое тело? Довольны ли мы им? Стесняемся ли его? Делаем что-то, чтобы выглядеть лучше, либо воспринимаем тело, свою фигуру «как окончательную и бесповоротную данность»...

Интересно способствовать возникновению диалога между «танцорами» и теми «зрителями», чьи позы были взяты в работу. Так можно, с одной стороны, прояснить, как другой человек воспринимает мою привычную позу, как чувствует себя «в ней», а с другой — услышать от первоисточника, почему ему эта поза приятна и близка.



Записки на полях

Когда мы говорим о Я-образе, то, пользуясь исследованиями современной психологии, рассматриваем разные модели. Сегодня стандартом является так называемый «метод океана» (по буквам OCEAN, анаграмма пяти измерений на английском языке). В 1980-е годы возникла идея, что каждая черта характера может быть определена при помощи пяти измерений. Это так называемая «большая пятерка»: открытость (насколько вы готовы к новому?), добросовестность (насколько вы перфекционист?), экстраверсия (как вы относитесь к социуму?), доброжелательность (насколько вы дружелюбны и готовы к сотрудничеству?) и нейротизм (насколько легко вас вывести из себя?). На основе этих измерений можно точно понимать, с каким человеком имеешь дело, какие у него желания и страхи, наконец, как он себя может вести.

Я — ЭТО Я. И Я — ДРУГОЙ!

Цели:

- **размышление** о личностных качествах, определяющих ценность индивидуума;
- **проработка** элементов, формирующих Я-образ;
- **стимулирование** рефлексии по поводу того, как я отношусь к своим личностным психолого-физиологическим особенностям, принятие себя.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: по 4 листа бумаги размера А4 на каждого участника, ручки.

Время: приблизительно 45 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Каждый из вас в жизни создал себе какие-то представления о собственной индивидуальности. Говоря, что каждый человек неповторим, уникален, какие составляющие личности мы имеем в виду? Ведь у большинства из нас один нос, две руки, две ноги, глаза, волосы, лицо, губы... Каждый умеет радоваться, нам знаком страх и гнев, мы когда-то не умели ходить, читать, писать...

Сейчас каждый научился этому. Мы пользуемся более или менее сходными благами цивилизации. Среди нас нет крепостников и крепостных, королев и пажей. Каждый стремится найти себе применение в жизни, мы озабочены поиском спутника, созданием семьи, вопросами работы, карьеры, здоровья, жилья...

В чем же уникальность?

Однажды в Иерусалимском музее науки я попал на потрясающую интерактивную выставку. В середине зала стояла огромная электронно-вычислительная машина с кучей всякого рода сканеров. Когда я зашел в кабинку, началось жужжание, вспыхивали лампочки индикаторов... Через минуту все закончилось. Я вышел из «чрева» машины в зал и в окошке получил листок с распечатанными данными.

Там говорилось о том, что со времени открытия экспозиции на ней побывало столько-то мужчин, среди них было столько-то Михаилов, такое-то количество из них было моего возраста, веса и роста. У определенного числа были волосы моего цвета, похожие на мои глаза...

Список компонентов сравнения и измерений занимал целый лист, НО! Важнейшей была последняя строка: «Тем не менее за это время не было ни одного человека, В ТОЧНОСТИ ПОХОЖЕГО НА ВАС, ПОВТОРЯЮЩЕГО ВАС. Поздравляем, вы — УНИКАЛЬНЫ!»

Наше упражнение поможет каждому сформулировать компоненты, которые делают вашу личность уникальной, неповторимой, особенной, единственной во всем мире! Интересно? Готовы?

Тогда положите перед собой первый лист. Вверху листа крупно напишите свое имя и фамилию.

А теперь в течение 30 секунд, стараясь не очень задумываться, сохраняя спонтанность, напишите десять ответов на вопрос «КТО Я?».

1. Кто я? _____
2. Кто я? _____
3. Кто я? _____
4. Кто я? _____
5. Кто я? _____
6. Кто я? _____
7. Кто я? _____
8. Кто я? _____
9. Кто я? _____
10. Кто я? _____

Справились? Замечательно. Вы выполнили первый этап упражнения.

Теперь подумайте о самом авторитетном для вас, самом любимом и важном именно для вас человеке в вашей семье! Нашли такого? Я попрошу вас взять новый лист и написать десять ответов на вопрос «Кто вы?» так, чтобы записанные предложения были предполагаемыми ответами вашего любимого и уважаемого человека о вас. О том, как *он вас воспринимает.*

(*Пауза.*)

Сейчас найдите в памяти человека, который авторитетен в сфере вашей учебы, работы, профессиональной деятельности. Задайте ему вопрос «Кто я?» и запишите десять ответов, в которых он даст оценку тому, кто вы в его представлении. Его ответы запишите, пожалуйста, на листе под номером три.

Ну и последний этап. Наверняка у вас есть лучший друг или подруга. Любимый человек. Дорогой и надежный товарищ. Представьте, что теперь к нему вы обращаетесь с вопросом «Кто я?». Что он отвечает вам? Запишите десять его ответов на ваш вопрос! У вас должен быть заполнен лист номер четыре.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Посмотрите на четыре листа, которые вы заполнили!

Какие мысли и чувства посещают вас в конце упражнения? Что вы думаете о задании, о себе, о людях, к которым решили обратиться?

Найдите в 4 листах повторяющиеся ответы. Посмотрите, перед вами — основополагающие элементы конструктора вашего «Я», вашей личности!

Попробуйте сгруппировать ответы по четырем категориям:

- то, что касается моего внешнего вида;
- то, что касается моего здоровья, физического развития;
- то, что касается моей психоэмоциональной сферы;
- то, что характеризует меня как часть социума (пары, компании, семьи, общества, места учебы или работы).

Вы готовы принять себя таким, как видят вас другие люди? Насколько их взгляд совпадает с вашим? О чем вы хотели бы поспорить с ними?



Записки на полях

...Спросите себя: «Кто я?» Наверняка вам в голову придут такие ответы: я — менеджер, я — руководитель, я — директор, я — муж, я — сын, я — друг, я — успешный, состоявшийся человек и т. д. Запишите на листе бумаги, кто вы, и давайте разберем эти ответы по порядку.

- ✓ **Я — менеджер.** Но ведь когда-то вы не будете менеджером. Значит ли это, что в этом случае ваше «Я» перестанет существовать? Нет. Получается, что вы — не менеджер. Это просто ваша роль.
- ✓ **Я — руководитель.** Аналогично. Когда-то вы не были руководителем и когда-то им не будете. Вы же не перестанете из-за этого существовать. Ваше «Я» останется с вами и в дальнейшем. Значит, руководитель — это тоже ваша роль.
- ✓ **Я — муж (жена).** Но ведь раньше вы не были мужем и, возможно, когда-то им не будете. Если вы утверждаете, что вы — муж, значит, ваше «Я» не могло существовать, пока вы не женились, и не будет существовать после того, как вы перестанете быть чьим-то мужем.
- ✓ **Я — человек.** Казалось бы, с таким заявлением поспорить сложно, но оно тоже неверное. Нельзя утверждать, что вы — человек. На латыни это звучит как homo sapiens, на английском языке — man, а на русском — человек. Так кто же вы: человек, man или homo sapiens? «Это одно и то же», — скажете вы. Нет, это разные слова. Они по-разному звучат и по-разному пишутся. Представьте, что вы не знаете ни одного языка, как ребенок, выросший в джунглях. Миру известно несколько реальных случаев существования таких маугли. Эти дети не знают ни одного языка и с трудом поддаются обучению. Но ведь и у них есть свое «Я». Они не мерт-

вые и не животные, хотя сказать про себя «Я — человек» тоже не могут. Получается, что, даже если вам неизвестно, что вы — человек, ваше «Я» все равно существует.

- ✓ **Я — сын.** Предположим, вы не знаете этого слова, как дети-маугли, которые тоже были кем-то рождены, хотя понятия не имеют, что они чьи-то сыновья или дочери и что их «Я» существует. Однако эти одичавшие дети осознают себя и способны к сложному мышлению.

Возможно, на ваш взгляд, вы — успешная, состоявшаяся женщина, но это субъективная оценка, которую я тоже могу легко опровергнуть. Сейчас некоторые люди делают операции по смене пола. Но меняются ли в связи с этим их ощущения, мировоззрение, жизненные приоритеты? Нет. «Я» человека остается прежним, перекраивается только его тело. Так можно опровергнуть практически любое утверждение относительно того, кем вы являетесь или кем себя считаете.

Представьте, что в один прекрасный день вас поразила страшная болезнь — полная амнезия. Вы не помните прошлого, не знаете ни одного слова, не можете ничего сказать и ни о чем подумать. Вы смотрите на себя в зеркало, осознаете, что существуете (а значит, существует и ваше «Я»), но у вас нет ни единого ответа на вопрос «Кто я?».

Если вы задумаетесь над этим прямо сейчас, то вряд ли сможете дать ответ. Он будет связан либо с вашей социальной ролью, либо с субъективной оценкой, либо с принадлежностью к биологическому виду, либо с какой-то комбинацией этих определений.

Так кто же вы? Почему вам так сложно ответить на такой простой вопрос? Если вы когда-то хотели увидеть чудо, то вот оно: вы знаете себя с самого рождения и не можете ответить, кто вы есть и что является вашей сутью.

Это связано с тем, что вы всегда считали, что у вас только одно «Я». Когда вы говорите о себе, то подразумеваете единственное число. Вы — это что-то одно, представляющее собой единое целое, что-то уникальное и неповторимое. Спешу вас удивить: у вас много «Я» — и все они разные. Это не значит, что у этих «Я» разные воспоминания или они отражают разные личности. Нет. Личность у вас одна, воспоминания и ощущения тоже те же самые, а вот «Я» — разные. Я-менеджер на работе — это один человек. Я-муж дома — совершенно другой.

Представьте, что ваш мозг — это компьютер, для работы которого нужны различные программы, сформированные вашим воспитанием, окружением и личным опытом. Каждая программа является вашим «мини-Я», которое управляет вами в конкретный момент времени...

(*Филиппов Сергей.* Состояние эффективности: Необычные методы самосовершенствования. М.: Альпина паблишер, 2015)

МАТРЕШКА

Для того чтобы эмоция, желание могло приобрести полную живость, нужно только, чтобы предмет желания сделался вполне ясен уму, так, чтобы все его приятные, соблазнительные или просто полезные стороны выступили в сознании выпукло и ярко...

Ж. Пэйо

Человек — это то, о чем он думает целый день...

Ральф Уолдо Эмерсон

Цели:

- **развить** у участников навыки самоанализа, помочь преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед другими людьми;
- **дать** возможность членам команды проанализировать качества, помогающие и мешающие им быть эффективными в групповой коммуникации;
- **прояснение** своих характерологических индивидуальных особенностей каждым участником.

Размер группы: в принципе, не важен, но упражнение предполагает камерную ситуацию, а потому предпочтительна группа до 12–15 человек.

Ресурсы: большая матрешка.

Время: в зависимости от количества участников и уровня самораскрытия, примерно 40–60 минут.

ХОД ИГРЫ

Матрешка — это одна из психодраматических техник, способствующая самораскрытию и самопознанию членов группы. Как всегда, при использовании методов психодрамы успех упражнения во многом зависит от тренера. Успех этот сопряжен с созданием доверительной и поддерживающей личность атмосферы. Участники должны быть сосредоточены на высказываниях и эмоциях товарищей, избегать всяческих комментариев, насмешек, реакций, которые могут «спугнуть» открытое самовыражение, обидеть.

Доброволец, вышедший на площадку, получает матрешку. Тренер предлагает открывать ее, добираясь постепенно от внешней оболочки к сердцевине — наименьшей куколке. Каждый слой обозначает для нашего героя его сущность, так что под внешней оболочкой — каким видят его окружающие — скрываются более глубокие и тайные уровни.

Игра начинается словами:

— Это я (*фамилия и имя участника*), каким меня видят окружающие...

Продолжение может быть таким:

— Это я — такой, каким меня знают сослуживцы/друзья/семья/любимая, какой я на самом деле...

Можно направить разговор в определенное русло и просить высказываться лишь о качествах, которые определяют участника как культурного человека, как представителя определенной культуры/субкультуры, можно говорить о личном потенциале, удачах и просчетах, страхах и ожиданиях... А можно оставить все как есть, дать рассказу разворачиваться в соответствии с уровнем открытости и рефлексии каждого из игроков, выходящих представлять свою матрешку.

Другой опцией упражнения может стать игра «Слоеный пирог».

В ряд выстроено 6–7 стульев спинкой к сиденью. Стулья изображают различные «пласты личности». Стул с левого края — внешний пласт, видимый миру и всем известный. Стул с правого края — самый глубинный пласт, сердцевина личности. Остальные стулья — это промежуточные слои.

Каждый участник по очереди выходит, садится на крайний стул и описывает себя таким, каким он внешне представляется людям. Затем садится на следующий стул и описывает себя уже в соответствии со следующим слоем. Не обязательно пройти все пласты. Можно остановиться на любом этапе, как только возникнет чувство неловкости.

Эта техника облегчает само представление, а также раскрывает «Я» человека.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Что вы чувствовали во время представления?
- Что вас удивило?
- Какие различия вы увидели между разными сферами человеческой личности?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Вы держитесь за что-то, что вам давно пора отпустить?
2. Почему вы — это вы?
3. Кем бы вы хотели быть: нервным гением или счастливым дурачком?
4. Если бы вы смогли стать самому себе другом, хотели ли бы вы себе такого друга?

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

У вас не будет второй возможности произвести первое впечатление!

Французская поговорка

Цели:

- **развить** проницательность, внимательность и гибкость восприятия по отношению «к другому», без стереотипов и предубеждений;
- **поощрить** внимание к личностному многообразию, представленному в группе;
- **формировать** навыки анализа личности и коммуникативных умений, необходимых для успешной коммуникации и сотрудничества.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочий бланк «Мои первые впечатления» и ручка для каждого участника.

Время: 15 минут на игру и около получаса на обсуждение результатов.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Способность «настроиться» на человека, на обстоятельства, на место сберегает нам, как правило, много сил и эмоциональной энергии в период начального знакомства с человеком, группой, новым контекстом...

Наш опыт помогает «читать» знаки, перекодировать их на основе прошлых встреч, впечатлений, ожиданий и... подкладывает услужливо представления о ком-либо или о чем-либо. А за нашими представлениями неизбежно последуют ожидания. Вот тут-то стереотипность мышления, столь выручавшая нас при создании первого впечатления, может сыграть с нами дурную шутку.

И может статься, что «простак» окажется погруженным в себя и не обращающим внимания на условности интеллектуалом, в то время как «роскошная светская львица с признаками породы» и «потомственной интеллигентностью во взоре» убьет наповал, как только откроет рот для «глубокомысленной чуши». «Провинция» вдруг покорит тихой прелестью, очарованием, а ожидаемая глубина и концептуальность музейного собрания не выдержат никакой конкуренции с действительностью: в формы модерновой музейной архитектуры будет упаковано примитивное содержание...

Да, первые впечатления впечатываются в мозгу надолго. Возьмем бумагу и ручку и запишем свои первые впечатления от ведущего и 2–3 участников тренинга.

Отметим вещи, объективно видимые: рост, цвет волос, телосложение, особые приметы. А затем — субъективные впечатления (возраст, штрихи биографии, семейное положение, возможные увлечения...).

Сдайте, пожалуйста, результаты своей работы ведущему.

Прочтя записи на форуме, не будем называть героя наших зарисовок. Пусть группа сама попробует определить, о ком мы составляли свое первое впечатление. Будет здорово, если отгаданный участник скорректирует догадки по поводу своей биографии и других свойств и качеств личности. Тогда же «исследователь» может задать своему герою тот самый незаданный вопрос (задание № 7 из рабочего бланка)...

Смысл этого упражнения в умении не поддаваться первому порыву и не оценивать человека, намертво приклеивая ярлык. «Все было и все может быть!» Готовность проявить гибкость и отказаться от стереотипа и предубеждения — замечательные качества, свойственные поистине интеллигентному, плюралистическому восприятию иного. Данное упражнение — один из способов тренировки толерантности по отношению к другому и инструмент, который помогает лучше понять себя.

РАБОЧИЙ БЛАНК

«Мои первые впечатления»

1. Опишите, пожалуйста, в нескольких предложениях внешний вид своего партнера (телосложение, рост, прическа, цвет волос и глаз...).
2. Стиль одежды вашего партнера.
3. Как вы думаете, в какой сфере заключаются его профессиональные интересы?
4. Чем занимается ваш товарищ по тренингу в свободное время, каково его хобби?
5. Две-три основные черты характера вашего партнера?
6. Каким будет, по вашему предположению, его участие в групповой работе? Будет ли он активен, легко ли будет идти на контакт, насколько искренним будет в своих отношениях и оценках? Готовы ли вы обратиться к нему за советом/помощью?
7. Запишите, пожалуйста, какой вопрос вы хотели бы задать своему партнеру.

Кстати! Материалы для тренера

Все люди в чем-то похожи друг на друга. И это позволяет говорить о человеке вообще, рассуждать о его чертах, особенностях поведения и т. п. Однако ни один конкретный человек не является обезличенным «человеком вообще». Каждый несет в себе что-то, что делает его уникальным, исключительным, то есть человеком, обладающим индивидуальностью.

Индивидуальность человека складывается из трех начал:

- ✓ каждый человек в чем-то идентичен со всеми остальными,
- ✓ каждый человек в чем-то одинаков с некоторыми другими индивидами,
- ✓ каждый человек в чем-то не похож ни на кого.

В зависимости от того, как сочетаются эти начала, формируется индивидуальность каждого конкретного человека. При этом, как бы ни строилось это сочетание, нужно всегда помнить, что человек одновременно имеет что-то общее с остальными и в то же время не похож на остальных. Каждый человек обладает устойчивым набором черт и характеристик, определяющих его действия и поведение. Эти черты проявляют себя в достаточно длительном промежутке времени. И именно благодаря этому можно зафиксировать и почувствовать индивидуальность человека.

...При всей глубине индивидуальности человека и ее разнообразии можно выделить некоторые направления, по которым ее можно описывать.

- ✓ Бывают люди, **предпочитающие держаться на расстоянии от других**, и это заметно сказывается на их поведении в коллективе.
- ✓ Люди **с авторитарным характером** считают, что должны быть порядок и различие в статусе и положении людей, стремятся к установлению иерархических отношений и использованию силовых методов в принятии решений и управлении, с готовностью признают власть и высоко ценят консервативные ценности.
- ✓ **Любовь и вера в людей**, как индивидуальная черта характера, оказывают сильное влияние на взаимодействие человека с окружающими. Особенно это проявляется в готовности участвовать в групповых мероприятиях, способствовать развитию контактов, взаимодействия и взаимоподдержки.
- ✓ **Чувствительность к другим людям** проявляется в способности людей сочувствовать другим, принимать близко к сердцу их проблемы, умении поставить себя на место другого и т. п. Люди, обладающие такими чертами индивидуальности, хорошо воспринимаются в коллективе и стремятся к общению с людьми.
- ✓ **Стабильность** в поведении человека играет большую роль в установлении его взаимоотношений с окружением. Если человек стабилен, ответственен и в целом предсказуем, то окружение воспринимает его положительно. Если же он постоянно неуравновешен, капризен и склонен делать непредсказуемые шаги, то коллектив негативно реагирует на такого человека.
- ✓ **Самооценка**, то есть то, как люди смотрят на свое поведение, возможности, способности, внешность и т. п., оказывает сильное влияние на поведение человека. Люди с более высокой самооценкой обычно добиваются большего в жизни, так как они ставят перед собой более высокие цели и более сложные задачи. В то же время люди с низкой самооценкой очень часто ставят себя в зависимое положение и легко подчиняются людям с более высокой самооценкой.
- ✓ **Восприятие риска** является важной поведенческой характеристикой, наглядно отражающей индивидуальность человека. Люди, склонные к риску, меньше времени затрачивают на принятие реше-

ний и готовы принимать решения при меньшей исходной информации. При этом результат их решения отнюдь не обязательно хуже, чем у тех, кто скрупулезно готовит решение и собирает всю необходимую информацию.

- ✓ **Догматизм** обычно является чертой характера индивидов с ограниченным взглядом. Догматики видят окружение как сосредоточение угроз, ссылаются на авторитеты как на абсолюты и воспринимают людей по тому, как они относятся к догмам и абсолютным авторитетам. Обычно догматиками бывают люди, обладающие авторитарными чертами характера. Догматики не склонны к поиску большого объема информации, достаточно быстры в принятии решения, но при этом демонстрируют очень высокий уровень уверенности в правильности принятых решений.

- ✓ **Комплексность осознания явлений** как характеристика индивидуальности человека отражает его способность разлагать познаваемое явление на части и интегрировать части в целое, синтезировать общие представления или заключения об осознаваемом явлении. Люди с высокой комплексностью осознания проявляют большие способности к обработке информации, рассматривают большее количество альтернатив и принимают более комплексные решения, чем люди с низкой комплексностью осознания. Отмечено, что руководители с высокой комплексностью осознания в ситуациях с большим разнообразием среды лучше справляются со своими обязанностями, что этот тип руководителей более склонен к широким контактам с людьми, чем руководители с низким уровнем комплексности осознания, а также то, что такие руководители стремятся к использованию при решении задач разнообразных ресурсов.

- ✓ **«Локус контроля»** (сфера контроля) — отражает то, как индивид смотрит на источник факторов, определяющих его действия. Если человек считает, что его поведение зависит от него самого, то в этом случае для него характерно наличие внутренней сферы контроля. Если же он полагает, что все зависит от случая, внешних обстоятельств, действий других людей, то считается, что он имеет внешнюю сферу контроля. «Внутренники» лучше контролируют свои действия, более ориентированы на достижение результатов, более активны, более удовлетворены своей работой. Им нравится неформальный стиль управления, они любят воздействовать на других, любят занимать руководящие позиции. «Внешники» же, наоборот, предпочитают формальные структуры, предпочитают работать под директивным руководством. Если же они занимают руководящие позиции, то широко используют методы силового воздействия.

Индивидуальность поведения человека зависит не только от его персональных черт, но и от ситуации, в которой осуществляются его действия. Поэтому изучение человека всегда должно вестись в совокупности с изучением ситуации. Наконец, при изучении индивидуальности человека не-

обходимо принимать во внимание его возраст. Человек проходит в своей жизни различные стадии, которым соответствует разное состояние его индивидуальности.

Поэтому, делая выводы о характере человека, его персоналии, необходимо исходить из того, что его поведение очень сильно определяется тем, в какой возрастной стадии он находится. Только учет всех этих факторов в совокупности может дать ключ к пониманию индивидуальности человека, а следовательно, к управлению человеком.

Олег Виханский,
действительный член Американской академии
менеджмента, заслуженный работник высшей школы РФ,
президент Ассоциации развития управления
(по материалам сайта Элитариум.ру)

ИЗ ЧЕГО ЖЕ СДЕЛАН Я?

Цели:

- **потренироваться** в сфере самопознания и самопрезентации с помощью ассоциативного мышления;
- **выявление** особенностей индивидуальности;
- **развивать** творческие способности и умения участников тренинга соединять идеи из разных областей эмпирического и чувственного опыта;
- **осознание** своего личностного опыта, развитие умений и навыков самоанализа;
- **тренировать** навыки эффективной презентации.

Размер группы: желательно, чтобы в группе было не более 12–15 участников. Это пожелание связано не с возможностью проведения упражнения, а с его эффективностью. Больший размер группы приведет к размыванию внимания и ослаблению концентрации на партнере.

Ресурсы: воск, шерстяная нитка, стекло, камень, дерево, горстка песка, кусок прозрачного полиэтилена, резинка, металл (проволока, пластинка железа...), алюминиевая фольга, вата, немного муки, вода, масло и т. п.

Время: 15–20 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Ведущий предлагает участникам посмотреть на разложенные в центре комнаты на столе материалы. Каждый из них имеет, кроме прямого своего назначения и применения, метафорическую, образную составляющую. Вспомним: железо, сталь ассоциируются с какими качествами? А с какими — вата? На какую метафору натолкнет вас свинцовая пластина?

Итак, на что похож ваш характер? Ответьте на этот вопрос, выбрав среди представленных предметов тот, который максимально отражает метафору вашего Я-образа! На столе — разнообразные материалы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕГО ОБСУЖДЕНИЯ

- Почему вы так представляете себя?
- Каково взаимоотношение между вашим «материалом» и другими?
- Ваше отношение к тем материалам, из которых «состоите» вы. Вы их воспринимаете как «ресурс» или как «проблему»?

Какие метафоры смогли бы отразить ваше пожелание о том, как идеально мог бы выглядеть ваш Я-образ?

ЕСЛИ Я — ЭТО Я...

В процессе общения человек осознает свою индивидуальность, личность обретает самое себя. Конечно, человек смотрится, как в зеркало, в другого человека, но он и сам становится зеркалом для других людей. Они отражаются в его сознании, населяют его, субъективно реальные даже в случае своего физического отсутствия...

А. А. Брудный

Я делаю свое дело, и ты делаешь свое дело.
Я в этом мире не для того,
чтобы соответствовать твоим ожиданиям,
И ты в этом мире не для того,
чтобы соответствовать моим.
Ты — это ты, и я — это я,
И если нам случилось найти друг друга —
это прекрасно.
А если нет — этому нельзя помочь.

Фриц Перлз.
Гештальт-молитва. 1969

Цели:

- **развить** у участников навыки «сепарации», самоанализа, открыть перспективу общения с личных позиций;
- **помочь** преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед другими людьми.

Размер группы: в принципе, не важен, но упражнение предполагает камерную ситуацию, а потому предпочтительна группа до 12–14 человек. Очень удачно, если количество участников позволяет работу в парах.

Ресурсы: текст притчи для каждого участника, флипчарт / доска с текстом цитаты.

Время: в зависимости от количества участников и уровня самораскрытия. Чаще всего — 25–40 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Один из еврейских мудрецов — раввин Менахем Мендель из Куцка — приводит фразу из хасидского источника. Фраза, на первый взгляд запутанная и непонятная, при вдумчивом прочтении становится поэтичным и замечательным поводом для глубоких раздумий о «Я» и «другом» и понимания взаимосвязи между этими понятиями.

Записываем на доске/флипчарте текст:

Если я — это я, то ты — это ты.
Если ты — это ты, то и я — это я.

Но если я — не я, то и ты — не ты.
Ведь если ты — не ты, то и я — не я.

Дайте каждому в отдельности поразмышлять над этими словами какое-то время, затем попросите участников создать пары с минимально знакомыми людьми, но теми, с кем они хотели бы поработать вместе. Попросите каждую пару провести короткую дискуссию о том, как каждый понял смысл приведенных выше строк.

Иногда этого этапа достаточно и можно не проводить дискуссии-продолжения.

Проводить общее обсуждение или нет — выбор за тренером.



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Это рубрика для индивидуальной работы. Ведь ни один групповой тренинг не обеспечит вам эффективного результата, если знания, инструменты, полученные на групповой встрече, не работают дальше, не встраиваются в обычную ежедневную практику, не превращаются в отработанный, знакомый инструмент, умение, навык...

Для проработки каждого из упражнений/заданий этой рубрики вам необходимо выполнить следующие действия.

1. Прочитать и понять задание.
2. Выполнить его максимально полно.
3. Приложить реальные усилия, чтобы «присвоить и встроить» новые знания в свою ежедневную практику. Проследить за тем, чтобы в течение определенного (установленного вами самими срока) эти умения находили себе практическое применение. Другими словами — проверять, экспериментировать, контролировать, использовать, адаптировать. Иными словами — ТРЕНИРОВАТЬ!!!
4. Рассказать о результатах в удобной вам форме (записать в личном дневнике, в журнале «Моя домашняя работа», поделиться своими успехами, сомнениями, наблюдениями с членами семьи, коллегами, друзьями...).

А ТЕПЕРЬ — ПЕРЕЙДЕМ К ЗАДАНИЮ!

Старинная притча гласит:

Крестьянин попал в большой город и был ошарашен количеством незнакомых людей, заполнивших улицы и площади вокруг рынка. В жизни он не видел такого скопления чужих, абсолютно незнакомых ему людей!

«Как они не теряются в этой толпе? — спрашивал себя крестьянин. — Как они умудряются разобраться в том, кто есть кто?! Если я потеряюсь среди них, как узнаю, где я, а где — чужие?!»

Тогда решил крестьянин, что требуется какой-то отличительный знак, который поможет ему самому отличить себя

от остальных. Нашел он длинный кусок красной ткани и повязал себе в виде кушака.

«Какой я умный! Теперь, посмотрев на себя и на других, я не запутаюсь: ведь только у меня есть такой прекрасный красный кушак!!!» — решил он, довольный своей сообразительностью.

Вечером собрался крестьянин спать. А в его же постоялом дворе остановился воришка, которому очень уж понравился красный кушак! Когда крестьянин захрапел, воришка ловко развязал, вытащил полюбившийся пояс и сбежал с ним.

Наутро проснулся наш герой — и не увидел у себя на поясе кушака из красной ткани.

— Горе мне! Я потерялся!!! — завопил крестьянин в отчаянии, выскакивая на улицу.

Вдруг увидел на другой стороне улицы того самого воришку, который пристраивал у себя на поясе сворованный кушак, и заорал — теперь с радостью:

— Слава Всевышнему, я нашелся! Ты — это я, а я — это ты!!!

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вы воспринимаете эту историю? Чего в ней больше — смеха или горечи?
- Кто определяет для человека «кто он, каков он»?
- Каков твой «красный пояс», который наверняка отличит тебя от других?
- Запишите пять признаков, свойств, качеств, которые, по вашему мнению, определяют, идентифицируют каждого человека. Расскажите, почему именно эти пункты стали для вас определяющими.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Что вы выберете: потерять все свои прошлые воспоминания или никогда не иметь новых?
2. За что вы больше всего благодарны в этой жизни?
3. Можно ли добиться правды, не сражаясь?
4. Ваш самый большой страх стал реальным?
5. Вы помните, как были ужасно расстроены лет пять тому назад? Сейчас это имеет значение?

ОПЫТ УПРАВЛЯЕМОГО ВООБРАЖЕНИЯ

Цели:

- **развивать** интерес к самосознанию, развитию умений и навыков самоанализа, рефлексии;
- **проанализировать** свои преимущества и недостатки, потренироваться в навыках самопрезентации и открытого диалога с товарищами по команде.

Ресурсы (по числу участников): ручки, стулья, конверт с бланком, содержащим вопросы, а также записи медитативной инструментальной музыки — в первом случае, со звуками природы: моря, леса, пения птиц... — во втором. Музыкальное сопровождение по выбору ведущего сможет послужить настраивающим звуковым фоном для упражнения! Кроме того, можно предложить участникам «Матрицы личной идентичности».

Размер группы: не имеет значения.

Время: до 30 минут каждая из медитаций.

1. ПОЕЗД ВРЕМЕНИ

Сядьте удобнее. Почувствуйте, что вашему телу комфортно. Мышцы должны быть расслаблены, никакая часть вашего тела не напряжена. Закройте глаза.

...Вы делаете глубокий вдох через нос и выпускаете воздух через рот. Еще несколько глубоких дыханий. Наполните легкие кислородом! Почувствуйте, как движутся сообразно вашему дыханию живот и ребра. Положите руку на солнечное сплетение. Попробуйте почувствовать тепло ладони. Присоединитесь к своему телу, своей сущности. Услышьте биение сердца, ток крови... Это принятое в медитации выражение.

Я прошу вас мысленно перенестись на десять лет назад. Увидьте себя в это время. Вспомните, что важного с вами происходило?

Представьте себя стоящим на железнодорожной платформе. Подходит красивый, чистый, современный поезд. Это скоростной состав. Тихо и быстро открываются двери. Вы заходите в вагон. Он пуст. Вы выбираете удобное для себя место. Увидьте себя сидящим в этом вагоне...

Поезд тронулся. Мягко он набирает скорость и везет вас из года... в год (в настоящее!). Поезд проезжает километры. Что вы видите за окном? Вдруг ход замедляется. Поезд почти останавливается. На полотне — какая-то помеха. Она не дает вам двигаться вперед, тормозит состав... Требуется какое-то решение!

Увидьте четко этот «вызов»! Что он для вас значит? Как вы справляетесь с ним? Вспомните свои чувства и мысли, свои действия хорошо и четко!

Поезд вновь набирает ход... Восстановите дыхание. Успокойтесь. Проверьте, что тело по-прежнему расслаблено, что вам удобно ехать из прошлого в сегодняшний день...

...Вдруг двери между вагонами открываются, и в ваш вагон входит Незнакомец. Он просит разрешения присесть рядом с вами. Вы соглашаетесь, так как он приятен, вызывает симпатию, располагает к себе.

Незнакомец обращается к вам с вопросом:

— Что значит для тебя *«быть собой»*?

Вы задумываетесь на секунду. Прислушиваетесь к себе, к своему опыту. И понимаете, как вы хотите ответить своему собеседнику. Вы уверены в своих мыслях и чувствах и отвечаете ему...

...Поезд начинает притормаживать. Мы почти прибыли на станцию назначения — в сегодняшний день. Еще минута-две, и поезд остановится на станции...

Вы выходите из вагона отдохнувшим, полным впечатлений от того, что произошло во время поездки, уверенным в себе.

5, 4, 3, 2, 1... Откройте глаза!

Как вы себя чувствуете? Все вернулись в настоящее?

Посмотрите, пожалуйста, себе под стул. У каждого там находится конверт. А в конверте — лист с вопросами. Прочтите их внимательно. Постарайтесь ответить на них письменно и максимально открыто, искренне.

БЛАНК «ВСТРЕЧА»

1. Готовы ли были вы к такому вопросу Незнакомца?
2. Что вы ответили ему? Объясните, пожалуйста, свой ответ, свою позицию!
3. Что дает вам основания думать именно так?
4. Как ваш ответ подкреплен вашим жизненным опытом?

После того как эта часть работы выполнена, ведущий спрашивает, кто из участников тренинга хотел бы рассказать о своих впечатлениях от упражнения, от встречи с Незнакомцем, от размышления над его вопросом...

2. ...КТО ТЫ БУДЕШЬ ТАКОЙ?!

Сядьте удобнее. Почувствуйте, что вашему телу комфортно. Мышцы расслаблены, никакая часть вашего тела не напряжена. Закройте глаза.

...Вы делаете глубокий вдох через нос и выпускаете воздух через рот. Еще несколько глубоких дыханий. Наполните легкие кислородом! Почувствуйте, как движутся сообразно вашему дыханию живот и ребра. Положите руку на солнечное сплетение. Попробуйте почувствовать тепло ладони. Присоединитесь к своему телу, своей сущности. Услышьте биение сердца, ток крови...

...Представьте себя на лоне природы. Пейзаж, который вы видите, вам очень нравится, «по сердцу». Тропинка ведет вас вперед... Что вокруг вас? Поля? Горы, морской берег?.. Где вы находитесь?

Почувствуйте воздух, его запах! Какое время суток? Ночь? День? А может, раннее утро? Вам жарко, холодно, приятно? В какое время года происходит ваша прогулка? Как вы одеты?

Вы слышите, что вокруг вас бурлит жизнь? Это люди? Скорее — представители животного мира: птицы, звери, насекомые... Услышьте издаваемые ими звуки!..

Одно или несколько животных появляются перед вами, чтобы рассказать вам, *в чем ваша неповторимость, в чем заключаются особенности вашего «Я»*...

А еще... Они попробуют подсказать, чем вы похожи на них — тех животных, насекомых или птиц, которые вступили в контакт с вами... Услышьте то, что они сообщают вам, запомните полученное сообщение. Присядьте на обочине, чтобы секунду передохнуть и сохранить впечатление от встречи!

Возвращаемся потихоньку обратно. 5, 4, 3, 2, 1... Откройте глаза!

ОБСУЖДЕНИЕ

Ведущий приглашает в свободной форме рассказать о происшедшем с участниками приключении.

Завершая упражнение, можно предложить участникам начать работу (завершить ее нужно будет самостоятельно дома!) над заполнением «Матрицы личной идентичности» (*Всеволод Зеленин.* Семинар «Развитие внутренней силы». 3–5 ноября 2016. Тель-Авив).

МАТРИЦА ЛИЧНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Кем вы хотите быть и считаете, что всегда им будете? **(Ядро личности)**	Кем вы хотите быть и/или считаете, что могли бы им стать? **(Потенциал)**	Кем вы хотите быть, но не думаете, что когда-то сможете стать? **(Ограничения)**
Кем вы хотите быть, но считате, что никогда не будете? **(Границы)**	Кем вы не хотите быть, но опасаетесь, что можете стать? **(Слабость, изъян)**	Кем вы не хотите быть, но всегда будете? **(«Тень»)**

Кстати! Материалы для тренера

— Я себя ищу...
— А я себя — делаю.
Пожелаем им успеха!

...Ты сегодняшний — это твое прошлое. Ты таким стал, верно. Но ты, смотрящий на себя сегодняшнего, — можешь больше, потому что у тебя есть твое будущее. А свое будущее, как и свою личность, творишь ты: можешь творить, если создашь такой замысел. Ты не заготовка, но в работе над собой ты можешь стать другим человеком: таким, каким построишь себя в соответствии со своим замыслом.

Человек — это замысел о человеке, это его будущее. Ты будущий — это твой замысел о себе, и в этом смысле личности нет, потому что наша личность всегда впереди нас, как наше «Завтра».

Все знают, что такое «Завтра», а ведь его — нет. Когда наступает «Завтра», это самое «Завтра» оказывается снова впереди и его снова невозможно поймать за хвост. «Завтра» никогда не существует сегодня, сегодня его нет — но именно наличие нашего «Завтра» делает нас людьми с будущим.

Ты сегодняшний — это твое прошлое.

Повезло тем, кто воспитывался в хороших руках, и эти руки создали в его душе понимание «если постараюсь, то все смогу, я способный». А если человек до трех лет думал, что его зовут «Заткнись!»? Что ему делать с его «действительностью», согласно которой он привык думать, что он «тварь подзаборная, ни на что не способная и вообще заслуженное место — возле параши»? Ему не на привитый глюк ориентироваться надо, а создавать себе другую личностную реальность, переписывать внутреннюю личностную историю, вообще мозги менять. Менять генеральную программу жизни.

Не стоит прикрываться своими личностными особенностями: «А вот такой я человек! У меня такие черты характера! Вот такая я личность!» Не торопитесь ставить себе ограничения. Личность — не забор, чтобы ею прикрываться. Синтон-подход предлагает видеть в личности не данность, а заданность. Не то, что уже в нас есть, не прошлые заслуги и прегрешения, а то, что человеку предстоит, то задание, которое нужно человеку сделать.

Человек — это проект, а не история. Личностью не рождаются, личностью становятся. Или не становятся. Как проект, личность может иметь свой план жизни и развития. Начинайте над собой работать!

Если хотите поддержку от И. С. Кона, почитайте его заключение в книге «В поисках себя»: «Чтобы состояться как личность, человек должен мочь, сметь и уметь выбирать свой путь и принимать на себя ответственность. При всем многообразии его содержания и форм вопрос "Кто я?" сводится к трем: "Что я могу?", "Что я смею?" и "Что я умею?". Мочь — категория действенно-бытийная, она описывает диапазон объективных возможностей и выборов, очерчивающих потенциальные рамки деятельности человека. Сметь — категория морально-волевая, описывающая уровень его притязаний и нравственный потенциал. Уметь — категория когнитивная, она описывает знания и навыки, с помощью которых он реализует возможности, заложенные в его жизненной ситуации и в собственной его природе.

Но эти категории и вопросы различаются лишь в абстракции, в действительности они постоянно переходят друг в друга. Каков бы ни был объективный диапазон его возможностей, человек реально может только то, что он смеет и умеет, а смелость без умения так же неэффективна, как умение без смелости.

Старая философско-этическая формула "Стань тем, что ты есть" — не просто требование развить заложенные в тебе таланты. Апеллируя к собственной активности личности, она говорит ей: ты состоишься, станешь тем, чем можешь и должна стать, только если ты сама этого захочешь, сумеешь сделать правильный жизненный выбор и приложишь для его осуществления максимальные усилия. Иными словами, это формула свободы и самовоспитания».

Козлов Николай Иванович, профессор
(www.psychologos.ru/articles/view/lichnost_kak_proekt)

КОЛЕСО ЖИЗНЕННОГО БАЛАНСА

> Из всех знаний самые полезные те, которые дают нам правильные сведения о нас самих и учат нас управлять самими собою.
>
> *Аппий Клавдий*

Цели:

- **проанализировать** свои достоинства и недостатки, собственные мотивы, потребности, стремления, отношения;
- **проверить,** изменение в какой области повлечет кардинальные улучшения во всей вашей жизни;
- **закрепить** новые формы поведения, в частности те, которые будут способствовать достижениям и эффективному функционированию в реальной жизни;
- **определить** особенности своего поведения и эмоционального реагирования, дисбалансы в планировании и реализации собственных планов;
- **вырабатывать** и закреплять адекватные формы поведения и реагирования.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: ручки, бланки с подготовленными рисунками кругов, разноцветные фломастеры.

Время: 30–45 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Это упражнение достаточно известное. Его применяют и в терапевтической практике, и в коучинге, и в групповой работе. Тем не менее этот инструмент по-прежнему сохраняет свою высокую эффективность! Некоторые приписывают авторство этого инструмента М. Аткинсон, другие считают, что изобрел «колесо» Пол Дж. Майер...

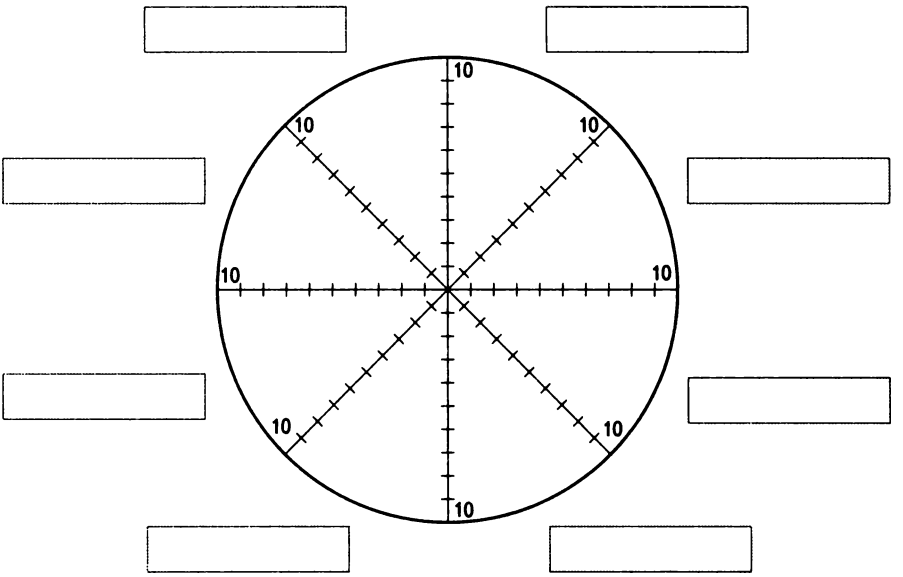
Человек, у которого одинаково успешно идут дела во всех важных для него сферах жизни, ощущает себя целостной и гармоничной личностью, он полностью доволен жизнью, ему все удается, он ощущает вкус жизни и **живет с удовольствием**. Красивая картина, правда?

Только на практике чаще бывает так, что в жизни имеет место **перекос в одну или другую сторону**. В одной области человек может быть гораздо более успешен, чем в другой. В результате **нет нужного баланса** и очень сложно достичь успеха по всем приоритетным направлениям, а значит, и полного удовлетворения жизнью.

Несомненно, подобные ситуации надо исправлять, но, прежде чем исправлять, нужно выяснить, где именно перекос. Определить, с какой областью необходимо работать. Для этого и используется **техника построения колеса жизненного баланса.**

ПРАВИЛА РАБОТЫ

Мы приготовили для вас основу для работы: лист бумаги, на котором нарисован круг, поделенный на восемь частей.



Каждая часть обозначает определенную сферу жизни: здоровье, друзья, отношения, карьера и бизнес, финансы, духовность и творчество, личностный рост, яркость жизни. Каждая часть предполагает проявление признака/свойства/наполненности/качества от нуля (точка в центре круга) до 10 — максимальное проявление! Этот перечень вы можете «настроить под себя». Рубрики могут быть самыми разными. Скажем: умение общаться, возможность путешествий, уровень физической подготовки, владение иностранными языками, семейное благополучие... Запишите в пустых прямоугольниках названия сфер жизни по своему выбору. Именно с ними вы будете работать!

Подумайте, как вы можете с максимальной объективностью оценить каждую из выбранных сфер жизни по десятибалльной шкале. Возле каждого сектора поставьте соответствующую отметку и заштрихуйте эту территорию от центра до границы вашей оценки.

Теперь вы можете:

- понять, где вы находитесь сегодня по каждой из важных и ранжированных сфер вашей собственной жизни;
- поставить перед собой конкретные задачи по развитию личной эффективности и достижений, определив конкретный график и формы работы на день, неделю, месяц.

Важно прислушаться к своему внутреннему голосу, исключительно самостоятельно проставляя баллы по каждому из секторов. Когда эта часть работы будет завершена, закрасьте каждый сектор своим цветом и получите свое «колесо». Можно ли на нем ехать? Гармонично ли оно?

ОБСУЖДЕНИЕ

- Какие сферы получились ведущими? Как вы объясните это? Что позволило вам преуспеть в этом направлении?
- Какие сферы требуют усиления, доработки? Напишите сразу план действий на ближайший день, неделю, месяц: каким образом вы планируете усилить эти секторы своей жизни, получить от них удовольствие?
- С усиления и развития какого сектора вы готовы начать прямо сейчас?
- И в любом случае для вас есть хорошая новость: самые «отстающие» секторы в вашей жизни дадут вам максимальный эффект отдачи прямо сейчас! В них — ваш ближайший потенциал улучшения жизни!



Записки на полях

Киевский тренер Всеволод Зеленин на одном из тренингов с юмором заметил:

— Когда нет осознанности, то наша жизнь превращается в цепочку разрозненных и странных ситуаций... «Что я здесь делаю?», «Как это случилось со мной?», «За что мне это?» — типичные вопросы, которые мы себе в этих ситуациях задаем.

А все потому, что нас в такой позиции атакуют «лоси». Не понятно, что за «лоси»? Ну как же, вспомните:

— Так получиЛОСЬ... Мне почему-то не удаЛОСЬ... У меня не соединиЛОСЬ... Не пришЛОСЬ, несложиЛОСЬ, не написаЛОСЬ, так сложиЛОСЬ...

Иными словами, «Я здесь — сторона». Не активный, не находящийся, не решающий, не имеющий представления, цели, понимания... Как модный гаджет «в спящем режиме».



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Какое у вас самое счастливое воспоминание о детстве? Что делает его таким?
2. Какие события из вашего прошлого заставили вас чувствовать себя настоящим, живым?

В ПОИСКАХ СЕБЯ...

Любопытный парадокс состоит в том, что, когда я воспринимаю самого себя таким, какой я есть, я приобретаю возможность измениться...

Карл Роджерс

Ради чего я готов просыпаться утром?
Совсем не праздный вопрос!..

Из разговора

Цели:

- **увеличение** жизненного энергетического потенциала;
- **поиски** центра личной силы в ежедневной практике;
- **тренировать** умение выявлять, устанавливать и управлять границами в соответствии с понятием о внутренней экологии личности.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумага и ручки, стулья для участников.

Время: до 30 минут.

ВСТУПЛЕНИЕ

Вспоминаю себя в разные моменты жизни. Школа закончена, аттестат получен. Все дороги открыты? Нет, оказывается, далеко не все. Причины разные. Но это — лишь часть проблемы. Положив руку на сердце, понимаю, что главный вопрос и задача — понять, а чего же именно я хочу? Не родители, не с ожиданием глядящие на способного внука дедушки и бабушки, а Я?!

Дилемма выбора направления деятельности, жизненного пути не раз и не два возникала в моей жизни. И всегда приносила с собой ощущение тревоги — а вдруг ошибусь? Это как идти по коридору, где много дверей, и справа, и слева. Какую дверь откроешь, там и окажешься. А *что за остальными дверями*? Может быть, именно *там* самое интересное, самое *мое*?!

«Сначала человек выбирает путь, а затем путь ведет человека...» В этой китайской пословице много из того, о чем я думал (да и продолжаю постоянно думать). Выбор жизненного пути — это частное, но одно из определяющих — проявление самоосознанности.

Что же делать? Как проверить, на верной ли ты дороге находишься? Как выбрать свое и не ошибиться?

Тренер:

— Сядьте удобно. Расслабьтесь. Услышьте ток крови, прислушайтесь к биению сердца. Ощутите тепло, окутывающее расслабленные руки, шею... Освободитесь от зажимов...

Вспомните, что вы любите делать? Какое занятие приносит вам наибольшее удовлетворение? От чего (кроме компьютера! — шутка) вас труд-

но оторвать, что поглощает вас и дает ощущение удовольствия, азарта, полной включенности? (*Пауза.*) Сосредоточьтесь теперь на анализе того, как вы физически чувствуете себя в этот момент? Где находится энергетический центр? Через какой «перекресток» перетекают энергии? (*Пауза.*) Положите руку на то место на теле, которое вы воспринимаете как подобный энергетический центр. Зафиксируйте на этом участке тела свое внимание. Это и есть ваш индивидуальный телесно-духовный компас, который показывает правильную дорогу. «Правильную» в том смысле, что указывает вам на процессы, действия, с которыми вам хорошо, комфортно, которые дают вам чувствовать себя сильным, творческим, энергичным и энергетичным. Именно в таких случаях вы забываете о времени, об усталости, о том, какие проблемы остаются нерешенными...

Этот компас помогает человеку не сбиться с пути в поисках своего предназначения. Этот же компас ставит его у начала того пути, в котором каждый из нас может проявить максимальную эффективность, показать самый яркий результат, получая при этом удовольствие от самого процесса движения к личному и социальному успеху.

Психолог Сергей Калинин (s-kalinin.blogspot.co.il/2014/11/blog-post_13.html) предлагает искать гармонию и предназначение с помощью японской схемы Икигай.

Икигай (яп. «смысл жизни») — японское понятие, означающее ощущение собственного предназначения в жизни. Что заставляет меня делать то, чем я занят в течение жизни? Что меня по-настоящему увлекает? Ради чего я хочу просыпаться по утрам?..

В советской психологической традиции подобная схема была предложена Е. А. Климовым. Она в виде «венских диаграмм» подчеркивает взаимопроникновение и взаимодополнение в деятельности трех начал: **хочу, могу, надо**. На пересечении этих трех составляющих и возникает то, что мы определяем как предназначение.



- **Хочу** — это то, что меня мотивирует, что является моим «движком» (интересы, потребности, склонности личности).
- **Могу** — этот сектор «отвечает» за таланты, способности, умения, навыки.
- **Надо** — личностно осознанная и сформулированная необходимость, воспринимаемая как «осознанная и свободно выбранная» необходимость и социальный запрос (то, что нужно людям).

Все это ляжет в основу домашней работы, которую вам предстоит сделать до следующей нашей встречи!



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Люди тратят свое здоровье, чтобы заработать деньги, а затем тратят деньги, чтобы восстановить здоровье.

Нервно думая о будущем, они забывают о настоящем, так что не живут ни в настоящем, ни ради будущего.

Они живут так, как будто никогда не умрут, а когда умирают, понимают, что никогда и не жили.

Конфуций

Определите теперь свое предназначение! Попытайтесь сформулировать его наиболее емко и ярко.

Попробуйте найти такую формулировку, которая превратит найденную вами формулу в девиз (или поищите что-то, что создали другие умы, но что подходило бы для вас в качестве выражения вашего жизненного кредо, вашего предназначения!).

Возьмите лист ватмана, карандаши, краски, фломастеры... Напишите на листе ваш девиз, украсьте этот лист вдохновляющими вас рисунками или иллюстрациями, вырезанными из журналов. Попытайтесь максимально визуализировать слова, сформулированные на листе.

Повесьте лист над своим рабочим местом или в другом, удобном для вас месте. Теперь результат вашего самоанализа и творчества будет поддерживать вас в ваших начинаниях!



Записки на полях

«Образ Я» — целостное образное представление человека о самом себе, благодаря которому постоянно сохраняется самоидентификация человека, его отождествление с самим собой. «Образ Я» не может формироваться без участия сознания, отвечающего за все осознанные поступки и установки человека, за его социальные мотивы. С другой стороны, «Образ Я» — это полнокровный образ с бесчисленным количеством связей, соединяющих человека с другими людьми и миром в целом. Такой образ, в силу своей сложности, многогран-

ности, многозначности и нередко внутренней противоречивости, не может быть целиком осознан.

Наше сознание, базирующееся на логическом мышлении, привычно «выпрямляет» и упрощает реальность и не способно охватить такое количество связей, которое характеризует «Образ Я». Как бы подробно человек ни говорил о себе, он всегда чувствует, что он не исчерпывается никаким анализом и объяснением, что он невыразимо богаче собственного осознанного представления о себе. Это ощущение основано на «Образе Я». Можно сказать, что «Образ Я» — это полномочный представитель сознания в царстве бессознательного (правом полушарии). И благодаря тому, что правое полушарие «схватывает» любую информацию чуть быстрее левого, у «Образа Я» появляется возможность оценить эту информацию до ее осознания и решить, можно ли допустить ее до сознания.

Как полномочный представитель сознания «Образ Я» располагает правом такого решения и благодаря этому является основным регулятором нашего поведения».

(*Ротенберг В.* «Образ Я» и поведение. Иерусалим: Маханаим, 2000)

6 × 6 — ТАБЛИЦА СМЫСЛОВ

Цели:

- **прояснение** своих индивидуально-психологических особенностей, формирование представлений о своей Я-концепции;
- **рефлексия** своего отношения к себе и к окружающим;
- **осознание** своего личностного опыта, развитие умений и навыков самоанализа.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бланк для работы и ручка для каждого участника.

Время: около 30 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Каждый из участников получает рабочий бланк.

— Посмотрите, пожалуйста, на 36 клеток этой рабочей карточки. Слова, написанные здесь, в большинстве своем вам хорошо знакомы.

В течение 5 минут выберите, пожалуйста, и отметьте на бланке те 10 понятий, которые сопровождают вас по жизни чаще всего. Это «узловые», принципиальные понятия для вас.

1 Вера в себя	**2** Сила духа	**3** Выдержка	**4** Чувство юмора	**5** Любовь	**6** Знания
7 Интуиция	**8** Бесстрашие	**9** Умение ладить с людьми	**10** Оптимизм	**11** Готовность просить о помощи	**12** Умение учиться
13 Физическая бодрость	**14** Радость жизни	**15** Гибкость	**16** Решительность	**17** Авантюризм	**18** Вера
19 Надежда	**20** Прямота	**21** Настойчивость	**22** Увлеченность	**23** Идеалы	**24** Готовность к переменам
25 Надежность	**26** Точность	**27** Умение сказать «нет!»	**28** Традиция	**29** Работоспособность	**30** Наивность
31 Энергия	**32** Добродушие	**33** Творчество	**34** Эмоциональная устойчивость	**35** Умение прощать	**36** Реалистичность

Бросаем первый кубик — он определит ячейку бланка по вертикали (столбик). Выпало 5 — отсчитайте слева направо 5 клеток — это будет искомый столбик. Второй кубик выпал на цифру 3? В 5-м столбце опускаемся на 3-ю строчку. Получили таким образом «окно» под номером 17 «Авантюризм». Как это понятие представлено в вашей жизни? Какие ассоциации, истории, события, переживания, размышления это понятие вызывает?

ОБСУЖДЕНИЕ

- Считаете ли вы, что большинство из этих 36 понятий близки вам или они — из «чужой, другой жизни»? Насколько они определяют именно ваше представление о жизни, насколько соответствуют вашей карте мира?
- Какие слова вам хотелось бы добавить, чтобы максимально полно описать ваши взгляды, позицию и жизненную практику?
- Какие из рассказов товарищей вам запомнились? Почему? Что привлекло внимание?

Кстати! Материалы для тренера

Иным вариантом этого упражнения (требующим больше времени и подходящим для продвинутой группы) может стать вариант пустого бланка, в котором клеточки только пронумерованы. И тогда САМИ УЧАСТНИКИ заполняют бланк своими «топ-терминами», своими узловыми понятиями из собственной жизни. Дальше обсуждение идет по такому же принципу...

СТРАХ, Я ТЕБЯ ЗНАЮ!

Осознавание — это не содержание того, что он в этот момент понял, — это сам момент понимания, живой акт переживания «что — он — делает — когда — он — это — делает».

Джон Энрайт

Цели:

- **разобраться** со своими эмоциональными особенностями, со своими страхами;
- **повысить** самооценку, умение сопротивляться паническим атакам, необходимость понимать истоки страха и его природу;
- **научиться** вступать «в диалог» с эмоциями, владеть практикой их «приручения» и использования.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт, цветные маркеры для записи, бумага и ручки для всех участников.

Время: около 60–90 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Тренер:

— Как вы относитесь к ощущению страха и к себе в этот момент? Давайте запишем ваши ответы на флипчарте! (Запись ответов участников.)

Любите ли вы свой страх? Благодарите ли его? За что?! За то, что он помогает вам выжить, предусмотрительно заманивает в свои сети, чтобы вы не натворили глупостей, были осторожны, подумали дважды перед тем, как совершить что-то опрометчивое или небезопасное!

Удивительно, но ваш рассказ говорит о том, что вы не стремитесь прислушиваться к страху, не благодарите его за верную службу... Мы избегаем этого «липкого», «темного», «противного», «парализующего» чувства... Мы сами (судя по вашим ответам) в периоды, когда нас атакует страх, кажемся себе маленькими, слабыми, беззащитными, напуганными, неспособными сопротивляться, думать, принимать решения.

Такая позиция и такое отношение к страху свойственны многим из нас. Давайте попытаемся разобраться, как выстроить мост от «*я боюсь!*» к «*мне не страшно!*».

Я попрошу вас подумать и записать три-четыре страха, которые знакомы вам уже долгий период времени. Абсолютно не важно сейчас, будете вы писать о страхах перед явлениями природы, животными или о страхе провала, ошибки, о страхе быть неуспешным... Запишите любой страх, который вы испытываете достаточно часто и который вам *хорошо знаком*!

(*Пауза.*)

Разбейтесь сейчас в группы по 3–4 человека. Поделитесь с товарищами по группе своим списком страхов или хотя бы некоторыми из них! Если выяснится, что у вас и ваших товарищей есть сходные страхи в ваших списках, выпишите их на отдельный лист крупно и четко! Если сумеете нарисовать образ, «портрет» этого страха, сделайте это! Как выглядит ваш страх?

(*Пауза.*)

Мне хотелось бы увидеть, есть ли группы, в которых удалось заманить в ловушку какой-то общий страх или общие, знакомые нескольким из вас страхи? Поднимите руки группы, где такое «узнавание» страха произошло!

Меня не удивляет, что в каждой из групп оказались в списке один или несколько общих страхов. Давайте сейчас с ними поработаем! За 5 минут каждой группе нужно будет построить живую скульптуру одного из общих, знакомых вам страхов! После чего группы по очереди покажут свои скульптуры! Время пошло — 5 минут для создания скульптур *страха*!

(*Пауза.*)

Замечательные скульптуры получились. Думаю, что вы заметили, что некоторые из них оказались совсем не страшными, а даже забавными, гротескными, смешными. Когда мы научаемся смеяться над страхом, он уходит. Страх боится смеха, боится уверенности в том, что нам под силу справиться с ним.

Ведь правда, что абсолютно у каждого из вас был когда-то страх, который вы побороли, преодолели?! Вспомните сейчас 2–3 страха, которым сегодня, по прошествии времени, вы гордо можете крикнуть: «*Я тебя не боюсь!*»

(*Пауза.*)

Вспомнили? Теперь вернитесь в свои мини-группы и расскажите товарищам об одном преодоленном вами страхе! Пусть это будет что-то, чего, как правило, боятся, а вы уже нет! Скажем...

- Многие боятся высоты, а я нет...
- Многие боятся, что останутся в жизни одинокими, а я нет...
- Многие боятся путешествовать в одиночку, а я нет...
- Многие боятся рассказывать о своих чувствах, ошибках, сомнениях, а я нет...

Всякий раз, когда вы будете рассказывать в группе о своей победе над страхом, расскажите, как и почему вам это удалось. Что вы сделали для этого? Поделитесь рецептом победы над страхом! (Я справился со страхом благодаря... Я поборол страх с помощью... Для того чтобы не бояться, я научился...)

(*Пауза.*)

Часто нам неловко вспоминать о своей слабости, страхах. Поэтому я предложил вам поработать в маленьких группах. Но если кто-то готов сейчас рассказать свою историю на форуме, всем — мы с удовольствием послушаем его и обязательно встретим смельчака аплодисментами!



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Прощаясь с группой, тренер предлагает продолжить дома «диалог со страхом». Домашнее задание предполагает заполнение таблицы. Кроме того, можно предложить участникам «Матрицы личной идентичности».

Задание: записать в первой колонке 4–5 актуальных и по сей день страхов. Проанализировать их во второй и третьей колонках. «Скрытая выгода» — это то, что мой страх позволяет мне не сделать (или наоборот — сделать), где он освобождает меня от чего-то, позволяет что-то... Цена, которую каждый платит за страх, — это тема третьего столбика таблицы. Что у меня не получается из-за моего страха, чего лишает меня страх?

Мой страх	«Скрытая выгода»	Цена, которую приходится платить

Пожалуйста, заполнив табличку, задумайтесь над тем, как бы вы ответили на такие вопросы.

- ✓ В чем причина моего страха? Где его корни?
- ✓ Где в теле я ощущаю чувство страха? Отметить, указать на это место.
- ✓ В каких симптомах проявляется мой страх? Как я ощущаю его на физическом, а не на эмоциональном уровне? Как реагирует на него мое тело, в чем соматика моего страха?
- ✓ Чего я опасаюсь? Чего хочу избежать? От чего меня защищает мой страх?

Кстати! Материалы для тренера

...Рассуждения о природе нашего страха зачастую связаны с темой уверенности в себе. Честно говоря, я плохо понимаю призывы типа: «Делай то, что тебе нравится, все остальное — ерунда!», «Главное — будь уверен в себе, ведь неуверенность — основа поражения!», «Уверенный человек уже богат, ведь уверенность — золотой запас вашей личности, она непременно приведет вас к успеху!».

Мне как-то гораздо понятнее размышления доктора Томаса Чаморро-Премузика. В своем бестселлере «Уверенность в себе. Как повысить самооценку, преодолеть страхи и сомнения» он пишет:

«Уверенные в себе люди в десять раз успешнее тех, кому не хватает уверенности.

С утверждениями такого рода связаны три серьезные проблемы. Во-первых, нелегко взять и сделать так, чтобы уверенность взмыла до небес. Будь это так просто, никто бы не переживал из-за собственной неуверенности. Мы бы гасили ее с той же легкостью, с какой утоляем голод или жажду. Во-вторых, даже если бы нам удалось искусственно форсировать нашу уверенность, никакого настоящего успеха это бы не принесло. Что бы там ни утверждали некоторые биографы и самопровозглашенные эксперты, Барак Обама не потому стал первым чернокожим президентом в истории США, что был уверен в себе; сэр Ричард Брэнсон основал 400 компаний не благодаря вере в свои силы; Мадонна продала 300 млн записей не потому, что уверенно держится на сцене; а Майкл Джордан, Мохаммед Али и Роджер Федерер стали лучшими в своих видах спорта не потому, что сами себе нравятся. Эти исключительно успешные люди уверены в себе потому, что они исключительно компетентны. Требуется очень много таланта и еще больше — тяжелого труда, чтобы добиться такого уровня компетентности. Собственно, единственное, что необычно в уверенности этих людей, — то, что она в точности отражает их компетентность. Это отличает их от большинства сверхуверенных, которые на деле не слишком компетентны.

Третья проблема, возможно, самая серьезная. Заблуждение насчет того, что высокая уверенность может помочь нам достичь всего, чего мы пожелаем, невероятно давит на нас, требуя самоуверенности и претворения этой самоуверенности в успех. Как следствие, те, кому не хватает уверенности, чувствуют вину и стыд, а те, кто уверен, питают несбыточные надежды на то, что уверенность поможет им добиться поставленных целей. Плата за высокую уверенность такова, что люди готовы пойти почти на все, чтобы добиться высокой самооценки и поддерживать ее, приравнивая хорошее настроение к успеху. В результате мы имеем общество, которое принимает важничанье за важность и самовозвеличивание — за величие, заставляя все больше и больше людей интересоваться только собой.

В результате мы имеем общество, в котором люди хотят обрести уверенность больше, чем они в ней нуждаются: культура довольства собой, в которой погоня за ощущением уверенности затмевает любой интерес к компетентности и большинство людей принимает хорошее настроение за жизненный успех...»



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Цели:

- **взять** на себя ответственность за осознание и проработку барьеров;
- **стать** более свободным в выражении собственных негативных и позитивных чувств;
- **научиться** более точно понимать и «отрабатывать» свои чувства и эмоциональные состояния.

Подумайте над чем-то, что вы привыкли формулировать для себя как проблему, как барьер! Сформулируйте эту проблему максимально честно и емко — что мешает вам в жизни? Что не удается? От чего «хочется убежать», что не хочется замечать («само рассосется», «не буду на этом заморачиваться...», «не беда, пройдет» и тому подобные уводящие нас от решения мантры).

Представьте эту проблему в виде какого-то образа, переведите ее обозначение в метафору!

Где этот образ, эта проблема ощущается в теле? Положите руку на это место тяжести, напряжения, неудобства... Опишите, что вы чувствуете в этом месте? (Тяжесть, жар, покалывание, пульсацию и т. п.) Какое пространство занимает в теле эта проблема?

- ✓ Какие чувства вы испытываете по отношению к обозначенной проблеме, барьеру, вызову? Как «это» мешает вам в жизни?
- ✓ Дайте «этому» имя, определение.

А теперь закройте глаза, сосредоточьтесь на том месте, которое вы определили как вместилище проблемы в теле! Какого оно размера? Формы?

Прислушиваясь к «этому» в себе, вступите в диалог с ним: поблагодарите, что «оно» вас от чего-то предостерегает, от чего-то спасает (от чего? что оно делает не «против», а «*для вас*»?).

Осознав свою «вторичную выгоду», предложите тем не менее вашей проблеме оставить вас, «выйти наружу»!

Пообещайте ей, что ее место — место чего-то, что заботится о вас, — не будет пустым: вы сами теперь позаботитесь об этом в той форме, в том виде, какой вам кажется наиболее приемлемым. То есть вы не останетесь без защиты, теперь у вас нет нужды в «этом»!

Постарайтесь взять «это» в руки и осторожно «вынести наружу», вынуть из тела и положить рядом с собой, но в стороне. Постарайтесь максимально полно представить себе и почувствовать произведенное разделение, сепарацию от проблемы.

Несколько вдохов-выдохов! Проверьте свое состояние сейчас! Понимаете ли вы, от чего избавились? Что вам нужно сделать *самостоятельно*, чтобы заместить проблему, от которой удалось освободиться, но сохранить ее предупредительно-обучающие функции?



Записки на полях

Вспомните об этом, когда кажется, что у вас ничего не получается!

1. Генри Форд, прежде чем добиться успеха, несколько раз объявлял себя банкротом — он разорялся подчистую.
2. Когда Маркони придумал радио и рассказывал своим друзьям, что будет передавать слова на расстоянии по воздуху, они посчитали его сумасшедшим и отвели к психиатру. Но уже через несколько месяцев его радио спасло жизнь многим морякам.

3. Учитель Бетховена считал его совершенно бездарным учеником.
4. Бросившего медицину Дарвина отец с горечью укорял: «Тебя ничего не интересует, кроме ловли собак и крыс!»
5. Наставник Эдисона говорил о нем, что он глупый и ничего не может выучить.
6. Эйнштейн не говорил до 4 лет. Его учитель характеризовал его как умственно отсталого.
7. Уолт Дисней был уволен из газеты из-за недостатка идей.
8. Отец Родена, великого скульптора, говорил: «У меня сын — идиот. Он трижды не поступил в школу искусств».
9. У Менделеева была тройка по химии.

МАСТЕР-КЛАСС

Цели:

- **помочь** преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед неуспехом;
- **тренировка** навыков работы по поиску и вхождению в ресурсное состояние;
- **осознание** вектора самосовершенствования;
- **работа** с метафорой, включение новых умений и навыков в поведенческий арсенал.

Размер группы: упражнение предполагает камерную ситуацию, а потому предпочтительна группа до 12–15 человек.

Ресурсы: листы бумаги размера А4, мелки, краски, цветные карандаши, фломастеры.

Время: 30–45 минут.

ХОД ИГРЫ

Ведущий:

— Представьте себе, что появилась абсолютно реальная возможность стать человеком гораздо более компетентным в разных сферах жизни! Хотели бы вы пройти подобный мастер-класс? Если «да», то первой частью работы — вашим «пригласительным входным билетом» — станет продуманная заявка. Давайте сейчас поработаем над ней!

У каждого есть лист бумаги, на котором в ближайшие 10 минут вам предстоит написать от 8 до 10 качеств, умений, навыков из разных сфер жизни, которые вам хотелось бы улучшить!

Теперь пройдитесь мысленно по своему списку, чтобы *для каждого* из качеств или умений найти в природе — мире животных, растений или среди окружающих вас технических приборов, неживых объектов — такие, которые выражали бы для вас максимальное качество, обладание максимальными свойствами того умения, которое вы хотели бы усилить.

Скажем, вы хотите быть более быстрыми, тогда ваш символ этого качества может быть гепард или гоночный автомобиль. Стремитесь находиться в потоке жизни, быть включенным в нее — река. Вам важно научиться четко и во всех деталях видеть проблему — тогда, возможно, вашим символом станет сова или театральный прожектор...

Следующие 15–20 минут мы посвятим тому, что каждый из вас приготовит на каждое из качеств отдельный лист. На листе нужно записать название качества, свойства, умения, навыка и сделать визуализацию того символа, который вы к этому качеству подобрали. К примеру: «Научиться сохранять спокойствие в конфликте». Здесь же рисунок — щит (или кольчуга, шлем, крыша — что-то, что для вас выглядит как подходящий символ). Такие таблички вам нужно приготовить на каждый, повторю, из элементов вашего списка.

Теперь каждый из вас должен занять в нашем учебном классе место таким образом, чтобы вокруг него оказалось свободное пространство приблизительно в полтора-два метра. Найдите это место для продолжения работы, займите его вместе со своими табличками-рисунками.

Сейчас создайте свой «ресурсный круг» — разложите по кругу нарисованные вами символы с описанием желаемых компетенций. Встаньте в середине полученного круга. Всмотритесь в то, что создано вашим желанием, намерением, вектором вашего роста, вашим творчеством! Освойтесь в этом круге, проверьте, как вы чувствуете себя в нем? Постарайтесь создать энергетическую связь с теми образами, у которых вы попросили поддержки! А теперь, не торопясь, переходите от одной точки ресурсного круга — к другой. Каждый раз, останавливаясь перед новым листком-образом, старайтесь максимально соединиться с ним: вчувствуйтесь в него, представьте себя обладателем его чудесных качеств и умений, обогатитесь его знанием!

Поблагодарите всех, кого вы пригласили быть вашими помощниками!

ОБСУЖДЕНИЕ

Ведущий приглашает участников мастер-класса поделиться своими впечатлениями.

- Как вы чувствуете себя после упражнения? Какие изменения произошли?
- Считаете ли вы новый опыт полезным? В чем?
- Дало ли это упражнение вам что-то в плане понимания вашего направления движения, укрепления уверенности в том, что успех достижим?

Я... КАК ПОДАРОК

Что отдал — все твое!
Шота Руставели

Цели:

- **оценить** свои достоинства в метафорическом ключе, понять, что является личным ресурсом;
- **поощрить** эмпатическое слушание, стимулировать готовность поделиться с товарищем информацией о себе, о том, что хотелось бы совершенствовать в своих качествах, умениях, навыках;
- **приобрести** опыт в умении дать «обратную связь» партнерам по группе.

Размер группы: оптимален камерный состав в 12–15 участников.

Ресурсы: списки участников тренинга, ручки для каждого участника.

Время: от 45 минут и более в зависимости от количества участников.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Это упражнение стоит проводить тогда, когда участники тренинга уже познакомились достаточно хорошо, когда у них была возможность с определенной полнотой высказаться, представить себя и свои взгляды на жизнь и на свое место в ней, поделиться личным опытом.

I ВАРИАНТ

Тренер раздает списки с именами участников. Задание: подумать и написать напротив каждого имени, что бы вы попросили себе «в подарок» от этого человека. Этот подарок — то, в чем вы нуждаетесь, то, что вам кажется важным и значимым в его взглядах на жизнь, навыках, умениях, свойствах характера. Возможно, вы попросите себе в подарок его умение создавать в доме легкий и праздничный настрой, чувство юмора, а у другого — умение общаться, у третьей — любовь к путешествиям географическим... и внутрь самого себя... А у четвертого — страсть к коллекционированию, которой он заразил товарищей по группе, а еще у кого-то — умение прощать, способность ладить с окружающими, талант к организации семейного праздника, особый подход к собственным ошибкам, умение ставить перед собой задачи и идти к намеченной цели...

Каждый работает над списком «подарков» индивидуально. Затем тренер просит прочесть, что игроки просят себе «в подарок» от товарищей по группе. При этом стоит обратиться к участникам с предложением отмечать для себя, что попросили у них другие люди. Этот список даст серьезный материал для самоанализа, понимания того, «каков я в глазах другого», проверки личностных компетенций и для повышения самооценки!

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вы чувствуете себя, раздарив группе «подарки», о которых вас попросили?
- Кого удивила просьба о конкретном «подарке»?
- Какой «подарок» вам важно было бы преподнести товарищам по группе?

II ВАРИАНТ

Совсем скоро наш тренинг закончится. Придет время расставаться. Я хочу предложить вам подумать о том, что бы вы хотели оставить на память товарищам по группе.

Игра, которую мы сейчас проведем, называется «Я... как подарок». Не обязательно дарить плюшевых медведей, музыкальные диски или конверты с деньгами. Каждый из нас может стать уникальным, неповторимым подарком для других. Для тех, с кем вместе принимал участие в тренинге, для каких-то других знакомых людей, а может быть, для кого-то, кого мы не знаем, но представляем, что подарок сделает его счастливее, поможет в чем-то...

- Подумайте, пожалуйста, о том, что вы за подарок?
- Есть ли у него название?
- Это что-то конкретное или абстрактное?
- Как выглядит этот подарок?
- А самое важное — для кого вы предназначены? Кому этот подарок должен достаться?

Из материалов группового тренинга

— Я — кладовка, в которой масса необходимых для жизни вещей. Это такой темный, узкий, забитый разнообразными вещами чулан... Для кого я предназначена? Для того, кто не побоялся бы справиться с таким богатством!

— Я — воздушный шарик. Яркий, веселый, устремленный в небо... Я предназначен для людей, у которых, как у Олега, плохое настроение. Потому что шарик заставит их улыбнуться, поднять голову вверх, расправить плечи, вдохнуть свежий воздух...

— Я — чудесный, спокойный сон. Возможность отдохнуть, набраться сил... Я — подарок Ирине. Она выглядит очень уставшей, жалуется на напряжение на работе, сложности с проектом... Мне кажется, что я — самый актуальный для нее подарок!

ОБСУЖДЕНИЕ

- Каковы ваши ощущения после окончания игры?
- Приятно ли было дарить подарки? Почему?

- Какой подарок вы бы сделали себе сами?
- От кого из присутствующих вы хотели бы получить подарок?
- От чьего подарка вы бы отказались и почему?
- Какие подарки показались вам самыми неожиданными?



Записки на полях

НАСЛАЖДАЙТЕСЬ СВОИМ КОФЕ!!!

Как-то раз, спустя 10 лет после окончания института, собрались бывшие выпускники в гости к своему профессору, который преподавал у них на курсе психологию. Профессор спросил у своих бывших студентов, как они поживают?

И они стали жаловаться на многочисленные трудности и жизненные проблемы.

Предложив своим гостям кофе, профессор пошел на кухню и вернулся с кофейником и подносом, на котором стояли самые разные чашки — фарфоровые, стеклянные, пластиковые, хрустальные, простые, и дорогие, и изысканные.

Когда выпускники разобрали чашки, профессор сказал:

— Если вы заметили, все дорогие чашки разобраны. Никто не выбрал чашки простые и дешевые. Желание иметь для себя только лучшее — и есть источник ваших проблем. Поймите, что чашка сама по себе не делает кофе лучше. Иногда она просто дороже, а иногда даже скрывает то, что мы пьем. То, что вы действительно хотели, был кофе, а не чашка. Но вы сознательно выбрали лучшие чашки. А затем разглядывали, кому какая чашка досталась.

А теперь подумайте: жизнь — это кофе, а работа, деньги, положение в обществе — это чашки. Это всего лишь инструменты для хранения Жизни. То, какую чашку мы имеем, не определяет и не меняет качества нашей Жизни. Иногда, концентрируясь только на чашке, мы забываем насладиться вкусом самого кофе. Наслаждайтесь своим кофе!!!

У самых счастливых людей нет всего лучшего. Но они извлекают все лучшее из того, что имеют. Счастье в том, чтобы хотеть то, что у тебя есть. А не в том, чтобы иметь то, что хочешь.

ЧТО В МОИХ ОКНАХ?

В твои четыре окна кричит вьюга.
В твои четыре окна летит лето.
В твои четыре окна поет осень.
В твои четыре окна разбила птица — Весна.
В твои четыре окна смотрю я!

Юрий Шевчук, группа ДДТ

Цели:

- **провести** нестандартное знакомство и творческую самопрезентацию участников тренинга;
- **поощрить** открытость высказываний и общения;
- **создать** в группе доверительную и творческую атмосферу.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочие бланки + листы бумаги и ручки для каждого участника.

Время: до 30 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Раздаем каждому участнику по листу бумаги. Просим согнуть лист втрое, а затем — вдвое.

— Обратите внимание, на вашем листе появились «шесть окон». Шесть ваших личных взглядов в открытый мир.

У каждого из «окон» есть своя тема. Давайте разберемся — какая (здесь мы раздаем участникам «Рабочие бланки», составленные на основе материала работы *И. Г. Малкиной-Пых.* «Техники позитивной терапии и НЛП» (М.: Эксмо, 2004).

Кстати! Материалы для тренера

Интересы человека достаточно удобно поделить на 6 категорий: **Люди, Вещи (Действия), Ценности, Процесс, Время, Место**. Это жизненные ориентиры человека, те явления, которые для него важны («врата сортировки»). Человек с большим удовольствием будет их обсуждать, сразу становясь скучным, если вы выберете что-то другое. Правда, совершенно необязательно, что при совпадении интересов собеседник будет с вами согласен. Это лишь означает, что вы, скорее всего, сможете поговорить и найдете общую тему для разговора — но при этом можете спорить до хрипоты.

1. **Люди. Кто?** Для человека, которому интересны люди, важно кто и с кем. И в первую очередь он выясняет *кто* и говорит в основном о людях. Если его куда-то приглашают, то наиболее важный для него вопрос — кто

там будет? Профессии, связанные с общением, обычно предполагают «врата сортировки»: люди или ценности.

2. **Вещи и Действия. Что?** Такой человек обращает много внимания на вещи и предметы. Если его спросить, на что он в первую очередь обратил внимание, он начнет описывать обстановку, одежду, цвет обоев или расположение мебели. Кроме того, сюда будут относиться «овеществленные процессы» — действия. Слова, которые их описывают, называются номинализациями: любовь, счастье, дружба, вера, надежда...

   Если человек с «вратами сортировки» «процесс» на вопрос «А что там будет происходить?» — ответит: «Разговаривать», «Общаться», «Есть», то человек действий ответит: «Разговор», «Общение», «Еда».

   Скорее всего, в его речи будет много существительных, номинализаций и мало глаголов и вообще описаний процессов или последовательности действий.

3. **Ценности. Зачем?** Для такого человека важны ценностные представления о мире, ценности. Он обращает внимание в первую очередь на них и говорит больше с этих позиций. Он пытается определить причину или смысл действия. Вопрос «А зачем все это нужно?» для него основополагающий.

   Возможно, он будет употреблять много номинализаций: любовь, счастье, дружба, вера, надежда... Но, в отличие от «врат сортировки» «вещи» он будет говорить о том, как это важно и ценно.

4. **Процесс. Как?** Для этого человека очень важно, как что-либо делать. В первую очередь он обращает внимание на то, «чем мы будем заниматься и как решать данную задачу». В речи это может быть представлено как некая последовательность событий: «За летом приходит осень, за осенью — зима».

   Не надо путать «врата сортировки» «процесс» с «вратами сортировки» «время». Для «врат сортировки» «процесс» важна последовательность действий, событий, а для «врат сортировки» «время» — когда это происходило. И если в первом случае будет всегда присутствовать некая последовательность — людей, событий, вещей, то во втором случае акцент будет именно на времени событий: «1845 год, прошлой весной, позавчера, месяц назад».

5. **Время. Когда?** Для такого человека очень важно время. Он ориентируется во времени и хорошо в нем разбирается, для него важно, когда это было, во сколько, в какой день недели, часы, минуты. И, если его приглашают куда-либо, он спросит, когда это начнется и когда закончится.

   — Это было во вторник. Нет, в среду... Хотя, возможно, и во вторник, но самое главное, что это было в половине пятого!

6. **Место. Где?** Такому человеку важно место, в котором будет что-либо происходить, его местоположение. Скорее всего, этот человек с большим удовольствием будет рассказывать о местах, в которых бывал или собирается быть либо где он находился в какой-то момент времени. Его может интересовать, где он сядет или в каком месте будут собираться на вечеринку.

Учтите, что предпочитаемых «врат сортировок» может быть несколько — обычно 2–3, и в различных ситуациях их набор может меняться.

«Врата сортировки» образуют пары противоположностей: Люди — Вещи, Ценности — Процесс, Место — Время. Ценностные ориентиры из одной пары одновременно встречаются довольно редко.

«Врата сортировки» — это не столько сами ценности, сколько способ их представления. Об одной и той же вещи можно говорить, зачем она нужна, что с ней делать и кому, собственно, она понадобилась. Совпадение по «вратам сортировки» означает не совпадения взглядов, а всего лишь общие точки. Коммунист с демократом могут спорить до хрипоты, но точки зрения у них разные, а «врата сортировки» одинаковые.

Одинаковые «врата сортировки» означают только то, что вы вообще будете говорить на данную тему, что она для вас важна, но не означают совпадения мнений.

- ✓ **Убеждения.** Роберт Дилтс определяет убеждения так: «Убеждение — это обобщение какого-либо взаимоотношения между различными проявлениями жизненного опыта».
- ✓ **Убеждения** — обобщения, которые мы делаем относительно окружающего нас мира и наших способов взаимодействия с ним.
- ✓ **Ценности** — это то, что для человека важно в этом мире, наиболее значимые для него понятия. Чаще всего ценности обозначаются номинализациями: любовь, дружба, счастье. Также это могут быть словосочетания: уверенность в себе, истинные чувства.

Человек ориентируется на ценности, они направляют и определяют его действия.

1. Если у человека в жизни есть любовь, то он прожил ее не зря.

(Любовь = Прожил не зря.)

2. Если стараться, то можно достигнуть в жизни счастья.

(Стараться = Счастье.)

ИНСТРУКЦИЯ ТРЕНЕРА

— Ну а теперь вернемся к листу, который мы складывали и готовили к работе в начале встречи! Шесть пустых квадратов-«окон» на этом листе ждут, что вы их заполните! Напишите, пожалуйста, **в первом квадрате заголовок «Люди» (Кто?)**, а затем — ответ на вопрос: «С какими людьми я чувствую себя комфортно? Как бы я определил, кто это — "люди моего типа", "мои люди"?» Запишите 6–8 признаков, качеств, свойств этих людей!

Второй квадрат посвящен теме «Вещи/Действия» (Что?)

— Какие процессы в жизни доставляют вам наибольшее удовольствие? Назовите, пожалуйста, пять из них в форме номинализации — то есть дайте *имя* процессу (например: разговор, спорт, покупки, путешествия, секс...). Здесь же напишите три процесса, которые доставляют вам неприятные переживания, которые вы не любите!

Третий квадрат — «Ценности» (Зачем?)

— Назовите три важнейшие ценности в вашей жизни.

Четвертый квадрат — «Процессы» (Как?)

— Сформулируйте свою ближайшую актуальную задачу! Она не должна быть глобальной, но тем не менее должна быть для вас определенным «вызовом». Какие действия и в какой последовательности вы планируете осуществить, чтобы добиться этой ближайшей цели? Запишите их в этом квадрате в виде конкретного плана!

Пятый квадрат — «Время» (Когда?)

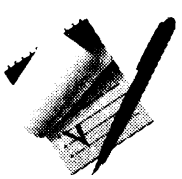
— Определите свои отношения со временем! Нарисуйте в этом квадрате, как вы представляете себе время в виде графического символа. Где для вас (спереди, сзади, сбоку, сверху, снизу) находится настоящее, будущее и прошедшее время? Чувствуете ли вы себя «внутри» времени или рядом с его потоком?

Шестой квадрат — «Место» (Где?)

— Какое место вы воспринимаете как идеальное для отдыха, восстановления сил? Если бы вам предложили отправиться в путешествие, как бы вы провели свой отпуск? Куда бы отправились?

ОБСУЖДЕНИЕ

После заполнения квадратов предлагаем участникам поговорить о «культурном пейзаже, раскрывающемся из наших окон (квадратов)», с теми людьми, с которыми они наименее знакомы в группе.



Записки на полях

Группу американских школьников попросили перечислить, что, по их мнению, можно внести в понятие «семь чудес света». После некоторой дискуссии большинство сошлось на том, что это:

1) Великие пирамиды Египта;
2) Тадж-Махал;
3) Гранд-Каньон;
4) Панамский канал;
5) Эмпайр-стейт-билдинг;
6) Базилика святого Петра;
7) Великая Китайская стена.

Учительница видела, что одна из девочек не принимала участие в дискуссии, а что-то писала, и поинтересовалась, не возникли ли у той какие-либо проблемы.

— Да, — ответила девочка, — я никак не могу выбрать: здесь так много всего...

— Прочти нам, может, мы сможем тебе помочь...

Немного поколебавшись, девочка прочитала: «Я думаю, что семь чудес света — это:

1) видеть;
2) слышать;
3) осязать;
4) ощущать вкус;
5) чувствовать;
6) смеяться;
7) любить».

В классе стало совсем тихо.

Я УВЕРЕН, ЧТО...

Цели:

- **сделать** ревизию собственных убеждений;
- **научиться** распознавать убеждения рациональные и иррациональные;
- **потренироваться** в разграничении убеждений, расширяющих возможности и ограничивающих ресурсы;
- **поддержать** процесс изменений и способствовать поддержке партнеров, решающих сходные цели;
- **провести** работу по утилизации ограничивающих убеждений и укреплению, осмыслению расширяющих убеждений.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочие бланки, листы для записи, ручки. Доска или флипчарт с маркерами.

Время: около часа.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Инструкция тренера:

— У каждого из нас есть в жизни убеждения. Вы согласны? Тогда приведите несколько, а я запишу примеры убеждений на доске!

- Мир несправедлив.
- Если у тебя есть связи, все остальное — не важно.
- Чтобы семейная жизнь удалась, муж и жена должны относиться к одному социальному классу, одной общественной прослойке.
- Без английского языка невозможно преуспеть в современном мире.
- Если я буду ежедневно заниматься в «качалке», мое тело станет более совершенным и я укреплю уверенность в собственном успехе...

Спасибо, замечательно...

Убеждения внутри человека чаще всего представлены не словами, а чувствами, образами, которые несут это значение. Попытка же сформулировать убеждение — это просто подбор наиболее подходящих слов.

Ирина Германовна Малкина-Пых («Техники позитивной терапии и НЛП») считает, что мы можем говорить об убеждениях следующих трех типов.

1. **Убеждения о возможностях,** то есть убеждения о том, что человек может, а что нет: «Я совершенно не способен быстро думать».
2. **Убеждения о личностном своеобразии** — кто я такой, что я собой представляю (то же самое и о других людях): «Я вполне компетентный специалист!»
3. **Убеждение о значении (соответствии):** «Если ревнует — значит, любит».

Для себя знание собственных убеждений и способ их менять представляют прекрасный инструмент организации себя нужным способом и избавления от собственных ограничений.

Как и любой инструмент, убеждения могут быть как полезными (расширяющими), так и мешающими (ограничивающими). Ограничивающие убеждения мешают человеку, создают ему ненужные границы. Расширяющие же помогают максимально полно реализовывать собственные возможности и стремления.

Только сам человек может решить, ограничивающим или расширяющим служит для него данное убеждение. Одно и то же убеждение для одного человека может быть весьма мотивирующим и мобилизующим, а для другого — ограничивающим. Даже полезное и расширяющее убеждение в одном возрасте может стать ограничивающим в другом (и наоборот).

Проблема обычно состоит в том, что многие из нас с большим трудом могут поменять убеждения, заложенные в детстве. Может, некоторые из них в этом возрасте и были достаточно полезны (скорее всего, не все), но после того, как человек достаточно вырос, они начинают мешать.

Действительно, чаще всего убеждения о «долженствовании» весьма ограничивают: они лишают человека возможности выбора, но есть люди, которые умеют достаточно эффективно мотивироваться только через «должен». Пока вы не смените у этого человека способ мотивации, заменить данный тип убеждений будет весьма затруднительно.

Убеждения — это некие обобщения от опыта, представление о том, как к чему относиться. Но необязательно, что это обобщение было создано самим человеком. Достаточно часто человек берет их от родителей, из культурной среды и просто случайно. Все вместе они составляют набор представлений данного человека, его карту. Но не вся она нарисована им самим, на ней может быть очень много срисованных участков:

- нельзя проявлять бестактность;
- надо быть одетым сообразно ситуации;
- нельзя брать деньги в долг;
- нельзя публично говорить о своих чувствах;
- я обязан откликаться на все просьбы родственников;
- нельзя делать хорошо одновременно два дела.

Убеждения, достающиеся нам по наследству и созданные нами, могли иметь очень важный смысл в той ситуации, когда они были созданы, но со временем стали достаточно ограничивающими.

Убеждение — это правило, описывающее взаимодействие с ценностями. Естественно, если ценность уже не важна, отпадает и важность убеждений, которые с этой ценностью связаны. Именно так могут образовываться определенные группы ограничивающих убеждений — у человека сменился набор ценностей, а набор убеждений (правил *жизни) не изменился.*

Запишите на рабочем бланке в первом столбце список ваших убеждений, мыслей, в которых вы уверены и которые служат для вас «маяками», определяют ваше поведение в жизни.

Итак, мы видим, что ситуация, контекст помогают нам понять — наше убеждение ограничивающее или расширяющее.

Теперь, когда вы потренировались, когда вам понятно, что убеждения могут либо укреплять нас, либо мешать, ограничивать, быть вампирами наших ресурсов, давайте поработаем над несколькими убеждениями, которые воспринимаются вами как барьеры, как что-то, что тормозит продвижение вперед, забирает энергию!

РАБОЧИЙ БЛАНК

Номер п/п	Убеждение	Расширяющее значение	Ограничивающее значение
1	Никто мне ничего «не должен»	Я многое должен знать и уметь сам, чтобы не зависеть от помощи других... Возможность справиться с вызовами жизни наполняет меня силой и уверенностью в том, что я смогу, я не завишу ни от кого!	Невозможность обратиться за помощью, что-то делаю сам, но не компетентно, не качественно. Специалисты справились бы с этим лучше. Гордыня
2	.....		
3	.....		
4	.....		
5	.....		
6	.....		
7	.....		
8	.....		

Выберите из записанных на бланке одно из своих ограничивающих убеждений. Запишите его на отдельном листе бумаги крупными буквами.

Найдите человека, с которым вы хотели бы поработать в паре! Сядьте удобно, чтобы процесс вашего совместного творчества проходил максимально эффективно.

Расскажите товарищу о ваших размышлениях, назовите то убеждение, с которым решили поработать.

Какое новое убеждение вам хотелось бы сформировать взамен этого? Сформулируйте его, но так, чтобы *оно было выражено в позитивном ключе*! (Проверяйте друг друга и помогайте избавиться от негатива!)

Предположим, ваше убеждение: «Меня полюбят, даже если мой вес будет на 15 килограммов больше, чем нужно. Вес не мешает моей привлекательности!» Вы на самом деле сомневаетесь, что это так. Вы чувствуете тяжесть

своего тела, вам хочется опять влезть в студенческие джинсы, почувствовать себя молодой и подтянутой... Переформулируем свое ограничивающее убеждение (оно защищает вас от самобичевания, спасает от нелюбимых походов в тренажерный зал, успокаивает, когда вы смотритесь в зеркало) таким образом:

— Сбросить лишние пятнадцать килограммов — это то, что мне нужно!

Смысл верный, но убеждение сформулировано «негативно». Поэтому его мы писать не будем, а вместо этого сформулируем свое новое, «расширяющее», убеждение так: «Добиться оптимального для меня веса в 75 килограммов — значит выглядеть привлекательно, молодо, спортивно!»

Задайте себе (и своему партнеру) вопрос, как это новое убеждение коррелирует с вашим образом жизни? От чего заставляет отказаться? Совпадает ли с вашей картой мира, соотносится ли с вашими ценностями? Это называется «проверкой экологичности» вашего убеждения и связанных с ним намерений, планов действия.

Теперь пусть каждый из вас определит в 1,5–2 метрах от себя две точки. Одна должна отстоять от другой примерно на метр. Первая точка может назваться «Свалка». Это место, куда вы перенесете те самые убеждения, от которых смогли избавиться, которые до того мешали вам, ограничивали, уменьшали ресурсы...

Встаньте физически в это место. Оглядитесь и увидьте рядом с собой обломки прежних убеждений. Почувствуйте себя прежним в физическом и эмоциональном плане. Как вы чувствуете себя в этой точке? Как реагирует на нее ваше тело, ваш организм? Довольны ли вы собой?

Выйдите из этого места и шагните в другое: «Старт к изменениям» — это вторая точка, которую вы обозначили. Шагните сюда. Заполните пространство вашим новым расширяющим убеждением. Проверьте свое физическое и эмоциональное самочувствие в этой точке пространства! Запомните его как состояние бодрости, решимости, энергии, уверенности в своих силах, верности процессу изменений, который приведет вас к намеченной цели!

Произнесите про себя или вслух:

— Я могу жить согласно своему выбору! Я умею меняться! Я умею достигать поставленных задач! Я могу стать тем, кем захочу!

Вернитесь теперь в точку, где вы сидели до этого. Посмотрите со стороны на два новых пространства рядом с вами — на «*Свалку*» и на «*Старт*». Увидьте отсюда, со стороны, насколько различны эти места по своему содержанию!

Поделитесь с партнером своими впечатлениями от проделанного путешествия, от процесса, от нового решения! Поддержите в свою очередь его в таком же процессе изменений!

Кстати! Материалы для тренера

Самооценка и принятие себя служат основой для существования личности. Для того чтобы вы могли ориентироваться в своих правах, **я приведу основные права каждого человека**.

Следующим шагом является проверка и восстановление психологической жизненности, то есть нормального функционирования личностных структур самооценки и принятия себя. В ситуации, когда вы напуганы, произносите следующий текст (вам следует его выучить наизусть).

1. Быть принятым как равный, независимо от пола, расовой и национальной принадлежности, возраста и физического состояния.
2. Чувствовать уважение к себе.
3. Принимать решение о том, как проводить время.
4. Просить о том, в чем есть необходимость.
5. Спрашивать мнение о своей производительности труда, поведении, облике.
6. Быть выслушанным и воспринятым всерьез.
7. Иметь свое мнение.
8. Придерживаться определенных политических взглядов.
9. Плакать.
10. Делать ошибки.
11. Говорить «нет», не испытывая чувства вины.
12. Отстаивать свои интересы.
13. Устанавливать свои приоритеты.
14. Выражать свои чувства.
15. Говорить «да» самому себе, не чувствуя себя эгоистом.
16. Менять свое мнение.
17. Иногда терпеть неудачу.
18. Говорить «я не понимаю».
19. Делать заявления, не требующие доказательств.
20. Получать информацию.
21. Иметь успех.
22. Отстаивать свою веру.
23. Придерживаться собственной системы ценностей.
24. Брать время на принятие решений.
25. Принимать на себя ответственность за собственные решения.
26. Иметь личную жизнь.
27. Признаваться в незнании.
28. Меняться/развиваться.
29. Выбирать самому, включаться или нет в проблемы других людей.
30. Не нести ответственности за проблемы других людей.
31. Заботиться о себе.
32. Иметь время и место для уединения.
33. Быть индивидуальностью.

34. Запрашивать информацию у профессионалов.
35. Не зависеть от одобрения других людей.
36. Самому судить о собственной значимости.
37. Выбирать, как поступать в складывающейся ситуации.
38. Быть независимым.
39. Быть собой, а не тем, кем хотят видеть окружающие.
40. Не оправдываться.
41. Быть прощенным.

Восстановлению самооценки очень помогает обращение к своим неоспоримым достоинствам, которые вы в себе цените, уважаете, которыми гордитесь. Например:

- ✓ я ценю себя за свою начитанность,
- ✓ я уважаю себя за свое терпение,
- ✓ я горжусь своим умением понимать других людей и т. д.

Потренируйтесь в определении предметов самоуважения, при этом проверяйте, насколько вы действительно гордитесь собой и цените себя.

(*Рубштейн Нина.* Тренинг управления эмоциями. 42 простых упражнений, которые научат вас справляться с ревностью, обидой или страхом. М.: Эксмо, 2008)

МОИ ПОТЕРИ, МОИ НАХОДКИ...

Цели:

- **развить** у участников навыки самоанализа, помочь преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед ошибкой, неуспехом;
- **осмысление** различий между реальным и желаемым «Я»;
- **дать** возможность членам команды провести диагностику своих индивидуальных успехов и поражений;
- **проявить** неосознанные представления о себе и получить обратную связь.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумага для записи, ручки, доска или флипчарт с маркерами.

Время: в зависимости от количества участников и уровня самораскрытия, примерно 60–90 минут.

ХОД ИГРЫ

Участникам предлагается в течение 5 минут составить список своих побед и поражений, потерь и находок.

Один из участников приглашается поработать со списком. Он называет 3–4 свои «потери и находки» и при этом выбирает из группы участника, который будет играть соответствующую роль.

Каждому персонажу участник коротко рассказывает о содержании его роли (в чем — потеря или находка) и определяет для него *ключевую фразу*.

Герои обступают участника и говорят ему свои ключевые фразы, требуют его внимания, убеждают...

Ведущий беседует с участником по итогам работы:

— Какие мысли и чувства возникли у вас в ходе встречи со своими потерями и находками?

— К какой потере/находке вы испытываете особые чувства, сильные эмоциональные переживания? В чем причина?

— Можно ли минимизировать ущерб, вернуть потерянное? Каким образом?

— Какой положительный опыт подарила вам находка? Какая именно? Какие уроки из этого опыта можно извлечь?

— С какой потерей/находкой вы хотели бы «прояснить отношения», поговорить?

Ведущий работает с одним из участников, готовым «выйти в круг» и представить группе свои потери и свои находки!

ОБСУЖДЕНИЕ

Ведущий говорит с «ролями», этот диалог-импровизация помогает работающему в круге участнику увидеть ситуацию со стороны, услышать различные голоса «героев его рассказа», прояснить возможные альтернативные подхо-

ды... В конце ведущий просит исполнителей заданных ролей совершить «деролинг» (то есть «выход из роли») и рассказать о своих впечатлениях, мыслях и чувствах, например.

- Только сыграв свою роль, я лучше поняла, что Светлане есть чего бояться в этой ситуации. Мне кажется, что это не какие-то панические реакции Светы, а интуитивное понимание опасности истории, в которой она оказалась активной участницей. Мне хочется поддержать тебя, Света, и пожелать успешного разрешения конфликта. И в заключение я хочу сказать: «Я не страхи Светланы. Я — Ирина».
- Я не почувствовал, что Сергей понимает, чего он хочет. В наших с ним диалогах он... (*ведущий просит обращаться непосредственно к Сергею, не говорить о нем в третьем лице!*). Прости, мне кажется, что ты, Сережа, скорее агрессивен, чем настойчив. Зачем ты потребовал встречи с директором? Где та «красная черта», которую ты обозначил для себя в своих требованиях? Думаю, что и моему персонажу это осталось неясно... И, в итоге, меня зовут Михаил, и я не начальник Сергея...



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

В этой рубрике вас ждет знакомство с моделью, которой исполнилось более 60 лет. Несмотря на такой почтенный возраст, эта модель-тест работает прекрасно и по сегодняшний день. Итак, в 1955 году Джозеф Лафт и Гарри Ингам придумали «окно Джогари» (в названии мы видим имена остроумных авторов, увековечивших свое изобретение!). Эта модель представляет собой квадрат, разделенный на четыре части, каждая из которых — часть информации о человеке, передаваемая во время общения.

Да и не только общения, пожалуй, через «окно Джогари» можно всмотреться в себя и обнаружить...

Обо всем по порядку!

В основе «окна Джогари» лежат 2 оси:

- ✓ Я знаю — Я не знаю;
- ✓ Знают другие — Не знают (или не видят) другие.

Используя же эту матрицу, мы можем познакомиться с четырьмя зонами нашего «Я».

ОКНО ДЖОГАРИ

	Я знаю о себе	*Я не знаю о себе*
Другие знают обо мне	**1** **Открытая зона**	**3** **Слепая зона**
Другие не знают обо мне	**2** **Скрытая зона**	**4** **Неизвестная зона («Черный ящик»)**

1. **Открытая зона.** Все то, что мы готовы выложить о себе при знакомстве; все то, что мы знаем о своих умениях, способностях, достижениях, склонностях, талантах...

   О том, чего добились в жизни, где побывали, что открыли, написали, сделали, издали, выполнили... Потенциал, который реализован. Наши заслуги перед семьей и обществом. Наш статус — культурный, социально-экономический, профессиональный, семейный... Все то, что мы с гордостью самопрезентуем (или рады, если, несмотря на нашу природную скромность, об этом становится известно другим!).

2. **Скрытая зона.** Мои социальные маски, то, что «я знаю о себе, но другие не знают, и это хорошо, что *не знают*!».

   Здесь я прячу себя от других, чтобы не наплевали в душу, не задели, не воспользовались слабостью, информацией, знанием о том, какой я... Совершенно не важно — имеет ли смысл мой страх, есть ли реальная база для опасений по поводу возможных «нападений», но...

   Мы боимся, мы не простим себе излишней открытости, «не будем подставляться».

3. **Слепая зона.** Еще один квадрат матрицы «окна Джогари». Здесь мой Я-образ подвергается серьезному испытанию на прочность. В этом окне — то, что я открываю в себе благодаря систематическим и разнообразным отражениям в других людях, в разнообразных межличностных, профессиональных, культурных, социальных и других связях. То, что я узнаю о себе благодаря моему умению и готовности воспринимать и анализировать обратную связь.

   Если же такой открытости у меня нет, если отсутствует умение анализировать те сигналы, которые отправляют мне другие, окружающие, то окно это становится действительно слепым: я о себе этого не знаю, а то, что *знают* обо мне другие, не хочу знать, не умею понять, не знаю, как с этим разобраться.

   Страх узнать, что обо мне думают другие, боязнь оказаться под перекрестным огнем критики зачастую лишает нас даже минимальной готовности пустить в ход свои «локаторы» — слух, зрение, интуицию, умение отделять зерна от плевел, достойно и конструктивно воспринимать несогласие, критику, иную точку зрения... И тогда это окошко «забито наглухо», и информации о себе мы в этом секторе как не имели раньше, так и не получим в дальнейшем.

4. **Неизвестная зона («черный ящик»).** В этой части матрицы скрыт весь наш неизведанный потенциал. Все наши еще не сделанные открытия, победы, поражения, конфузы, взлеты, падения...

   Все, что спрятано здесь, не известно ни нам самим, ни окружающим. Лишь личная смелость и готовность уменьшить это окно за счет расширения других окон могут помочь нам разобраться с этим хранилищем тайн.

   Чем больше каждый из нас преуспеет в расширении Открытой зоны, тем более яркая, аутентичная, наполненная реальными переживаниями, свершениями и открытиями жизнь ждет нас.

ЗАДАНИЕ

Сделайте такую табличку.

	Мне известно, я знаю	*Мне неизвестно, я не знаю*
Другие видят, знают	**1**	**3**
Другие не видят, не знают	**2**	**4**

Ответьте на вопросы в каждом из секторов матрицы Джогари.

1. **Открытая зона.**

- ✓ Какими своими качествами и проявлениями вы легко делитесь с окружающими?
- ✓ Как вам кажется, за что вас ценят другие люди? Какие умения, знания, особенности характера им импонируют в вас?
- ✓ Какие ваши привычки и черты характера вы обычно проявляете в общении с другими людьми?
- ✓ Каким вы хотели бы, чтобы вас видели окружающие?

Запишите не менее 10–15 качеств, характеристик, личных умений, знаний, свойств, которые вам известны о себе, в этой зоне матрицы.

2. **Скрытая зона.**

- ✓ Какие из своих особенностей характера, характеристик физического или духовного плана вы стараетесь спрятать от окружающих? Чем не хотели бы делиться с ними?
- ✓ Что вас не устраивает в себе, что вам хотелось бы изменить, улучшить?
- ✓ Какие стороны вашей личности видят лишь самые близкие люди и то крайне редко?

Укажите не менее 8–10 особенностей вашей личности из вашей скрытой зоны.

3. **Слепая зона.**

- ✓ Как, вы считаете, относятся к вам другие люди? Какую обратную связь вы получаете от окружающих?
- ✓ Какие повторяющиеся «послания» (проявляющиеся в словах, поступках и реакциях) вы чаще всего слышите от разных людей в своей жизни? Сформулируйте эти «послания» в простых и лаконичных фразах-утверждениях.

Сформулируйте 7–10 характеристик вашей слепой зоны, на которые обращают внимание окружающие вас люди.

4. **Неизвестная зона.**

- ✓ Какие ресурсы вы пока что не открыли в себе на практике, но вы хотели бы, чтобы они у вас были?
- ✓ Какие способности, умения, таланты вы хотели бы в себе обнаружить, открыть, развить?
- ✓ Кем бы вы могли быть (придумайте себе подходящую для вас «альтернативную биографию», которая основывалась бы, на ваш взгляд, на вашем скрытом потенциале)?

Укажите не менее 5–7 предположительных качеств из зоны неизвестного.

ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

ПЯТЬ МУДРЕЦОВ ЗАБЛУДИЛИСЬ В ЛЕСУ

Первый сказал: «Я пойду влево — так подсказывает моя интуиция».

Второй сказал: «Я пойду вправо — недаром считается, что "право" от слова "прав"».

Третий сказал: «Я пойду назад — мы оттуда пришли, значит, я обязательно выйду из леса».

Четвертый сказал: «Я пойду вперед — надо двигаться дальше, лес непременно закончится, и откроется что-то новое».

Пятый сказал: «Вы все не правы. Есть лучший способ. Подождите меня». Он нашел самое высокое дерево и взобрался на него. Пока он лез, все остальные разбрелись — каждый в свою сторону. Сверху он увидел, куда надо идти, чтобы быстрее выйти из леса. Теперь он даже мог сказать, в какой очередности доберутся до края леса другие мудрецы. Он оказался над проблемой и решил задачу лучше всех! Он знал, что сделал все правильно. А другие — нет. Они были упрямы, они его не послушали. Он был настоящим Мудрецом!

Но это не все — потому что... ОН ОШИБАЛСЯ.

ВСЕ поступили правильно. Тот, кто пошел влево, попал в самую чащу. Ему пришлось голодать и сражаться с дикими зверями. Но он научился выживать в лесу, стал частью леса и мог научить этому других.

Тот, кто пошел вправо, встретил разбойников. Они отобрали у него все и заставили грабить вместе с ними. Но через некоторое время он постепенно разбудил в разбойниках то, о чем они забыли: человечность и сострадание. Раскаяние некоторых из них было столь сильным, что после его смерти они сами стали мудрецами.

Тот, кто пошел назад, проложил через лес тропинку, которая вскоре превратилась в дорогу для всех желающих насладиться лесом, не рискуя заблудиться.

Тот, кто пошел вперед, стал первооткрывателем. Он побывал в местах, где не бывал никто, и открыл для людей прекрасные новые возможности, удивительные лекарственные растения и великолепных животных.

Тот, кто влез на дерево, стал специалистом по нахождению коротких путей. К нему обращались все, кто хотел быстрее решить свои проблемы — даже если это не приведет к развитию. Так все пятеро мудрецов выполнили свое предназначение.

Умей подняться *выше* и увидеть короткий путь.

Умей разрешить другим идти собственным путем.

Умей признать Мудрецами всех — каждый путь важен и достоин уважения.

А еще...

Умей заглянуть за финал — там всегда есть продолжение.



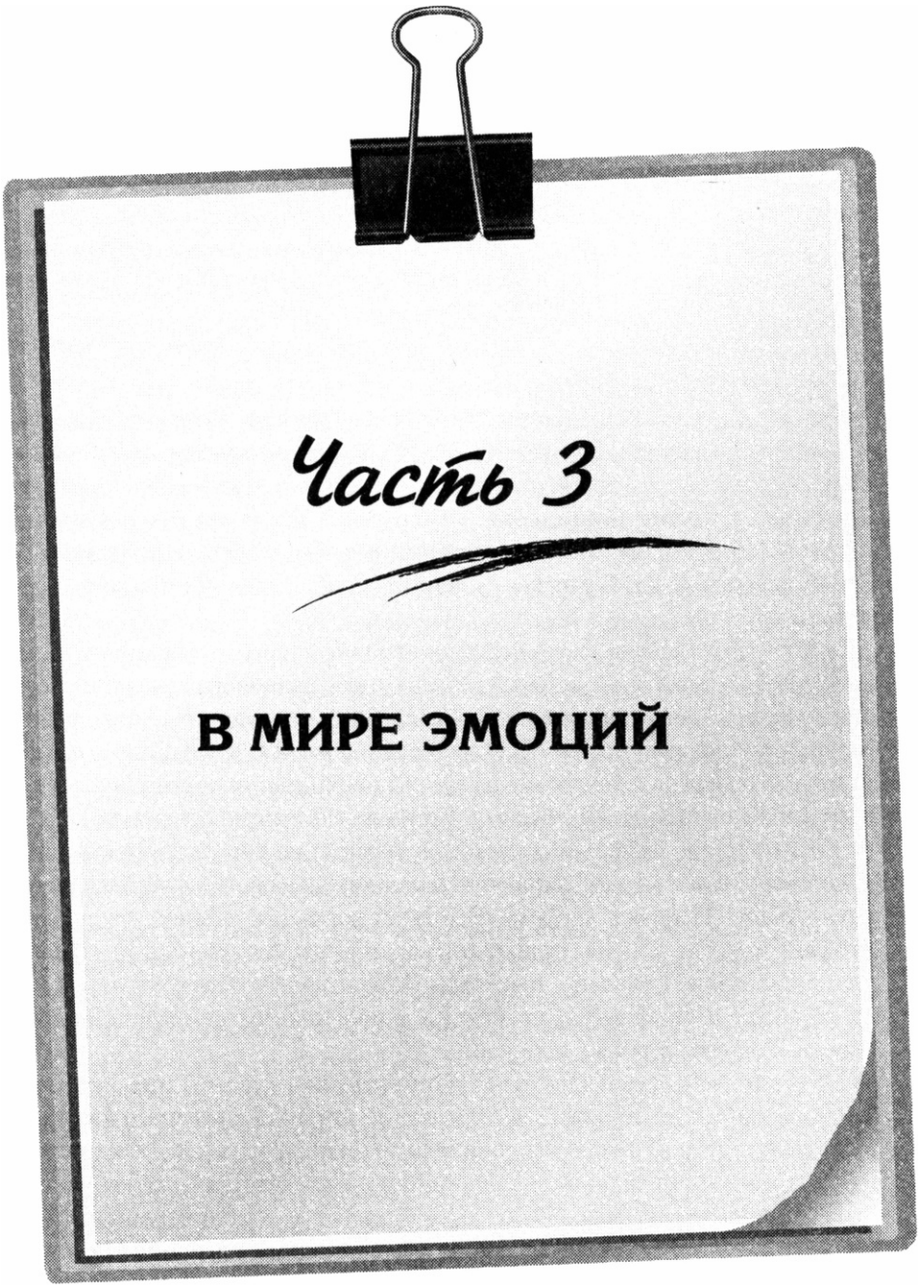
ЕСТЬ ВОПРОС?!

Тренинг подходит к концу. Надеюсь, он стал для вас территорией открытий, осознанности, постановки новых задач.

Напоследок — несколько вопросов, над которыми стоит поразмышлять один на один, в спокойной обстановке, не торопясь...

1. Итак, что вы за человек? Кто вы? Что/кто дает вам возможность чувствовать себя:
   - ✓ сильным и уверенным в себе;
   - ✓ творческим;
   - ✓ живущим полной жизнью;
   - ✓ способным принимать эффективные решения;
   - ✓ способным совершать поступки;
   - ✓ самостоятельным;
   - ✓ наполняющим свою жизнь смыслом;?
   - ✓ стремящимся к совершенствованию и к самовыражению?
2. В чем ваша аутентичность, непохожесть на других людей?
3. Как бы вы определили свое природное, естественное состояние?

Постарайтесь дать на эти вопросы короткие ответы. Несколько слов, максимум — несколько предложений!



Часть 3

В МИРЕ ЭМОЦИЙ

С ЭМОЦИЯМИ ПО ЖИЗНИ

Ничье воображение не способно придумать такого множества противоречивых чувств, какие обычно уживаются в одном человеческом сердце.

Франсуа де Ларошфуко

...Жизнь, по сути, очень простая штука, и человеку нужно приложить много усилий, чтобы ее испортить.

Антон Павлович Чехов

В Израиле, где я живу последние 26 лет и где пишу эту книгу, любят и умеют говорить об эмоциях. В отличие от СССР, откуда я уехал, здесь эмоциональность, самораскрытие не считаются зазорными. Скорее наоборот: одно из любимых словечек израильтян — «мерагеш». Так могут прокомментировать разговор, событие, поход с друзьями в кафе, встречу с коллегами, семейную вечеринку... «Мерагеш» — значит «пробуждающий чувства», «эмоциональный».

Евреи — действительно очень эмоциональный народ: особенности национального характера, плюс жаркий климат, плюс разнообразные (и не всегда радостные, увы!) события жизни во враждебном окружении, необходимость создавать все сначала под обстрелами среди камней и пустыни, без щедрых природных ресурсов... Тем не менее тяготы и испытания не сделали моих соплеменников социопатами, пессимистами или завзятыми брюзгами... Напротив, ни малярия и войны, ни холокост и теракты не уничтожили огромного жизнелюбия, веры в чудо, доброжелательности, которыми славится по праву эта страна. «Игие беседер!» — «Все будет хорошо!» — девиз, следуя которому растут новые и новые поколения израильтян. А в ежегодном «Индексе счастья», который призван определить удовлетворенность граждан различных стран мира своей жизнью, Израиль и израильтяне неизменно находятся среди лидеров мировых опросов.

С детского сада детей здесь учат понимать свои чувства, говорить о них, уважать эмоции свои и чужие. Заковыристое для русскоязычного написания (постоянно подчеркивается красной чертой как орфографическая ошибка!) словечко «эмпатия» знакомо израильтянам с малолетства — этому учат, это считается важным в отношениях! Для туристов и гостей страны израильтяне в подавляющем большинстве являются людьми улыбчивыми, открытыми, радостными, «теплыми», готовыми к общению, сопереживающими...

Здесь живут с оптимизмом и верой в незыблемый рецепт: «Если жизнь подбросила тебе лимон, сделай из него лимонад!»

Я уверен, что именно такой подход (а не только передовая медицина и высокие технологии) причиной тому, что израильтяне стабильно находятся среди долгожителей нашей планеты!

Этот раздел книги посвящен нашим чувствам, эмоциональности, умению работать с эмоциями, управлять ими осознанно, понимать и принимать свои чувства.

Чтобы быть успешными в управлении эмоциями, необходимо обучиться нескольким важным умениям.

- **«Понимать эмоцию» — то есть осознанно отслеживать момент ее возникновения**. Представлять, «помогает она мне или мешает», хочу ли я «запустить ее раскрутку», «простимулировать» ее выражение... Для этого необходимо уметь фокусировать внимание на собственных чувствах, быть осознанным.
- **Иметь навыки управления своей «физикой»**, а не только «лирикой». Уметь управлять своими телесными проявлениями — от освобождения «мышечных панцирей», зажимов — до контроля за мимикой, жестами, дыханием. Зачастую мы забываем, что тело не отражает, а само формирует эмоцию.

  Совсем недавно Денис — один из участников моего тренинга — поделился прекрасной техникой «смены настроения». Техника называется «Ладошки», и она чрезвычайно проста. Расположите кисти рук так, чтобы они были параллельны земле и почти перпендикулярны телу, а пальцы упирались во внешние части бедер. Обратите внимание, что при этом плечи *«уходят вовнутрь»*, спина ссутуливается, а тело как бы «замыкается»... Это — поза *«ладошки вовнутрь»*.

  Теперь максимально разверните кисти *ладошками наружу,* так чтобы они были параллельны земле и смотрели в стороны. Сделать это можно, лишь развернув плечи, подтянув спину... Неожиданно и голова принимает горделивое положение на прямой шее. Попробуйте — почувствуете разницу! Люди «ладошками вовнутрь» или «ладошками вовне» по-разному «идут по жизни», по-разному ощущают себя, по-разному верят в успех!
- **Творческий настрой, вера в то, что я сам — сценарист и режиссер собственной жизни**. А потому мои чувства и эмоции управляемы: «Не хвост крутит собакой, а наоборот!», «Я понимаю, что сама реальность не заряжена эмоционально ни в отрицательном, ни в позитивном ключе. Реальность такова, как я отношусь к ней». Изменив свое отношение к происходящему, я могу владеть ситуацией. Могу извлекать из нее не только «вторичную» (порой — манипулятивную!) выгоду, но и по-настоящему быть в ладу с ней, использовать ее как возможность, как ресурс. Это умение фантазировать, изменять, проявлять творческую гибкость, адаптивность очень многого стоит!



Эмоции (от лат. emovere — возбуждать, волновать) — особый вид психических процессов или состояний человека, которые проявляются в переживании каких-либо значимых ситуаций (радость, страх, удовольствие), явлений и событий в течение жизни.

(www.psychologies.ru/glossary)



Записки на полях

Человеку часто приходится управлять эмоциями и по индивидуальным соображениям, и следуя традициям. Пользуясь подобным механизмом управления эмоциями, он поступает разумно в той мере, в какой ему необходимо сохранять нормальные отношения с окружающими, и вместе с тем его действия неразумны, поскольку наносят ущерб здоровью и психологическому состоянию. Люди всегда пытаются найти такие способы управления эмоциями, которые позволяли бы проникать в глубинные механизмы переживаний и использовать эти механизмы более разумно, чем ими распорядилась природа.

Человека всегда волновала проблема критериев разумного управления эмоциями. Потребность разумно управлять своими эмоциями возникает у человека отнюдь не потому, что его не устраивает сам факт появления эмоциональных состояний. В настоящее время существует немало психотерапевтических методов регуляции эмоциональных состояний. Однако большинство из них требует специальных индивидуальных или групповых занятий.

Можно овладеть способами управления эмоциями, которые направлены не на безнадежную борьбу с разрушительными проявлениями эмоциональных крайностей, а на создание условий жизни и деятельности, позволяющих не доводить себя до крайних эмоциональных состояний.

- ✓ **Первый способ управления эмоциями** — распределение эмоций — заключается в расширении круга эмоциогенных ситуаций, что приводит к снижению интенсивности эмоций в каждой из них. Необходимость в сознательном распределении эмоций возникает при чрезмерной концентрации переживаний человека. Неспособность распределять эмоции может приводить к существенному ухудшению здоровья. Распределение эмоций происходит в результате расширения информации и круга общения. Информация о новых для человека объектах необходима для формирования новых интересов, которые превращают нейтральные ситуации в эмоциональные. Расширение круга общения выполняет ту же функцию, поскольку новые социальные и психологические контакты позволяют человеку найти более широкую сферу проявления своих чувств.
- ✓ **Второй способ управления эмоциями** — сосредоточение — необходим в тех обстоятельствах, когда условия деятельности требуют полной концентрации эмоций на чем-то одном, имеющем решающее значение в определенный период жизни. В этом случае человек сознательно исключает из сферы своей активности ряд эмоциогенных ситуаций, чтобы повысить интенсивность эмоций в тех ситуациях, которые являются для него наиболее важными. Наиболее общим приемом сосредоточения эмоций является ограничение информации из привычных источников и исключение благоприятных условий деятельности в тех ситуациях, которые способствуют «распылению» эмоций.

✓ **Третий способ управления эмоциями** — переключение — связан с переносом переживаний с эмоциогенных ситуаций на нейтральные. При так называемых деструктивных эмоциях (гнев, ярость, агрессия) необходима временная замена реальных ситуаций иллюзорными или социально незначимыми (по принципу «козла отпущения»). Если же конструктивные эмоции (прежде всего интересы) сконцентрированы на пустяках, иллюзорных объектах, то необходимо переключение на ситуации, имеющие повышенную социальную и культурную ценность. Применение этих способов управления эмоциями требует определенных усилий, изобретательности, выдумки. Поиск конкретных приемов зависит от личности, уровня ее зрелости...

(Психологический словарь «Синтона»:
syntone.ru/psy_lib/upravlenie-emotsiyami/)

КРУГЛЫЙ СТОЛ ЭМОЦИЙ

(Упражнение для большой группы, подходящее для начала тренинга)

Цели:

- **провести** первичное знакомство участников и сфокусировать их внимание на теме тренинга;
- **организовать** групповую дискуссию участников по кругу вопросов, связанных с эмоциональным поведением и управлением эмоциями;
- **обнаружить** связь между психогенными факторами и возникновением своих успехов или проблем;
- **разобраться** в том, какие ситуации и в реальной жизни вызывают различные позитивные и негативные эмоции;
- **понять** особенности своего поведения и эмоционального реагирования;
- **осознать,** как собственная карта мира, убеждения, потребности, отношения, установки, особенности поведения влияют на эмоциональное реагирование, на его адекватность, реалистичность и конструктивность.

Размер группы: от 20 человек и больше.

Ресурсы: рабочие бланки; 5 (желательно круглых!) столов, стулья, листы ватмана или большие листы газетного формата, краски, ножницы, клей, карандаши, цветные фломастеры и маркеры, ручки.

Время: от 60 до 120 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Тренеру нужно провести предварительную работу по подготовке помещения к проведению дискуссии по принципу круглых столов.

Прежде всего он должен знать количество участников группы (плюс-минус несколько человек). Это важно для распределения тем и рассаживания участников для работы.

I ЭТАП

Как всегда — знакомство и разогрев.

В комнате стоят несколько линий стульев. В каждой линии — «панели» — стулья стоят в два ряда друг против друга на небольшом (удобном для разговора) расстоянии.

В каждой панели желательно ставить не более 10 стульев (по 5 друг против друга). Таким образом, количество панелей рассчитывается тренером легко: количество участников, разделенное на 10. Если есть 20 участников, то есть две панели. Если 40 — четыре.

Если количество не кратно 10, то в каждую из панелей можно поставить дополнительные *пары* стульев. Но *в каждой* из панелей их должно быть равное количество. Либо везде по 5, или 6, или... пар. Общее количество стульев должно быть приблизительно равно количеству участников. Если стульев будет больше, они просто останутся незанятыми.

Участникам предлагается занять места в получившихся панелях. У каждого на стуле лежит бланк с одним из вопросов, приготовленных ведущим.

Всего на всю группу есть наборы из следующих 5 вопросов.

- Какие чувства кажутся вам наиболее значимыми?
- Можно ли открыто проявлять свои чувства?
- Управляя чувствами, не становимся ли мы роботами — неестественными, лишенными аутентичных эмоций, реакций?
- Что вы думаете о «плохих» и «хороших» чувствах?
- Какие чувства делают нас сильнее?

Как только участники сели (они оказались в нескольких панелях один напротив другого), ведущий предлагает **начать работать по следующей схеме**.

- Назвать себя.
- Сказать несколько слов о том, почему тема тренинга ему интересна.
- Задать собеседнику вопрос (со своей карточки) и внимательно выслушать ответ.
- Если позволяет время, то коротко обсудить между собой озвученные каждым участником пары позиции.

Тренер дает старт работе и предупреждает, что каждый диалог ограничен по времени 3–4 минутами. Если у партнеров оказался бланк с одним и тем же вопросом, нет ничего страшного. Они все равно работают по схеме, и каждый отвечает и задает свой вопрос...

Через 3–4 минуты ведущий дает знак, *по которому левые линии участников в панели должны сдвинуться на одного человека вправо.* Таким образом, в каждой из панелей участники левого ряда передвигаются на один стул вправа, и возникают новые пары для диалога.

В новых парах все происходит совершенно по той же схеме! Количество переходов будет равно количеству стульев в одной линии панели. То есть если друг перед другом сидят 5 участников в каждой из панелей, то тренер проводит 4 перехода, пока пары не вернутся «на свои места».

II ЭТАП

После проведенного знакомства и «разминки» каждый из участников берет свой стул и садится к одному из 5 столов. На каждом столе есть табличка с темой. Эти темы — повторение одного из пяти вопросов, которые были розданы участникам. И за каждый стол садятся все те, кому достался **этот конкретный** вопрос. Если мой вопрос был о наиболее значимых чувствах, то я сажусь за стол с этой табличкой. Таким образом, у нас возникают пять дискуссионных кругов.

1. Наиболее значимые чувства?
2. Можно ли открыто проявлять свои чувства?
3. Управляя чувствами, не становимся ли мы неестественными, лишенными аутентичных эмоций, реакций?
4. «Плохие» и «хорошие» чувства.
5. Чувства, делающие нас сильнее.

Сидящие за столом распределяют между собой функции, которые будут важны в организации дискуссии. За каждым столом должен быть один человек — **модератор**, который организует обсуждение и будет направлять его ход. Следующая роль — **следить за временем** (оно будет ограничено!). Еще один человек получит полномочия **секретаря**: он должен будет вести краткий конспект обсуждения, записывая самые важные идеи. Назвав себя по имени и распределив роли, участники круглого стола могут приступать к дискуссии по основному вопросу, заявленному за их столом.

Тренер определяет время на дискуссию (на наш взгляд, достаточно 15–20 минут).

После этого, определенного ведущим, времени звучит гонг, и дискуссия завершается.

III ЭТАП

Ведущий:

— Я благодарю всех, кто высказался за круглым столом, кто выражал свою точку зрения, спорил, доказывал, предъявлял аргументы. Спасибо тем, кто внимательно и заинтересованно слушал. Тем, кто выполнял возложенные на них товарищами функции модератора, ответственного за тайминг и секретаря...

А сейчас вам предстоит еще один вид командной работы. Через 20 минут каждый из столов представит на Форуме свою презентацию, свою тему. Рядом со столами вы найдете листы ватмана, краски, маркеры — все, что поможет вашей команде визуализировать идеи, возникшие в ходе дискуссии!

Мы ждем от каждого из столов яркий, творческий и эмоциональный отчет по трем следующим пунктам.

- Ведущая в группе точка зрения на данный вопрос.
- Что в обсуждении оказалось неожиданным, «выпадало» из общей линии», стало «особым мнением»?
- Ответ на какой вопрос / какую проблему так и не прозвучал? Что «осталось» за скобками обсуждения, хотя казалось изначально не менее важным для участников дискуссии? Почему это произошло? Что помешало «озвучить» свое отношение к этому вопросу/проблеме?

IV, ПОСЛЕДНИЙ, ЭТАП

Каждый из круглых столов презентует свои позиции и отвечает на вопросы других групп.

ИТОГИ

Ведущий подводит итоги встречи.

- С каким новым знанием вы выходите после нашего обсуждения?
- Что вы открыли в себе в ходе встречи?
- Что вас наиболее заинтересовало в других? Какие мнения привлекли внимание и почему? С чем вы не согласны?
- Какие чувства сопровождали вас на протяжении встречи? Назовите их и объясните, что «запустило» их, что было причиной тех или иных ваших эмоций на разных этапах нашей встречи!



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Считаешь ли ты, что что-то не дает тебе двигаться вперед, сдерживает тебя? Что это такое? Как ты чувствуешь это сдерживание, в чем оно проявляется?
2. Почему ты сдерживаешь себя? Какие причины у тебя есть для этого?
3. Что поможет тебе проявляться в полной мере? Что поможет тебе оставить «политику сдерживания» за собой?

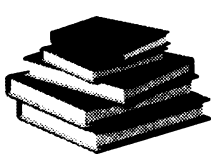


Рефлексия (от лат. *reflection* — отражение) — одно из основных средств, способствующих эффективному общению. Можно выделить два ее типа:

1) рефлексия состояний;
2) рефлексия как техника осмысления процесса, способов и результатов мыслительной деятельности и практических действий.

Она направлена на осознание своих переживаний и состояний в ходе работы. Человек должен понимать причины возникновения у себя раздражения, напряжения, удовлетворения. В этом случае с состоянием легче справиться. Такая рефлексия позволяет восстановить нормальную жизнеспособность.

Рефлексия не только позволяет познать себя, но и во многом способствует становлению человека как личности. Он все больше освобождается от непосредственного выполнения требований окружающих, которое бывает неосмысленным, импульсивным, случайным.



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

- ✓ Составь свой ресурсный список: что есть в тебе такого, что может помочь решать стоящие перед тобой задачи, быть уверенным в успехе! Это должен быть исключительно твой ресурс: знания, идеи, характер, ресурсы как духовные, так и материальные, физические!
- ✓ Составь дополнительный список «внешних ресурсов»: то, что находится не в тебе, не у тебя, но ты знаешь, как этим воспользоваться, ты знаешь, кто тебе может прийти на помощь, оказать поддержку, кто верит в твой успех!

ОКНА ЭМОЦИЙ

Господи, дай мне спокойствие принять то, чего я не могу изменить, дай мне мужество изменить то, что я изменить могу, и дай мне мудрость отличить одно от другого.

Молитва о душевном покое

Цели:

- **обнаружить** связь между психогенными факторами и возникновением своих проблем;
- **разобраться** в том, какие ситуации и в реальной жизни вызывают различные позитивные и негативные эмоции;
- **проанализировать** особенности своего поведения и эмоционального реагирования;
- **осознать,** как собственная карта мира, убеждения, потребности, отношения, установки, особенности поведения влияют на эмоциональное реагирование, на его адекватность, реалистичность и конструктивность.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочие бланки «окон эмоций», бумага и ручка для каждого участника.

Время: от 30 до 40 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Первый шаг к управлению эмоциями — признание их наличия.

Отметьте то «окно эмоций», в котором вы находились в течение прошлой недели!

Выбрав «подходящее» окно, начинаем с ним работать!

РАБОЧИЙ БЛАНК

«Окна эмоций»

Счастливый **Энергичный** **Радостный**	**Сердитый** **Возмущенный** **Гневный**
Испуганный **Обеспокоенный** **Встревоженный**	**Сконфуженный** **Уязвленный** **Виноватый**
Грустный **Печальный** **Одинокий**	

Запишите на листе, с какими событиями были связаны испытываемые вами чувства!

По каждой из анализируемых эмоций в выбранном окне сделайте отдельный лист, где попытайтесь проанализировать и записать, какие люди / какие ситуации «запускают» в вас это чувство. К примеру: **«счастливый, энергичный, радостный»**. Ведущая эмоция прошлой недели — удовлетворенность, состояние — энергично-приподнятое. Причины — успешно подготовил тренинг. Записавшихся было больше, чем ожидалось. Семинар вызвал большой интерес и позитивные отклики участников. На уроках драмы в школе ученицы были активны, самостоятельно и творчески работали. Мотивированы и для групповой работы, и для перехода на следующий этап репетиций. Удалось погулять, дать телу физическую нагрузку... Люди, влиявшие на позитивные эмоции, — участники тренинга, ученики, члены семьи, у которых была благополучная неделя...

Анализ может получиться и иным.

К примеру.

- Прошлая неделя — окно **«сердитый, возмущенный, гневный»**.
- Ситуация: сломал ногу, получил больничный на месяц. Нога в гипсе, ограничен в передвижениях, «летят» встречи, поездки... Раздражен на себя, «на перелом», раздражает гипс и кожа, которая чешется под гипсом...
- Сержусь, возмущаюсь: страховая компания отказывается платить страховку, придумывает ограничения. Агент страховой компании разговаривает вызывающе, «отфутболивает» по инстанциям. Сервис долгий и непрофессиональный. Потрачена куча времени на пустые в итоге телефонные переговоры. Жена не позвонила, чтобы узнать, как я себя чувствую. Коллега не выполнила в срок поставленную задачу, теперь весь процесс подачи нового проекта забуксует... Кошка раздражающе мяукает за дверью... В квартире холодно: то ли из-за погоды, то ли из-за моего вынужденного сидения на одном месте...

Если в большинстве случаев вы испытывали чувства ресурсные, радостные, поддерживающие вас, — составьте «рецепт» этой удачи. Что привело к такому позитивному результату?

Если неделя прошла под знаком «out», в чем-то была неудачная, попытайтесь честно дать себе ответ — в чем причина, где объективные предпосылки, а где — ваша промашка, влияние окружения? Что сделать, чтобы выйти из черной полосы, где требуется внести поправки, откорректировать ситуацию? Как вы можете изменить то, что возможно, и найти положительное в том, что изменить не в силах (или просто попытаться с этим смириться).



Определение. Эмоции и чувства — это психические процессы, отражающие личную значимость внешних и внутренних ситуаций для жизнедеятельности человека в форме переживаний.

Эмоции и чувства включаются во все психические процессы и состояния человека. Любые проявления активности личности

сопровождаются эмоциональными переживаниями. По своему существу эмоции и чувства — это тождественные психические процессы, они образуют единую подструктуру личности — ее эмоциональную сферу. Но вместе с тем эмоции и чувства отличаются друг от друга по ряду параметров.

Отличительные особенности эмоций

- ✓ **С точки зрения эволюции эмоции** — это более древняя форма отношения человека к окружающему миру, поэтому они присущи и животному, и человеку. Чувства же присущи только человеку.
- ✓ **Эмоции в большей мере связаны с удовлетворением естественных потребностей.** Чувства же возникают при удовлетворении высших социальных, в том числе духовных, потребностей.
- ✓ **Эмоции носят ситуативный характер.** Они отражают отношение субъекта к объекту в данный момент. Чувства, в отличие от эмоций, обладают относительной устойчивостью и постоянством. Они отражают отношение человека к объекту его устойчивых потребностей.
- ✓ **Эмоция — это всегда непосредственное переживание.** Чувства же всегда опосредуются сознанием. Они связаны с определенными знаниями, пониманием объекта, включают в себя память, процессы мышления и воли.
- ✓ **Эмоции часто неосознаваемы**, поэтому их очень сложно соотнести с определенным объектом. Одна и та же эмоция может быть связана с разными объектами. Чувства же всегда предметны. Они выражают устойчивое отношение к реальным или воображаемым объектам. Не может быть чувств вообще, их вызывают конкретные факты, события, люди и обстоятельства, к которым человек положительно или отрицательно мотивирован.

Чувства являются ведущими образованиями эмоциональной сферы личности, определяют динамику и содержание эмоций.

(cito-web.yspu.org/link1/metod/met121/node38.html)

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Есть три ловушки, которые воруют радость: сожаление о прошлом, тревога за будущее и неблагодарность за настоящее.

Ошо

Цели:

- **создать** в группе атмосферу эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и доверия друг к другу;
- **помочь** участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении;
- **ввести** в коллективное понимание группы готовность говорить об эмоциях и чувствах.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: легкий резиновый или теннисный мяч.

Время: 20–30 минут.

ХОД ИГРЫ

Правила этой игры очень просты. Тренер начинает предложение и бросает мяч кому-то из участников. Участник, получивший мяч, заканчивает предложение и бросает мяч следующему участнику (cito-web.yspu.org/link1/metod/met121/node38.html). Например.

Тренер: Я пришел сегодня на встречу группы с желанием... (*бросает мяч участнику А.*)

А. (*ловит мяч и продолжает*): ...получить удовольствие от игры (*бросает мяч участнику Б.*).

Б. (*продолжает ту же цепочку ответов, которая была задана в предложении тренера*): ...познакомиться с теми людьми, с кем еще не удалось поработать вместе во время прошлых встреч (*бросает мяч участнику В.*).

В.: ...попытаться принять участие в тренинге, а не смотреть на работу группы со стороны...

Когда тренер хочет сменить ключевое предложение, он дает команде знак, получает от участников мяч и, по своему усмотрению, либо сам дает актуальное для него завершение предложения, либо избегает включенности в игру, задавая новое предложение-ключ.

Можно предложить следующие предложения-ключи.

- Я радуюсь, когда...
- Мне хотелось бы, чтобы группа...
- Я горжусь собой, если...
- Я думаю, что друг — это...
- Когда я участвую в тренинге, я понимаю, что...
- Я получаю удовольствие, когда слышу...

- Мне не хотелось бы чувствовать себя...
- Я испытываю грусть, когда...
- Самое страшное в жизни — это...
- Мне ужасно смешно, если...
- Я очень люблю...
- Мне трудно справиться с раздражением, если...
- Мне трудно заставить себя...
- Терпеть не могу, когда...

ЗАВЕРШЕНИЕ

По-видимому, это упражнение не требует особенного послесловия. Все же стоит коротко обменяться мнениями о самых необычных ответах и о том, что запомнилось в реакциях товарищей.

Кстати! Материалы для тренера

В статье «Создание позитивного настроя» психолог Сергей Вербин пишет:

«Исследования показали следующее: мозговая деятельность сразу после того, как человек от души посмеется, возрастает в несколько раз: резко улучшается память, нормализуется артериальное давление и ритм сердца. Оказалось, что если человек часто улыбается и смеется, то это лучше многих других способов снимает напряжение, восстанавливает здоровье и, более того, способствует повышению настроения окружающих.

В западных странах ученые также установили: всего лишь нахмуренные брови и плотно сжатые губы значительно ухудшают кардио- и энцефалограмму. Однако стоит только изменить печальный образ мыслей на радостный, решить задачу или вспомнить что-то приятное и улыбнуться, как все показатели обнаруживают положительную динамику.

Оказывается, любая человеческая эмоция через нервные импульсы в мозгу вызывает выделение нейротрансмиттеров. К настоящему времени ученые обнаружили их более шестидесяти — серотонин, допамин, норадреналин, эндорфин... Многие из них связаны с положительными эмоциями, например радостное, приподнятое настроение поддерживается в организме норадреналином. Состояние счастья человек испытывает благодаря выделению серотонина. А вызывать в мозгу выделение большого количества гормонов радости подвластно каждому.

В тяжкие минуты жизни, когда силы начинают вас покидать, вы должны вспомнить о своих успехах, произвести необходимый «эмоциональный пилинг», убедиться, что вы по-прежнему неотразимы, удачливы и вообще созданы для успеха. При этом меняется состав крови, энергетика мысли, происходит переход на более высокий уровень сознания, и силы возвращаются к вам. Вы уже оптимистично и с юмором смотрите на создавшуюся ситуацию!»

(www.elitarium.ru/2005/10/12)

БОЛЬШОЙ ТЕАТР ЭМОЦИЙ

Цели:

- **поработать** над симметричным (конгруэнтным, отвечающим внутреннему эмоциональному состоянию) выражением эмоций через мимику и жесты;
- **создать** в группе атмосферу эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и доверия друг к другу;
- **помочь** участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении;
- **проверить** в творческом задании эмоциональные реакции тела.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листки с заданиями.

Время: 10–15 минут.

ХОД ИГРЫ

«Большой театр эмоций...» Так на одном из тренингов коллега назвал привычное для нас использование не только мимики, но и жеста, языка тела для выражения эмоций.

В отличие от Большого, существует, следовательно, и Малый театр, в котором играющей «площадкой» остается только наше лицо. (Можно предварить это театральное упражнение сообщением некоторых сведений об особенностях эмоциональных проявлений через мимику и жесты с помощью фрагмента из материала *М. И. Магуры* «Что означает мимика лица?», см. «Записки на полях».)

Теперь перейдем к самому упражнению. У него есть все шансы превратиться в веселую и полезную актерскую игру.

Разбиваем группу на пары. Каждому участнику выдаем лист, на котором, по возможности крупно, перечислены следующие эмоциональные состояния:

- ироническое недоверие,
- немое обожание,
- кипящая злость,
- сладкая зависть,
- родительская нежность,
- искреннее сочувствие,
- молчаливый упрек,
- искрящаяся радость,
- благостная лень,
- кокетливая заинтересованность,
- великодушное прощение,
- горькая обида,

- неприкрытый сексуальный интерес,
- напряженное внимание,
- колючая ревность,
- хитрая лесть,
- зубодробительная настойчивость.

Задание: в паре поочередно один игрок показывает партнеру эмоциональные состояния из списка, отыгрывает их с помощью мимики и жеста. Его партнер пытается точно угадать, о чем идет речь. Можно после каждого раунда обмениваться впечатлениями, дополнять своими предложениями «показ» товарища: «А я вижу это так!»

Каждые 3–4 минуты ведущий просит игроков сменить партнера, создать новые пары и продолжать игру.

Это несложное классическое упражнение создает хорошую творческую атмосферу в группе, немало развлекает участников, давая тем не менее прекрасный материал для умения конгруэнтно отражать наши эмоции, добиваясь соответствия выразительности мимики и жеста нашему эмоциональному состоянию...



Записки на полях

Фрагмент из материала *М. И. Магуры* «Что означает мимика лица?»

Об искренности человеческой эмоции обычно говорит симметрия в отображении чувства на лице, тогда как чем сильнее фальшь, тем более разнятся мимикой его правая и левая половины. Даже легко распознаваемая мимика иной раз очень кратковременна (доли секунды) и зачастую остается незамеченной; чтобы суметь перехватить ее, нужна практика или специальная тренировка. При этом положительные эмоции (радость, удовольствие) узнаются легче, чем отрицательные (печаль, стыд, отвращение).

Особой эмоциональной выразительностью отличаются губы человека, читать которые совсем несложно (усиленная мимика рта или закусывание губ, к примеру, свидетельствуют о беспокойстве, ну а искривленный в одну сторону рот — о скепсисе или насмешке).

Улыбка на лице, как правило, выказывает дружелюбие или потребность в одобрении. Улыбка для мужчины — это хорошая возможность показать, что он во всякой ситуации владеет собой. Улыбка женщины значительно правдивее и чаще соответствует ее фактическому настроению. Так как улыбки отображают разные мотивы, желательно не слишком полагаться на их стандартное истолкование:

- ✓ чрезмерная улыбчивость — потребность в одобрении;
- ✓ кривая улыбка — знак контролируемой нервозности;

- ✓ улыбка при приподнятых бровях — готовность подчиниться;
- ✓ улыбка при опущенных бровях — выказывание превосходства;
- ✓ улыбка с постоянным расширением глаз без их закрывания — угроза.

Типичные выражения лица, сообщающие об испытываемых эмоциях, таковы:

- ✓ **радость**: губы искривлены, и их уголки оттянуты назад, вокруг глаз образовались мелкие морщинки;
- ✓ **интерес**: брови немного приподняты или опущены, тогда как веки слегка расширены или сужены;
- ✓ **счастье**: внешние уголки губ приподняты и обычно отведены назад, глаза спокойные;
- ✓ **удивление**: поднятые брови образуют морщины на лбу, глаза при этом расширены, а приоткрытый рот имеет округлую форму;
- ✓ **отвращение**: брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой, глаза как бы косят; человек словно подавился или сплевывает;
- ✓ **презрение**: брови приподняты, лицо вытянуто, голова возвышена, словно человек смотрит на кого-то сверху вниз; он как бы отстраняется от собеседника;
- ✓ **страх**: брови немного подняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты, через лоб проходят горизонтальные морщины, глаза расширены, причем нижнее веко напряжено, а верхнее слегка приподнято, рот может быть открыт, а уголки его оттянуты назад (показатель интенсивности эмоции); когда в наличии лишь упомянутое положение бровей, то это — контролируемый страх;
- ✓ **гнев**: мышцы лба сдвинуты внутрь и вниз, образуя угрожающее или нахмуренное выражение глаз, ноздри расширены, крылья носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет;
- ✓ **стыд**: голова опущена, лицо отвернуто, взгляд отведен, глаза устремлены вниз или «бегают» из стороны в сторону, веки прикрыты, а иногда и сомкнуты; лицо покрасневшее, пульс учащенный, дыхание с перебоями;
- ✓ **скорбь**: брови сведены, глаза тусклые, а внешние углы губ иногда несколько опущены.

Знать выражения лица при различных эмоциях полезно не только для того, чтобы понимать других, но и для тщательнейшей отработки (обычно перед зеркалом) своих рабочих имитаций.

Таким образом, если мимика — это движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние партнера по общению, то владение мимикой необходимо, по сути, любому человеку, но особенно тому, кто по роду своей деятельности имеет многочисленные контакты с людьми.

(По материалам сайта: www.elitarium.ru, 01/09/2005)

ФРИЗЫ ЭМОЦИЙ

Цели:

- **создать** в группе атмосферу эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и доверия друг к другу;
- **помочь** участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении;
- **проверить** в творческом задании эмоциональные реакции тела.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 10–15 минут.

ХОД ИГРЫ

Участники свободно передвигаются по комнате. Время от времени ведущий громко называет слово. Это слово — тема мгновенного снимка, который каждому из участников придется представить. Спустя 3 секунды прозвучит команда «Флэш!», и мы увидим разнообразные стоп-кадры, как бы выхваченные фотовспышкой из жизни.

К примеру, было названо слово «Солнце». За то время, что ведущий считает до 3, кто-то успевает самого себя представить в качестве светила: раскинул в сторону руки и ноги наподобие лучей, сделал соответствующее лицо и... стал Солнцем. Другой — зажмурился, прикрывая лицо рукой от слепящего света. И эта фотография тоже называется «Солнце». Кто-то выбрал другой сюжет — качает на руках ребенка и ласково обращается к нему: «Солнышко!» Кто-то развалился на пляже и тихонечко «поджаривается» под солнечными лучами. Все стоп-кадры отвечают по тематике заданному имени этюда «Солнце».

Теперь, когда все игроки находятся во фризах, в действие вновь вступает ведущий.

Переходя от одного участника к другому, он дотрагивается поочередно до каждого, как бы оживляя снимок, делая его динамичным. Это касание позволяет участнику выйти из оцепенения и продолжить стоп-кадр действенной реакцией, оценкой, репликой. Между ведущим и актером (в выбранной им роли Солнца, страдающего от света, родителя, загорающего и т. п.) может возникнуть очень короткий диалог. Цель обмена репликами — проверить глубину погружения в образ, уточнение роли...

«Открываю» схватившегося за голову подростка, разрешая ему тем самым продолжить сцену:

— Черт побери! — внезапно вопит он от досады и колотит себя по голове кулаком. — Проспал затмение Солнца! Целый год готовился, а в последнюю минуту забыл!!!

— Ты кто? — подыгрываю ему.

— Кто-кто... — огрызается собеседник. — Студент я. Дипломный проект пишу по астрономии.

Другой участник, застывший с самодовольной улыбкой на лице, так продолжил игру:

— Слышишь, мужик, она сказала мне: «Мое солнышко!» Значит, любит, а?!

В дальнейшем задание усложняем путем введения в игру абстрактных понятий, названий эмоций, эмоциональных состояний, чувств...

- Нудно!
- «Сорвалось!»
- Подозрительность.
- «Это просто ужас какой-то!!!»
- Радостное расставание.
- Беспощадный.
- «До чего же интересно!»
- Взгрустнулось...

В финале игры можем сделать задание еще более разнообразным и требующим творческого партнерства — фризы для пары, тройки или группы участников. В таком случае участникам каждой пары или группы придется в кратчайший срок выстроить фотографию, а затем, при «открытии», подстроиться друг к другу, отыгрывая продолжение сюжета.

(Темы, возможные для группового стоп-кадра: «Неудавшаяся вечеринка», «Разговор на повышенных тонах», «Обокрали!», «Заслуженная радость», «Нет, вы только посмотрите на нее!!!».)



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Знакомы ли тебе препятствия в жизни? Что-то, что мешает преуспевать, двигаться вперед, быть довольным своей жизнью? В каких обстоятельствах ты чувствуешь, что они есть?
2. Какие препятствия ты видишь, чувствуешь, испытываешь на своем пути?
3. Как бы ты определил те препятствия, которые мешают тебе двигаться к цели?
4. Что ты собираешься предпринять, чтобы преодолеть препятствия?
5. Давай назовем твои препятствия по имени, какой образ подходит им? Если бы ты описал их как образ, как бы они выглядели внешне?
6. Где в твоем теле ты чувствуешь, что препятствие существует, забирает твое время, энергию, силы? Покажи это в теле! Где притаился твой «блок»?

Я — СВОБОДЕН!

Умение думать о своих эмоциях с позиции их практичности в определенных ситуациях жизненно важно для приобретения эмоционального выбора.

Лесли Кэмерон-Бэндлер, Майкл Лебо

Цели:

- **научиться** управлять собственным телом, контролировать и снимать зажимы, освобождать мышечный панцирь;
- **расширить** представление о собственном теле, о том, как через тело мы можем контролировать свои эмоции;
- **снять** напряжение и усталость, зарядить участников бодростью и энергией, создать в группе веселое настроение;
- **дать** поддержку и предоставить эффективные техники психологической защиты от усталости, фрустрации, стресса.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: гимнастические коврики. Хорошо, если есть возможность групповой работы перед зеркалом. Музыкальные записи и звуковоспроизводящая аппаратура приветствуются.

Время: 10–15 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Тренер:

— Допустите, что вы испытываете негативные чувства не вообще ко всему окружению, а по отношению к конкретным людям. Скорее всего, у вас есть для этого причины — в этих личностях, по-видимому, уникальным образом сочетаются несколько отрицательных, нетерпимых для вас качеств. В случае если другой человек вызывает у вас ассоциацию с неприятным вам человеком, вы можете неосознанно испытать к нему весь спектр негативных чувств, на которые вы способны. Если вы осознаете этот «перенос», то вовремя предупредите свои реакции и не обидите незаслуженно достойного человека.

Допустим, вы не любите свое тело. Вы кажетесь себе «тюфяком», негибким, зажатым, неспортивным...

Представим, что вы не уверены в себе. Вы «идете по жизни» ссутулившись, не поднимая глаз, шаркающей походкой...

Если все вышеприведенные воображаемые «допущения» хорошо вам знакомы *в реальности*, пришло время заняться своим телом!

Хроническое мышечное напряжение блокирует энергетические потоки, лежащие в основе сильных эмоций. Заблокированные эмоции не могут быть выражены и образуют специфические сгустки воспоминаний с сильным эмоциональным зарядом одного и того же качества, которые содержат

сконденсированные переживания и связанные с ними фантазии из разных периодов жизни человека.

Основные приемы освобождения от эмоционального психического напряжения:

1) метод мышечного контроля,
2) метод регуляции дыхания,
3) метод сосредоточения, концентрации внимания,
4) метод отвлечения, переключения внимания,
5) метод самоприказа,
6) метод визуализации.

В этом упражнении мы с удовольствием будем осваивать «Метод мышечного контроля».

(Тренер может пользоваться каждый раз различными типами из приведенных ниже заданий, чтобы разогреть группу, подготовить ее к встрече, обеспечить участникам физическую поддержку рабочего и энергичного эмоционального состояния.)

Станьте в круг. Вытяните вперед левую руку, сожмите кисть в кулак и напрягите руку по всей длине! Зафиксируйте это напряжение в течение 7–10 секунд. Расслабьте руку, пусть она «упадет плетью». То же самое проделайте с правой рукой!

Вращаем шеей, не торопясь — по часовой стрелке (6–8 кругов), против часовой стрелки (6–8 кругов).

Вытяните губы «пятачком» вперед, затем — в максимально широкую улыбку назад. Повторите это упражнение 6–8 раз.

- Выполним **«Круги жизни»** — эффективное упражнение тибетской гимнастики. Руки прямые, подняты вместе вверх. Взгляд — на кисти рук. Кисти расположены горизонтально, как будто на них стоит большая тарелка.

  Ноги на ширине плеч. Делаем руками и телом (до пояса) 6–8 кругов по часовой стрелке, затем — 6–8 кругов в обратную сторону. Глаза следят за движением кистей.

- **Сядьте на стул в «позу кучера».** Расслабляйте мышцы туловища с помощью «мышечного контролера» — внутреннего взгляда, раскрепощающего ваше тело, начиная от макушки и заканчивая стопами ног.

- **Лежа на полу — то же задание**. Расслабьте мышцы левой руки, почувствуйте, как рука от предплечья до кончиков пальцев тяжелеет и становится теплой. То же самое — правая рука; затем область шеи, груди, живота, таза; ноги...

  Мягко помассируйте, помните свое лицо. Постарайтесь сделать свое лицо максимально маленьким! Еще меньше, еще!!! А теперь, наоборот, делаем «большое лицо», огромное, как будто это лицо надувной куклы, которую всё надувают и надувают воздухом! Опять — малюсенькое — огромное лицо! Теперь можно покорчить рожицы. Найдите партнера и обменяйтесь с ним наиболее смешными рожицами.

Гимнастику лица закончим минутной «дискотекой». Я включаю быструю, ритмичную музыку, а вы заставьте свое лицо двигаться, «плясать» всеми мышцами! Работают губы, мышцы щек, веки, брови...

- **«Соковыжималка». Представьте, что в каждой руке у вас находится по лимону**! Ваша задача — только усилием, напряжением пальцев и кистей рук выжать лимоны до последней капельки! ...Расслабили руки полностью! Запомнили состояние расслабленности кистей и пальцев. Вновь приступаем к выдавливанию сока! (Повторить 3–4 раза.)
- **«Напрягись!»** Научимся управлять телом. Сначала мысленно направляем приказ руке — «Напрягись!» Попытаемся запомнить реакцию мышц и вновь напряжемся. Когда эта команда отработана, переходим к следующей: «Расслабься!» Опять запоминаем поведение тела и проверяем, что рука висит вдоль туловища абсолютно свободно. Повторим задание на напряжение и релаксацию с одной, а затем с другой рукой.

  То же упражнение делаем с мышцами ног... С шеей... Опять с руками... Получается? Приятно чувствовать себя хозяином собственного тела?! Запоминаем свои ощущения и постараемся воспользоваться «мышечным контролером» при каждом случае психологического или физического напряжения!
- **«Воздух–желе–камень».** Просим группу расположиться в форме круга. Упражнение включает в себя попеременное напряжение и расслабление всего тела. По команде ведущего «Воздух!» участники пытаются сделать свое тело максимально «эфирным», лишенным самого малейшего напряжения, почти парящим. По команде «Желе!» участники представляют себя в виде находящегося на тарелке желе, оно колышется, вибрирует, в нем присутствует структура. И наконец, последняя команда — «Камень!» — требует от каждого участника тренинга застыть в позе, в которой застигла их команда, напрягая до предела все тело.
- **«Упор».** Подойдите, пожалуйста, к стене и упритесь в нее руками! Ноги на ширине плеч. По моей команде все пытаются расширить границы нашей комнаты. Сделать это можно, лишь раздвинув стены. Даже если нам это не удастся, не будем заранее отказываться от самой попытки! Не забываем о правильном дыхании! По свистку сбрасываем мышечное напряжение и мгновенно расслабляемся.

  Готовы? Начинаем! Упираемся в стену, пробуем сдвинуть ее хотя бы на миллиметр!.. Помогаем себе голосом! Раз-два — еще упор! Свисток!!! Расслабились... Взяли дыхание. А теперь еще раз — упор!.. Необходимо сделать 5–7 подходов.
- **«Спагетти».** Наверняка каждый из вас хотя бы раз пробовал спагетти. Не удивлюсь, если для кого-то это — любимое блюдо.

  Представьте себе только что отваренную длинную и тонкую макаронину! Захватим ее двумя пальцами — она висит абсолютно свободно, раскачиваясь из стороны в сторону. Если мы начнем вращать кистью руки, то и наша воображаемая макаронина начнет извиваться, наподобие шнурка или веревки... А теперь в такое спагетти нам предстоит превратиться самим.

— Расслабьте руки от предплечья до кончиков пальцев! Размахивайте руками в разные стороны, контролируя их абсолютную свободу... Следующий этап — освобождаем руку от локтя до кончиков пальцев и продолжаем хаотическое вращение...

Держим «закрытым» локтевой сустав, но полностью освобождаем кисть и пальцы. Вращаем ими, ощущая пружинистую вибрацию! Проверьте, что пальцы действительно свободны и струятся, как длинные отваренные спагетти...

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вы чувствуете себя физически и эмоционально после такой тренировки?
- Какие участки тела вам было легче всего расслабить, а какие — труднее?
- Что помешало вам расслабить некоторые участки тела?
- Готовы ли вы применять полученный в упражнении опыт в повседневной жизни? Сможете ли контролировать свои физические зажимы и регулировать собственное физическое и эмоциональное состояние?



Записки на полях

Устранение мышечных зажимов достигается через:

- ✓ накопление в теле энергии;
- ✓ прямое воздействие на хронические мышечные блоки (массаж);
- ✓ выражение освобождаемых эмоций, которые при этом выявляются;
- ✓ спонтанные движения, танцетерапия, упражнения на расслабление, йога, цигун, холотропное дыхание и др.

1. **Глаза.** Защитный панцирь проявляется в неподвижности лба и «пустом» выражении глаз, которые как бы смотрят из-за неподвижной маски. Распускание осуществляется раскрыванием глаз так широко, как только возможно, чтобы задействовать веки и лоб; гимнастикой для глаз.
2. **Рот.** Этот сегмент включает группы мышц подбородка, горла и затылка. Челюсть может быть как слишком сжатой, так и неестественно расслабленной. Сегмент удерживает выражение плача, крика, гнева. Снять мышечное напряжение можно путем имитации плача, движений губами, кусания, гримасничания и массажем мышц лба и лица.
3. **Шея.** Включает глубокие мышцы шеи и язык. Мышечный блок удерживает в основном гнев, крик и плач. Прямое воздействие на мышцы в глубине шеи невозможно, поэтому устранить мышечный зажим позволяют

крики, пение, рвотные движения, высовывание языка, наклоны и вращения головы и т. п.

4. **Грудной сегмент**: широкие мышцы груди, мышцы плеч, лопаток, грудная клетка и руки. Сдерживается смех, печаль, страстность. Сдерживание дыхания — средство подавления любой эмоции. Панцирь распускается работой над дыханием, в особенности осуществлением полного выдоха.
5. **Диафрагма.** Этот сегмент включает диафрагму, солнечное сплетение, внутренние органы, мышцы позвонков этого уровня. Панцирь выражается в выгнутости позвоночника вперед. Выдох оказывается труднее вдоха (как при бронхиальной астме). Мышечный блок удерживает сильный гнев. Нужно в значительной степени распустить первые четыре сегмента, прежде чем перейти к распусканию этого.
6. **Живот.** Мышцы живота и мышцы спины. Напряжение поясничных мышц связано со страхом нападения. Мышечные зажимы на боках связаны с подавлением злости, неприязни. Распускание панциря в этом сегменте сравнительно нетрудно, если верхние сегменты уже открыты.
7. **Таз.** Последний сегмент включает все мышцы таза и нижних конечностей. Чем сильнее спазм мышц, тем более таз вытянут назад. Ягодичные мышцы напряжены и болезненны. Тазовый панцирь служит подавлению возбуждения, гнева, удовольствия.

СЕКТОРЫ МЫШЕЧНЫХ ЗАЖИМОВ

Зона шеи. Шея — очень важная область, своего рода и барьер, и мост между сознательным (голова) и бессознательным (тело). Рациональность, свойственная западной культуре, порой заставляет нас излишне полагаться на собственный разум. По данным исследований, изучавших, как люди воспринимают свое тело, размер головы во внутреннем представлении занимает в среднем 40–60% от размера тела (тогда как объективно, анатомически — около 12%). Такой «перекос» вызывается избыточной мыслительной деятельностью, непрекращающейся «ментальной болтовней», дающей ощущение, что голова переполнена и невозможно ни восстановиться, ни расслабиться. *При этом генерируемые головой тексты «не доходят» до тела, а тело просто игнорируется сознанием — возникает ситуация «отдельности», своего рода «головы профессора Доуэля».* В этом случае важно сфокусировать внимание клиента на сигналах, подаваемых телом, чтобы мысли связались с ощущениями.

Существует и обратный вариант «шейного барьера»: ощущения в теле существуют, и достаточно яркие, но они не интерпретируются, не выходят на уровень осознания. Для этой ситуации характерны различные боли психосоматического генеза, парестезии и пр., причин которых человек не понимает.

Горловая зона. Локализуется в области яремной выемки и связана с блокировкой эмоций. Здесь отражаются проблемы взаимодействия с другими людьми (коммуникации) или с самим собой (аутентичность). Такой блок может возникать, если человек попадает в ситуацию, когда невозможно признаться себе самому в какой-то неприятной истине или сделать что-то, что грозит нарушить его идентичность («если я это сделаю — это буду не я»). Также в этой

зоне отражается невозможность, запрет на осознание каких-то важных истин (то есть запрет на произнесение значимого текста или запрет на определенные действия: «если я это скажу/сделаю — это буду не я»). Длительно существующие проблемы в этой области грозят развитием заболеваний щитовидной железы, астмы, бронхолегочных нарушений.

Середина грудинной кости. Эта область располагается за выступающей костью грудины, ниже яремной выемки, и в ней локализуется зона обиды. Субъективно ощущения здесь могут восприниматься как ком, шар, сгусток, «камень на сердце». При этом действительно происходит перегрузка канала перикарда, возникают сердечные расстройства. Для человека с такой проблемой характерно и специфическое выражение лица — выраженные носогубные складки, опущенные уголки губ — все это складывается в маску недоверия миру, обиды.

Центр груди. По восточной традиции, посередине груди на уровне сердца располагается сердечная чакра, анахата, — средоточие любви и эмоциональной открытости миру. Если в жизни человека нет места любви, то возникает иное базовое чувство — тоска, которая вызывает тянущее, сосущее ощущение в этой области. Также клиенты могут описывать его как присутствие черствой, сжатой, холодной, темной «субстанции». Поражение этой зоны, как правило, связывается с масштабными психотравмами, полученными в детстве, — в первую очередь с холодностью родителей, детской покинутостью и пр.

Диафрагмальная зона. Захватывает зону диафрагмальных мышц и эпигастральную область. В телесно-ориентированной терапии эта область связывается с блокировкой, запретом на выражение любых эмоций — как хороших, так и плохих. Также здесь коренятся страхи финансового неблагополучия и социальной дезадаптации. При работе с этой зоной может ощущаться втянутость даже при объемном животе. Напряжение здесь похоже на ощущение после удара «под дых» — дыхание становится менее глубоким, «замораживаются» эмоции, плач, смех. Защитной реакцией организма на образование зажима (что сопряжено с застоем крови, лимфы и пр.) часто является образование жировой подушки. Также нередко возникают психосоматическая язва желудка, проблемы печени (в Китае печень считалась источником гнева), желчного пузыря. Зажим в диафрагмальной зоне характерен для людей, которые стремятся все контролировать, держать в себе. Для них типичны такие речевые обороты, как «я не могу себе это разрешить», «за все удовольствия надо платить» и т. п. Также такие люди стремятся постоянно обсуждать происходящее, генерировать умственные конструкции, видеть жизнь через призму схем.

Околопупочная зона. Это зона страха, которая соответствует так называемому «поясу Райха», включающему и проекцию почек. Китайцы называли почки «кладбищем эмоций» и источником холода. После работы в этой зоне (а здесь применяются долгие «выдавливающие» движения) клиент может ощутить перераспределение холода по телу.

Тазовый зажим. Со спины это область крестца, ягодиц, гребней подвздошных костей, спереди — низ живота и внутренние поверхности бедер. *Райх связывал тазовый зажим с заблокированной сексуальностью. Если в результате сексуальной жизни не происходит глубокой разрядки, дающей ощу-*

щение целостности, то наблюдается глубокая спастика, жир, застойные явления в области малого таза. При наличии тазового зажима многие техники работы с жировыми отложениями мало результативны, поскольку, как уже говорилось, они образуются в качестве защитной реакции организма.

Лобный зажим (каска неврастеника), при постоянных, длительных напряжениях, общее переутомление.

Челюстной зажим — сжимаются челюсти (агрессия).

Область шеи — дигитальность — концентрирование ощущений, амбивалентность, двойственность.

Грудной зажим — бронхит, астма, зона конфликта между «хочу» и «надо».

Середина груди — зона обиды.

Диафрагмальный зажим — блокирует эмоции (держит все в себе, зона психоза).

Зона страха — страх поражает почки и мочевой пузырь.

Тазовый зажим — низ живота, ягодичные мышцы.

(econet.ru/articles/103841-emotsionalnoe-napryazhenie-i-myshechnye-zazhimy)

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ТЕЛО И ТЕЛЕСНЫЕ ЭМОЦИИ, или ПОКАЖИ ТЕЛОМ!

Цели:

- **развить** сосредоточенность, концентрацию на задаче, самоконтроль;
- **познакомиться** с собственным телом, которое сигнализирует нам о различных эмоциональных состояниях;
- **научиться** «читать» сигналы тела и управлять эмоциями;
- **обсудить,** бывают ли «правильные» и «неправильные» чувства.

Упражнение, одинаково полезное и взрослым и детям. Взрослым оно поможет осознанно контролировать и пользоваться языком тела как важным и ярким элементом в коммуникации. Детям — даст возможность познакомиться с типичными эмоциональными реакциями и их проявлениями в мимике, жесте. Этот опыт облегчит им ответы на «взрослые вопросы», которые задаем мы, желая на взрослом языке услышать информацию о детских переживаниях, эмоциях, чувствах.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рулон бумаги и разноцветные маркеры, большая комната, позволяющая свободное движение.

Время: около часа.

ХОД ИГРЫ

I ЧАСТЬ

«Я не скажу, я лучше покажу!» — нередко говорит нам ребенок. Отсюда и название упражнения. Исходное положение — нейтральная позиция тела. Стойка — ноги прямые, на ширине плеч, руки опущены вдоль туловища. Мышцы не напряжены. Тренер дает индивидуальные задания или задания для группы в несколько участников.

Как чувствует тело:

- когда ты сердишься;
- когда тебе солнечно жить;
- когда тебя обидели;
- когда тебя похвалили;
- когда ты боишься;
- когда ты не уверен, что сможешь справиться с заданием;
- когда ты в кругу близких, в своей семье;
- когда ты заметил опасность?..

II ЧАСТЬ

Упражнение «Покажи телом!» может иметь такое продолжение. Просим участников тренинга по очереди лечь на расстеленный на полу рулон бумаги. Очерчиваем контуры. После этого предлагаем проделать в воображении следующую работу — найти цветовой эквивалент нескольким эмоциям. На свободной части листов, внизу, каждый самостоятельно записывает:

- страх,
- радость,
- стыд,
- гнев,
- грусть,
- интерес.

Справа от названия эмоций просим написать (и сделать цветовую метку!), с каким цветом ассоциирует каждый эти чувства. Затем самостоятельно участники раскрашивают контуры своих тел, заполняя соответствующим цветом те участки, в которых ярче и чаще всего проявляется конкретная эмоция. Скажем, если я ощущаю гнев как эмоцию бордового цвета, которая проявляется в спазмах в горле, желудке, напряжении шеи, усиленном сердцебиении, то именно эти части я раскрашу бордовым цветом...

ОБСУЖДЕНИЕ

Посвящено пониманию естественной природы наших чувств. Могут ли чувства быть «правильными» и «неправильными»? Как научиться умению определять эмоцию, находить место, где она «живет». Проверка возможностей нейтрализовать нежелательные эмоции. Разговор о мышечном панцире, о «задавленных» эмоциях и опасностях, скрытых в неумении «утилизировать» сильные чувства, освобождаться от них. Проверка того, насколько индивидуальное и универсальное присутствуют в физиологическом проявлении разнообразных психических состояний, в цветовом восприятии эмоции.

ЗАВЕРШЕНИЕ

Игру полезно закончить разговором о телесном проявлении чувств, об опыте, который есть у каждого из участников. Насколько опыт этот сходен/различен с показанными в ходе игры «телесными этюдами»?

- Вспомните, так ли ваше тело реагирует в сходной ситуации?
- Чьи реакции показались вам непривычными и почему?
- Вспомните историю своей жизни, когда язык тела сыграл ключевую роль в каком-то событии: объяснил что-то, предупредил о чем-то, стал причиной конфликта, привел к недоразумению.
- Вильгельм Райх, один из основоположников телесно-ориентированного подхода в терапии, утверждал, что психические болезни, депрессии, неврозы — следствие расбалансировки между духом и телом. Застой

эмоциональной энергии, которая не умеет найти себе выхода, создает напряжение, энергетические блоки — так называемый «мышечный панцирь». Человек, не умеющий передать эмоции через тело, пытающийся скрыть чувства, формирует, по мнению В. Райха, «броню характера», из-за которой человек может серьезно заболеть. Что говорит об этом ваш опыт?

Кстати! Материалы для тренера

				
Радость	Гнев	Апатия	Страх	Стыд
Восторг	Раздражение	Печаль-Грусть	Беспокойство	Вина
Надежда	Возмущение	Разочарование	Тревога	Смущение
Гордость	Недовольство	Тоска	Ужас	Неловкость
Нежность	Отвращение	Сочувствие	Паника	Неудобство
Благодарность	Презрение	Отчаяние	Испуг	
Восхищение	Бешенство	Скорбь	Волнение	
Любовь	Обида	Сожаление	Настороженность	
Умиротворение	Злость	Огорчение	Боязнь	
Умиление	Досада	Жалость	Опасение	
Безмятежность	Зависть	Горе	Трепет	
Воодушевление	Негодование			
Азарт	Злорадство			
Ликование	Неприязнь			
Симпатия	Ревность			

Таблица по: *Виктория Гризодуб*. «Какие бывают эмоции? Список эмоций» (psy-victory.ru/kakie-byvayut-emocii-spisok-emocij).

КОМЕДИЯ? ТРАГЕДИЯ? ТРИЛЛЕР?

Цели:

- **проработка** вариативного подхода к реагированию на различные ситуации жизни;
- **работа** над адекватными эмоциональными реакциями;
- **получение** опыта взгляда на события жизни с разных точек зрения.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: ручки и рабочие бланки с короткими определениями театральных жанров — комедии, трагедии, триллера. На левой половине листа — определения и маски — символы жанров. На правой части — свободной — будет вестись запись предложений группы. Будет замечательно, если ведущий сможет предоставить участникам возможность хотя бы минимальной работы со световой и звуковой аппаратурой. Несколько прожекторов, микшер, звуковоспроизводящие устройства...

Время: около 30–40 минут.

ХОД ИГРЫ

Ведущий просит каждого участника в течение 3–5 минут вспомнить ситуацию, вызвавшую сильные эмоции. Это могут быть как сильные «негативные» чувства, так и эмоции, противоположные по «заряду».

Вслед за этим мы просим каждого участника тренинга записать вкратце событие, избегая малейшего определения того, как это событие сам герой, участник, свидетель эмоционально воспринимал. Более того, ведущий просит добиться абсолютно нейтрального безоценочного изложения событий.

Листки собирают, и тренер знакомит всех с короткими рассказами-ситуациями (можно не подписывать свои истории, таким образом и их публикация на группе будет анонимной).

Группа в ходе короткого обсуждения или путем голосования выбирает 3–4 истории, которые кажутся наиболее интересными, необычными либо универсальными по содержанию (таким образом, они будут наиболее знакомы всем присутствующим!).

Вслед за этим группа делится на 4 рабочие подгруппы. Каждая из подгрупп получает «свой жанр» для работы.

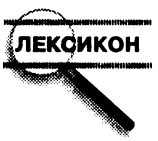
Задание состоит в следующем: в течение 10–15 минут наполнить историю эмоциональным содержанием. Найти в ней то, что может быть смешным/радостным/забавным, либо тревожащим, пугающим, либо провоцирующим серьезные конфликты, ссоры...

Мини-группы в течение этого времени обсуждают и определяют:

- **«трагедия»** — что в данной истории (какие действия, слова, поступки...) может вызвать у нас серьезный конфликт, ссору, невозможность спокойного отстраненного восприятия;

- **«комедия»** — что в данной истории (какие действия, слова, поступки...) дает повод представить событие в легкой и позитивной атмосфере? Что нам хочется, чтобы происходило? Благодаря чему наше восприятие происшедшего будет радостным;
- **«триллер»** — что в данной истории (какие действия, слова, поступки...) может вызвать у нас страх, напряжение, блокировать нашу спонтанность, искренность, легкость восприятия?

Представляя свои идеи на форуме, каждая из групп должна сделать это в своем жанре. То есть содержание должно быть оформлено с учетом особенностей трагедии, комедии, триллера. Это может проявиться в текстах, в форме представления итогов обсуждения, в специально подобранной лексике, особенном музыкальном/световом сопровождении, во множестве иных деталей, которые группа должна найти в характеристике конкретного жанра и вынести на суд зрителей — товарищей по тренингу.



Комедия (от греч. *komos*, *ode* — песнь, праздник в честь Диониса) — драматический жанр, в котором характеры, действия, ситуации проникнуты комическим, представлены в смешных формах. Длительное время (вплоть до эпохи классицизма) комедия считалась «низким» жанром. Жанровые черты комедии: наличие эффекта неожиданности, наличие комедийного противоречия, противостояния (безобразного — прекрасному, ничтожного — возвышенному, ложного — истинному и т. д.), присутствие «смеха» как незримого положительного лица произведения, рельефно выписанные характеры, наличие алогизмов, каламбуров, карикатуры, буффонады, пародии, использование автором приема гиперболы, гротеска, комических положений и диалогов.

(sochineniye.ru/komediya-opredelenie/)

Трагедия (греч. *tragodia*, буквально — козлиная песнь, от *tragos* — козел и ode — песнь) — драматический жанр, противоположный комедии, в основе трагедии лежит острый и неразрешимый конфликт, заканчивающийся гибелью героя. В трагедии особенно важной считалась трагическая эмоция, сочетание глубокой печали и высокого восторга, элемент зрительского сопереживания, процесс душевного очищения через страдание (катарсис).

(sochineniye.ru/komediya-opredelenie/)

Трúллер (от англ. *thrill* — трепет, волнение) — жанр произведений литературы и кино, нацеленный вызвать у зрителя или читателя чувства тревожного ожидания, волнения или страха. Жанр не имеет четких границ, элементы триллера присутствуют во многих произведениях разных жанров.

(ru.wikipedia.org/wiki/Триллер)

ВРЕМЕНА ГОДА ДУШИ

Человек не стар до тех пор, пока сожаление не заняло место мечтаний...

Джон Берримор

Цели:

- **обнаружить** связь (прямую и метафорическую) между временами года, состоянием природы и состоянием души, эмоциями;
- **разобраться** в особенностях своего поведения и эмоционального реагирования;
- **осознать,** как собственная карта мира, убеждения, потребности, отношения, установки, особенности поведения влияют на эмоциональное состояние.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: репродукции картин или фотографии, на которых изображены времена года. По желанию и возможностям ведущего можно усилить эмоциональное восприятие происходящего с помощью «музыки природы» — фонограмм музыкальных произведений, пения птиц, звука дождевых струй и т. д.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Тренер:

— Я думаю, что у каждого из нас есть любимое время года, те месяцы, когда мы чувствуем себя наиболее комфортно, когда тело и душа с наибольшей силой откликаются на происходящие в природе изменения и отклик этот вселяет в нас ощущение радости и гармонии.

Я хотел бы попросить вас подумать о моих словах и решить, какое время года вы можете назвать «своим». Кто-то ассоциирует себя с осенью, кто-то найдет аналогию между собственным характером и летом, кто-то решит, что он — «человек зимы»...

Во всех углах комнаты вы видите фотографии/репродукции одного из времен года...

(Я заранее развесил на стенах фотографии снегопада, леса в пору листопада, цветущего весеннего луга и подснежников; барахтающихся в водах летнего моря загорелых ребятишек.)

Через 5 минут, разобравшись, какое время года вам ближе, наиболее выражает вашу сущность, ваше восприятие себя, займите, пожалуйста, места под соответствующими изображениями.

Когда группа распределилась по временам года, даем участникам возможность объяснить свой выбор товарищам. Объяснение это может быть в любой театральной форме: драматический текст, стихи, пластическая импровизация, живая скульптура, этюд с текстом или без текста...

ОБСУЖДЕНИЕ

- Сейчас настало время поговорить о том, как вы воспринимаете метафору «времена года души»? Чувствуете ли вы — и какую? — связь между своим эмоциональным состоянием и состоянием природы?
- Кто готов поделиться с нами рассказом, впечатлениями, воспоминаниями о том, как ваше настроение существовало в том же ключе, что и природа, или наоборот — противоречило тому, что происходило в природе? Почему запомнились эти картины, ощущения, состояние?
- Есть «человек дождя». А вы кто? Можете ли вы сказать о себе, что вы — «человек-осень», «человек-ветер», «человек — весеннее утро» и т. п.?

«У природы нет плохой погоды...» Известная песня на стихи Эльдара Рязанова из кинокомедии «Служебный роман». Есть в ней такие слова:

Отзвуки душевной непогоды,
В сердце одиночества печать,
И бессонниц горестные всходы
Надо благодарно принимать...

Как вы думаете, насколько ваши эмоциональные «времена года» поддаются изменению, коррекции, влиянию? Хотите ли вы их изменить и как? Или ваши эмоции вам неподконтрольны, всякие изменения и работа с ними бесполезны?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Какое у вас самое счастливое воспоминание о детстве? Что делает его таким?
2. Какие события из вашего прошлого заставили вас чувствовать себя настоящим, живым?

Кстати! Материалы для тренера

В самом начале 80-х годов прошлого века в науке появился новый термин — «эутимная терапия». «Отец» нового направления в психологии — немецкий психолог Райнер Лутц — в чем-то продолжил и развил адлерианский подход, а в чем-то его идеи совпали с идеями позитивной психологии Мартина Селигмана. С тех пор и на Западе, и на постсоветском пространстве (прежде всего — стараниями исследователя Владимира Ромека) развивается эутимная терапия. Эутимная терапия — вид поведенческой психотерапии, ставящий своей целью развитие когнитивных и поведенческих стратегий получения удовольствия и достижения хорошего самочувствия (от греч. *eu, euthenein* — хорошо, процветать).

Метод целенаправленного подкрепления, установление «положительных», «позитивных якорей», поддержка и одобрение могут помочь нам

в качестве мощного ресурсного подхода к тому, что жизнь наша будет обогащаться положительными эмоциями.

«Человек рожден для счастья, как птица для полета...» — сказал эту фразу (почему-то приписываемую Максиму Горькому) Владимир Галактионович Короленко. Так что одна из задач нашего существования — уменьшать страдания и боль и увеличивать радость и наслаждение в жизни!

Но, увы, пока что осуждение, критика, само- (и других!) бичевание, наказания, внушение чувства вины... не покинули нашу жизнь и наш бренный мир. Можно ли бороться с этими атавизмами Системы? Можно и нужно! А так как навык получения наслаждения, фокусировки на позитивном — это навык комплексный, то дорога к цели не будет простой. И все же — «дорогу осилит идущий», поэтому в разделе, посвященном эмоциям и управлению чувствами, я предлагаю упражнения «Острова наслаждения» и «Розовые очки», которые будут для нас полезными в деле освоения «философии и практики удовольствия»!

ОСТРОВА НАСЛАЖДЕНИЯ

Настроение, освобожденное от зависимостей, само делается хорошим: если не радостным, то ровным; если не приподнятым, то спокойным...

Владимир Леви

Наслаждение. Это одно из основных и самых чистых ощущений, испытываемых человеком. Как для младенца, сосущего молоко матери, так и для мудреца, погруженного в свою науку, наслаждение является наиболее экзистенциальным переживанием. Оно не поддается объяснению, да и не требует его. Наслаждение представляет собой глубочайшую движущую силу во всех жизненных поворотах. Способность испытывать наслаждение также подразумевает скачок от сознания к переживанию, так как перейти от одного к другому можно, лишь упразднив первое и непосредственно войдя в последнее...

Давид Палант

Цели:

- **создать** в группе атмосферу эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и позитива;
- **помочь** участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении;
- **пояснить,** что у каждого есть право на наслаждение, что удовольствие, способность получать его — важный эмоциональный навык и ресурс;
- **ввести** в коллективное понимание группы готовность говорить об эмоциях и чувствах.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: несколько листов ватмана (по количеству мини-групп) и цветные фломастеры, листы А4 (с названиями «островов» и соответствующими названиям картинками), доска/флипчарт, маркеры.

Время: 45–60 минут.

ХОД ИГРЫ

Вначале просим группу разбиться на мини-группы (в каждой по 4–6 человек, не больше). Каждая мини-группа получает ватман и фломастеры для работы.

Задание: по методике «Солнце» поработаем с термином **«Наслаждение, удовольствие»**. Для этого запишем в центре большого листа эти слова. А от них, в ходе группового обсуждения, пустим в стороны лучи-ассоциации. (Мы получаем «солнце» — тему с идущими в разные стороны многочисленными «лучами-ассоциациями».) Каждой подгруппе для этой работы дается 10 минут.

В результате одного из тренингов на доске были выписаны такие ассоциации, возникшие в ходе дискуссии:

- запрет;
- радость;
- стыдно;
- хочется еще;
- вкусно;
- праздник;
- здоровье;
- позитив;
- люблю, нравится;
- «Сказка о Золотой рыбке»;
- волшебство;
- улыбка, радостное настроение, подъем духа;
- разнообразие;
- открытие;
- секс;
- могу себе позволить;
- свобода;
- новизна ощущений;
- драйв, кайф;
- мощный ресурс;
- «бесплатных обедов не бывает!»;
- наслаждение покоем;
- путешествия;
- общение;
- доступность;
- красиво выглядит...

Во-первых, сами по себе эти ассоциации дают тренеру и группе огромное пространство для работы и дискуссии.

Например.

- Почему раз за разом в различных группах тема «запрет, стыдно» появляется в ответах участников?
- От чего мы можем получать наслаждение?
- Какие пути к наслаждению нам знакомы?
- Наслаждение — это потребительство? Это только эгоистичное «для себя любимого»?!
- Можно ли делиться наслаждением? Как?
- Можно ли научиться испытывать наслаждение, «правильно» переживать удовольствие?..

Во-вторых, само обсуждение возникших ассоциаций «актуализировало» в группе тему, наш личный и групповой опыт, которые помогут сделать более конкретной и значимой основную часть игры.

Ведущий обращается к группе со словами:

— Друзья, мы ищем наслаждения в жизни, потому что удовольствие, радость — это то, что делает нас счастливыми. Но «Что такое счастье — это каждый понимал по-своему...» (А. Гайдар). Мы разные, по исходным гендерным различиям, по темпераменту, социальным показателям, культуре, профессии, религии. То, что **мы** воспринимаем как удовольствие, то, что доставляет **нам** наслаждение, — также различно в каждом индивидуальном опыте.

Сейчас мы отправимся в путешествие. Каждый получит возможность провести какое-то время в радости. Потому что я приглашаю вас на Остров Наслаждения!

Что за остров? Каков он? Это вам придется выбрать самим, определив, какой из предложенных мной островов для вас наиболее притягателен.

Ведущий раскладывает на полу в разных точках тренингового зала листы с названиями островов:

- **Вкусный Остров,**
- **Праздничный Остров,**
- **Остров Тишины и Покоя,**
- **Остров Смеха,**
- **Остров новых Знаний и Открытий,**
- **Остров Веры в себя,**
- **Остров Богатства,**
- **Остров Отношений,**
- **Остров Здоровой Жизни,**
- **Остров Приключений,**
- **Остров Путешествий,**
- **Остров общения с Природой и ее обитателями,**
- **Мой Остров Наслаждений.**

Мы приглашаем участников выбрать тот остров, который им ближе всего! Заранее договариваемся, что среди разных и многих островов наслаждения, которые нам знакомы, мы можем *сейчас выбрать только один.* Причина выбора может быть для каждого своя: для кого-то это *самое* любимое удовольствие, для кого-то что-то, что необходимо именно сейчас, в этот момент. Кто-то выберет остров наименее знакомый для него, чтобы узнать, а что здесь интересного? На **Мой Остров Наслаждений** соберутся те, кто не нашел своих любимых позитивных и радостных тем среди предложенных тренером! (...)

После того как выбор сделан, на островах собираются дискуссионные круги. Где-то окажутся вместе 1–2 человека, где-то — много. Будут, возможно, и такие острова, которые никого не привлекут, тогда ведущий просто уберет их названия...

Все острова получают 20 минут, чтобы обсудить, какие причины привели участников на конкретный остров. Важно, чтобы «островитяне» за это время:

- конкретизировали причину своего выбора: что они понимают под содержанием выбранного ими названия;
- перечислили конкретные удовольствия-наслаждения, которые предоставляет их конкретный остров;
- были готовы через 20 минут предложить всем остальным своеобразную «Карту острова», где будут конкретизированы его «Достопримечательности», а возможно, и рекомендации для безопасного путешествия по этому острову, какие-то Советы бывалых, предостережения, подсказки...

Игра заканчивается общим форумом, в котором каждый из островов сможет представить свою концепцию удовольствия и наслаждения, похвастаться своими открытиями!



Записки на полях

ЖИЗНЬ В РОЗОВОМ ЦВЕТЕ

Обнимай меня крепко и обнимай меня сильно,
Волшебные чары, которыми ты меня околдовал —
Это жизнь в розовом цвете,
Когда ты целуешь меня, Небеса вздыхают,
И хотя я закрываю глаза,
Я вижу жизнь в розовом цвете.
Когда ты прижимаешь меня к сердцу,
Я нахожусь в особом мире —
Мире, где розы цветут,
И когда ты говоришь,
Ангелы поют сверху
Каждодневные слова,
Которые, кажется, превращаются в песни о любви,
Дайте мне свое сердце и душу,
И жизнь всегда будет
Жизнью в розовом цвете.
...Дайте мне свое сердце и душу,
И жизнь всегда будет
Жизнью в розовом цвете.

Эдит Пиаф
(перевод BELKA)

РОЗОВЫЕ ОЧКИ

Счастье — это удовольствие без раскаяния.
Лев Толстой

Цель:

- **проживание** и осмысление положительных эмоций;
- **умение** фокусировать внимание на позитивном в окружении, эмоционально подпитываться от окружающей красоты и гармонии;
- **тренировка** умений находить позитивное в обыденном.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: фонограмма песни Эдит Пиаф «Жизнь в розовом цвете», набор метафорических (ассоциативных) карт «Призма» Ицика Шмулевича.

Время: 15–30 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Инструкция ведущего:

— Друзья, знакома ли вам эта лирическая песня Эдит Пиаф? О чем, по-вашему, поет эта знаменитая французская певица, «маленький воробей»?

Когда говорят: «он смотрит на жизнь через черные очки», «он видит все через розовые очки», о чем идет речь? А через какие очки вы привыкли смотреть на мир?

Я предлагаю вам задуматься об этом и рассмотреть свои привычки в восприятии мира с помощью набора метафорических (ассоциативных) карт Ицика Шмулевича. Эти карты были созданы в Израиле, посвящены они как раз вопросу: а через какие очки я смотрю на мир? Колода «Призма» — это карточки с изображением самых разных очков: черных и белых, в виде кирпичной стены и любящего сердца, бабочки и тяжелых замков, очков с разноцветными стеклышками...

Я раскладываю здесь метафорические карты и прошу вас выбрать из предложенного множества очков такие, которые подходят вам. Это будет картинка, которая расскажет нам, через какие очки, какую призму вы воспринимаете окружающий мир!

(*Пауза.*)

Кто готов поделиться с нами своими открытиями?

(*Пауза.*)

— Сквозь какие очки вы смотрите на близких вам людей? На друзей, на коллег по работе? На посторонних?

— В какие моменты жизни у вас на носу появляются те или иные «очки»? Какие из них помогают вам жить, какие мешают?

Представьте себе на минутку, что каждый из вас надел розовые очки! Каким стал мир вокруг вас? Удивительное дело, но куда-то исчезла серость, скука, грязь, уныние...

А теперь, глядя через эти очки, расскажите, пожалуйста:

- что вы за человек;
- как вы проводите свободное время;
- о вашем последнем по времени путешествии;
- о просмотренном кинофильме;
- об общении с другом/подругой;
- об отношениях с близкими;
- о месте, в котором вы живете;
- о месте вашей работы или учебы;
- о планах и задачах, которые вы перед собой ставите.

В ходе упражнения тренер следит за тем, чтобы рассказчик смотрел на тему своего рассказа исключительно через розовые очки. Взгляд должен быть позитивным, подчеркивать положительные качества, свойства, характеристики, рассказчик должен избегать критики и осуждения.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Хотели бы вы привнести в вашу жизнь опыт нашей игры? Готовы ли смотреть на мир через розовые очки?
- В чем, на ваш взгляд, может быть польза таких очков?
- Всегда ли вы готовы пользоваться ими?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

«С бодрым утром!» Если кто-то посчитал, что вместо названия популярной и любимой во времена оно радиопередачи «С добрым утром!» я по ошибке написал то, что вы видите выше, то нет — я не ошибся!

Нередко на семинарах, которые начинаются с утра, заспанные участники, входя в тренинговую комнату, на приветствие «С добрым утром!» бурчат в ответ: «Утро добрым не бывает...»

А как же тогда быть с пониманием того, что у слов, у наших мыслей есть энергия?! Определив, что утро не бывает добрым, мы априорно вычеркиваем эти замечательные часы начала рабочего дня из «эффективного времени», оправдываем свою неготовность приступить к делу, запустить механизмы действия... Настрой на *бодрое утро* — это необходимая психологическая установка.

Стоит начинать день, задав себе несколько вопросов:

1. Что я ожидаю от этого дня?
2. Как этот день приблизит меня к достижению поставленных целей?
3. Что я должен сделать, чтобы получить от этого дня как можно больше отдачи, ощущения наполненности, радости от успеха?



Записки на полях

СЛОВА-КАНДАЛЫ

...Эти слова получили название «слова-кандалы». Очень точное название, потому что отражает самую суть: употребляя слова-кандалы, мы ограничиваем себя и в свободе, и в возможностях, и в праве, которое по умолчанию (то есть без всяких условий) дано каждому из нас от рождения: получать от жизни все самое лучшее. К большому счастью, слов-кандалов не так уж и много, и не потребуется особых усилий, чтобы очистить от них свою речь. Достаточно просто знать, что сообщество кандальных слов состоит из 4 основных «кланов» (или семей — так их принято называть).

Вот смотрите.

1. **Клан кандальных слов «У МЕНЯ НЕ ПОЛУЧИТСЯ».** Эти слова отчетливо указывают на неуверенность в себе, за ними всегда маячит убеждение человека в том, что его способности ограниченны, что он серый, неприметный — «обычный».

Слова клана «У меня не получится» в буквальном смысле заставляют стоять на месте — и заживо загнивать (уж простите за прямоту) ...И все бы ничего, но за мнимой безобидностью этих слов мы даже не замечаем их коварства и НЕ осознаем, что они заставляют нас совершать смертный грех: ведь, сомневаясь в себе, мы проявляем такое высокомерие, что мыслим себя чем-то отдельным от Того, Кто нас создал. И делаем вид, что мы сами по себе, а Бог — сам по себе (и никакого отношения к тому, какие мы вообще есть, Он не имеет); и что набор уникальных способностей, которым мы все наделены от рождения, ни к чему нас не обязывает; и что послание, обращенное к каждому, кто человек: «Ты наделен талантами и несешь за них ответственность», — это вовсе и не к нам.

Посмотрите, вот они, эти слова, за которыми очень удобно спрятаться, притаиться и НЕ выполнить свою уникальную жизненную миссию:

- ✓ **не могу,**
- ✓ **не умею,**
- ✓ **не уверен (-а),**
- ✓ **не получится,**
- ✓ **это выше моих возможностей (сил),**
- ✓ **не могу обещать,**
- ✓ **от меня не зависит,**
- ✓ **не возьму на себя такую ответственность.**

А самое коварное слово клана **«У меня не получится»** — это ювелирно замаскированное **«постараюсь»**. Снимите с этого слова фальшивую веру в результат, уберите с него полумертвый энтузиазм — и непременно увидите его истинное лицо. И поймете, что на самом деле транслирует это слово. Увидели? Все правильно, вот это: «Я в себя не верю».

2. **Клан кандальных слов «Я НЕ ДОСТОИН (ДОСТОЙНА)».** При внешней похожести слова этого клана имеют кардинально другую задачу (по сравнению со словами клана «У меня не получится»). Почитатели слов из клана «Я не достоин», как правило, не стоят на месте, они по-настоящему стремятся к саморазвитию и хорошо понимают, что в этом, собственно, и состоит смысл их жизни. Именно эти люди имеют репутацию замечательных умниц и мастеров на все руки, именно они везут на себе все и всех, они берут ответственность за все подряд, и только они уверены, что рабочая лошадь и они сами и есть синонимы (и что критика и понукания, на которые не скупятся едущие у них на шее, — это норма). И знаете, не надо быть опытным психологом, чтобы заметить, насколько сильно поклонники слов клана «Я не достоин» боятся получать адекватные себе самим вознаграждения. И дабы не допустить к себе блага, которые так и ломятся к ним в дверь, они воздвигают такие заграждения, что перелезть через них... (обычно эти заграждения формируются из моральных норм, что родились еще при Царе Горохе. Но убедить уверенных в своей «недостойности», что эти нормы — заплесневелое пуританство... в общем, сто потов приходится пролить).

Вглядитесь в слова клана **«Я не достоин (достойна)»** — и вы все поймете: **«Еще не время, хотелось бы, но... Мало ли чего я хочу! Хотеть не вредно... Кто я такой/такая, чтобы...»**

3. **Клан кандальных слов «НЕ ХОЧУ, НО ЗАСТАВЛЯЮТ».** О, ну это наши любимые слова! И судя по частоте их применения, мы их не просто любим, а упоенно обожаем:

- ✓ **надо, нужно** (не в контексте потребности, а в значении «обязан»);
- ✓ **должен (должна), требуется, проблемы** (очень коварное слово, и оно отлично замаскировано: ведь оно не обозначает имеющиеся проблемы — как может показаться, — оно их формирует).

Сколько раз в день мы говорим (и слышим от своего окружения) эти слова? Да не сосчитать! А ведь мы не просто говорим — мы отчетливо (и без всяких разночтений) заявляем самим себе и друг другу: «моя жизнь — беспросветная кабала».

И что примечательно: мы так сроднились с этими кандалами, что даже и не пытаемся их хотя бы временно снимать, употребляем их даже тогда, когда говорим о своих личных потребностях, не имеющих ничего общего с обязательствами перед другими людьми (или перед обстоятельствами). Прислушавшись, легко заметите, что слова «мне надо сделать» и «я должен/должна сделать» мы употребляем по делу и не по делу и тем самым строим громадные кордоны, через которые так не просто пробиться радости. Вот и ходим с озабоченными лицами — и напрочь забываем, что мы и пришли-то сюда исключительно для того, чтобы жизнью наслаждаться.

4. **Ну и заключительная группа семейства слов-кандалов — это клан кандальных слов «НЕВОЗМОЖНО».** Их употребление просто-напросто забирает кислород у всего, что мы называем мечтой. К счастью, стремительно уходят времена, когда слово «мечта» (и его производные) сопровождались снисходительной гримасой (мол, отрыв от реальности). Теперь уже никого

не надо убеждать, что именно мечтателям мы обязаны всем, чем с таким удовольствием пользуемся: электричеством, телефонией, телевидением, Интернетом, самолетами, машинами... продолжите список.

В общем, что называется, благословенны Небеса, что они посылают нам мечтателей, чтобы донести до нас и не дать нам забыть, что возможно все. Все (абсолютно!), что мы распознаем как внутренний запрос (мол, хочу), — это прямое указание на возможность. И на то, конечно, что у всех возможностей есть мощный потенциал воплощения, иначе бы запросы попросту не возникали.

Вот эти слова:

- ✓ **невозможно**,
- ✓ **маловероятно**,
- ✓ **никогда**,
- ✓ **не может быть**,
- ✓ **если вдруг** (отказ от возможности),
- ✓ **если что** (и это тоже отказ от возможности: мол, хочу-то я хочу, но вряд ли получу),
- ✓ **может случиться так...** (планирование препятствий. Эта фраза — самый надежный способ, чтобы не только НЕ получить то, к чему стремишься, а гарантированно обеспечить себя тем, чего ни в какую не хочешь),
- ✓ **а вдруг** (та же песня),
- ✓ **не дай бог** (из той же оперы),
- ✓ и самое убойное: **нет выбора**.

Знайте: кандальные слова (равно как и слова из разряда «органическая речь») значительно уменьшают скорость настройки продуктивной доминанты. А это, понятно, снижает скорость вашего движения к цели. Как, спросите, избавить свою речь от кандальных слов?

Отлично всегда помогает прием «Позорный столб».

Прием простой: выпишите кандальные слова из этой статьи и вывесите этот перечень на видное место (например, на холодильник — как самое посещаемое место в доме), и пусть он (перечень) побудет там 7–10 дней. Дольше оставлять не стоит, во-первых, много чести, а во-вторых, за этот срок уже сформируется то, на что нацелен прием, — черный список. Черный список — это умелый санитар, и он всегда отлично справляется со своей задачей: удаляет из речи все элементы деструктивных программ. Проверяйте.

СЛОВА-КРЫЛЬЯ

Разговор пойдет о словах, которые, будучи допущенными в активную лексику, позволяют человеку получить доказательства, что управлять собственной судьбой — это не фигура речи, а вполне обыденный практический навык. И этот навык категорически не позволяет по жизни ползать, этот навык заставляет ЛЕТАТЬ.

Слова-крылья. Их совсем немного, но много вовсе и не надо. Потому что каждое слово даже не пуд золота весит, а много больше. И силу слова-кры-

лья имеют такую, что описать ее... можно. Но я не стану (сами опишете, когда испытаете на себе). Просто обозначу то, что наблюдаю в профессиональной практике: меняют люди свою личную историю, встают с больничных кроватей, вытаскивают себя из финансовых ям, раскрывают свои таланты и вообще начинают жить так, как каждому человеку и положено: радостно и взахлеб.

Вот он, наш истинный ресурс:

- ✓ **я могу**,
- ✓ **у меня все получается**,
- ✓ и самое мощное: **я намерен (намерена)**.

Чтобы не быть голословной, предлагаю вот что: прямо сейчас произнесите, пожалуйста, вслух: «Я хочу», а потом также вслух: «Я намерен(-а)», и вы отчетливо почувствуете, что сделали энергетический переход: более тонкую энергию перевели в значительно более плотную. И этот переход распознается не умозрительно, а на биологическом уровне, и как раз в этом-то секрет и состоит: глагол «намерен» запускает в теле совершенно определенные химические реакции (не гипотеза — проверили замерами). И как раз эти реакции заставляют и мыслить продуктивно, и действовать уверенно (а не наугад).

Корректировать свою речь или оставить все как есть — это всегда личное решение. Только не сочтите это за мое нежелание брать на себя ответственность.

(*Полина Сухова.* books.google.co.il/books?isbn=5040368992)

ВОЙНА И МИР

Человек — сложный организм. Помимо положительно направленных эмоций (они обусловливают соединение, сотрудничество, любовь и потребность в близости, в сопричастности), существует желание отделиться. Существуют ярость, зависть, борьба за первенство и власть...

Сальвадор Минухин

Цели:

- **представить** процесс конфликта в метафорической форме и отыграть с участниками тренинга способы выхода из кризисной ситуации;
- **дать** легитимацию чувству гнева, раздражения, научить справляться с тяжелыми чувствами и уметь найти способ примирения с противоположной стороной конфликта.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: по 2 альбомных листа для рисования для каждого участника; фломастеры, карандаши, ножницы, клей, краски и кисточки.

Время: от 30 минут до часа.

ХОД ВСТРЕЧИ

Каждый участник получает чистый белый лист бумаги.

— Представьте себе, что это — не лист бумаги, а кто-то, с кем вы находитесь в ссоре, конфликтуете, кого не можете терпеть, на кого очень сильно обижены! Представили? Теперь у вас появится возможность в течение 3 секунд рассчитаться с обидчиком. Сделайте с ним все, чего он заслуживает.

Начинаем счет: один, два...

Как правило, листы начинают рвать, мять, комкать и т. д. Обычно на счет «три!» все действия по уничтожению противника уже исчерпаны, может быть, только самые изобретательные попросят дополнительное время для вендетты.

После того как время истекло, просим участников глубоко подышать, расслабиться, успокоиться эмоционально и физически. Затем просим сформулировать те эмоции, которые «герои битвы» испытывают в данный момент. Хорошо ли им? Спало ли напряжение? Нет ли ощущения горечи, стыда за учиненную расправу? Или их переполняет чувство гордости за проявленные мужество и героизм? Может быть, есть ощущение освобождения — «камень с души упал»?..

— Итак, пар выпущен, возмездие совершилось. Что дальше? Вы физически расправились с врагом, уничтожили настолько, что почти не оставили надежды на восстановление его облика, на примирение.

Однажды между моим маленьким сыном и женой произошел такой разговор:

— Гришута, ну почему же мы с тобой так часто ссоримся?

— Мама, но ведь потом мы миримся. Обнимаемся... И это так сладко!!!

(Нужно сказать, что все сцены примирения были полны объятий, поцелуев и проявления любви. Видимо, это то, чего «конфликтующие стороны» подспудно добивались!)

Так или иначе, всегда наступает этот светлый и трагический день — первый день после окончания войны. И выясняется, что нужно продолжать жить, залечивать раны, наводить мосты, вступать в переговоры...

...Вот вам новый лист бумаги. На столе вы найдете карандаши, фломастеры, ножницы, краски, клей...

У вас есть ровно 15 минут, чтобы примириться со вчерашним врагом. Форму примирения вы выберете сами: это может быть стих, примирительная речь, рисунок, коллаж, какой-то подарок, приготовленный специально для торжественного случая. В своей работе вы можете использовать то, что осталось у вас от первого листа, чтобы символизировать новые отношения, которые создаются на руинах старых обид. Ровно через четверть часа каждый из вас выступит с примирительной речью и преподнесет воображаемому бывшему неприятелю свой подарок-сюрприз.

ЗАВЕРШЕНИЕ

...Когда все подарки вручены воображаемому противнику, стихи, песни и торжественные речи прозвучали, обращаем внимание участников на те чувства, которые испытывает сейчас каждый из них. Подчеркиваем, что для «войны» нам достаточно было всего 3 секунд, а для того, чтобы вымостить дорогу к миру, — в сотни раз больше времени.



Записки на полях

Профессором Ю. М. Орловым представлена идея «саногенного мышления» как особого вида мышления, приводящего к уменьшению страдания от негативных эмоций, основная функция которого заключается в конструктивной регуляции эмоциональных состояний человека.

«Все учителя человечества, еще с античных времен, указывая путь повышения здоровья, — говорит Ю. М. Орлов, — предлагали укротить такие эмоции, как гнев, гордость, страх, обида, зависть, не культивировать и не переживать эти эмоции. Да и современная психотерапия использует в основном два способа управления эмоциями: подавление их и сдерживание. Однако опыт говорит о том, что человек не может устранить эмоцию, если она есть. Он может лишь не выражать ее. Для здоровья же важно не просто подавлять негативные эмоции, необходимо добиться того, чтобы они не были сильными и не становились хроническими. Необходимо не запрещать себе думать, а научиться думать правильно».

Саногенное мышление — оздоравливающее конструктивное мышление. Это операции ума, позволяющие не только локально защитить себя от эмоционального страдания, но и конструктивно изменить отношение к стрессогенным ситуациям путем анализа своих ожиданий относительно других.

Принятие другого таким, каков он есть, уважение права близкого человека на свободу, отказ от сравнения себя с другими уменьшают напряжение эмоции, помогают вырваться из состояния хронического эмоционального стресса...

(*Ю. В. Морозюк, С. Н. Морозюк.* 10 шагов исцеления от обиды. Практикум по развитию саногенного мышления. М.: Прометей, 2013)

Кстати! Материалы для тренера

Даже если вы считаете себя человеком стеснительным, все равно.

- ✓ Не сообщайте окружающим о своей особенности. Вам может показаться, что таким образом вы можете «подстелить соломки» и избежать неловкости в общении. На самом деле вы навешиваете на себя ярлык. Вполне возможно, что окружающие воспринимают вашу застенчивость иначе: как «сдержанность», «нежелание высовываться — умение оставаться в тени»... Согласитесь, это звучит и воспринимается иначе, чем «он стеснительный»...
- ✓ Перестаньте убеждать сами себя в том, что вы застенчивы. Избегайте этого самовнушения, потому что ваше восприятие неизбежно проявится в голосе, фигуре, жестах, просительной интонации...
- ✓ Помните указание А. Адлера о том, что лучшее лечение от неуверенности и зацикленности в собственных переживаниях и проблемах — это переключение внимания с собственной персоны на помощь другим в решении этих проблем! Действуйте, заботьтесь о других, помогайте и поддерживайте их. Это замечательно «переводит» вас из слабой позиции в сильную!

Я СТЕСНЯЮСЬ...

Цели:

- **познакомиться** с природой собственной стеснительности с помощью ролевой игры, психодраматического упражнения;
- **проговорить** собственные эмоциональные переживания, дать им имя, «позволить» переживать аутентичные чувства;
- **искать** в активном взаимодействии и осознанности пути выхода из зоны комфорта, готовность рискнуть и выбраться из «раковины стеснительности».

Размер группы: желательно камерный, около 10–14 человек, для лучшего контакта участников между собой.

Ресурсы: не требуются.

Время: около 40–60 минут.

ХОД ИГРЫ

Эту игру стоит провести, если в группе время от времени возникает разговор о стеснительности. «Я стесняюсь поделиться...», «Я стесняюсь выходить на площадку...», «Я стесняюсь сказать, чего бы мне хотелось...».

(Ниже я привожу протокол одного из тренингов. Вам, читателям, эта запись даст возможность понять структуру встречи. В то же время, как и большинство других упражнений и игр в сборнике, и эта игра — лишь инструмент. Ее можно использовать и в работе с другими темами, возникающими в процессе групповых и личных встреч!)

Ведущий подстраивается, подключается под звучащее в группе объяснение, оправдывающее стеснением отказ что-то сделать «на группе».

Так Игорь в ответ на просьбу сказать, что он почувствовал, когда Константин предложил ему совместно поработать над театральной миниатюрой, объясняет свой отказ:

— Нет, я не могу... Я стесняюсь...

Ведущий «подхватывает эту тему» и продолжает диалог с Игорем.

— Игорь, а я могу пригласить тебя поговорить со мной? Давай сядем с тобой здесь, посередине класса! (*Садятся.*)

— Итак, ты не согласился работать вместе с Костей потому, что...

— Я стесняюсь!

— Кого-то или чего-то? С чем твое стеснение связано?

— Ну, я не могу играть перед всеми...

— Ага. Ты стесняешься выйти на площадку перед всеми, я правильно тебя понял?

— Да... Я стеснительный...

— Это я услышал. Хорошо, давай знакомиться!

— ??? (*Игорь с недоумением смотрит на меня.*) ... Ну что, я Игорь...

— Давай представим, что сейчас ты не Игорь. А ты — образ, который называется «застенчивость»! (*Пауза.*) Тебе знакомо это чувство?

— Ну... да...

— Представь его себе хорошенько, как некое живое существо. Можешь закрыть глаза, если это тебе поможет... Готов? (*Пауза.*)

— Я не умею... Я не знаю как...

— Игорь, но свою застенчивость ты знаешь лучше, чем кто-нибудь другой. Согласен?

— Да.

— Хорошо. Давай попробуем, мне кажется, что у нас получится... Итак, здравствуй!

— Здрасьте...

— Как ты выглядишь, Застенчивость? (*Пауза.*) Какой у тебя цвет? (*Пауза.*) На что ты похожа? На человека, какое-то существо, на облачко?.. (*Пауза.*)

— Я... Я похожа на степную траву, на колоски... Я... серого, наверное, цвета. Качаюсь на ветру... Ветер подует, и меня качает...

— А что это за ветер? Тебе приятно его дуновение? Ты можешь рассказать, что ты, Застенчивость, чувствуешь, когда тебя обдувает ветер?

— Мне хочется укрыться, прижаться к земле...

— Расскажи, как ты себя чувствуешь, Застенчивость? Почему ты не хочешь выставлять себя напоказ, выходить из своего укрытия? (*Пауза.*)

— Мне страшно, что ветер сомнет меня, сломает... (*Игорь явно «поймал» метафору, присоединился к игре.*)

— Застенчивость, как давно ты знакома с Игорем? Вы давние друзья?

— А мы и не друзья вовсе!

— И давно?..

— Я знаю его с детского сада.

— Застенчивость, а... зачем тебе Игорь? Почему ты не хочешь оставить его и уйти? Зачем он тебе?

— Ну... с ним не страшно, я не одна. Мы вместе, это уже лучше!

— Ага, значит вы дружите, потому что ты не хочешь оставаться без него, без Игоря? Я правильно тебя понял?

— Да!

— Прекрасно! Скажи, Застенчивость, раз ты так давно знакома с Игорем, может быть, у него есть качества, которые тебе противоположны? Может быть, есть что-то в Игоре, что совсем-совсем другое и не похоже на тебя? (*Пауза.*)

— Он... У него есть сила воли. Когда он чего-то очень хочет, то это видно! У него тогда проявляется сила воли...

— Ух, как интересно... Сила воли... А можно узнать, Застенчивость, как выглядит эта «сила воли»? Ты ведь сказала сейчас: «У него проявляется сила воли»... Как ты видишь ее? Как в таких случаях выглядит Игорь?

— Я не знаю... (*Пауза.*) Ну, он смотрит вперед.

— Отлично. Что еще? Опиши его фигуру, его глаза, руки... Как Игорь выглядит, когда он не с тобой, а с «силой воли»?

— У меня, нет... у него... распрямляются плечи. Глаза смотрят вперед. Кулаки сжаты...

— Тебе нравится Игорь в такие моменты?

— Да! *(В голосе у Игоря прорываются нотки воодушевления.)*

— Отлично! Давай-ка сейчас ты, Застенчивость, останешься на этом стуле, а на соседний Игорь пригласит свою Силу воли! Договорились? Игорь, садись здесь. *(Парень занимает соседний стул.)* Здравствуй, Сила воли Игоря! Как ты себя чувствуешь?

— Хорошо, спасибо...

— А мне так не кажется. Застенчивость описала тебя как румяную, с ровной спиной, поднятой головой, взглядом, направленным вперед, перед собой, вдаль... А ты сидишь на стульчике с краю, будто боишься занять его целиком. И взгляд прячешь, и плечи опущены. Я тебя прошу, покажись нам во всей красе! (*Игорь при этих словах понемногу подтягивает живот, выпрямляется. Взгляд еще далек от решительного и целеустремленного, но поза явно изменилась.*)

— Вот так... Сила воли, а тебе хорошо с Игорем?

— Да. Хорошо. Он мне нравится.

— А чем?

— Ну, он умный, он не предаст... Он, в общем, добрый человек, заботится о других... Хорошо плавает, любит путешествовать...

— И в этих путешествиях его сопровождаешь ты или Застенчивость, с которой нас Игорь познакомил?

— Да нет, я.

— Спасибо большое! Игорь, встань, пожалуйста, рядом со мной! Смотри: на этом стуле сидит твоя тихая и пугливая Застенчивость. На этом — твоя Сила воли. Выбери теперь из группы тех, кому ты доверишь сыграть этих героев. Один человек будет твоей Застенчивостью, другой — сыграет второй образ.

Игорь выводит на площадку двоих участников группы.

— Кто есть кто, Игорь? Назови ребятам их роли и объясни, как они должны выглядеть, как говорить...

— Ты — Застенчивость. Говори тихим голосом, глаза опущены...

— Как себя чувствует твоя Застенчивость, Игорь?

— Она стесняется, почти не говорит. Она любит тихое и темное место, чтобы не высовываться...

— Застенчивость, стеснительность... Игорь, ты не думал, что слово «стеснительность», скорее всего, родственно слову «тесно»? Где бывает тесно, если ты — Застенчивость?

— Здесь... (*Игорь показывает на грудь.*) И здесь (*указывает на область солнечного сплетения*).

— Понятно, спасибо! Дай, пожалуйста, свои указания Силе воли!

— Ну, ты так... энергичная. Румянец на щеках... Такая позитивная...

— Игорь, а какие чувства у тебя возникают, когда ты говоришь о Силе воли? Тянет в груди? Чувствуешь тесноту?

— Нет. Свободу...

— Прекрасно, итак, друзья, что у нас есть? Есть Застенчивость, есть Сила воли... Не хватает кого-то, кто сыграет Игоря. Кто готов? Игорь, тебе подходит этот кандидат? Да?! Прекрасно. Тогда мы оставляем наших героев здесь, на сцене. А сами с Игорем сядем здесь, в сторонке, понаблюдать, как общаются наши герои. Вам не придется разговаривать, но я прошу вас

сделать скульптуру ваших с Игорем взаимоотношений! Займите по отношению друг к другу такие позы, которые, на ваш взгляд, отражают то, что происходит между вами!

(*Пауза.*)

Через несколько минут на площадке возникает «живая скульптура»: Игорь стоит с таким выражением лица, как будто не понимает, что творится. Застенчивость позади него, тянет его за рукав назад. Сила воли — одна рука на плече у героя, вторая — протянута вперед. Лицо развернуто к «Игорю» и выражает решимость...

— Игорь, посмотри на эту «скульптуру»! Она тебе знакома? Ты нравишься себе в ней?

— Нет.

— Почему же?..

— Мне мешает Застенчивость. Я выгляжу так, как будто не понимаю, что же мне делать... Я запутан...

— Ты хочешь встать на место своего двойника и показать, как бы ты хотел выглядеть?

— Можно...

— Тогда — вперед!

Игорь заменяет своего дублера. Выдергивает рукав пиджака из рук Застенчивости, которая все время тянула его за рукав назад. Глаза смотрят по направлению вытянутой Силой воли руки.

Группа встречает такую сцену спонтанными аплодисментами.

— Игорь, как ты думаешь, почему вдруг ты сорвал аплодисменты группы?

— Ну (*он явно смущен*), так, наверное, лучше?..

— Наверное для них или для тебя? Как ТЫ чувствуешь себя в такой позиции?

— Увереннее.

— Спасибо. Давай поговорим сейчас с выбранными тобой актерами! Расскажите о своих чувствах в момент исполнения роли. Как вы себя ощущали в качестве героев, как вам было в партнерстве с «Игорем»?

— Мне, — начинает Застенчивость, — хотелось оставить его на месте, чтобы не уходил вперед, куда его звала Сила воли. Там — неизвестно что. Там опасность, холод, ветер. Сзади все понятно, мы там уже «жили». И в то же время я тянул его за рукав, потому что не осмеливался развернуть полностью к себе, запретить ему смотреть на Силу воли... Мне показалось, что он сопротивлялся мне, он постоянно дергал рукой, за которую я тащил...

— Игорь, это так? Ты дергал рукой, почему?

— Он мне мешал. Тянул и тянул... Сколько можно?!

— Так, а что было с Силой воли?

— Я, — говорит участница, которой пришлось играть этот образ, — показывала ему, как много всего впереди. Игорь, не тот, который был дублером, а настоящий, он ведь достаточно контактный человек. Мы с ним не раз уже общались. Рассказывает о путешествиях на Алтай... И я положила ему руку на плечо, чтобы он чувствовал, что он не один. Ему нечего бояться.

— «Игорь», а что ты можешь рассказать?

— Было прикольно! Этот тащит меня назад, эта — толкает вперед...

— Поэтому у тебя был растерянный вид?

— Ну да...

— Игорь, — ведущий обращается к главному герою, с которым проводился сеанс психодрамы, — с кем из героев тебе хотелось бы остаться? С героем, которого сыграл Алексей (Застенчивость) или Лиза (Сила воли)?

— С Лизой...

— Скажи, а если так, то, может быть, Застенчивость уйдет? Ты будешь себя чувствовать хорошо без нее?

— Увереннее.

— Застенчивость... Она всегда тебе мешает? Скажи, есть в ней что-то хорошее? Когда ты застенчив, это может быть **неплохо** — ДЛЯ ТЕБЯ?!

— Ну, я не хамлю, я... не тороплюсь с принятием решений. Думаю, как лучше, как хуже?.. Я не толкаюсь локтями, кто торопится — пусть берет свое, я не тороплюсь...

— Что-то еще?

— Нет. Все. А еще я спокойнее, когда не высовываюсь...

— Правильно ли я тебя понял, что порой Застенчивость вполне помогает тебе в жизни. Так?

— Да, так.

— Но ты хочешь попробовать пожить какое-то время без нее, с Силой воли?

— Да...

— Тогда давай с тобой возьмем Застенчивость под руки (*берут Алексея с двух сторон под руки*) и попрощаемся с ней. Давай поблагодарим за то, что она для тебя делает, как она бережет тебя от опасностей, от стресса, не позволяет толкаться локтями и хамить... Прощаемся с ней и выведем Застенчивость за дверь! (*Происходит церемония прощания и «выдворения» Алексея в образе Застенчивости.*)

Пожми руку своей Силе воли! Садитесь, большое спасибо! Давайте поблагодарим Игоря и всех героев его истории аплодисментами!

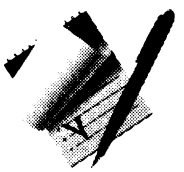
Перед тем как начать обсуждение, ведущий проводит деролинг — то есть выход из роли тех участников группы, которые играли роли Игоря, Застенчивости и Силы воли. Они произносят вслух фразы: «Я не Игорь, я ...», «Я не Застенчивость, я...», «Я не Сила воли, я...» (все по очереди называют свое имя).

ОБСУЖДЕНИЕ

Важно провести обсуждение не в виде комментариев поведения Игоря, его дублеров, а в виде шеринга. То есть предложить группе рассказать о том, где эта история, разыгранная на площадке, отозвалась в их жизненном опыте. Что это им напоминает? На какие чувства и мысли наталкивает?

Если до сих пор главный герой сцены — или протагонист — считал свое положение, свою застенчивость чем-то уникальным, то благодаря шерингу эти личные особенности приобретают для него легитимные, известные многим черты. Протагонист и группа испытывают глубокое единение. В психодраматических техниках хорошо известна ситуация, когда «Один несет бремя другого». И понимание универсальности наших переживаний приходит

и осознается в глубоких психодраматических сессиях после катарсиса — очищения — именно в фазе шеринга — спонтанного соучастия в истории, рассказе о собственном пережитом опыте, «разделении бремени»...



Записки на полях

Записи неблагополучия, которые хранит «внутренний ребенок», нельзя стереть посредством волевого решения. Что можно сделать — так это начать накапливать записи, которые определяют благоприятные результаты наших действий.

Томас Харрис

Накапливая позитивный опыт, мы формируем состояние устойчивой уверенности в себе. Представьте себе это в виде копилки или резервуара. Это состояние нуждается в постоянных подтверждениях и успехах. Капля за каплей вы наращиваете свой потенциал уверенности. Конечный пункт развития уверенности — это самоценность, или «неуязвимая самооценка», которая уже не нуждается в подтверждениях и не требует этого от окружающих. Это «несгораемая сумма», которая находится с вами до конца жизни и никогда и ни при каких условиях не может быть потрачена. Уверенность в себе — необходимое условие счастья и успеха.

ИСТОЧНИКИ САМООЦЕНКИ И УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Самооценка привязана к конкретным показателям, с которыми и происходит сравнение. Позитивный опыт для повышения уверенности в себе формируется в четырех основных сферах жизни, которые Н. Пезешкиан определил как «балансная модель развития человека».

1. Тело.
2. Деятельность.
3. Контакты (семья, друзья).
4. Внутренний мир (смыслы, фантазии, будущее).

Каждая из этих четырех сфер является жизненной опорой, которая либо добавляет уверенности, либо забирает ее.

- ✓ **Что такое уверенность, идущая от тела?** Здоровье., привлекательность, питание, физические удовольствия, признание окружающих, сила, выносливость.
- ✓ **Что такое уверенность, идущая от деятельности?** Результаты деятельности, любимое дело, деньги, карьера, статус, признание, успех, достижения.
- ✓ **Что такое уверенность, идущая от контактов?** Любовь, забота, внимание близких и друзей, совместное времяпрепровождение, пополнение семьи, традиции.

- ✓ **Что такое уверенность, идущая из внутреннего мира (смыслы, фантазии, будущее)?** Позитивные мысли о будущем, внутренняя свобода, мечты, духовность и сила духа, личностный рост, убеждения и верования, Бог, религия, принципы.

(*Дубравин Дэн.* Психология эмоций: чувства под контролем. Киев: Агенция «Айпио», 2015)



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Стеснительность, боязнь людных мест, публичных выступлений знакома многим из нас. Застенчивость в общении с другими, попытка стать «невидимым, незаметным», забиться в уголок... также ощущения известные.

В то же время, общаясь с людьми знакомыми или незнакомыми, мы можем тренировать свои навыки самоуважения и искренности.

Нередко искренность связана с проявлением чувств, с высказыванием собственного мнения, с неготовностью принять то или иное предложение...

Ниже приведен ряд советов: придерживаясь их, вы получите удовлетворение от успеха, а ваши собеседники, партнеры, друзья поймут, что имеют дело с особенным, искренним и свободным человеком.

Успехов!

- ✓ Не бойтесь признать свою ошибку, вину, извиниться. Вы — только человек. А людям свойственно ошибаться.
- ✓ Найдите слова для искреннего сочувствия, если ситуация требует этого.
- ✓ Обратитесь к кому-то за советом.
- ✓ Просьба о помощи не только не унижает вас, но и делает человека, к которому вы обращаетесь, более значимым в его собственных глазах. Просьба о помощи, обращение за советом создают особый контакт между людьми. Обращайтесь за помощью, когда требуется.
- ✓ Благодарите людей за их внимание к вам, проявленную поддержку и помощь.
- ✓ Шутите и не забудьте, что шутка над собой — это высший пилотаж!
- ✓ Будьте щедры на комплименты, когда они заслужены. Научитесь поддерживать, ободрять других людей. Это вернется к вам их вниманием и поддержкой. Кроме того, поощряя других, вы и себя чувствуете гораздо более сильным и уверенным.
- ✓ Не ограничивайтесь своим привычным кругом знакомых! Всячески стремитесь к тому, чтобы у вас возникли контакты с людьми, которые во многом не похожи на вас, отличаются по разным качествам.

ЕЕ ВЫСОЧЕСТВО ОБИДА

> Люди мелкого ума чувствительны к мелким обидам, люди большого ума все замечают и ни на что не обижаются...
>
> *Ларошфуко*

Цели:

- **проработка** вариативного подхода к реагированию на различные жизненные ситуации;
- **работа** над адекватными эмоциональными реакциями;
- **получение** опыта взгляда на события жизни с разных точек зрения.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска или флипчарт (экран), маркеры, таблица «Плохой — хороший», тексты с цитатами, рабочие бланки.

Время: 60–90 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Инструкция тренера:

— На нашей сегодняшней встрече мы поговорим об «ее высочестве ОБИДЕ». Почему такое сверхуважительное обращение к этой даме? Наверное, потому, что эта эмоция возникает, когда...

А вот вы сами и скажите когда!

I ЧАСТЬ

Я хотел бы предложить вам два высказывания. Одно — чрезвычайно известный фрагмент из религиозного текста «Евангелие от Матфея». Другая цитата — мнение Мэри Энн Эванс, писавшей под псевдонимом Джордж Элиот (она вошла в историю английской литературы как один из выдающихся мастеров поздневикторианского романа конца XIX века).

Вот эти тексты (тексты проецируются на экран, или записаны на доске, или каждый получает их на половинке листа в отпечатанном виде):

> Не судите, да не судимы будете; ибо каким судом судите, таким будете судимы...
>
> *Мф. 7.1–5*

> Сильнейший принцип роста заложен в человеческом выборе.
>
> *Джордж Элиот*

Кто готов высказаться? Как эти тексты связаны с темой нашей встречи? Какие ассоциации связывают эти строчки с нашей темой — «обида»?

II ЧАСТЬ

...Вспомните, пожалуйста, когда в последний раз вас кто-то обидел? Когда вы были задеты чьим-то словом, реакцией, оценкой, поведением?

Ведущий делает на доске краткие записи в следующей таблице.

Имя рассказчика	Что произошло	Кто обидел?

Достаточно 4–5 выступающих с очень коротким рассказом о нанесенных им обидах.

— Спасибо, что поделились с нами! Два вопроса: как бы вы описали чувство обиды, что происходит с вами, когда вы обижены? И еще: на кого чаще всего вы в обиде?

А теперь давайте обратимся к книге **Ю. В. Морозюк, С. Н. Морозюк** «10 шагов исцеления от обиды».

Обида — это печаль, потому что мои близкие и любимые «не хотят» в своем поведении соответствовать моим ожиданиям. Это негативное эмоциональное состояние, которое со временем может стать причиной хронического эмоционального стресса. Как правило, обидчиками являются значимые для нас люди. Обида поражает любящих и близких людей.

Благодаря своим функциям: сигнальной, управления и адаптационной — обида помогает ребенку войти в мир человеческих отношений, адаптироваться к миру людей, способствует становлению его личности. Однако чрезмерная обидчивость может стать причиной наших страданий и страданий от чувства вины и стыда тех, кого мы любим.

Обида возникает тогда, когда другой (любимый, близкий, значимый) ведет себя относительно меня не так, как я от него ожидаю, а хуже. Это рассогласование между моими ожиданиями и реальным поведением другого (близкого) и вызывает душевное страдание, которое мы называем обидой.

Таким образом, основной **причиной страдания от обиды является умственная привычка заранее приписывать другому человеку определенное поведение**.

— Итак, что вы поняли из этого текста? Согласны ли вы с тем, что:

- обида — чувство неприятное, задевающее нас, связанное с огорчением, печалью, гневом на обидчика, разочарованием, потерей веры в себя, в справедливость?

- мы обижаемся, как правило, на значимых в нашем жизненном пространстве людей; именно их отношение, поступки, слова, реакции способны больше всего задеть нас?

Чем больше мы связаны чувствами с другим человеком, тем в большей степени он может стать источником хороших и плохих эмоций. Чтобы обидеться, нужно признать обидчика подобным себе, значимым, влияющим на меня... Мы не обижаемся на зверей и птиц, на насекомых и природные явления. Никто из нас не обидится на солнце за то, что слишком жарит, на камень, который лежит на дороге, на самолет, пролетевший над домом и разбудивший заснувшего ребенка... Не обижаются на дураков, на маленьких неразумных детей, на людей нездоровых, не владеющих своим телом или психикой...

Мы можем обидеться на то, что наши ожидания кто-то не оправдывает, относится к нам с пренебрежением, нарушает взятые обязательства, установленный договор, регламент, идет вразрез с письменными или устными соглашениями, выбивается из того, что, на наш взгляд, является НОРМОЙ!

Обидчики — это, как правило, близкие, любимые, друзья. Обида поражает прежде всего любящих.

Когда нет перечисленных выше условий, обида невозможна. Плохое по отношению к нам поведение других (нелюбимых и незначимых) оскорбляет, возмущает нас, вызывает гнев, но не обижает.

III ЧАСТЬ

— Обижаться или нет — это исключительно наше решение. Ведь обида — это эмоция, у которой есть особенная **когнитивная (мыслительная) матрица.**

- Мои ожидания относительно поведения другого человека.
- Мое восприятие реального поведения другого человека.
- Умственное действие сличения моих ожиданий и реального поведения другого.

Другими словами, мы сами *решаем* — обижаться или нет, проведя в мозгу немалую сравнительно-аналитическую работу.

Результаты этой работы во многом будут зависеть от того, в какой позиции я вижу себя и обидчика.

Есть несколько вариантов (рассматриваем и поясняем таблицу):

- Я «хороший» — он «плохой».
- Я «плохой» — он «хороший».
- Я «плохой» и он «плохой»...
- Четвертая возможная позиция «Я «хороший» — он «хороший» примиряет нас, здесь просто не возникает желания обижаться на кого-то. И я и другой — о'кей, мы в порядке, мы в равном и позитивном отношении друг к другу!

Позиции из левого столбца этой таблицы запускают обиду. Здесь — самоощущение «я плохой».




Я — ПЛОХОЙ,
ТЫ — ХОРОШИЙ

(— +)

Я — плохой, неумелый,
слабый.
Мной можно пренебрегать.
По сравнению с тобой, —
я ничего собой
не представляю.
Не стоит обращать
на меня внимание.

Следствие этой позиции:

обида на себя, на того,
кто указал нам на нашу ошибку,
промах, ничтожность...
Уход от контакта, самоуничи-
жение, потеря уважения к себе,
депрессия, гнев на обидчика,
нетерпимость к другому...

Я — ХОРОШИЙ,
ТЫ — ХОРОШИЙ

(+ +)

Я и ты, мы оба — уверенные
в себе, в своих силах
и возможностях люди.
Мы — адекватны,
мы отвечаем за себя
и свои поступки.
Мы — хорошие, позитивные
и уважаемые люди.

Следствие этой позиции:

жизненная энергия, самоуваже-
ние и партнерские уважитель-
ные отношения с миром.
Позиция психологического
здоровья и социальной
компетентности







Я — ПЛОХОЙ,
ТЫ — ПЛОХОЙ

(— —)

Я ущербный, плохой,
но и вы — такие же!
Я не люблю себя
и не уважаю вас.
Этот мир жесток,
несправедлив, ни мне,
ни вам нет в нем места!
Жизнь — дрянь, все —
одинаково отвратительны!
Стоит ли принимать участие
во всем этом бедламе?
Жизнь — копейка.

Следствие этой позиции:

обида на эту гадкую жизнь,
на судьбу, потеря ориентиров
в жизни, апатия,
суицидальный синдром.
Социопатическая отстранен-
ность от реальности

Я — ХОРОШИЙ,
ТЫ — ПЛОХОЙ

(+ —)

Посмотрите, с кем мне прихо-
дится иметь дело!
«Чем больше узнаешь людей,
тем больше нравятся собаки!»
Если бы не я, весь этот мир
покатился бы к черту, ведь без
меня он ничего не стоит!
Я покажу вам кузькину мать!
Вы у меня попляшете!
За всем нужно следить,
все проверять, все взваливать
себе на плечи!
Все норовят использовать меня,
обмануть.

Следствие этой позиции:

агрессия по отношению
к другим, потеря адекватности,
восприятие себя жертвой
окружения




IV ЧАСТЬ

И снова обратимся к книге **Ю. В. Морозюк, С. Н. Морозюк** «10 шагов исцеления от обиды».

Обида активизирует защитное поведение человека, самыми древними формами которого являются бегство и нападение, вызываемые реакциями страха и гнева. Поскольку от обиды не убежишь, то остается лишь нападать. В одних случаях мы в обиде гневаемся. Разряжаясь в гневном поведении, мы облегчаем страдание от обиды. И поэтому обиженные зачастую злы и агрессивны. В других случаях мы бессознательно включаем программы защитного поведения, которые лишь локально, в ситуации здесь и теперь, облегчают наше страдание от обиды.

Однако если обидчик любим, мы гневаемся на того, кого любим, и поэтому сдерживаем себя от явного нападения, нападая на обидчика в уме. Эта умственная агрессия на фоне сдерживаемого гнева создает сильнейшее психическое напряжение, разрушает душу (душевный конфликт «люблю и ненавижу») и тело человека. Обидчивые всегда злы и больны.

Кроме того, обижаясь, мы вспоминаем все прошлые обиды. Они легко всплывают из глубин бессознательного и вовлекают нас в ссору или депрессию. Не желая портить отношения с любимыми, близкими, значимыми, мы сдерживаем гнев, а он стимулирует память на обиды. Обидчивые сдержанны и злопамятны.

Вместо того чтобы расходовать свою психическую энергию на творчество, социальный успех, мы тонем в омуте своих негативных воспоминаний и патогенных (приводящих к болезни) переживаний...

Инструкция тренера:

— Разбейтесь, пожалуйста, на группы по 4–5 человек. Сейчас вам предстоит в течение 10 минут раскрыть «секрет» обиды: для чего она служит? Чем нам помогает? Почему мы переживаем сильные негативные чувства, не спим ночами, плачем, грустим, впадаем в депрессию из-за горькой обиды на кого-то. *Зачем* нам все это? Каким таким скрытым выгодам служат наши обиды?

(*Пауза.*)

Мини-группы представляют свои мнения.

Подведем промежуточные итоги!

Оказывается, что обижаемся мы не просто так.

- Обида — это инструмент влияния на «обидчика». Мы через наши страдания, наши сильные переживания даем ему знак о том, что считаем наши отношения нарушенными, подталкиваем его к изменению поведения.
- Мы управляем нашими обидчиками. Вызываем у обидчика чувство вины, которое дает нам в отношениях с ним «дополнительные оч-

ки». Стремясь к примирению, наши близкие, друзья, коллеги, значимые другие будут более готовы принять нашу точку зрения, нашу позицию, «сменят гнев на милость», лишь бы не страдать от чувства вины! Поэтому порой обиду называют оружием инфантильного детства.

- Обижаясь на других, мы порой можем испытывать свое превосходство по отношению к ним. Обида тесно связана с нашим представлением о порядке, о том, что положено, о норме. Она возникает, когда наши представления о том, что такое хорошо, а что такое плохо, кем-то попраны. Но мы-то хоть и обижены, но горды в своем праведном гневе!

V ЧАСТЬ

А теперь вам предстоит индивидуальная работа (ведущий раздает рабочие бланки).

РАБОЧИЙ БЛАНК

(По материалам книги *Ю. В. Морозюк, С. Н. Морозюк* «10 шагов исцеления от обиды»).

Вспомните последний случай, несколько случаев, когда вы испытывали сильную обиду. Попробуйте в деталях восстановить в мозгу происшедшее событие, его участников, свои ощущения и мысли...

1. **В состоянии спокойствия отстраненно (как бы со стороны) не только понаблюдайте за своим поведением, но и сделайте объектом умозрения свои мысли по поводу обиды. Опишите свои ожидания относительно поведения другого:** как должен вести себя обидчик, чтобы я на него не обижался?
2. **Проанализируйте свои ожидания относительно поведения другого.**
   - Откуда берутся мои ожидания?
   - Насколько они реалистичны?
   - Существует ли возможность скорректировать их в направлении большей реалистичности?
   - Может ли близкий человек соответствовать этим ожиданиям?
   - Знает ли он о них?
   - Что мешает мне совершить эту коррекцию?
3. **Примите другого таким, каков он есть.**
   - Почему он так поступает?
   - Каковы его мотивы?
   - Может быть, он не знает моих ожиданий? А если знает, то почему не желает им следовать?
   - Или меня он сейчас не любит?
   - Или у него другие интересы, другие намерения и желания?

- Может быть, ему просто не хочется делать то, что он усматривает в моих ожиданиях?
- Я отказываюсь оценивать и судить другого, так как, оценивая другого, я сравниваю его личность с чем-то безличным, то есть с каким-то стандартом.

Саногенное мышление заключается не в осуждении обидчика, а в его оправдании, в поиске оснований для оправдания.

При мысли же, что обидчик не прав, несправедлив, а по моим ожиданиям он должен быть правым и справедливым, рассогласование в моей душе увеличивается, что и усиливает обиду.

Если хоть как-то ответить на эти вопросы, то обида уменьшится. Наша задача — не изжить обиду, что приводит к эмоциональной тупости, а лишь ее ослабить. Сделать несильной и непродолжительной.

VI ЧАСТЬ

Завершим проработку чувства обиды психодраматическим представлением. Мы попробуем освободиться от гнетущего нас чувства с помощью ролевой игры, вытащим из сознания эту эмоциональную занозу.

Тренер приглашает выйти на импровизированную сцену кого-нибудь из участников, желающих поработать со своим чувством.

— Вспомните травматическую ситуацию. Где, кем, в каком контексте вас обидели? Начинайте говорить о своих мыслях, эмоциональных переживаниях, чувствах. Не произносите речь, а просто озвучьте свои мысли. Можете свободно двигаться по комнате. Представьте, что никого здесь нет, вы в этом зале один.

Спустя минуту-две к нашему главному герою — протагонисту — может присоединиться любой из членов группы. Он встает позади произносящего монолог, принимая его позу и повторяя его движения, не прерывая действия главного героя. Его основная задача — эмпатически представить чувства и мысли произносящего монолог. Не мешать течению его речи, а как бы озвучивать неназванное: мысли, чувства, оценки, побуждающие мотивы... Текст двойника рождается спонтанно, он не должен соревноваться в громкости с монологом героя, а скорее сопровождать «основную линию текста», вплетаться в нее, обогащая... Дублер обязательно повторяет невербальное поведение произносящего монолог, подстраивается к нему по темпу и интонациям речи... Когда идеи двойника исчерпаны, он садится на место, а на сцену может выйти другой участник, который сопроводит своим параллельным текстом монолог героя.

Такая тренировка в психодраматической технике помогает участникам тренинга понять, что эмпатическое понимание другого предотвращает обиды.

ИТОГИ

Наши ожидания от других часто нереалистичны, они определяются проекциями собственных чувств, представлений, мотивов, которые мы приписываем другим.

В обиде обнаруживается, что мои ожидания нереалистичны и другой, на кого я обижаюсь, почти никогда не соответствует им. Я могу спросить себя: «А может ли этот человек вести себя в соответствии с требованиями, которые я к нему предъявляю?» Ответ на этот вопрос помогает снять напряжение обиды.

Попробуйте поставить себя на место другого, и тогда совсем нетрудно будет понять, что возможно требовать от него и что невозможно. Это умение поменяться ролями с другим и взглянуть на себя глазами другого является признаком мудрости и гибкости мышления...

Необходимо научиться принимать другого таким, каков он есть, а не таким, каким мы его себе придумали. Принятие другого облегчается, если я стараюсь понять его, принимаю свободным и вольным поступать по своему усмотрению.

Трезвый анализ своих мыслей и действий в сочетании с пониманием личности и мотивов «обидчика» позволяет оправдать его, способствует нейтрализации обиды.



Записки на полях

Всячески избегайте приписывать себе статус жертвы. Каким бы отвратительным ни было ваше положение, старайтесь не винить в этом внешние силы: историю, государство, начальство, расу, родителей, фазу луны, детство, несвоевременную высадку на горшок и т. д. В момент, когда вы возлагаете вину на что-то, вы подрываете собственную решимость что-нибудь изменить.

Вообще старайтесь уважать жизнь не только за ее прелести, но и за ее трудности. Они составляют часть игры, и хорошо в них то, что они не являются обманом. Всякий раз, когда вы в отчаянии или на грани отчаяния, когда у вас неприятности или затруднения, помните: это жизнь говорит с вами на единственном хорошо ей известном языке.

Мир, в который вы собираетесь вступить, не имеет хорошей репутации. Это не милое местечко, как вы вскоре обнаружите, и я сомневаюсь, что оно станет намного приятнее к тому времени, когда вы его покинете. Однако это единственный мир, имеющийся в наличии: альтернативы не существует, а если бы она и существовала, то нет гарантии, что она была бы намного лучше этой.

Старайтесь не обращать внимания на тех, кто попытается сделать вашу жизнь несчастной. Таких будет много — как в официальной должности, так и самоназначенных. Терпите их, если вы не можете их избежать, но как только вы избавитесь от них, забудьте о них немедленно.

(*Иосиф Бродский.* Фрагменты из знаменитой речи перед выпускниками Мичиганского университета 1988 г.)



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Как ты чувствуешь себя, когда кто-то тебя «не воспринимает всерьез»?
2. Случалось ли тебе чувствовать себя «чужим»? «Другим»? В каких ситуациях? Каким образом проявлялось это ощущение? Как тебе с этим чувством?
3. Каким образом ты выходил из подобных ситуаций? Хотелось ли тебе в таких случаях не выделяться, быть «как все»? Почему?

Кстати! Материалы для тренера

Нервно-психическое напряжение выполняет мобилизующую функцию. В ряде случаев эмоции помогают справиться с ситуацией, завершить ее. Такие эмоции называют «оправданными», или аутентичными. А есть — чувства «манипулятивные», которыми мы учимся подменять свои аутентичные реакции, — те, которые мы демонстрируем, не испытывая их на самом деле (а испытывая иные): вместо проявления гнева — обида, вместо обиды — натужное веселье и т. д. Такие чувства называют «рэкетными». Рэкетное чувство, в отличие от аутентичного, — всегда попытка манипуляции другим человеком. Если аутентичные чувства помогают справиться с ситуацией, то рэкетные в большинстве случаев лишь усугубляют реальное положение дел. Поэтому необходимо различать оправданные, помогающие эмоции и ложные, неаутентичные чувства.

ВЫДЕЛЯЮТ ЧЕТЫРЕ ОСНОВНЫХ АУТЕНТИЧНЫХ ЧУВСТВА

Одно положительное — *радость*. Три негативных — *страх*, *гнев*, *печаль*.

В своих исследованиях А. Эллис остроумно провел связь между испытываемыми эмоциями и актуальным моментом, временем, с которым эта эмоция коррелируется, связана.

Если радость может относиться и к прошлому, и к настоящему, и к будущему, то негативные чувства имеют строго определенную ориентацию во времени.

- ✓ **Аутентичная тревога** позволяет быть осторожным, предсказывая опасности в будущем.
- ✓ **Аутентичный гнев** позволяет мобилизовать силы для «рывка» в настоящем.
- ✓ **Аутентичная печаль** помогает проститься с прошлым.

Эти чувства становятся неоправданными, если они неверно ориентированы во времени. Страх и гнев, ориентированные в прошлое, не в состоянии изменить уже свершившееся. Страх и печаль в настоящем снижают энергетическую обеспеченность и эффективность действий. Гнев или печаль по поводу еще не наступивших событий также не мобилизуют позитивные ресурсы.

(*Васильев Н.* Тренинг преодоления конфликтов. СПб.: Речь, 2007)



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

ИГРА С ТРЕВОГОЙ

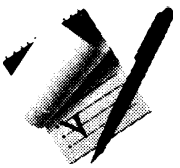
(Идея Т. В. Эксакусто, О. Н. Истратова)

Цель:

- **рефлексия** негативных эмоциональных переживаний, в частности тревоги;
- **произвести** эмоциональную коррекцию своих отношений;
- **тренироваться** в преобразовании чувства тревоги.

1. Расскажите о типичном, характерном содержании вашей тревоги. Если у вас несколько тревожных мыслей, то лучше взять для упражнения одно конкретное содержание, а потом провести такую же работу с остальными мыслями, содержаниями тревоги.
2. Постарайтесь сказать, как часто и как долго вы думаете об этом в течение дня (сколько раз, какое количество времени в общей сложности). Как «выглядит» или ощущается состояние тревоги? В каком месте концентрируется в теле? В каких симптомах проявляется?
3. В это отведенное время вам надо думать только о негативном содержании вашей тревоги, о возможных негативных сценариях ее развития. Позвольте им возникать в вашем сознании свободно, несмотря на то что они будут доставлять вам беспокойство и переживания. Не соблазняйтесь положительными альтернативами, которые вам может подбрасывать сознание по принципу «Да... но!», продолжайте думать лишь о негативном содержании. Вряд ли вам удастся прокручивать все худшие и опасные варианты более чем несколько минут.
4. Подготовившись к началу сеанса, необходимо несколько раз хорошо вздохнуть и, начав спокойно и глубоко дышать, желательно с юмором, обратиться к своему мозгу примерно так: «Ну что ж, дорогой мозг, сегодня у нас будет кое-что новенькое, и я думаю, что ты хочешь мне помочь занять это время, так что, пожалуйста, подбрасывай мне и напоминай все, что можешь».
5. Как это ни неожиданно, но скоро вы увидите, что нескольких минут (5–10) вам будет достаточно, чтобы преобразовать тревогу в более спокойное, безопасное чувство или даже избавиться от нее совсем. Таким образом, потратив время только на «тревожную игру», вы достигнете цели — ассоциировавшись с тревогой, вы локализуете ее в определенном месте и ограничите в определенном времени.

   В конце сеанса можно снова обратиться к своему сознанию: «Да, дорогое сознание... уважаемое “Я”... ты неплохо поработало сегодня, спасибо тебе, я знал, что ты не подведешь меня в трудной ситуации...»
6. Полезно проводить «тревожную игру» с доверенным лицом, однако этот человек не должен вас расспрашивать, вникать в ваше состояние, если вы хотите сами научиться справляться со своими тревожными переживаниями.



Записки на полях

ПРАВИЛА ВЫРАЖЕНИЯ ЧУВСТВ

1. Принимайте свои чувства такими, какие они есть.
2. Прямо и открыто выражайте свои чувства.
3. Выражайте свои чувства, используя местоимение «Я».
4. Назовите конкретную причину, вызвавшую ваши чувства, — конкретные ситуации или образцы поведения.
5. Избегайте обобщений при выражении чувств.
6. Формулируйте свои чувства без оценок или обвинений.

ПРАВИЛА ВОСПРИЯТИЯ И ПОНИМАНИЯ ЧУВСТВ ДРУГИХ

1. Помогите партнеру выразить свои чувства, слушайте его внимательно.
2. Повторите своими словами то, что вам сказал партнер. Этим вы показываете ему, что вы его понимаете.
3. Устраняйте любые неясности, переспрашивайте партнера.
4. Помогите партнеру прояснить его собственные чувства, назовите их.
5. Сообщите партнеру, как его слова действуют на вас, то есть выражайте свои собственные чувства.

(*Эксакусто Т. В., Истратова О. Н.* Групповая психокоррекция: тренинги и роли, игры для личностного и профессионального развития. Ростов н/Д.: Феникс, 2014)

Кстати! Материалы для тренера

Раньше общей базой всех направлений бихевиориального, или поведенческого, подхода терапии считалась так называемая «объективная психология», сформулировал которую И. М. Сеченов. Основной категорией этого подхода является ПОВЕДЕНИЕ, то есть совокупность наблюдаемых изменений в состоянии субъекта во времени.

Поведение — это реакция на раздражения. В России это называлось «раздражение» — «рефлекс». Западный подход называл эту диаду «стимул» — «реакция». Опыты **В. М. Бехтерева** (1857–1927) и учение **И. П. Павлова** (1849–1936) подготовили теорию «условного рефлекса».

Джон Уотсон (1878–1958) позднее стал отцом нового направления, которое он назвал *«Бихевиоризм»* (от англ. *behavior* — поведение, поступки).

Семидесятые годы прошлого века стали революционным прорывом в новом подходе. Стала бурно развиваться когнитивная («познавательная» — от англ. cognitive) психология. Рациональная жизнь включает в себя такие чувства, мышление и поведение, которые способствуют достижению

выбранных целей. В свою очередь, нерациональность подразумевает мышление, чувства и поведение, препятствующие достижению поставленных целей. Рациональная жизнь предполагает поддержание разумного баланса. Иррациональные убеждения ведут к возникновению проблем. Что же делать с иррациональными суждениями? Их следует заменять рациональными и вырабатывать эффективную жизненную философию.

Американский психотерапевт Альберт Эллис разработал концепцию рационально-эмотивной терапии (РЭТ), целью которой является изменение внутренних убеждений, становящихся причиной возникновения эмоциональных проблем. Труды Альберта Эллиса (а он был чрезвычайно плодовит — 75 книг, более 200 кассет с записями, около 1200 научных статей) изменили классическую поведенческую парадигму: «стимул — реакция» на новую модель: «стимул — осознание и интерпретация — реакция».

Как оказалось, явления нашей жизни не ведут автоматически к их одинаковой оценке людьми. Как говорится: «Кому — бублик, а кому — дырка от бублика. Кому война — беда, а кому — мать родна!» То есть такое явление, как снегопад зимой, где-нибудь в российской глубинке — обыденное событие, а в Иерусалиме (несмотря на объявляемое чрезвычайное положение и форс-мажор для всех муниципальных служб) — чудо, вызывающее радость и ликование не только детей, но и многих взрослых.

Орущий сосед может вызвать абсолютно разные реакции у разных людей. Страх у ребенка, на которого орет распоясавшийся папаша. Озабоченность и мобилизацию полицейского, слышащего раздраженный рык из окна. Раздражение соседа, вернувшегося с ночной смены и мечтавшего выспаться... Реакции разные, а событие одно!

Именно Альберту Эллису и его последователям удалось разработать метод управления эмоциональным поведением, который получил название рационально-эмоциональная терапия (РЭТ). Это направление в психотерапии очень популярно, оно считается одним из самых надежных и проверенных. Подход Эллиса относят к поведенческой терапии, поскольку процесс изменения поведения описывается в терминах научения.

Эмоциональные переживания можно рассматривать как своеобразное поведение, а человек может изменить поведение, которое доставляет ему неприятности. Обычно бывает трудно изменить привычный шаблон поведения.

Альберт Эллис пришел к выводу, что эмоция не является простой непосредственной реакцией на ситуацию.

Эмоциональная реакция всегда возникает как ответ не столько на реальное событие, сколько на то, как мы его интерпретируем.

Наши эмоции вызваны не самой ситуацией, а мыслями по поводу ситуации. Это фундаментальное положение когнитивной терапии иллюстрируется знаменитой формулой ABC.

- ✓ **A** (*activating event*) — активизирующее событие: ситуация, стимул, обусловливающий процесс реагирования.
- ✓ **B** (*beliefs*) — убеждения, ожидания, установки, верования, представления о ситуации, интерпретации и выводы.
- ✓ **C** (*consequences*) — последствия: эмоции, чувства, поведение.

Эллис подчеркивал, что у людей нет прямых реакций на большинство ситуаций, что эмоциональные реакции зависят от способа восприятия событий. На самом деле вовсе не события волнуют, огорчают, раздражают или злят нас, но способ, с помощью которого человек интерпретирует и осмысляет их. А если так, то невозможно предсказать, какую реакцию вызовет у нас то или иное событие, если мы не представляем, каким образом разные люди (или же один человек, но в разных условиях, в разном контексте!) осознают и проинтерпретируют его.

Таким образом, «РЭТ ставит человека в центр мира его собственной эмоциональной судьбы и предоставляет ему полную ответственность за выбор причинять или не причинять самому себе серьезное беспокойство» (Владимир Шарапов). И тогда известную мысль Декарта «Я мыслю, следовательно, я существую!» можно перефразировать так: «Как я мыслю, так я и существую!»

ПРАКТИКУМ ПО РЭТ

(По Н. Васильеву «Тренинг преодоления конфликтов», 2007)

Покой в душе зависит от мыслей в голове.

Цезарь Теруэль

МНЕНИЕ

Цель: апробирование метода рационально-эмоциональной терапии (РЭТ) для управления эмоциональными реакциями в конфликтной ситуации, связанной с рэкетными эмоциями.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочие бланки-таблицы, доска или флипчарт с маркерами.

Время: 45–60 минут.

ХОД РАБОТЫ

Тренер делит группы на пары. В каждой паре поочередно один из участников будет выступать в роли рассказчика, второй — эксперта-консультанта.

Задача консультанта — беседуя с партнером, внимательно выслушивая его, помочь рассказчику заполнить следующую таблицу.

Инициирующее событие	Что произошло; что вызвало вашу реакцию?
Шаг 1: разрушающие переживания, неконструктивное поведение как реакция на это событие	Что вы делали и что переживали в ответ на событие?
Шаг 2: иррациональные мысли и убеждения.	Какие убеждения послужили основанием для такой эмоциональной реакции?
Шаг 3: критический взгляд на иррациональные убеждения, изменение рамки «рефрейминг»	Отнеситесь критически к этим убеждениям! Как вы можете опровергнуть эти убеждения?
Шаг 4: конструктивные рассуждения и убеждения	Используйте для построения рассуждений позитивные убеждения: все люди свободны; все люди сами отвечают за свою жизнь; все люди автономны
Шаг 5: ресурсные переживания и поведение, завершающие ситуацию	Как вы намерены себя вести, чтобы завершить ситуацию. Какие переживания это вызывает?

Задание рассказчику: вспомните какое-то из событий последних дней, которое вызвало ваши сильные негативные эмоции. Постарайтесь вспомнить само событие в деталях, вновь пережить его в памяти!

Расскажите своему консультанту об инициирующих событиях и эмоциональных реакциях, над которыми вы решили поработать. Разберитесь с его помощью в том, какие вредоносные рассуждения звучат в вашей голове и запускают разрушающие переживания; какие иррациональные мысли и убеждения запускают эти шаблоны.

Подвергните свою интерпретацию взвешенному критическому осмыслению! Так ли все выглядит однозначно, как казалось? Какие варианты оценки происшедшего существуют еще? Какие ваши иррациональные убеждения запустили соответствующую эмоциональную реакцию? Найдите опровержение обнаруженным убеждениям.

Затем старые рассуждения замените новыми фразами, начинающимися со слов: «Мне хотелось бы... Было бы лучше, если... Я бы предпочел...» Для формулировки конструктивных рассуждений используйте позитивные убеждения: все люди свободны, все люди сами отвечают за свою жизнь, все люди автономны. Отметьте для себя, как изменилось ваше восприятие ситуации.

Противопоставьте неоправданным чувствам те, которые, с вашей точки зрения, были бы более уместными и которыми вы предпочли бы впредь реагировать на подобные ситуации. Описывая желаемые реакции, используйте только позитивные формулировки. Вместо пожеланий «не сердиться», «не волноваться» опишите реакции, которые хотели бы у себя видеть.

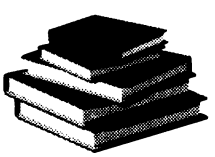
Поменяйтесь ролями со своим консультантом-экспертом, поблагодарив его за сотрудничество. Проанализируйте две реальные конфликтные ситуации, в которых вы участвовали; составьте по таблице на каждую ситуацию.

Далее упражнение продолжается в рабочей группе.

Расскажите группе о том, как вы преобразовали негативные переживания в приемлемые с помощью метода разумных предпочтений.

ОБСУЖДЕНИЕ И ВЫВОДЫ

1. Какой опыт вы приобрели, выполняя это упражнение?
2. Как вы можете охарактеризовать позитивное мышление и лежащие в его основе установки?
3. Какие возможности вы видите в использовании этого метода? Какова область его применения и возможные ограничения?



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

КАЛЕНДАРЬ ЭМОЦИЙ

Речь в данном задании пойдет о тех чувствах, которые сопровождают вас обычно. Среди них есть те, которые поддерживают вас, помогают, дают энергию, радуют, создают эмоциональную атмосферу теплоты и поддержки среди окружающих вас людей. Но есть и другие. Их порой называют «негативными», «плохими», «тяжелыми», «рэкетными».

Я предлагаю вам проанализировать, какие чувства вы испытываете чаще всего в течение месяца, как они влияют на вашу жизнь, формируют эмоциональный фон, климат.

В течение месяца вам придется заполнять предлагаемую таблицу. В ней вы можете выбрать произвольное количество эмоций, которые вам важно отследить (иногда — с тем, чтобы провести коррекцию, внутреннюю работу, перестроиться...).

Я предлагаю бланк, в котором есть три ресурсные и три рэкетные эмоции, состояния, чувства. Скажем: воодушевление, уверенность в себе, оптимизм/раздражение, осуждение и поиски виновного, злость.

Теперь для каждого из чувств, эмоциональных состояний подберите подходящий для него цвет.

Задание несложное, но важно посвятить этой работе хотя бы 5–10 минут в конце *каждого дня*, чтобы заполнить табличку. В столбце даты пишем даты в течение месяца, в столбцах, «отвечающих за чувства», — ставим + (если это чувство проявлялось в течение дня) и закрашиваем этот квадратик соответствующим цветом. Если же это чувство вообще не посещало вас в этот конкретный день, то и клетка будет пуста, ничего в ней не отмечаем и не закрашиваем...

Дата	Воодушевление	Уверенность в себе	Оптимизм	Раздражение	Осуждение	Злость
1						
2						
3						
4						

Заполнив таблицу, каждый из вас сможет оценить, с какими эмоциями он «шагает по жизни». Определить «эмоциональный градус, температуру» своей жизни. Иногда уже этого бывает достаточно, чтобы понять, какие изменения необходимы, что делать, каким образом мы можем обеспечить себе более комфортные условия эмоционального существования...

МЫ БУДЕМ ПРАЗДНОВАТЬ... ОШИБКИ!

Научился ли ты радоваться препятствиям?

Восточная мудрость

Искусство надежды состоит в том, чтобы суметь обнаружить временные и конкретные причины неудач. Временный характер причины ограничивает чувство беспомощности во времени, а конкретный — сводит беспомощность к конкретной, частной ситуации.

М. Селигман,
отец позитивной психологии — слотогении

Цели:

- **обсудить** важность легитимации ошибок, необходимость критически осмысливать результаты деятельности и извлекать из них уроки, готовить заранее «антикризисную программу»;
- **дать** поддержку и предоставить эффективные техники психологической защиты от разочарования, фрустрации, стресса.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы бумаги, ручки, лист с примерами ошибок в деятельности известных коммерческих компаний для каждого участника.

Время: 30–45 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Неудач боятся все. Но именно они — неудачи — ключ ко многим революционным открытиям.

И в вашей частной жизни, и в карьере, и в отношениях со значимыми людьми мы порой совершаем ошибки. Как превратить это «упсс...» в положительный опыт, как суметь «сделать из лимона лимонад»?

И если вам кажется, что в жизни это проще, чем в профессиональной сфере, в карьере, то вот несколько доказательств того, что всем нам приходится когда-то сталкиваться с этими вызовами, учиться преодолевать последствия ошибок, учиться на них и, в конце концов, как утверждают китайцы, «праздновать их»!

На собрании акционеров и инвесторов компании «Кока-Кола» (апрель 2008 года) председатель совета директоров и гендиректор гиганта, выпускающего «колу», не случайно сказал:

— Да, неудачи будут. Мы собираемся рисковать и должны воспринимать поражение как часть процесса обновления.

Подумайте и запишите одну неудачу вашей жизни, профессиональной карьеры, которая казалась вам катастрофическим провалом, но затем... превратилась в трамплин успеха. (...)

Объединитесь в тройки и поделитесь с товарищами своей историей, обсудите с ними личные выводы, уроки, которые вы извлекли из поражения...

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вы понимаете призыв «праздновать ошибки»?
- Можно ли «планировать ошибки»? Что это может дать в вашей жизни? Что это может дать в практике лидерства? Во взаимоотношениях, в коммуникации, в карьере?
- Есть ли у вас собственные рецепты того, как «праздновать ошибки», как расставаться со своим прошлым со смехом и быть готовым к новым испытаниям?

А теперь — давайте посмотрим, как это было «у великих»! (Ведущий знакомит группу с материалами, которые собраны с разных интернетовских площадок, посвященных науке, инновациям, производству и бизнесу...)

1. Компания **Pfizer** — фармацевтический гигант. 1991 год. Выпуск препарата «Силденафил». Предназначался для лечения ангины и болей в груди. В ходе клинических испытаний не была доказана его эффективность, но пациенты отметили побочный эффект — усиление потенции. Принявшись изучать это явление, компания в 1998 году создала «Виагру» — первый стимулятор эрекции, превратившийся в международный хит.
2. Компания **Kellogg's**. Один из лидеров производства злаковых хлопьев. Компания попыталась в 1998 году предложить комбинацию молока и злаков, не имевшую успеха у потребителей. Вкус неудобного в приготовлении полуфабриката не устраивал любителей традиционных хлопьев с молоком! Это привело компанию к решению выпустить на рынок удобные злаковые батончики!
3. Компания **McDonald's**. В 1962 году основатель компании Рэй Крок попробовал предложить по пятницам жителям Чикаго, приверженным вегетарианству, кусок ананаса, покрытого ломтиком сыра, в сдобной булочке. Сокрушительный провал! Но уже в следующем году пятничный рыбный бургер Filet-O-Fish стал классикой «Макдональдса»!

Думаете, только в коммерции, в большом бизнесе есть место для таких досадных «ляпов»? За последние 200 лет коллекция пессимистичных прогнозов не раз пополнялась и... опровергалась практикой. Вот — некоторые из них.

- «Все, что можно изобрести, уже изобрели!» (Чарльз Дьюэлл, представитель Патентного бюро США, 1899).
- «Не вижу ни одной обоснованной причины, почему взгляды, изложенные в моей книге, могут задеть чьи-либо религиозные чувства» (Чарльз Дарвин, предисловие к «Происхождению видов», 1869).
- «Демократия умрет в 1950 году» (Джон Лангдон-Дэвис, корреспондент «Ньюс кроникал», 1936).

- «Побороть СПИД будет проще простого. Он не заразен!» (Питер Дуесберг, профессор молекулярной и клеточной биологии Калифорнийского университета).
- «У человечества уйдет еще более 50 лет на покорение воздуха» (Уилбурт Райт, пионер американской авиации, 1903).
- «Полеты на машинах, которые тяжелее воздуха, невозможны» (Лорд Кельвин, британский математик и физик, председатель Британского королевского общества, 1895).
- Об электрической лампочке: «Каждый, кто хоть как-то знаком с этим изобретением, скажет, что его ожидает очевидный провал» (Генри Мортон, председатель Института технологии Стивенса, США, 1880).

Об автомобиле:

- «"Карета без лошадей" — это признак роскоши и богатства, и если даже цена на нее в будущем упадет, она никогда не станет такой же популярной, как велосипед!» (Журнал *Literary Digest*, 1899).
- «В будущем вес компьютеров может быть уменьшен всего до полутора тонн. Если это удастся, то он будет состоять всего из 1000 вакуумных ламп...» (Научный журнал *Popular Mechanics*, 1949).
- «Нет никаких причин, по которым кто-либо хотел бы иметь компьютер у себя дома» (Кен Ольсон, основатель, президент и председатель правления корпорации *Digital Equipment*, 1977).
- «Ракета никогда не сможет вылететь за пределы атмосферы Земли» (Газета New York Times, 1936).



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Когда ты слышишь слово «уважение», о чем ты думаешь? Какие мысли у тебя связаны с этим понятием?
2. Умеешь ли ты отличать уважительное отношение от иного? Каким образом?
3. Что ты думаешь о том, почему ты достоин уважения? Какие знаки уважения (и от кого) по отношению к тебе знакомы тебе самому? Как ты чувствуешь себя с ними?
4. Умеешь ли ты различать истинное уважение от мнимого, от «игры в уважение»? Что ты думаешь об этом? Хотел бы ты сам быть частью такой игры (по отношению к себе, по отношению к другим)? Почему?
5. Что ты знаешь о том, как люди проявляют друг к другу уважение? Знаешь ли ты, когда тебя принимают всерьез, оказывают тебе уважение? Как и в чем это проявляется? Что ты видишь/слышишь/чувствуешь/понимаешь в таких случаях? Вспомни, как это происходит!
6. Что бы ты смог рассказать о самоуважении? Как ты думаешь, что нужно тебе для того, чтобы уважать и ценить себя? Что этому может помочь? Что может помешать тебе относиться к себе с самоуважением?

ГЕШЕР МЕАХЕД — ЧУВСТВО

Мы боимся не потому, что нам трудно. Нам трудно, потому что мы боимся...

Сенека

Чувство безопасности возникает главным образом изнутри. К сожалению, большинство людей уверены, что безопасность — это нечто внешнее. Длительное время все мы считали, что синонимами безопасности являются материальные аспекты — много денег, постоянная надежная работа, устойчивые отношения и т. п.

Настоящая твоя безопасность — это непоколебимое знание: что бы ни случилось, в тебе самом есть все необходимое для осуществления всего желаемого и для трансформации к лучшему нежелательного, с учетом всех твоих истинных потребностей. Как следствие, ты всегда сохраняешь уверенность и доверие, потому что знаешь: всегда и всему есть решение.

Лиз Бурбо

Цели:

- **проверить** с участниками понимание термина «кризис, кризисная ситуация» и внести изменения в восприятие и способы преодоления кризиса;
- **представить** процесс преодоления кризиса в метафорической форме и исследовать способы выхода из кризисной ситуации;
- **дать** легитимацию чувствам растерянности, гнева, раздражения, научить справляться с тяжелыми чувствами и уметь мобилизовать ресурсы для выхода из кризиса.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска/флипчарт, листы бумаги и ручки/карандаши, рабочие бланки с рисунками животных для каждого участника, маркеры.

Время: 60–120 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Для многих людей кризисные ситуации, стихийные бедствия и другие несчастья служат неотъемлемой частью современной жизни. Взрослые и дети, представители разных культур и народов — все они подвержены риску столкновения с различными травмирующими событиями. Как в развитых западных странах, так и в развивающихся странах «третьего мира» большое число людей попадают в зону риска, это: война, террор, минные поля, экологическое загрязнение окружающей среды, землетрясения и потопы, ураганы и бури, технологические катастрофы и аварии на транспорте, преступления

и хулиганство, нищета и детское рабство, расовые гонения, сексуальное насилие и т. п. Многие люди в течение своей жизни переживают личные кризисы, связанные с горем утраты близких, с потерей жилья или работы, с супружеской изменой или с предательством друзей.

Зачастую в результате таких переживаний человек чувствует себя внутренне опустошенным либо страдающим от депрессии и беспомощности. Он может либо обозлиться и ожесточиться, либо страдать от постоянного ощущения собственной вины, либо иметь другие признаки посттравматического синдрома.

Подумайте: что происходит с вами в состоянии кризиса? Дайте метафорическое название себе в этот момент! Запишите найденные образы, чтобы не забыть (5–7 минут индивидуальной работы).

Примеры:

- «выжатая тряпка»;
- «улитка, которая спряталась в раковину»;
- «разъяренный монстр»;
- «бездонный желудок», «вселенская обжора»;
- «мышечный панцирь», «окаменевшее тело»;
- «лихорадочное действие» — «вечный двигатель».

Ведущий объясняет, что в состоянии нервного напряжения, стресса мы реагируем с помощью *наших чувств* (страх, тревога, раздражительность, апатия, депрессия, уход в себя и отказ от общения, нетерпимость...). Чувства проявляются через реакции тела (дрожание конечностей, слабость в ногах и руках, мышечное напряжение, сердцебиение, прерывистость дыхания, учащение пульса, боли в желудке, понос, обильное потоотделение), которые приводят к психосоматическим явлениям:

- потеря аппетита,
- головная боль,
- мышечная слабость,
- проблемы с пищеварением,
- аллергия,
- бессонница.

Участникам предлагается подумать, каким образом они мобилизуются, концентрируются, собираются с силами, «возвращаются к норме» после стресса или нервного срыва, преодолевают состояние тревоги и напряжения.

Наверняка у каждого — свой «талисман», «рецепт» для таких случаев!

Записываем на доске все «идеи», подсказки, «рецепты»!

Предлагаем посмотреть на запись: отметьте для себя как те способы, которые вам знакомы, так и те, которые для вас новы, но которые вы готовы испробовать на практике!

Примеры

1. Сказать себе, что есть надежда.
2. Искать поддержку у других (семья/друзья).

3. Дать мыслям полную свободу, фантазировать о чем-то хорошем.
4. Занять себя делами (уборка дома/готовка и т. д.).
5. Молиться Богу.
6. Предпочесть быть один на один сам с собой и своими чувствами и мыслями.
7. Смотреть телевизор, слушать музыку.
8. Спланировать что-то для себя и выполнять.
9. Заниматься спортом.
10. Собрать всю информацию, чтобы удостовериться, что все мои действия были правильными. Проанализировать происшедшее.
11. Заняться сексом.
12. Шопинг.
13. Встреча с друзьями.
14. Дать волю чувствам (боль/страх/напряжение/забота).
15. Довериться своей интуиции/вере/жизненной философии.
16. Общаться по телефону/Интернету.
17. Вспоминать о хороших временах. О прошлых успехах и победах.
18. Выражать свои чувства через творчество (рисунок/скульптура и т. д.).
19. Искать логическое объяснение сложившейся ситуации.
20. Посмотреть альбом с семейными фотографиями — это «банк семейного счастья», ведь мы фотографируемся, когда нам весело, хорошо, радостно!

Следующий этап — работа с метафорой. Ассоциации на тему «кризис». Какие виды кризисов бывают, каковы признаки и проявления кризиса у отдельного человека, у семьи как единого организма. На что это похоже? Как работает? Выписываем. Участники выделяют и тяжелые, и положительные аспекты.

Ведущий уточняет.

- Как вы чувствовали себя, делясь своей ситуацией и переживаниями в группе?
- Помогает ли и в чем обмен опытом в группе?
- Как и почему, на ваш взгляд, природа, чтение, музыка, семья помогают вам справиться с кризисом, сложной ситуацией?
- Есть ли другие ресурсы, которые вы можете взять на вооружение? Какие?

Перед представлением модели «гешер меахед» возвращаемся к началу — определениям и проявлениям кризиса. Проводим небольшой эксперимент. Даем каждому участнику лист, на котором изображено 10 животных. У вас есть 10 секунд, чтобы запомнить как можно больше животных. Отсчитываем 10 секунд и переворачиваем лист. Так, кто запомнил 1, 2, 3 и т. д.? Кто ничего не запомнил? Кто даже не пытался, а стал думать о другом, отстранился от выполнения задания?

Угрозы вызывают активацию автоматических защитных механизмов, связанных с функционированием вегетативной нервной системы. Эти реакции опосредуются через эндокринную, нервную и мышечную системы. Эти реакции обычно проявляются в виде трех разных типов поведения: в бегстве, в борьбе или в оцепенении. Такие реакции относятся к наиболее древним, примитивным способам борьбы за выживание, присущим как животным, так и людям. Задачей таких типов поведения является выживание до момента исчезновения нависшей опасности.

Проведенный нами сейчас эксперимент отражает 3 основные реакции на состояние напряжения, стресса и кризиса — это «три F: Fight — борьба, победа, запоминание, Flight — уход от реальности, бегство, я думаю о другом, и Freeze — замораживаюсь, не могу ничего запомнить...»

Приведите, пожалуйста, примеры, когда именно так вы справлялись с трудной ситуацией! (*Пауза.*) В ситуациях напряжения, стресса, кризиса мы реагируем непроизвольно одним из этих способов. В разных обстоятельствах наша реакция может меняться. Важно понимать, что это нормальные реакции в ненормальных обстоятельствах, и не винить себя, что не отреагировали «как надо было».

В условиях современного общества, когда зачастую невозможно отреагировать бегством, борьбой или оцепенением, травма не изживается до конца, а консервируется в нервной системе или в мышцах, порождая дальнейшую цепочку саморазрушительных реакций.

- **Борьба:** взрывы гнева и раздражения катализируют реакции агрессии и насилия.
- **Бегство:** страх и ужас, переполняющие все системы организма и вызывающие реакции регрессии и зависимости, могут привести к ночным кошмарам, пугающим фантазиям, пассивности и болезни.
- **Оцепенение:** шоковая реакция, душевный или телесный паралич, сопровождающийся чувством беспомощности.

Обычно мы переживаем стресс, кризисные моменты, которые зависят от социальных потрясений вокруг, войн, проблем в сфере безопасности, очень остро потому, что *ощущаем утрату контроля над ситуацией.*

ЗАКОН КОНТРОЛЯ

Закон контроля гласит, что ваше отношение к себе самим позитивно в той степени, в какой вы контролируете свою жизнь, и негативно в той степени, в которой вы, согласно собственным ощущениям, теряете над ней контроль или попадаете под контроль иной внешней силы.

Этот закон, или принцип, широко признан в психологии. Он называется «теорией местоположения (локуса) контроля». Обычно считается, что стресс, тревожность, напряженность и психопатические заболевания служат результатом потери человеком чувства контроля или ощущения отсутствия контроля над чем-то, что для него важно.

Например, если вы чувствуете, что вашу жизнь контролируют ваши долги, ваш начальник, ваше неважное здоровье, плохие отношения с людьми, по-

ведение окружающих, то вы испытываете стресс. Стресс проявляется в раздражении, гневе, негодовании. Если с ним не справиться, он вызовет бессонницу, депрессию или даже различного рода болезни.

Возможен либо внешний, либо внутренний контроль. Иными словами, вы можете ощущать, что сами контролируете свою жизнь, испытывая счастье, уверенность, практикуя положительные подходы, или что вашу жизнь контролируют другие и вы беспомощны, загнаны в ловушку, чувствуете себя жертвой.

В обоих случаях контроль над вашей жизнью начинается с ваших же мыслей — это единственное, над чем ваш контроль безграничен. То, как вы размышляете о ситуации, определяет ваши чувства, а последние определяют ваше поведение.

В любом случае вы помните наверняка, что были «хорошим парнем» — платили налоги, оставались на работе сверхурочно, заменяли заболевших коллег, и вдруг — бац! — увольнение...

Или вы купили машину, учили законы и правила движения, совершенствовались на курсах, получили права, соблюдали правила, ни одной «дырки» в талоне, ни одного правонарушения, и вдруг — бац! — в вас въехали на стоянке, помяли машину...

Таких случаев десятки в нашей жизни. Неожиданные кризисы, стихийные бедствия, «обвалы» валюты, повышения налогов, социальные катаклизмы... Они «выбивают из седла» как раз потому, что мы чувствуем, что «наказаны незаслуженно», что мы играли по правилам, а жизнь совершила по отношению к нам несправедливость!

Владение собой в острых ситуациях возможно лишь в том случае, если человек имеет реальный опыт переживания и разрешения экстремально-стрессовых ситуаций. К сожалению, многие из нас бывают настолько ошеломлены и напуганы стрессом, что предпочитают не возвращаться к нему, и это значит, что реальный опыт переживания стресса не используется впоследствии и каждая острая ситуация переживается человеком как новая.

Давайте вспомним с вами известную историю о Красной Шапочке!

Мама ей сказала не идти через лес, не разговаривать с посторонними, не рассказывать, куда и зачем она идет... Девочка выслушала и... сделала все с точностью до наоборот! Пошла через лес, встретила Волка, рассказала ему о том, куда и зачем идет. Пришла к бабушке, и тут — о БОЖЕ!!! ШОК!!!

Так что по поводу возможных кризисов у нас может быть как минимум два варианта:

- вести себя как Красная Шапочка — пренебрегать правилами и здравым смыслом;
- подготовить себя по принципу «предупрежден, значит — вооружен!», потому что не все в наших руках и нашей власти.

Именно так предлагают поступить специалисты израильского Центра по борьбе с травмой и кризисом под руководством психологов **Мули Лаада** и **Офры Аялон**.

Они предложили модель, получившую на иврите название «гешер меахед». Это мнемоническое правило, которое помогает запомнить семь ре-

сурсных каналов в преодолении кризиса. На иврите первые буквы каждого из слов — «гуф», «сехель», «регеш», «мишпаха», «эмуна», «хевра», «дат, димаен» составляют эту аббревиатуру, которую можно перевести на русский язык как «объединяющий, соединяющий мост». Мост, которым можно воспользоваться, чтобы пережить кризис, перейти из состояния разлада, кризиса в новое — спокойное, ресурсное — состояние.

Эта модель построена на том, что у каждого человека есть потенциал преодоления стресса, нужно только его распознать, и тогда станет понятно, как каждому человеку подобрать свой способ снятия напряжения и выхода из кризиса.

В этой модели участвуют 7 каналов, через которые человек связывает себя со своим внутренним миром и с миром вообще.

В русском варианте мы можем назвать эту модель **«ЧУВСТВО»**.

- **Чувства.**
- **Ум.**
- **Вера.**
- **Семья.**
- **Тело.**
- **Воображение и религия.**
- **Окружение.**

Как понимать эту модель?

- Она говорит о том, что, делясь **чувствами**, «утилизируя» их, мы освобождаем эмоциональный клапан. Шок, беспокойство, боль, гнев, вина и отчаяние не перестают теребить израненную душу. Травматические переживания нуждаются в эмоциональном отреагировании и осознании. Какая-нибудь заботливая душа должна выслушать эти истории и стать их свидетелем. Проявить к ним терпеливое внимание и безоговорочно принять их и тем самым помочь исцелению.
- **Ум.** Анализируя ситуацию, включая логику, мы запускаем известный способ психологической защиты — «интеллектуализацию», которая дает нам возможность обдумать происшедшее, найти пути выхода из создавшейся ситуации.
- **Вера** в то, что все переменится к лучшему, вера в успех, в свои силы. Это также очень сильный ресурс. Для многих он известен и очень эффективен.
- **Семья** — это система, в которой для каждого есть свое место и своя функция. Психологи советуют максимально сохранять в период кризиса привычные роли и обязанности. Именно быт, привычные мелкие дела, уборка, покупки, выполнение известного и постоянного ритуала — это те элементы, которые помогают среди бури, изменений ощутить уголок, островок незыблемых правил и порядка. Кроме того, семья — это возможность поддержки близкими людьми. Переключение на заботу о них также снимает остроту стресса, заставляет переключиться на потребности близкого человека.

- **Тело.** Физическая активность, аутотренинг, чередование мышечного напряжения и расслабления — известные способы приведения в порядок души и тела. Сюда же отнесем умение владеть дыханием, нормализовать его, успокоить, привести к привычному ритму.
- **Вера в Бога... Молитвы...** Здесь не требуется комментариев. Но кроме того, «В» — это и «воображение». Можно пофантазировать, что кризис уже пройден, визуализировать победу, представить, как все изменится к лучшему!
- **Окружение. Общество, общение.** Не замыкаться в четырех стенах. Уметь попросить о помощи. Обратиться к окружающим, к друзьям, выйти к людям!

Вспомните себя в период стресса! Какие каналы *вы* используете эффективнее всего для поддержки? Проанализируйте ваш способ, объясните другим участникам группы, *почему* для *вас* он эффективен?

Что-то одно работает у вас лучше, и на это нужно опираться в стрессовой ситуации. Переходим к модели «ЧУВСТВО», ведущий говорит о проявлениях кризиса **по каждому** пункту (телесные, эмоциональные, когнитивные, семейные, духовные, поведенческие и социальные) и параллельно с этим выписывает и обговаривает с группой ресурсы, инструменты, знакомые им из собственного опыта.

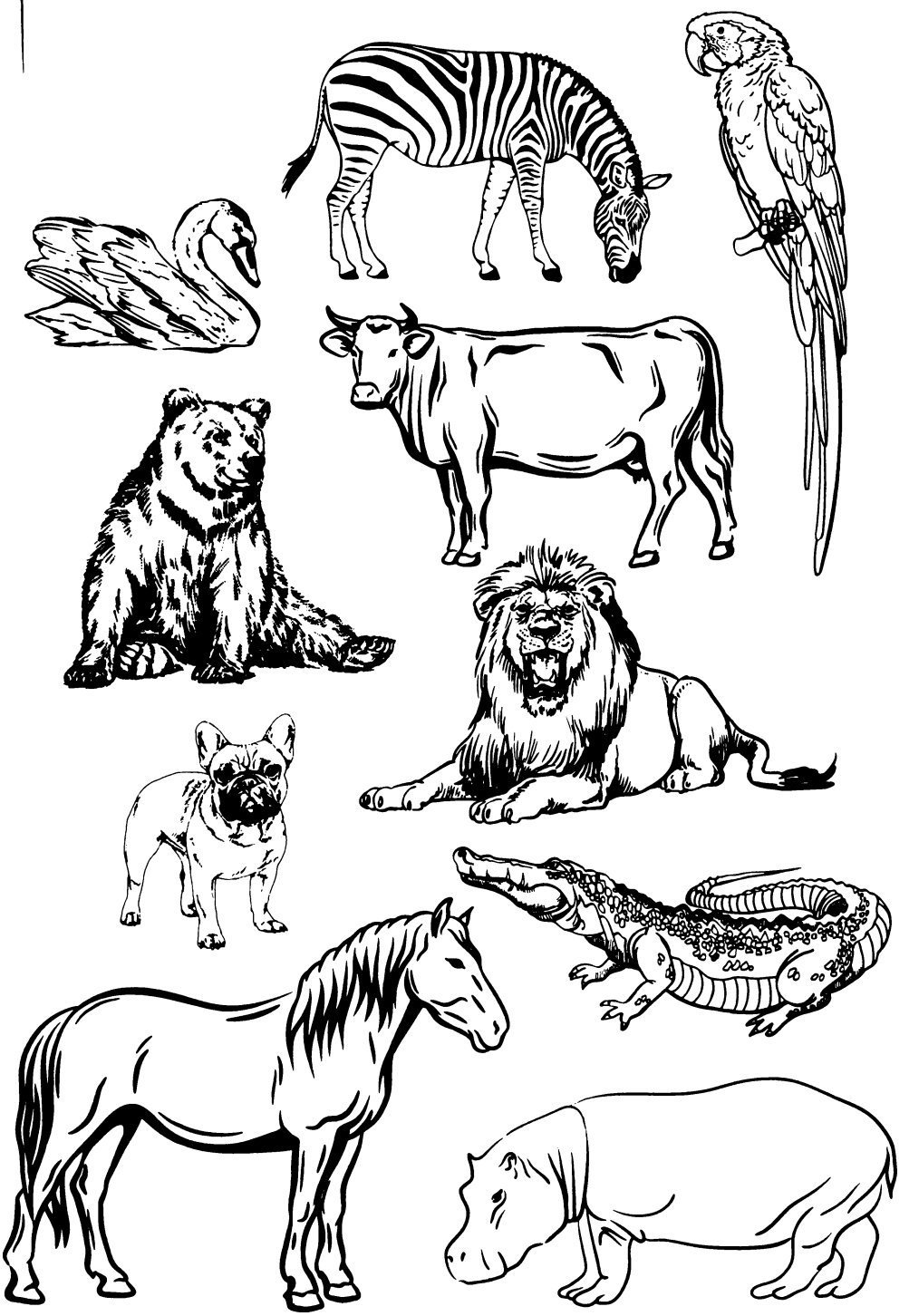
ПОДВОДИМ ИТОГ

Кризис в переводе с греческого — решение, поворотный пункт. В медицине — перелом, после которого наступает выздоровление. В русском языке — перелом, надлом, когда старая система не работает.

Мы можем выбирать, как относиться к кризису — как к слому, надлому или как к возможности изменения и улучшения. Ведь у нас всегда есть наши силы и ресурсы. Для каждого путь выхода из кризиса может быть другим. Но, зная многообразие выбора, всегда можно попробовать новый путь, новый инструмент. Возможно, что он и станет в будущем самым эффективным! Ведь именно такой смысл есть у модели «гешер меахед» — «соединяющий мост» — соединение воедино разных ресурсов для преодоления кризиса и успешного выхода из него!

Кстати! Материалы для тренера

РАБОЧИЙ БЛАНК К ЗАНЯТИЮ «ГЕШЕР МЕАХЕД — ЧУВСТВО»



Я ВСЕГДА УЛЫБАЮСЬ!

Цели:

- **создать** в группе атмосферу эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и доверия друг к другу;
- **помочь** участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении;
- **проверить** в творческом задании эмоциональные реакции тела,
- **поработать** над конгруэнтностью (соответствием) переживаемых эмоций и их невербальным проявлением.

Размеры группы: не имеет значения.

Ресурсы: таблица физических проявлений эмоциональных состояний, разрезанная на полоски — с отдельными заданиями для каждой пары; короткометражный фильм «Улыбающийся человек» (The Smile Man, 2013): www.youtube.com/watch?v=QvQ8hTljfzY).

Время: 30–45 минут.

ХОД ИГРЫ

Итак, после просмотра и обсуждения фильма начнем групповую работу, которая призвана отработать проблемы адекватной, «симметричной» мимики и жестикуляции, которые сопровождают наши чувства. У героя фильма произошел разлад — даже когда ему больно, когда он плачет, когда ему не до смеха — на лице его улыбка. Именно эта рассогласованность становится причиной многих реакций окружающих на его «ненормальное поведение».

Когда мимика и жест «соответствуют эмоциям», наши сообщения и наше общение с другими, с внешним миром, происходят «по правилам».

Ведущий разбивает группу на пары и раздает каждой паре одно или два задания.

Каждое из заданий (см. таблицу «Набор заданий для физического проявления эмоциональных состояний») — это глагол действия и эмоция, которую участнику следует сыграть. Возьмем, к примеру, пару «хочет уйти» — «напряжение». Участник, получивший это задание, должен сыграть сцену с текстом или без, где его желание уйти, потребность оставить данное место сопровождается эмоциональным напряжением, которое может быть выражено в нахмуренном напряженном лице, покусывании губ, сжатых кулаках, направленной вперед — «бодающей» голове, может быть в отрывистом дыхании... Каждый из участников сам максимально полно и выразительно должен найти «картинку» для своего глагола-действия и показать ее товарищам.

Зарисовки идут от 10 секунд до 1 минуты максимум! Этот актерский марафон важно наполнить обсуждением после каждого выступления. Важно проверить, удалось ли участнику передать необходимое чувство, сыграть эмоцию в соответствии с полученным заданием! Совпадает ли его восприятие эмоций с тем, как увидела их со стороны группа? Что удалось, что «сбивает с толку, путает» зрителей?

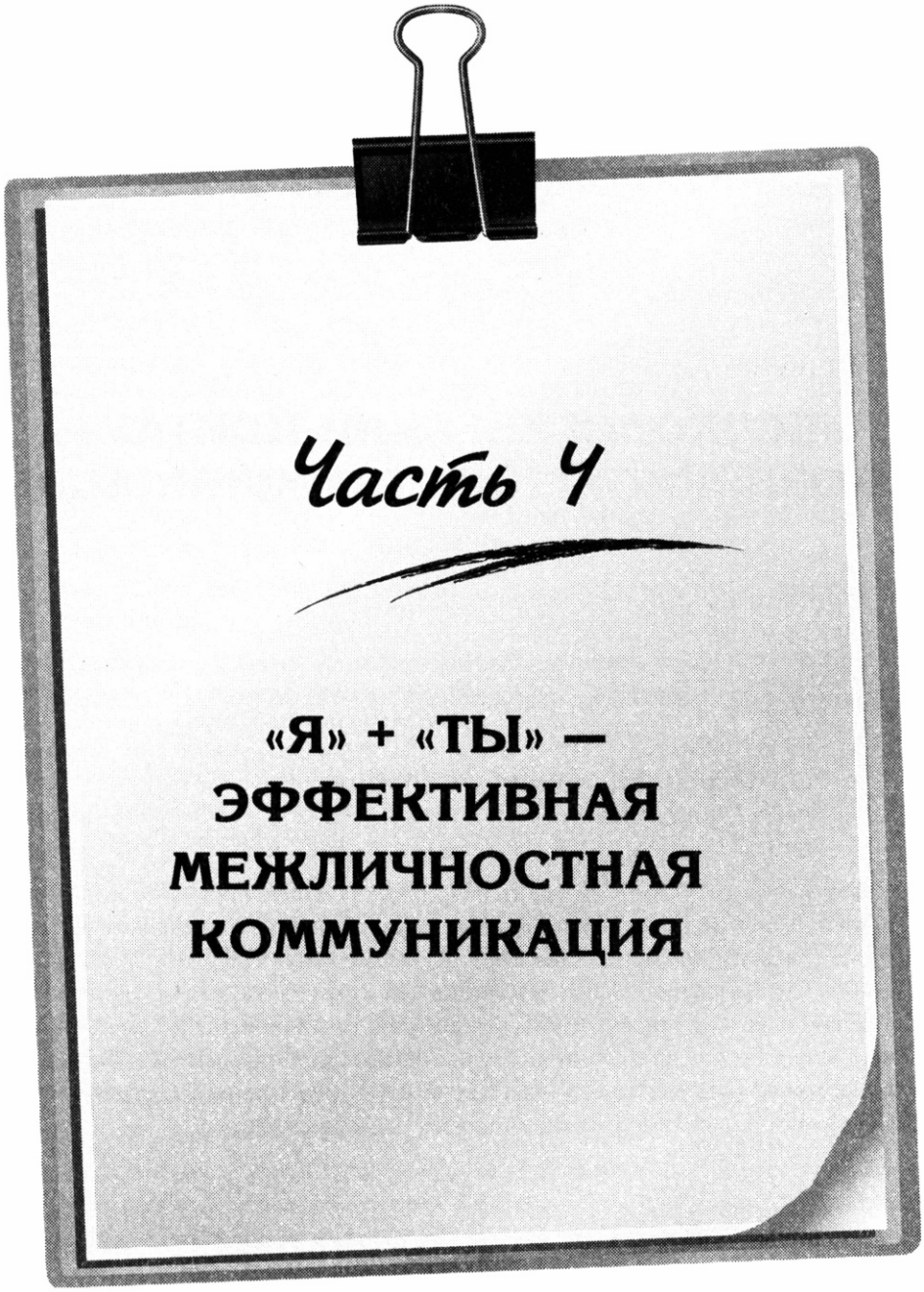
НАБОР ЗАДАНИЙ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКОГО ПРОЯВЛЕНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ СОСТОЯНИЙ

	Глагол действия	Ведущая эмоция
1	Добивается	Уверенность в правоте
2	Увиливает от решения, от ответственности	Страх
3	Продает	Увлеченность делом
4	Объясняет	Скука, действия по необходимости
5	Предупреждает	Забота
6	Предупреждает	Угроза
7	Хочет уйти	Напряжение
8	Хочет остаться один	Раздражение
9	Хочет собраться с мыслями	Концентрация внимания
10	Решает проблему	Усталость
11	Ест	Безразличие
12	Рассматривает свое лицо, фигуру	Страх
13	Пишет письмо, записку	Грусть
14	Готовится к уходу	Сомнения
15	Проверяет что-то или кого-то	Решимость
16	Спорит, доказывает	Неуверенность в своей правоте
17	Сидит	Крайнее напряжение
18	Насвистывает	Красуется, довольство собой
19	Рассматривает что-то в окне	Удивление
20	Говорит по телефону	Подчинение, уязвимость
21	Приценивается	Азартное желание приобретения
22	Режет бумагу	Отрешенность
23	Рисует	Сдерживаемая агрессия
24	Напевает	Нежность
25	Рассматривает собственные руки	Апатия
26	Двигается по комнате	Радость
27	Раскачивается на стуле	Страдание
28	Собирает и разбирает авторучку	Тревога
29	Приводит в порядок свою одежду	Неуверенность
30	Хрустит пальцами	Восторг, умиление

	Глагол действия	Ведущая эмоция
31	Хочет общения, стремится поговорить	Беззаботность
32	Избегает общения, уходит от разговора	Брезгливость
33	Грызет ногти	Злость на кого-то, ревность
34	Слушает музыку	Сосредоточенность
35	Ходит из стороны в сторону	Гнев
36	Сидит, покачивая ногой	Релаксация, расслабление
37	Смеется	Смущение
38	Закрывает руками лицо	Беспомощность, унижение
39	Ворошит волосы на голове	Растерянность
40	Перекатывается с пятки на носок	Сдерживаемая ярость

ОБСУЖДЕНИЕ

- Понравилось ли вам задание? Что в нем было интересного и нового для вас?
- Какие из пар — глагол действия — проявление чувств были более простыми в инсценировке, а какие вызвали затруднение? В чем причина трудностей?
- Попытайтесь сформулировать «сухой остаток» этой встречи, с каким новым багажом вы выходите? Что готовы использовать вне тренинга, в обычной жизни? На что обратите внимание?



Часть 4

«Я» + «ТЫ» — ЭФФЕКТИВНАЯ МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Самая большая роскошь на свете — это роскошь человеческого общения.

Антуан де Сент-Экзюпери

Муравьи определяют поведение друг друга, обмениваясь химическими веществами. Мы делаем это, вставая друг перед другом, глядя в глаза, помахивая руками и издавая странные звуки. Общение людей — это настоящее чудо света. Мы делаем это бессознательно и постоянно...

Крис Андерсон. Владелец TED

«ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТАКТ», ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОММУНИКАЦИИ

Почаще улыбайтесь людям и разговаривайте с ними. Это элементарно, не так ли? Чтобы нахмуриться, нужно задействовать 72 мускула, а чтобы улыбнуться — 14. Вспомните: улыбка — первое, что вы замечаете у других.

Зиг Зиглар

Сразу же предупрежу — эта часть сборника посвящена исключительно межличностной, а не деловой коммуникации (которая является важным и отдельным сегментом коммуникации вообще!). Также здесь не будет места упражнениям, развивающим навыки письменной коммуникации. Мы будем через участие в игре и упражнениях рассматривать личностный и межличностный аспекты общения. Размышлять и пытаться понять место и смысл того самого «и» в партнерстве, в коммуникации, в межличностных отношениях. Об этом — упражнения и задания этого раздела книги.

ИТАК, КОММУНИКАЦИЯ!

Коммуникация (от лат. *communicatio* — сообщение, передача; от лат. *communico* — делаю общим).

Коммуникация (психология) — обмен информацией между живыми организмами (общение).

Человек около 45% времени своей жизни тратит на участие в процессе коммуникации, общения с другими и передачи информации.

Русское восприятие слова «коммуникация» сильно отличается от западного. Для русскоязычного «коммуникация» — это гораздо больше, чем «узко понимаемая задача приема и передачи сообщения, анализ каналов связи» ...«А поговорить?!» в нашей культуре — это и есть «ОБЩАТЬСЯ». То есть «делать общим», «разделять с партнером» не только информацию, но и наши сходства, наши различия. Этот подход гораздо сильнее включает в коммуникацию «человеческий фактор» и в позитивном плане (неформальное, личностное, наполненное другим общение!), и в его негативной позиции (эмоциональная составляющая, личная включенность в «отношения» вместо четкости и внятности информации, за счет содержательного плана общения!).

Коммуникация — это процесс встречного движения и обоюдной ответственной работы. В этом процессе различают не менее 4 этапов:

- выразить себя, передать послание другому;
- получить раппорт — подтверждение от собеседника, что мое сообщение получено и понято конгруэнтно тому смыслу, которое я как «отправитель» вкладывал в него;
- выслушать соображения, эмоции собеседника; эмпатично воспринять его позицию;
- подтвердить — раппорт, что его сообщение получено, воспринято и понято соответствующим образом. Проверить правильность понимания сообщения!

С помощью этого тренинга коммуникации я пытаюсь подвигнуть участников (и читателей) *к осознанию и развитию законов и навыков общения в разных его плоскостях.*

- **Перцепция** (лат. percipere — воспринимать) — сложный процесс приема и преобразования сенсорной информации, то есть как партнеры по коммуникации воспринимают друг друга органами чувств, эмоционально; какой образ друг друга возникает у них в воображении, как в дальнейшем это восприятие будет влиять на общение и передачу/расшифровку/прием информации.
- **Коммуникация** — собственно передача, прием и обработка информации, сообщения.
- **Интеракция** — взаимодействие, воздействие между сторонами коммуникации вследствие совершенной транзакции в общении. Ведь сообщение имеет цель, а эффективность его проверяется во многом именно тем, к каким действиям коммуникация привела или, наоборот, какие действия она предотвратила.

Коммуникация непрерывна. Даже когда мы вступаем в нее из-за человеческой потребности общаться, ощущая непреодолимую тягу к себе подобному, к контакту, к пониманию, все равно даже такое общение ради общения в итоге приводит к пониманию:

- насколько нам хорошо вместе;
- насколько мы понимаем друг друга;
- насколько интересен для меня процесс общения;
- насколько увлекает меня партнер;
- насколько партнер принимает меня всерьез, как он видит меня, чего от меня ждет, как воспринимает мои идеи, желания, взгляды;
- какие эмоции я переживаю в ходе коммуникации или ввиду ее отсутствия? Хочу ли я и далее испытывать подобные чувства;
- что я узнал об этом человеке;
- стали мы с этим человеком ближе/дальше? Улучшились/ухудшились наши взаимоотношения;
- чего бы я хотел, чтобы происходило/не происходило в ходе нашего общения? От чего бы я хотел отказаться, что изменить?..

...И еще множество других вопросов!

В общении мы можем быть эффективными, если освоили и применяем на практике ряд коммуникативных навыков:

- эмпатия;
- умение вступать в контакт и заинтересованность в эффективной коммуникации;
- навыки приема, понимания и передачи информации;
- внимание к содержанию и форме коммуникации, концентрация на партнере;
- позитивный настрой;
- гибкость мышления;
- креативность, творческая энергия.

Естественно начать коммуникативный тренинг с упражнений на знакомство — *«энерджайзеров», «ледоколов», «контактеров»*... Этот вид заданий побуждает участников взаимодействовать друг с другом, запоминать информацию о товарищах, чтобы затем использовать ее в общении. Их дополнительная функция — возможность предъявить группе собственное «Я».

- Как я представлюсь? Что расскажу о себе?
- Что отличает меня от других, в чем я похож на остальных участников тренинга?

Упражнения на знакомство — это пробный камень для всего тренинга: насколько группа готова к совместной работе, насколько участники встречи контактны, возникает ли между группой и тренером общий язык? Каков энергетический потенциал группы? Какие границы самораскрытия установлены каждым из участников?..

Эти цели важны, потому что, как заметил Генри Форд: *«Люди сами надевают на себя оковы, завязывают себе глаза и после этого удивляются, почему так плохо живется»*.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Перед вами — несколько афоризмов, которые так или иначе связаны с темой нашего тренинга. Как вы можете прокомментировать слова великих? Считаете ли, что они и сегодня звучат современно? Можете ли привести в доказательство их правоты/ошибочности события из вашей жизни и практики общения?

Острый язык — единственное режущее оружие, которое от постоянного употребления становится еще острей.

Вашингтон Ирвинг

Спорить умеют многие, мало кто умеет просто беседовать.

Амос Олкотт

Указую господам сенаторам, чтобы речь держать не по писаному, а своими словами, чтобы дурь видна была каждого.

Петр I

Говорить не думая — все равно что стрелять не целясь.

Мигель де Сервантес

Заговори, чтобы я тебя увидел.

Сократ

КОММУНИКАТИВНЫЕ «КОНТАКТЕРЫ»

В самом начале раздела — несколько «контактеров» — упражнений, которые помогут нам физически разогреть участников в рамках парной/групповой работы, «запустить» партнерские отношения на самом начальном уровне.

Цели этого раздела:

- сломать лед отчужденности и способствовать знакомству и сближению участников тренинга,
- побудить участников больше понимать личные качества и особенности своей группы;
- формировать гибкость и творческий подход к задаче, поощрять поиски путей к сотрудничеству.

АБЭВЭГЭДЭЙКА

Цели:

- **растормошить** участников семинара и проиллюстрировать способность мозга легко переключаться с одного задания на другое;
- **потренироваться** в мультитрекинге;
- **потренироваться** в «отключении внутреннего монолога» во время разговора с партнером;
- **сосредоточиться** на теме, на задании, на партнере;
- **размяться,** улучшить настроение.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуется.

Время: 5–10 минут.

ВСТУПЛЕНИЕ

Представьте себе ваш типичный разговор с партнером. Она рассказывает вам о своем диалоге с начальницей, о том, как ее унизили, критикуя при всех, а вы в это время проверяете, не обсчитали ли вас на заправке, когда вы заливали в бак своей машины бензин...

Когда мы что-то слушаем, наш мозг иногда «вставляет» отвлекающие мысли. Этот внутренний монолог отвлекает нас от вслушивания и понимания собеседника. Зачастую в семейных отношениях этого достаточно,

чтобы сделать вывод: «меня не понимают», «я неинтересен», «разговаривать бесполезно»...

Клиповый характер современной жизни требует своих жертв на заклание. Первой жертвой становится сосредоточенность на *одном действии*... Включенность в процесс.

Нам нужно, чтобы наш мозг постоянно переключался с одного на другое. Мы должны обращать внимание на то, что говорит собеседник, на то, что говорим мы сами, на воздействие наших слов на успешность взаимных контактов и на наше эмоциональное состояние. И все это в одно и то же время.

Прекрасной тренировкой способности нашего мозга быстро переключаться может стать упражнение в стиле «мультитрекинг».

Это упражнение было создано **Эллис Гаше**, преподавателем Лондонской Королевской академии драматического искусства. У нее было немало талантливых учеников, в числе которых и Лоуренс Оливье, так что вы будете в прекрасной компании.

ХОД ИГРЫ

Попросите участников семинара встать. Скажите, что для выполнения этого упражнения им нужно знать русский алфавит и уметь считать по-русски до 33.

— Друзья, я приглашаю вас принять вызов нашего мозга и заставить его встряхнуться, заработать в турборежиме, при этом мы будем максимально внимательны к заданию и к собеседникам, то есть своим партнерам по группе! Встаньте, пожалуйста, в круг. Сейчас, начиная с меня и далее по часовой стрелке, мы начнем счет. Звучать это будет так: я говорю: «А–1», следом за мной участник называет пару «Б–2», далее «В–3» и т. д., пока не дойдем до «Я–33». Надеюсь, что задание понятно. Начинаем и помним о том, что это игра, а не переноска шпал с места на место. Получите удовольствие от такого тренинга мозга!

Если группа затрудняется, выполняйте упражнение вместе с ней или помогите ей. После того как группа один или два раза дойдет до «Я–33», попросите желающих выполнить его индивидуально от 1 до 33 и самостоятельно.

После того как этот этап усвоен, мы вносим в игру третий элемент. Таким элементом может быть все, что угодно, важно лишь, чтобы все знали это наизусть.

Прекрасно подходят для этого слова детских песенок. Например, упражнение «Абэвэгэдэйка» можно сочетать с песенкой «Если с другом вышел в путь...». Каждое из слов песни сопровождается названием (по порядку!) одной из букв алфавита. Выглядеть это может примерно так: «А-1-Если, Б-2-с, В-3-другом, Г-4-вышел, Д-5-в, Е-6-путь...»

Упражнение и расслабляет, и стимулирует, и может быть весьма полезным перед стрессовой ситуацией. Настройте свою группу на использование этого упражнения как средства «разогревания» мозга и как способа релаксации. Предложите участникам семинара, дети которых учатся в начальной школе, выполнить его вместе со своими детьми. Обычно дети справляются с ним очень быстро.

Напомните группе, что это упражнение может помочь нам таким образом затормозить наши внутренние мыслительные процессы — внутренние монологи — и сосредоточиться на предмете разговора!



Записки на полях

Смысл общения — в его результате»: это общеизвестно. Как и любая другая сфера человеческой деятельности, общение имеет свои задачи: информировать, склонить, отговорить, предупредить, напугать и т. п. Поэтому все, что мы знаем теперь о целях — как сделать их более четкими и осязаемыми, — относится также и к общению. Одним из основных условий любого общения, независимо от его конкретных целей и содержания, является психологический контакт.

(*Алдер Хэрри.* НЛП: современные психотехнологии. СПб.: Питер, 2000. С. 37)



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Рассматриваете ли вы себя как строителя дорог или как строителя стен? Каждый из нас на протяжении всей жизни строит либо дороги, либо стены. Каким вы видите себя? Я нашел короткое стихотворение Эвелин Хартвич, в котором это выражено просто и замечательно:

Великие дороги проложил
Державный Рим, людей соединяя,
Однако стены также возводил,
И разделяя их, и защищая.
Столетия людских страстей промчались,
Все стены рухнули, дороги же остались.

...Строите ли вы дороги, соединяющие вас с людьми, эти мощные артерии двусторонней связи с людьми, входящими в вашу повседневную деловую жизнь; есть ли у вас эта общительность, превосходящая обычные деловые контакты?

- ✓ А как насчет тихих бульваров сопереживаний? Строите ли вы дороги от сердца к сердцу, дороги взаимопонимания, дороги сопереживания в счастье и в печали, поднимается ли ваш дух от сотрудничества?
- ✓ Строите ли вы такие улицы или тихие аллеи любви и понимания? Их не нужно мостить словами. Они покрыты листвой улыбок, прикосновений и взглядов, которые говорят: «Я знаю. Я понимаю. Я люблю тебя».

Стройте такие улицы и аллеи, ибо они останутся навсегда. Ничто не сможет их разрушить.

(*Энтони Робертс.* Секреты уверенности в себе. М., 2010)

ДО ВСТРЕЧИ!

Цели:

- **снять** напряжение путем вовлечения участников тренинга в групповое физическое действие;
- **создать** в группе атмосферу взаимной ответственности, эмоциональной свободы, радости от коллективного успеха;
- **объединить** участников для решения задачи на основе партнерства.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуется.

Время: 3–4 минуты.

Группа стоит в кругу. Задание: глазами найти себе партнера в кругу и поменяться с ним местами. Пары меняются, не объявляя об очередности или о своих намерениях, поэтому в игре есть дополнительный аспект — одновременно через круг может проходить только одна пара.

Когда обмен местами завершен, начинается тот же процесс в следующей паре...

Игра идет без перерыва 3–4 минуты (как минимум!), пока все участники не войдут в ритм, в «течение» непрерывного движения и обменов...



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Всегда ли в споре рождается истина? Любите ли вы спорить? Если да, проанализируйте, что вызывает в вас желание спорить:

- ✓ попытка убедить собеседника в своей точке зрения;
- ✓ личность собеседника, с которым просто хочется спорить;
- ✓ спортивный интерес;
- ✓ стремление «во всем дойти до самой сути» и чувство справедливости;
- ✓ самолюбование, повышение собственных «акций» в глазах окружающих (да и в своих собственных);
- ✓ что-то еще? Что?

ПРОЙДИ ЧЕРЕЗ КОЛЬЦО!

Цели:

- **снять** напряжение путем вовлечения участников тренинга в групповое физическое действие;
- **создать** в группе атмосферу взаимной ответственности, эмоциональной свободы, радости от коллективного успеха;
- **объединить** участников для решения задачи на основе партнерства.

Размер группы: не ограничен, но не менее 6 человек.

Ресурсы: гимнастический обруч или широкая резиновая лента-кольцо диаметром около метра.

Время: от нескольких до 7–10 минут, в зависимости от числа участников. Для динамичности упражнения при большом количестве игроков лучше провести игру в подгруппах: одна команда играет, остальные — болельщики. Затем играют другие команды.

ХОД ИГРЫ

Участники стоят в кругу. На руку одного из игроков надевается обруч или резиновое кольцо-лента. Затем все участники берутся за руки.

Задание — обруч/кольцо передается по кругу, пока не вернется к исходной точке. Так как руки игроков сцеплены, то им придется приложить определенные физические усилия и смекалку, продевая кольцо через себя (без участия рук!), перешагивая через него и т. д. По сути, вся живая цепочка должна «пролезть» через обруч, не разжав соединенных рук.

По итогам упражнения объявляется время, затраченное на выполнение задания.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Что понравилось в ней, а что — нет?
- Помогает ли игра созданию коммуникативных связей?

«СКАЖИ-КА, ДЯДЯ!..»

Цели:

- **преодолеть** тревожность участников, вызванную попаданием в незнакомую среду;
- **потренироваться** в умении вступать в контакт, воспринимать и передавать информацию;
- **включить** участников тренинга в активное соревнование, переключив их внимание с рефлексии — на «здесь и теперь», на актуальное партнерство для достижения групповой цели;
- **обратить** внимание игроков друг на друга, объединив их для решения задач в условиях партнерских отношений;
- **способствовать** интеграции группы за счет необходимости постоянной включенности в совместную деятельность;
- **стремиться** к устранению психологических барьеров, ограничивающих эффективность общения, совершенствовать коммуникативные навыки путем активного игрового взаимодействия.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочий бланк с вопросами игры.

Время: 15–20 минут.

ХОД ИГРЫ

Эта игра — познавательный и физический разогрев группы. С ее помощью можно весело, быстро и эффективно перезнакомить участников тренинга между собой и дать им освоиться на физической территории тренинга: в классе, здании, на открытой площадке.

Группа разбивается на три-четыре подгруппы. Каждая подгруппа получает от тренера один и тот же блок вопросов.

Задание: как можно скорее и точнее ответить на все вопросы и отдать ответы тренеру. Команда сама определяет для себя тактику игры: все делается вместе, ответы ищутся параллельно по нескольким направлениям, каждый отвечает на один из вопросов... Тренеру не стоит подсказывать варианты работы над задачей, достаточно лишь отметить, что игроки свободны в выборе тактики проведения игры.

Как правило, лист, передаваемый командам, должен содержать количество вопросов из расчета: вопрос — 1 минута игры. Давая 10 минут на поиск всех ответов в игре, тренер, таким образом, должен приготовить список из 10 вопросов.

ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Имена скольких участников тренинга начинаются с буквы «К»?
2. Сколько окон есть в коридоре первого этажа нашего здания?

3. Что написано на входной двери класса № 5 (это комната, в которой проходит тренинг)? Сколько стульев есть в этом классе?
4. Выясните у Анжелики, в каком городе она родилась.
5. Сколько ламп дневного света расположено в кабинете секретаря?
6. Узнайте, какое любимое блюдо у Владимира Левина!
7. Как зовут члена тренинговой группы, который живет на проспекте Энтузиастов в доме № 19?
8. Сколько карманов в куртке, которую носит Елена?
9. Какой любимый анекдот у Антона?
10. Сколько лип растет на аллее перед зданием нашего Центра?

Очевидно, что вопросы составлены таким образом, чтобы запустить «на полную катушку» поисковую активность игроков. Они должны для решения задачи познакомиться с различными «кругами» информации. В «ближнем» круге — участники команды, комната, где проходит тренинг. В «среднем» — другие игроки, здание... В «дальнем» — люди и предметы, не находящиеся в границах тренинга (другие работники Центра, случайные прохожие, участники других тренингов/групп/кружков, внешняя территория).

«АХ, ЭТОТ КАМЕНЬ НА ДОРОГЕ!»

Человек, который хочет передвинуть гору, начинает с того, что переносит мелкие камни...

Восточная пословица

Цели:

- **развитие** концентрации на партнере;
- **поощрение** совместного эмоционального переживания, связанного с выполнением общей задачи.

Размер группы: сколько угодно большой, но не менее 3 человек. В игре каждый раз участвуют трое, остальные — зрители.

Ресурсы: не требуется специальное оборудование. Комната должна быть достаточно просторна.

Время: от нескольких минут до срока, необходимого для завершения игры большой группой.

ХОД ИГРЫ

Ах этот камень, камень, камень на дороге!
Если попадется, берегите ноги!

Григорий Гладков

Кто когда-то спотыкался о придорожный камень, знает, насколько справедливы слова популярной песни Г. Гладкова. Давайте же позаботимся о себе и о других, уберем с дороги мешающий движению камень! Для этого вам нужно будет разбиться на тройки.

Представьте себе, что на дороге перед вами лежит этот тяжелый валун. Одному с ним никак не справиться, а вот усилия и слаженные действия всех 3 игроков достаточны, чтобы убрать камень на обочину. От линии старта, где покоится наш валун, и до финиша — «обочины» — 5 метров. Эти 5 метров вам предстоит преодолеть, неся камень перед собой. Нельзя перекатывать его, только поднимать и осторожно нести, чтобы камень, не дай бог, не упал и не отдавил всей троице ноги...

Первая тройка подходит к валуну. Определите его размеры, покажите друг другу руками границы камня. Вы можете в ходе работы «играть роль на полную катушку»: издавать звуки ободрения, сопеть, тяжело дышать... Просьба лишь не разговаривать, а сосредоточиться на зрительном контакте с товарищами по группе.

Если зрители считают, что в ходе переноса на обочину камень выскользнул из рук игроков, они сообщают об этом криками: «Поберегись!»

Успеха!

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как «работалось» вам в команде?
- Напоминает ли игровая ситуация случаи, происшедшие с вами в жизни? Какие?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Нередко мы ломаем себе голову, подписывая фотографию в подарок близким людям. Давайте вместе составим «Памятку в помощь...» всем тем, кто оказался в подобной ситуации.

Предложите яркие и оригинальные подписи на фото, которое вы хотите подарить:

- ✓ друзьям по учебе, с которыми встретились на вечере в честь 25-летия выпуска;
- ✓ любимому человеку, которого хотели бы видеть своим/своей супругом/супругой в будущем;
- ✓ близкому родственнику, который значительно старше вас и знает вас с колыбели;
- ✓ коллегам в день перехода на другую работу.

ДЕСЯТЬ СЕКУНД

Цели:

- **снизить/преодолеть** тревожность участников, вызванную попаданием в незнакомую среду;
- **помочь** участникам группы лучше узнать друг друга, сократив дистанцию в общении;
- **способствовать** созданию позитивного эмоционального единства группы;
- **организовать** групповую работу переключением внимания и эмоций участников тренинга на «здесь и теперь».

Размер группы: желательно до 25–30 человек, в противном случае тренеру будет сложно самому контролировать распределение по подгруппам в ходе игры.

Ресурсы: большое помещение, свободное от мебели, что обеспечит участникам безопасное и спонтанное передвижение по игровой площадке.

Время: 5–15 минут.

ХОД ИГРЫ

Инструкция тренера:

— Сейчас вы начнете быстрое спонтанное движение по комнате. Будьте внимательны, потому что время от времени вам придется реагировать на разнообразные задания ведущего и выполнять их в кратчайший срок — в течение 10 секунд.

Каждое задание важно выполнять с максимальной точностью. Скажем, я попрошу распределиться на группы по цвету волос. Значит, пока я досчитаю до 10, вам необходимо будет найти людей с точно таким же, как у вас, цветом волос. И если у кого-то в прическе есть осветленные пряди, то он никак не может оказаться в группе «черных»: у него есть дополнительный цвет! Не бойтесь остаться в гордом одиночестве. В конце концов, абсолютно понятно, что если цвет ваших волос или их длина отличны от цвета и длины волос других участников, то это не делает вас лучше или хуже остальных. Вы просто — другой! И потому что мы разные, мир так разнообразен и интересен.

Надеюсь, что задание понятно?

Начинаем.

— Распределиться на тех, у кого есть часы на руке, и на тех, у кого их нет! Раз, два, три... десять. Стоп! Проверяем. В этой группе у всех участников есть на руке часы. А в этой группе все счастливчики, да? Что значит «почему?»? Потому что «счастливые часов не наблюдают...»

— Продолжаем ходьбу! Распределиться по стилю обуви! (Счет, проверка.)

— По длине волос! (Счет, проверка.)

— По тому, сколько братьев и сестер есть в вашей семье... (Счет, проверка.)

— По любимому занятию в свободное время!
— По цвету брюк и юбок...
— По цвету глаз!
— По настроению, которое вы сейчас испытываете!

ЗАВЕРШЕНИЕ ИГРЫ

Участники делятся впечатлениями от игры.

- Что понравилось в игре? Что огорчило? Что заставило задуматься?
- Как чувствовали себя те, кто остался без группы, в «гордом одиночестве» (было ли оно «гордым» или каким-то абсолютно иным?)?
- Попытайтесь вспомнить, кто был в вашей подгруппе, когда вы объединялись по сходству биографических данных или общности интересов! Назовите тех, кого запомнили!
- Кто может прокомментировать систему, обнаруженную им в подаче заданий игры? В чем, по-вашему, смысл этой системы? (*См.:* «Кстати! Материалы для тренера».)

Кстати! Материалы для тренера

Стоит обратить внимание на последовательность заданий. Сперва что-то достаточно безличное, а потом постепенно — переход к вопросам и качествам более личного свойства, семья...

Упражнение развивается от общего к частному. Постепенно в ходе проверки каждого из заданий, в чередовании быстрых и доброжелательных контактов участников мы подспудно готовим игроков к «вторжению в частное пространство»: моя семья, мои интересы, мое мнение по какой-то проблеме, каков цвет моих глаз... А это уже требует определенного доверия и открытости — всмотреться в лицо и глаза другого человека!

В конце упражнения почти всегда я даю задание-тест: распределиться на группы в зависимости от настроения, которое участники сейчас испытывают... Если вся группа сбивается в кучу и на вопрос: «Какое же у вас настроение?» весело отвечает: «Кайф!» — цель достигнута. Лед недоверия разрушен, настороженность отступила и сменилась готовностью к сотрудничеству.

ФОТОАЛЬБОМ

Цели:

- **познакомить** участников тренинга, ослабить их напряжение благодаря игровой ситуации;
- **тренировка** памяти, обучение концентрации внимания на партнере;
- **интеграция** группы за счет постоянной включенности в совместную деятельность.

Размер группы: оптимальное количество от 8 до 12 человек. Можно играть и большей группой, но внимательно следить за тем, чтобы участники не утратили интереса к происходящему.

Ресурсы: доска с мелом или флипчарт с маркером для записи.

Время: от 10 до 30 минут, в зависимости от количества игроков и стойкости интереса к упражнению.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Инструкция тренера:

— Представьте себе: пришли вы в гости, хозяева дают вам полистать фотоальбом. Рассматривать его будем очень внимательно. Вглядываемся в лица, запоминаем движения...

Но наш-то альбом не простой, а «театральный», скажем так! Поэтому... начнем с ведущего. Я встаю, называю свое имя и делаю любое (желательно не очень сложное) движение...

Сосед слева от меня «открывает» первую страницу фотоальбома, а там — моя «фотография». Теперь ему придется сперва повторить мое имя в сочетании с моим же простым движением, а уж потом добавить в альбом свою собственную «фотографию». Какую? Совершенно верно: встать, назвать свое имя и выполнить одно несложное движение, какое ему захочется.

Так и будем «перелистывать альбом», начиная каждый раз с «фотографии» ведущего (имя + движение), а затем добавляя портреты все новых и новых участников.

Только от нашей собранности и внимательности зависит, сколько снимков вместит наш альбом! Понятно, что чем длиннее цепочка, тем сложнее запоминать имена и характерные движения всех предшествующих игроков. Тем не менее попробуем сделать над собой усилие и продлить цепочку «с накоплением» как можно дольше. Если же кто-то из игроков сбился — не может вспомнить имен и движений, — то с этого места мы начнем строить новую цепочку, новую серию «фотоснимков».

ОБСУЖДЕНИЕ

Участники рассказывают о том, что порадовало их в игре, что огорчило.

- Какова была атмосфера в группе в ходе игры?

- Почему для человека так важен звук собственного имени?
- Как вы выбирали себе движение: исходя из его простоты или ориентируясь на максимальное выражение собственной индивидуальности? Чьи движения вам запомнились и почему?

После короткого обсуждения предлагаем вернуться к одной из целей игры — знакомству. Кто готов сейчас записать на доске максимально длинную цепочку прозвучавших имен?

ПРИМЕЧАНИЕ

Обычно игра проходит весело и энергично. От игрока к игроку растет не только напряжение, но и спортивный азарт. Тренеру важно поддержать это воодушевление, сохранить атмосферу веселого соревнования.



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

ВОПРОСИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА

Четко сформулируйте проблему (из тех, что сейчас заботят вас и требует решения).

1. Запишите десять вопросительных слов, которые придут вам на ум.
2. Задайте эти вопросы относительно своей проблемы.
3. А теперь — ответьте на них. Вы сразу же поймете направление, в котором нужно искать: там, где сложнее всего ответить.

Что? _____

Кто? _____

Где? _____

Как? _____

Когда? _____

Почему? _____

Зачем? _____

Откуда? _____

Какой? _____

Какая? _____

Какая взаимосвязь? _____

По какой причине? _____

Чем лучше? _____

ЭСТАФЕТА ДВИЖЕНИЙ

Цели:

- **снять** напряжение участников тренинга путем вовлечения их в групповое физическое действие;
- **способствовать** возникновению партнерских отношений в группе;
- **поощрить** эффективное использование языка тела в коммуникации;
- **способствовать** физическому раскрепощению при развитии мышечного контроля игроков;
- **развить** навыки концентрации на партнере.

Размер группы: нет ограничений.

Ресурсы: большая комната, позволяющая свободное передвижение участников.

Время: 10–30 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Сперва каждый участник придумывает для себя несложное физическое движение. Желательно, чтобы оно как-то отражало особенности характера, стиль общения, настроение игрока.

Затем группа собирается в круг, и каждый по очереди демонстрирует собравшимся свою «визитную карточку» в движении. После того как показ завершен, объявляем правила игры: доброволец, готовый начать первым, показывает команде свое движение, а затем — движение того человека, которому он передает эстафету. Второй игрок, узнавший свое движение, повторяет его еще раз, а затем добавляет к нему движение следующего участника, которому он решает передать ход...

Можно возвращаться к тем участникам, которые уже были в игре, но желательно вводить в упражнение все новых и новых людей, максимально расширяя количество участников (оптимально — до 100%). Ограничением служит передача хода «горячему игроку» — то есть нельзя возвращать ход тому участнику, от которого этот ход получен.

Как правило, сразу вслед за объяснением правил мы начинаем игру. Но она почти сразу останавливается... Оказывается, участники за то время, что длилось объяснение правил, успели позабыть движения друг друга. Это — прекрасный повод для усиления мотивации и разговора о долговременной и кратковременной памяти, умении сосредоточиться... Все же лучше не превращать короткие замечания тренера в долгую беседу, а просто призвать к концентрации внимания на партнере и затем вновь провести круг презентации движений, чтобы после него сразу перейти к самой игре.

При **обсуждении** участники рассказывают о том, что порадовало, а что огорчило их в игре. Какова была атмосфера в группе? Как выбиралось личное движение каждого участника: исходя из простоты его или в расчете на отражение индивидуальных черт личности? Чьи движения вам больше всего запомнились и почему?

ХВОСТ ОСЛИКА ИА

Цели:

- **снять** напряжение участников тренинга путем вовлечения их в групповое физическое действие, способствовать возникновению партнерских отношений в группе;
- **вызвать** положительные эмоциональные переживания взаимоподдержки, радости от коллективного успеха...

Размер группы: не менее 6–9 игроков.

Ресурсы: бумажные или тканевые ленты длиной 15–20 см для каждой тройки участников.

Время: в зависимости от спортивного азарта участников и размера группы.

ХОД ИГРЫ

Группа разбивается на тройки. Затем игроки становятся плечом к плечу и обхватывают одной рукой друг друга за пояс. Каждой тройке дается длинная (15–20 см) полоска бумаги или материи, которую участник, находящийся в центре, прикрепляет себе сзади к поясу.

Получается, что один центральный игрок с прицепленным сзади «хвостом» охраняется двумя другими (его руки не работают, так как ими он держится за товарищей справа и слева, а у его партнеров свободна правая или левая рука). Так они и будут двигаться во время всей игры.

ЗАДАНИЕ

- **Вариант 1.** Каждая группа должна оборвать как можно больше «хвостов» у других, при этом сохранив свой собственный. Лишение «хвоста» ведет к выходу команды из игры.
- **Вариант 2.** Вместо своего утерянного «хвоста» тройка мгновенно цепляет одному из игроков трофейный «хвост».

ПРИМЕЧАНИЕ

Эту игру можно проводить для всей группы сразу, а можно — для нескольких микрогрупп и болельщиков, поддерживающих игроков. Можно также ограничить раунд по времени. Скажем, игра ведется 2 минуты (а не до победы той или иной тройки). По истечении времени подсчитываем количество трофейных «хвостов» и определяем победителей.

Кстати! Материалы для тренера

В социологии в XX веке возникло целое направление, получившее название «интеракционизм». Отцом этого направления стал американский социолог Чарльз Кули, а его закон зеркальности заложил основы этого подхода.

«Зеркальное Я» (*looking-glass self*) — возникает через мое окружение, которое служит своеобразным зеркалом. В таком зеркале я замечаю реакции других людей на собственное поведение. Как я знаю, какой я сын? Через реакции на меня моих родителей. Как мы знаем, приятны ли мы в общении? По тому, насколько другие хотят завязывать с нами контакты, делиться своими мыслями и чувствами, как они оценивают нас как собеседника...

Наше понятие о самих себе берет истоки именно в такой рефлексии. Лишь наблюдая реакции на себя других людей — или воображая, какими они должны быть, — мы только и способны оценивать самих себя и собственные действия.

Понятно, что если образы, которые я вижу в зеркале, благоприятны для меня, мне нравятся, то наше восприятие себя, или Я-концепция, получает подкрепление, а действия закрепляются в моем поведении, повторяются и становятся «частью поведенческого стереотипа» меня как личности. А если в отражении я угадываю пренебрежение, агрессию, неприятие, критику, то Я-концепция пересматривается, а поведение изменяется.

Получая подтверждение нашему представлению о самих себе раз за разом, мы становимся увереннее, приобретая постепенно целостность самого себя. Усваиваемые человеком представления о собственном «Я», которые возникают в сознании других людей, Кули называет «представлениями представлений».

Социальную самость такого рода можно назвать отраженной, или зеркальной, самостью: мы видим наше лицо, фигуру и одежду в зеркале, интересуемся ими, поскольку все это наше, бываем довольны ими или нет в соответствии с тем, какими мы хотели бы их видеть, точно так же в воображении воспринимаем в сознании другого некоторую мысль о нашем облике, манерах, намерениях, делах, характере, друзьях и т. д., и это самым различным образом на нас воздействует.

(Цит. по: scibook.net/sotsiologicheskaya-problematika_706/charlz-kuli-sozdanie-teorii.html)

Может возникнуть вопрос: являемся ли мы в таком случае абсолютно зависимыми, несамостоятельными «клонами» социальных запросов и мнений о нас?

Прежде всего, различные люди имеют о нас противоположные мнения. Анализ этого «разброса значений» — серьезная работа для рефлексирующего сознания. Чье мнение окажется для нас значимым, зависит от многих факторов: культурных особенностей, возраста, статуса. Для детей, например, более значимым может быть мнение родителей, учителей. Для

взрослых людей — это могут быть мнения и оценки руководителей, супругов, друзей, коллег.

Вопрос зависимости от «отражений» зависит даже от гендера! «Можно не сомневаться, — писал Кули, — что женщины, как правило, зависят от непосредственной личной поддержки и поощрения больше, чем мужчины. Мышление женщины нуждается в фиксации на каком-либо человеке, в сознании которого она может найти устойчивый и неотразимый образ самой себя, которым она может жить... Мужчины, более предрасположенные к агрессии, обладают большей по сравнению с женщинами самостоятельностью. Но в действительности никто не может выстоять в одиночку».

(*Кули Чарльз*. Социальная самость // Американская социологическая мысль: Тексты. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 324)

Каждый из нас, таким образом, активно манипулирует решениями других, отбирая их (к кому из них следует прислушиваться, а к кому — нет), оценивает роли партнеров. Не вся получаемая от других информация влияет на нас. Мы склонны принимать только те отражения, которые подтверждают наше собственное представление о себе, и сопротивляемся всем другим. Наше принятие или непринятие других, то, что в окружающих нам нравится или же нас раздражает, — это «отражения» того, что мы принимаем или отвергаем сами в себе.

Это понимание должно помочь нам заняться благоустройством «собственной территории», а не заниматься улучшением, перевоспитанием, совершенствованием других, окружающих. И тогда желание отдалиться, отказать в общении, «послать ко всем чертям...» сменяется концентрацией на собственном умении обустроить СОБСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ. А это, как правило, сопровождается приятием, пониманием, уверенностью и самоуважением.

КОММУНИКАЦИЯ В ЗЕРКАЛАХ

Вглядись-ка в зеркало, увидишь, без сомнения,
души своей немое отражение...

Людмила Щерблюк

На зеркало неча пенять, коли рожа крива...

Русская пословица

Цели:

- **провести** первичное знакомство участников и сфокусировать их внимание на теме тренинга;
- **организовать** групповую дискуссию участников по кругу вопросов, связанных с коммуникационным поведением и управлением эмоциями;
- **познакомиться** с принципом «зеркальности» в коммуникации, отношениях;
- **разобраться** в том, какие ситуации и в реальной жизни вызывают различные позитивные и негативные эмоции;
- **понять** особенности своего поведения и эмоционального реагирования;
- **осознать,** как собственная карта мира, убеждения, потребности, отношения, установки, особенности поведения влияют на коммуникацию, ее адекватность, реалистичность и конструктивность.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска, фломастеры и маркеры, листы бумаги и ручки для всех участников тренинга.

Время: 40–60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Тренер предлагает каждому назвать свое имя. Затем просит найти себе пару таким образом, чтобы партнер был наименее знакомым или, что еще лучше, — вовсе незнакомым.

Когда пары созданы и нашли для себя удобное место, ведущий дает задание:

— Я прошу вас молча, без каких-то комментариев, спокойно и сосредоточенно вглядеться в вашего партнера... Представьте его в детстве. В возрасте 4–7 лет! Постарайтесь понять интуитивно, что он за человек! Поощряйте в себе позитивный подход: попробуйте понять, каким ребенком был ваш партнер, чем любил заниматься, как выглядел, как и во что был одет...

(*Пауза.*)

— Подумайте, о чем ваш визави мечтал, в чем делал успехи...

(*Пауза.*)

— Наверняка у него было окружение... Каким он был среди сверстников, легко ли вписывался в их компанию, в каких играх участвовал?.. Вы можете сделать для себя какие-то записи, зафиксировать на бумаге свои предположения...

Спустя 4–5 минут этот этап работы завершается.

— Спасибо. Я предлагаю сейчас в парах обменяться своими впечатлениями. Ваш партнер должен выслушать ваш рассказ без всяких комментариев. Просто услышать, как вы восприняли его интуитивно. В конце рассказа поблагодарите своего партнера за его внимание к вашей личности. Теперь пришла очередь второго участника рассказать о своем видении.

И вновь партнер не комментирует то, что слышит. Просто воспринимает на слух и благодарит.

Ведущий предлагает всей группе вернуться в круг.

— Я предлагаю сейчас вернуться к заданию, которое уже вам знакомо, но немного изменить его. Есть доброволец?

Тому, кто вызвался начать этот этап встречи, предстоит прочитать (или пересказать устно) свои записи о партнере, но... все написанное о нем ему нужно будет рассказывать о себе, то есть вместо «он» или «она» в его рассказе будет звучать «я». Этот круг «рассказов о себе» после первого участника-добровольца продолжают остальные участники группы.

...В большинстве случаев мы обнаружим, что в игре произошла какая-то «непроизвольная метаморфоза» — думая о других, мы подставляли в их образ, в представление о них свои черты, особенности личного характера, события своего детства!

Это открытие порой участники воспринимают достаточно эмоционально, и оно может стать прекрасным поводом для разговора.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вы оцениваете ту работу, которую проделали до сих пор в паре и самостоятельно? Ваши впечатления, мысли, размышления по поводу...
- В ходе «замены он/она» на первое лицо, на «я», как вы чувствовали себя? Какие результаты имела эта замена? О чем заставила задуматься, чем показалась сложной? Интересной? Неприятной?
- Как в коммуникации, в межличностных контактах проявляется принцип: «От зеркала по имени "другой" я получаю послание себе!»? Важно ли учитывать его в коммуникации и уметь использовать в жизни?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Группа, к которой ты принадлежишь (семья, друзья, сослуживцы, тренинговая группа...), обсуждает вызывающий разногласия вопрос.

Очень скоро становится ясно, что все члены группы придерживаются одного мнения, противоположного вашему. В определенный момент спрашивают о вашей точке зрения. Вы оказываетесь перед выбором: отстаивать свою правду, невзирая на последствия, или согласиться с мнением группы, даже если оно отличается от вашего. Что вы собираетесь делать? А может быть, вообще попытаться уклониться **от прямого ответа**?

КОММУНИКАЦИЯ. СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Между
тем, что я думаю,
тем, что я хочу сказать,
тем, что я, как мне кажется, говорю,
тем, что я говорю,
и тем, что вы хотите услышать,
и тем, что, как вам кажется, вы слышите,
тем, что вы хотите понять,
тем, что вы понимаете,
стоит десять вариантов возникновения
непонимания.
Но все-таки давайте попробуем...

Бернард Вербер



Записки на полях

ПРИНЦИПЫ КОММУНИКАЦИИ

Коммуникация:

- ✓ имеет цель,
- ✓ непрерывна и относительна,
- ✓ имеет культурные границы,
- ✓ имеет этический аспект.

Кроме того,

- ✓ коммуникационные сообщения меняются в зависимости от осознанного кодирования,
- ✓ коммуникации можно учиться.

(*Вердербер Р., Вердербер К.*
Психология общения. СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. С. 22)

* * *

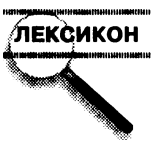
Предыдущие упражнения уже дали немало материала для разговора о принципах коммуникации.

Итак, коммуникация всегда **целенаправленна,** даже если цель не очевидна и не осознается участниками коммуникации.

Коммуникация **непрерывна**, ведь мы сообщаем, передаем и принимаем информацию не только словесную, визуальную или вербальную. Наше тело, его положение в пространстве, взгляд, жест, улыбка или нервная дрожь, то, как мы садимся по отношению к партнеру, выбираемая нами дистанция... Все это — элементы сообщения. Даже уклонение от коммуникации — сообщение. Так что «отказ от общения» — сам по себе становится элементом коммуникации. Отношения, возникающие, когда в пространстве более одного субъекта, становятся коммуникацией, представляют собой серию явных или скрытых сообщений. Именно эта функция — регулировка отношений между субъектами — делает факт коммуникации **относительным и социально значимым**.

Культурное многообразие обеспечивает коммуникации множественность оттенков и смыслов. Национальная и культурная традиция фиксирует определенные типы коммуникаций, определяет культурную границу в общении и сообщении.

Коммуникация — **социальный феномен**. Возникая между людьми, представляющими различные культурные и социальные группы, регулируя отношения между ними, она невозможна без этики. Этические нормы должны присутствовать и учитываться в коммуникации.



СООБЩЕНИЕ И ЕГО ВОСПРИЯТИЕ

Денотация — прямое и закрепленное в словарях, справочниках, энциклопедиях значение, которое имеет данное слово.

Коннотация — восприятие слова субъектом, наделение его смыслами, в зависимости от чувств и ассоциаций, которые испытывает по отношению к сообщению (или тому, кто его передал) получатель информации.

Восприятие — процесс выборочного восприятия и отражения информации, а также приписываемые ей значения — наделение информации смыслом, интерпретация.

Чтобы ваше сообщение было воспринято и декодировано адресатом (то есть расшифровано, правильно — в связи с вашими задачами — понято), проверьте, соответствует ли оно:

- ✓ **потребностям получателя** (заинтересованный получатель информации скорее воспримет ваше сообщение, если оно соответствует его физическим или эмоционально-психологическим потребностям);
- ✓ **его интересам** (интерес к теме обеспечивает «включенность» каналов восприятия информации, является «настройкой» на ее получение);
- ✓ **его ожиданиям** (нередко мы принимаем желаемое за действительное, ожидаемое за реальное. Этим эффектом можно пользоваться в коммуникации, либо делая ставку на «знакомое и привычное», либо ломая стереотип ожидания и вскрывая в сообщении новые смыслы).

КОПАЙ ГЛУБЖЕ!

Цели:

- **тренировка** умения понимать текст и подтекст, проникать вглубь содержания;
- **освоить** навыки точного описания предметов или явлений;
- **потренироваться** в умении сконцентрироваться на партнере, его высказывании и освободиться от «шумов», мешающих приему сообщения.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочие бланки, ручки для всех участников тренинга.

Время: 15–30 минут.

ХОД ИГРЫ

В каждом сообщении есть прямое значение и смысл — **денотация** и его перевод с точки зрения получателя сообщения — **коннотация**, *или* **контекст** (от лат. *contextus* — соединение, связь) — то есть представление о том, о чем ведется речь, ассоциации, смысловые поля. Коммуникация всегда относительна и субъективна (то есть, кроме прямой функции — передача сообщения, — с ее помощью создаются особые отношения между людьми). Многообразие подходов к толкованию слов делает возможным ошибки в «переводе» текста слушателем.

Двусмысленность, многозначность вербальной коммуникации — это «обратная сторона» ее выразительности. Требуются знания, навыки общения, чтобы расшифровка словесного сообщения и паралингвистических компонентов (интонация, темп речи, мимика, жест, расположение в пространстве субъектов общения) сообщения была адекватна замыслам говорящего. Здесь уже нужно «копать глубже», «смотреть в корень», отмечая и расшифровывая и прямой смысл послания, и его многочисленные возможные подтексты!

Потренируемся на примере ситуаций, которые я хочу предложить вам. Они помогут осознать многозначность выражения чувств при помощи слов. (Раздача рабочих бланков.)

* * *

Работа в тройках. Ведущий предлагает участникам составить рабочие мини-группы — тройки. Каждая тройка получает рабочий бланк.

Перед вами ряд коммуникативных ситуаций. Что имеют в виду субъекты общения (как в прямом послании, которое они делают в виде той или иной информации, передачи сообщения, так и в скрытых подтекстах)? Какой смысл есть в этой коммуникации?

Запишите ваши идеи на бланке. Запомните: нет правильных или неправильных ответов! Многообразие ваших вариантов «прочтения» сообщения поможет тренировать вашу зоркость и чувствительность к передаваемой информации, подключит к расшифровке вашу интуицию.

РАБОЧИЙ БЛАНК

1. Руководитель спрашивает своего работника: «Почему вы никогда не можете прийти вовремя?» Что бы мог он сказать, чтобы открыто выразить свои чувства?

А) _____

Б) _____

В) _____

2. Две подруги договорились встретиться в кафе. Одна на месте, другая же приходит с получасовым опозданием и с порога протягивает подруге горсть конфет:

— Принесла угостить тебя! Илона привезла из Финляндии, они заходили вчера поздравить нас с праздником...

— Ага, спасибо! Так праздник уже прошел?..

Что имеют в виду субъекты общения (как в прямом послании, которое они делают в виде той или иной информации, передачи сообщения, так и в скрытых подтекстах)?

А) _____

Б) _____

В) _____

3. Жена подает мужу кофе после завтрака. Муж благодарит, отпивает глоток и отодвигает чашку с блюдцем:

— Спасибо... Кофе сегодня отвратительный!

Что имеют в виду субъекты общения (как в прямом послании, которое они делают в виде той или иной информации, передачи сообщения, так и в скрытых подтекстах)?

А) _____

Б) _____

В) _____

4. Андрей — маме, нервно ожидающей приема у кабинета зубного врача:

— Ну что ты психуешь? Расслабься. Сейчас уже твоя очередь!

— Психуешь?!.

Что имеют в виду субъекты общения (как в прямом послании, которое они делают в виде той или иной информации, передачи сообщения, так и в скрытых подтекстах)?

А) _____

Б) _____

В) _____

5. Молодой человек говорит своей подруге: «Зачем ты купила мне такой дорогой подарок?» Что бы мог он сказать, чтобы открыто выразить свои чувства?

А) _____

Б) _____

В) _____

6. Он и она на выходе из дома в гости:

— Милый, как я в этом платье?..

Он оценивающе смотрит и поднимает руку со знаком «о'кей!».

— А эта цепочка... Правда же она освежает?

— Угу-у-у...

— Я совсем неплохо выгляжу после месяца в тренажерном, а?!

— Милая, — он чмокает ее в щеку, — поговорим в машине?

Что имеют в виду субъекты общения (как в прямом послании, которое они делают в виде той или иной информации, передачи сообщения, так и в скрытых подтекстах)?

А) _____

Б) _____

В) _____

7. Мать дочери по телефону:

— ...Уже дома?! Давно?.. Могла бы и позвонить, что добралась. Уже час ночи, а ты уехала, когда еще не было десяти...

Что имеют в виду субъекты общения (как в прямом послании, которое они делают в виде той или иной информации, передачи сообщения, так и в скрытых подтекстах)?

А) _____

Б) _____

В) _____

8. Один коллега другому, в ответ на его предложение сходить перекусить во время перерыва (напряженно):

— Нет, я не пойду в буфет. Перекушу чем-нибудь здесь. Шеф ждет наш проклятый отчет уже завтра...

Что имеют в виду субъекты общения (как в прямом послании, которое они делают в виде той или иной информации, передачи сообщения, так и в скрытых подтекстах)?

А) _____

Б) _____

В) _____

9. Две подруги у стенда в магазине в неделю распродаж:

— Глянь-ка! Я все же возьму вот эту блузку... (Примеряет.) Идет?! Хотя какая разница, в принципе?!

— Как хочешь... Чертовски дорого тут все!

Что имеют в виду субъекты общения (как в прямом послании, которое они делают в виде той или иной информации, передачи сообщения, так и в скрытых подтекстах)?

А) _____

Б) _____

В) _____

10. Секретарь — начальнику отдела:

— У Скоробогатского проект еще не закончен. Спрашивал, как поступить... Я ему посоветовала объединить усилия с Петришиной до конца недели. Но он категорически отказался...

— Отказался?! Почему?

— Мне кажется, потому что... (Какие доводы она приведет?)

А) _____

Б) _____

В) _____

Кстати! Материалы для тренера

Чтобы правильно понять информацию, нужно установить обратную связь с собеседником или с аудиторией. Активное слушание необходимо для того, чтобы:

- ✓ продемонстрировать внимание к собеседнику, понимание содержания, сказанного им;
- ✓ проверить правильность понимания сказанного;
- ✓ помочь говорящему высказать свои мысли.

Этого можно добиться с помощью четырех основных техник активного слушания:

1) уточнение, прояснение смысла;
2) перефразирование;
3) отражение чувств;
4) резюмирование.

Активное слушание	
Открытость, готовность к началу коммуникации	✦ Отложите все дела и повернитесь лицом к собеседнику. ✦ Поддерживайте визуальный контакт с собеседником. ✦ Демонстрируйте адекватный интерес и внимание. ✦ Кивайте головой. ✦ Придайте лицу выражение внимания и терпения. ✦ Слегка наклонитесь в сторону собеседника. ✦ Телодвижения должны быть спокойными, но в то же время «живыми». ✦ «Да-да» или «Ну-ну», «Понимаю», «Да, я слушаю», «Правда?», «Конечно!», «Да», «Отлично!»
1. Уточнение	✦ Каковы главные выводы вашего исследования? ✦ Как вы пришли к выводам, упомянутым в вашем докладе? ✦ Расскажите подробнее о плане, который, по вашему мнению, поможет команде. ✦ Приведите пример, подтверждающий вашу точку зрения. ✦ Объясните, что вы думаете об этой рекомендации
2. Пересказ (парафраз), повтор (эхо)	✦ Как я вас понял... ✦ Вы считаете, что... ✦ Поправьте меня, если я ошибаюсь, но я понял, что... ✦ Другими словами... ✦ Правильно ли я вас понял — вы сказали, что... ✦ Повторить фразу собеседника с вопросительной интонацией. ✦ Вы считаете, что... ✦ Значит, можно согласиться с тем, что... ✦ То есть...
3. Сообщение о восприятии — отражение чувств	✦ Мне кажется, вы чувствуете себя несколько... ✦ Вы, видимо, переживаете... ✦ Внешне кажется, что вы весьма (очень)... ✦ У меня сложилось впечатление... ✦ Похоже, это очень вас взволновало!
4. Резюмирование	✦ Итак, в целом вы сказали... ✦ В нашей беседе мы пришли к тому, что... ✦ Если обобщить сказанное... ✦ Из всего услышанного мною получается...

КТО СИДЕЛ НА КРЫШЕ?

Цель:

- **тренировка** в структурировании содержания текста, которое предполагает последовательное выделение всех прозвучавших идей и в запоминании прозвучавшей информации;
- **анализ** ошибок, сопровождающих процесс приема и переработки информации;
- **включение** участников группы в партнерское взаимодействие.

Размер группы: желательно до 12 человек, иначе игра может затянуться.

Ресурсы: текст для запоминания; СПЕРВА — ОДИН, его первому участнику читает ведущий, потом — каждый получает свой экземпляр для проверки.

Время: около 30–40 минут, включая обсуждение.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

— Надеюсь, вы помните, друзья, что коммуникация — это передача и прием информации. В упражнении, которое мы выполним сейчас, мы сможем проверить свои навыки в двух этих взаимосвязанных действиях. Мне нужен доброволец! (*Пауза.*) Спасибо, встречаем аплодисментами отважного добровольца и... выходим из класса. Через несколько минут я вас приглашу обратно. А мы с нашим героем останемся на минутку одни! (*Пауза.*)

Когда все, кроме одного участника, вышли, тренер объясняет игроку задачу:

— Я прочту не торопясь текст, который тебе нужно запомнить и через несколько минут пересказать товарищу из группы максимально полно и четко, не пропуская, по возможности, ни одной детали. Понятно?

После этого ведущий в медленном темпе читает участнику текст. Тот слушает его и запоминает. Достаточно прочесть текст один раз вслух, если возникнет такая потребность, возможно повторное чтение. После чего в комнату заходит любой из участников группы, находящихся за дверью.

Он слышит текст в пересказе своего товарища. Затем, один за другим, в комнату будут заходить остальные участники. Каждый будет выслушивать рассказ (не более двух раз!) из уст предшествующего им игрока. Таким образом, история будет озвучиваться строго по цепочке: от первого — к последнему члену группы!

В итоге, когда в комнату войдет последний игрок, он услышит рассказ из уст своего предшественника. После чего ведущий задает последнему игроку вопрос:

— Кто сидел на крыше?

ВАРИАНТ ТЕКСТА

Синицын посмотрел в окно и увидел на крыше соседнего дома кошку, гревшуюся у телевизионной тарелки. Он вспомнил, что и ему нужно позабо-

титься о тарелке, старая принимала плохо. Синицын нашел номер телефона компании «Телемост-2000» и позвонил. Голос диспетчера в трубке был не особенно приветливым:

— Подождите на линии, — буркнул он. — С вами будет говорить главный техник...

Главный техник включился в разговор почти через пять минут, когда Петр Сергеевич стал тихонько закипать...

— Мастер прибудет к вам в пятницу после обеда. Вы заполните заказ, заплатите ему за установку, примете у него оборудование и выслушаете инструкции! Проверьте, что на вашей крыше...

— Я в пятницу не могу. Буду на работе. Только в четверг! — рявкнул в трубку Петр Сергеевич.

— Тогда примем заказ только на февраль! — ответила трубка.

— Но сейчас только начало января! Что же мне, месяц целый без телевизора сидеть!? — возмущался Синицын. — А я вот Леониду Петровичу вашему позвоню, тогда что скажете?

— Леониду Петровичу?.. — уточнил главный техник. — Нет проблем! Тогда записывайте: техник придет завтра...

— Завтра?! — не веря услышанному, повторил Петр Сергеевич. — А с кем я говорил? Как вас зовут?

— Я Леонид Петрович! Ты что, Петька, совсем одноклассников не узнаешь?

ОБСУЖДЕНИЕ

- Насколько сложным показалось вам полученное задание? Смог ли игрок ответить на вопрос: кто сидел на крыше? (Ответ: кошка.)
- Какими инструментами, какими способами вы пытались запомнить текст, чтобы передать его максимально полно и точно?
- Что сбивало вас с толку? Считаете ли вы, что в целом группа справилась с задачей? Насколько близко находится окончательный вариант в цепочке от исходного? Давайте проверим! (Участники тренинга получают текст, читают его и обсуждают отклонения от первоисточника.)
- Как вы видите, текст понес немалые потери. Эти ошибки известны тем, кто изучает коммуникацию. Давайте разберем их!

К группе типичных искажений текста при пересказе относятся:

- Потеря информации (что-то забывается, упускается и не передается) — давайте проверим, как и на каких этапах нашей игры мы теряли значимые фразы из текста, где утрачивалась информация!
- Дополнение, когда следующий пересказ текста или его сегмента приобретает дополнения из уст рассказчика — давайте проверим, как это произошло в нашем случае!
- Искажение информации — еще одна ошибка. Искажение может произойти по разным причинам. Как вы думаете, что это за причины? (Невнимательное слушание, эмоциональное восприятие текста, плохой

личный контакт между говорящим и слушающим, нечеткость в передаче текста рассказчиком, поиски слушающим подробностей в истории или, наоборот, попытка «упростить» текст, передав его другими словами...)

Давайте проверим, как искажения повлияли на наш конечный текст, в чем он отличается от исходного.

— Для того чтобы запомнить какую-то информацию, нужно структурировать ее. Структурировать — значит выделить последовательность основных значимых блоков в тексте. В течение двух минут подумайте и предложите группе возможный план-структуру этого отрывка!

(*Пауза.*)

— Кто готов познакомить нас с результатами работы?

— Спасибо за ваши варианты! Каждый интересен. Итак, с помощью структурирования нам проще запомнить и передать какую-то информацию.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Попытайтесь разобраться в смысле сообщений, которыми пытаются обменяться герои юмористического рассказа **Н. Тэффи** «Разговоры»! Речь идет о двух попутчиках в поезде. Он — пожилой озабоченный офицер, она — барышня.

Офицер говорил:

— Ну конечно, вы скажете, что природа и там вообще... А дачная жизнь — это все-таки... разумеется...

— Многие любят ездить верхом, — отвечала барышня, смело смотря ему в глаза.

— А соседей по большей части мало. На даче сосед — пять минут ходьбы, а в де...

— Ловить рыбу очень занимательно, только не...

— ...деревне пять верст езды!

— ...неприятно снимать с крючка. Она мучается...

— Ну и конечно, разные спектакли, туалеты...

Ответ дает сама писательница: *«Собственно говоря, они внутренне говорили следующую фразу: "Кто хочет летом отдохнуть, тот должен ехать в деревню, а кто повеселиться, пусть живет на даче..."».*

(*Тэффи Н. А.* Собр. соч. Т. 1. М.: Лаком, 1997)

СЛЫШАТЬ И СЛУШАТЬ...

СИТО

Цели:

- **потренироваться** в отборе необходимого материала из потока информации, в умении сконцентрироваться на партнере;
- **развить** память и аудиальные возможности восприятия.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 10–20 минут.

ХОД ИГРЫ

I ВАРИАНТ

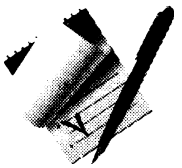
Каждый раз нам потребуются 3 добровольца. Один садится на стул лицом к группе. Двое других размещаются у него за спиной. Каждый из них по сигналу тренера начинает свой монолог. Задание ведущему игроку — через 2 минуты пересказать как можно более подробно текст каждого из говоривших.

II ВАРИАНТ

На площадку приглашается доброволец, который садится спиной к группе. По сигналу тренера игроки начинают разговаривать, петь, пересмеиваться... Через 2 минуты ведущий игрок повернется к зрителям и расскажет лишь об одном из товарищей, чей голос он заметил и, использовав «сито», «проследил» в общем шуме.

ОБСУЖДЕНИЕ

- В чем, на ваш взгляд, смысл игры?
- Чем она может быть полезна при формировании коммуникационных навыков?



Записки на полях

КАК НАДО И КАК НЕ НАДО СЛУШАТЬ

Основное внимание в процессе совершенствования своих привычек слушать следует уделить положительным рекомендациям, однако полезно помнить и о типичных ошибках.

Слушая собеседника, никогда:

1) **не принимайте молчание за внимание.** Если собеседник молчит, то это еще не означает, что он слушает. Он может быть погружен в собственные мысли. Встречаются и такие, которые могут одновременно пространно излагать, обрабатывать информацию и отлично слушать. В идеале нужно уметь переходить от высказывания к слушанию легко и естественно;
2) **не притворяйтесь, что слушаете.** Это бесполезно: как бы вы ни притворялись, отсутствие интереса и скука неминуемо проявятся в выражении лица или в жестах. Притворство обычно воспринимается как оскорбление. Лучше уж признаться в том, что в данный момент вы слушать не можете, сославшись, например, на занятость;
3) **не перебивайте без надобности.** Большинство из нас в социальном общении перебивают друг друга, делая это подчас неосознанно. Руководители чаще перебивают подчиненных, чем наоборот. Мужчины перебивают чаще, чем женщины. Если вам необходимо перебить кого-либо в серьезной беседе, помогите затем восстановить прерванный вами ход мыслей собеседника;
4) **не делайте поспешных выводов.** Как мы уже выяснили, каждый неосознанно склонен судить, оценивать, одобрять или не одобрять то, о чем говорится. Но именно такие субъективные оценки заставляют собеседника занять оборонительную позицию. Помните, такие оценки — барьер содержательного общения;
5) **не дайте «поймать» сами себя в споре.** Когда вы мысленно не соглашаетесь с говорящим, то, как правило, прекращаете слушать и ждете своей очереди высказаться. А уж когда начинаете спорить, то настолько увлекаетесь обоснованием своей точки зрения, что подчас уже не слышите собеседника. А ведь он уже давно говорит вам: «Это и есть то, что я пытаюсь вам сказать!» Если возникнет настоящее несогласие, следует обязательно выслушать собеседника внимательно и до конца, с тем чтобы понять, с чем именно вы не согласны, а уж после этого излагать свою точку зрения;
6) **не задавайте слишком много вопросов.** Полезно задать вопрос для уточнения сказанного. Но закрытые вопросы, требующие конкретного, определенного ответа, необходимо сводить до минимума. Однако и открытыми вопросами, которые поощряют говорящего подробно высказать свои мысли, следует пользоваться осторожно. Чрезмерно большое количество вопросов в известной степени подавляет собеседника, отнимает у него инициативу и ставит в оборонительную позицию;

7) **никогда не говорите собеседнику:** «Я хорошо понимаю ваши чувства». Такое заявление служит больше для оправдания собственных (и безуспешных) попыток убедить собеседника в том, что вы слушаете. В действительности узнать, что и как именно чувствует собеседник, очень трудно. К тому же такое общение поставит под сомнение доверие к вам, и беседа, скорее всего, вообще прекратится. В таком случае следует дать собеседнику понять, что вы его слушаете, задав, например, такой эмпатический вопрос: «Вы чем-то разочарованы?», или «Я чувствую, что вас кто-то обидел», или любым другим замечанием, соответствующим обстановке;

8) **не будьте излишне чувствительными к эмоциональным словам.** Слушая сильно взволнованного собеседника, будьте осторожны и не поддавайтесь воздействию его чувств, иначе можно пропустить смысл сообщения. Будьте настороже к эмоционально заряженным словам и выражениям, слушайте только их смысл. Ваши собственные чувства могут блокировать понимание того, что вам действительно необходимо узнать;

9) **не давайте совета, пока не просят.** Непрошеный совет дает, как правило, тот, кто никогда не поможет. Но в тех случаях, когда у вас действительно просят совета, примените приемы рефлексивного слушания, чтобы установить, что собеседник хочет узнать на самом деле. Иначе можно допустить такую же ошибку, какую сделала молодая мать в разговоре со своим маленьким сыном. В ответ на вопрос сына: «Откуда я появился?» — она разразилась лекцией о воспроизводстве человеческого рода, и все это только для того, чтобы в конце услышать: «А Билли сказал, что он из Чикаго. Я хотел узнать, откуда появились мы»;

10) **не прикрывайтесь слушанием как убежищем.** Пассивные, неуверенные в себе люди иногда используют слушание как возможность избежать общения и самовыражения. Они не только не говорят, но на самом деле и не слушают. Они воздерживаются от высказывания своих мнений и чувств из-за боязни неодобрения или критики. Как ни парадоксально, но молчание тем самым мешает успешному общению.

(*Иствуд Атватер* (Eastwood Atwater), видный американский психолог, автор книги «Psychology for Living. Adjustment, Growth, and Behavior Today». © Элитариум.Ру)



Записки на полях

Подстройка под партнера, попытка «почувствовать его чувства», настроиться на «его волну» — это подготовка к так называемому «эмпатичному слушанию».

Слушать можно разными способами:

- ✓ активно (комментируя услышанное, дискутируя с собеседником, эмоционально (вербально и невербально) оценивая сообщение...);
- ✓ пассивно;
- ✓ эмпатично.

Именно последний вид слушания доставляет нам и собеседнику наибольшее удовольствие в итоге и, по-видимому, наиболее эффективен.

Главное состоит в понимании чувств собеседника и сопереживании ему. А секрет хорошего слушания состоит в том, чтобы дать другому человеку облегчение, открыть ему новые пути для понимания самого себя.

Эмпатическое слушание позволяет переживать те же чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его. При эмпатическом слушании не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не морализируют, не критикуют, не поучают. Правила эмпатического слушания:

1. **Необходимо настроиться на слушание**: на время забыть о своих проблемах, освободить душу от собственных переживаний и постараться отстраниться от готовых установок и предубеждений относительно собеседника. Только в этом случае вы можете понять то, что чувствует ваш собеседник, «увидеть» его эмоции.
2. В своей реакции на слова партнера вы должны в точности отразить переживание, чувство, эмоцию, стоящие за его высказыванием, но сделать это так, чтобы продемонстрировать собеседнику, что его чувство не только правильно понято, но и принято вами.
3. Необходимо держать паузу. После вашего ответа собеседнику обычно надо помолчать, подумать. Помните, что это время принадлежит ему, не забивайте его своими дополнительными соображениями, разъяснениями, уточнениями. Пауза необходима человеку для того, чтобы разобраться в своем переживании.
4. Необходимо помнить, что эмпатическое слушание — не интерпретация скрытых от собеседника тайных мотивов его поведения. Надо только отразить чувство партнера, но не объяснять ему причину возникновения у него этого чувства.
5. В тех случаях, когда партнер возбужден, когда беседа складывается таким образом, что партнер говорит «не закрывая рта», а ваша беседа носит уже достаточно доверительный характер, вовсе не обязательно отвечать развернутыми фразами, достаточно просто поддерживать партнера междометиями, короткими фразами, кивать головой или же повторять его последние слова.
6. Методику эмпатического слушания имеет смысл применять только в том случае, когда человек сам хочет поделиться какими-то переживаниями.

(*С. В. Дохолян*, профессор кафедры менеджмента
Дагестанского государственного университета,
доктор экономических наук. По материалам сайта Элитариум.ру.)



Эмпатия — понимание эмоционального состояния другого человека посредством сопереживания, проникновения в его субъективный мир. Термин «эмпатия» впервые появился в английском словаре в 1912 году и был близок к понятию «симпатия». Возник он на основе немецкого слова *einfühling* (дословное значение —

проникновение), примененного Липпсом (Lipps T.) в 1885 году в связи с психологической теорией воздействия искусства. Одно из самых ранних определений эмпатии находим в работе З. Фрейда «Остроумие и его отношение к бессознательному» (1905): «Мы учитываем психическое состояние пациента, ставим себя в это состояние и стараемся понять его, сравнивая его со своим собственным».

...Существует широкий диапазон проявлений эмпатии. На одном полюсе находится позиция полного погружения в мир чувств партнера по общению. Имеется в виду не просто знание эмоционального состояния человека, а именно переживание его чувств, сопереживание. Такую эмпатию называют аффективной, или эмоциональной. Другой полюс занимает позиция более отвлеченного, объективного понимания переживаний партнера по общению без значительного эмоционального вовлечения в них. В связи с этим различают следующие уровни эмпатии: сопереживание (когда человек испытывает эмоции, полностью идентичные наблюдаемым), сочувствие (эмоциональный отклик, побуждение оказать помощь другому), симпатия (теплое, доброжелательное отношение к другим людям). Эмпатическое **понимание** не является результатом интеллектуальных усилий. Многие специалисты считают эмпатию врожденным свойством, которое генетически детерминировано. Жизненный опыт индивида может только усилить или ослабить ее. Эмпатия зависит от доступности и богатства жизненного опыта, точности восприятия, умения настроиться, слушая собеседника, на одну эмоциональную волну с ним.

(Управление персоналом. Словарь-справочник/ — psyfactor.org/personal25.htm)

...Вы являетесь надежным спутником человека в путешествии по его внутреннему миру, его точкой опоры, указывая на возможные смыслы в его опыте, вы помогаете ему переживать эти смыслы более полно и продвигаться в них глубже. Быть с другим, таким образом, означает, что на какое-то время вы откладываете в сторону собственные взгляды и ценности для того, чтобы без бремени предрассудков войти в чужой мир. В каком-то смысле это означает, что вы откладываете в сторону собственное «Я»... Эмпатия подразумевает вхождение в приватный мир представлений другого... будучи в каждый момент чувствительным к смене переживаемых смыслов, которые протекают в другом... которые тот едва осознает, но без попытки раскрыть совершенно неосознаваемые чувства.

Быть в состоянии эмпатии означает воспринимать внутренний мир другого точно, с сохранением эмоциональных и смысловых оттенков. Как будто становишься этим другим, но без потери ощущения «как будто». Так, ощущаешь радость или боль другого, как он их ощущает, и воспринимаешь их причины, как он их воспринимает. Но обязательно должен оставаться оттенок «как будто»: как будто это я радуюсь или огорчаюсь.

Если этот оттенок исчезает, то возникает состояние идентификации.

(*Роджерс Карл.* В сб.: Психология эмоций. М.: Изд-во МГУ, 1984)

КРУГ ЭМПАТИИ

Цели:

- **осознание** активного и эмпатического слушания как сложного процесса смыслового восприятия речи и важного коммуникативного умения;
- **тренировка** в использовании 4 фаз эмпатического слушания;
- **попытка** понять личностные аспекты и особенности эмпатического восприятия собеседника.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска, флипчарт.

Время: около 40 минут.

Ведущий коротко рассказывает о смысле термина «эмпатия», о его важности в межличностных отношениях вообще и коммуникации в частности. Он приводит примеры эмпатических высказываний и говорит о способах выражения эмпатии.

Карл Роджерс, который немало писал об эмпатии, изучал ее практически в ходе своих сессий, считал, что она — это способ «быть вместе» с другими людьми, способ понимания нюансов и сложностей их внутренних миров.

До начала упражнения тренер объясняет и записывает на доске или флипчарте содержание 4 фаз эмпатического слушания.

Фаза первая — фаза эмпатической настройки: готовность разделить с собеседником его эмпирический или чувственный опыт. Эта стадия включает в себя активную открытость со стороны одного из собеседников к познанию переживания партнера по коммуникации. Настройка нашего собственного «Я» и восприятий внешнего мира.

Фаза вторая — фаза эмпатического резонанса: здесь я, как слушатель, вхожу в эмоциональный резонанс (настраиваюсь на одну волну) с переживанием и личностными смыслами собеседника. Эта часть включает не только мою настройку на одну волну с партнером по коммуникации, но и осмысление тех чувств, образов и идей, которые возникают в ответ на то, что я вижу, слышу, чувствую, находясь в контакте с говорящим. Это стадия «со-переживания».

Третья фаза — выражение эмпатии. Речь идет о практическом эмпатическом отклике на слова, чувства, действия собеседника. Я также могу выразить их любым путем — вербальным, невербальным, с помощью слов, взгляда, языка тела, мимики, жеста...

Четвертая фаза — принятие эмпатичного понимания. Адекватно понятая мной позиция собеседника и выраженная по отношению к нему эмпатия вызывает у моего партнера чувство, что его услышали, поняли ту или иную личностно значимую для него область внутреннего опыта. Как результат, он воспринимает мое участие как что-то, что способствует его эмоциональному облегчению и обретению смысла.

В реальном разговоре, в потоке общения мы вряд ли будем давать себе отчет в переходе от одной фазы к другой. Никто из нормально общающихся людей не контролирует свои действия в коммуникации таким образом, чтобы замечать:

— Отлично, я эмпатически сонастроился. Перехожу ко второй фазе! Але, сейчас «эмпатический резонанс», перехожу на прием!

Представление о 4 фазах эмпатических реакций поможет нам приблизиться к пониманию такого непростого психологического явления, как эмпатия. А тренировка даст возможность эмпирического опыта в эмпатической коммуникации.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Группа разбивается на две подгруппы. Одна из них рассаживается во внешний, а другая — создает внутренний круг таким образом, чтобы каждый участник внешнего круга оказался лицом к одному из участников внутреннего.

Инструкция тренера:

— А теперь приступим к практике! Я предлагаю вам поговорить. Ваш диалог будет организован так: вкратце — 1–2 минуты — каждый из участников, сидящих во внешнем кругу, рассказывает о каком-то недавнем событии, острота впечатлений от которого еще свежа... Второй участник пары пытается работать в четырехфазном режиме и эмпатически общаться с рассказчиком. Обратите внимание, что по окончании четырехфазного цикла наступает еще один важный этап в коммуникации — обратная связь, получение раппорта, что вы, как слушатель, поняли намерения и сообщение, заключенное в высказывании партнера. По его телу, мимике, по тому, поддерживает ли он вашу линию, вы можете понять, насколько точны были в интерпретации именного его, а не своей картины мира и системы координат. Получите от него подтверждение тому, что он правильно понят.

Затем игроки, сидящие во внутреннем круге, начинают свой короткий (1–2 минуты) монолог, отражающий их эмоциональное напряжение, страхи, проблемную ситуацию, а участники внешнего круга пытаются эмпатически отреагировать на услышанное.

На каждый диалог отводится 4–5 минут (ведущему необходимо предварительно дать знак о том, что время подходит к концу!), после чего, по сигналу ведущего, внутренний круг сдвигается по часовой стрелке, и возникают новые пары для диалога. В этой паре уже реплику будут «подавать» сидящие во внешнем круге, а реагировать — те, кто находится во внутреннем! Каждый следующий поворот «карусели» меняет роли: тот, кто реагировал, — становится ведущим, и наоборот. Таких раундов достаточно сделать 3–4.

Например:

— Животные лучше, чем люди!

— Вы чувствуете разочарование в ком-то, кто подвел вас? Это событие заставляет вас сомневаться в том, что на людей можно полагаться в жизни?

— А как по-другому можно относиться к людям, когда твоя лучшая подруга гуляет с твоим парнем?! При этом я для нее по-прежнему «милочка»!

* * *

— На этой неделе я не смог закончить курсовую работу. Кроме того, совсем забыл о дне рождения моей тетушки, чего, как правило, не случается. А еще эта отвратительная боль в горле...

— О, это была ужасная неделя! Она принесла тебе так много разочарований!

— И не говори! Я предпочел бы, чтобы этих семи дней просто не было!

* * *

— Теперь, когда я понимаю, с каким количеством обязательств связано отцовство, я подумываю...

—...а не «сбежать ли мне»? Вы испуганы тем, что казалось так далеко от вас, а сегодня может стать реальностью?

— Да-да, именно испуган. У меня нет ни знаний, ни опыта, а навредить ребенку так просто!

ОБСУЖДЕНИЕ

Ведущий приглашает к высказыванию тех, кто считает, что их **«услышали»**.

- Каким образом собеседник дал вам понять, что он понимает и сопереживает вам?
- Какими инструментами он воспользовался для того, чтобы контакт с вами был эмпатичным?
- Какие причины могут назвать люди, у которых диалог не получился? Чего не хватало? Чего было чрезмерно много? Где была нарушена гармония доверительной и эмпатичной беседы?

Кстати! Материалы для тренера

Третьего апреля 2013 года в «Журнале практической психологии и психоанализа» была опубликована обширная статья «Базисная эмпатия как коммуникативный навык». Ее автор **Дж. Иган**, профессор психологии Университета Лайоне в Чикаго, делится своими профессиональными советами в сфере базисной эмпатичной коммуникации. Если заменить слово «клиент» на слово «собеседник» и сделать поправку на то, что речь идет не о психотерапевтических умениях, а о навыках межличностной коммуникации, то его точка зрения, безусловно, сможет подсказать нам несколько интересных идей, касающихся темы «эмпатическая коммуникация»!

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ БАЗИСНОЙ ЭМПАТИИ

1. Помните, что эмпатия, в идеале, — это «способ бытия», а не только профессиональная роль или коммуникативный навык.
2. Находясь с собеседником, будьте аккуратны и внимательны, как физически, так и психологически, и слушайте его точку зрения.

3. Пытайтесь оставить в стороне свои предубеждения и суждения и, как говорится, «встаньте в ботинки собеседника».
4. Слушая собеседника, определяйте главные сообщения.
5. Слушайте как вербальные, так и невербальные сообщения и их контекст.
6. Отвечайте на главные сообщения собеседника довольно часто, но кратко.
7. Будьте достаточно гибки, чтобы не дать клиенту почувствовать себя ущемленным.
8. Будьте мягки, однако удерживайте фокус собеседника на важных темах.
9. Отвечайте на главные компоненты главных сообщений — опыт, поведение и чувства — если нет причины акцентирования на чем-то одном.
10. В исследовании наиболее болезненных тем и чувств продвигайтесь постепенно.
11. После эмпатического отклика будьте внимательны к тем намекам, которые либо подтверждают, либо отвергают правильность вашей реакции.
12. Определите, помогли ли ваши эмпатические реакции собеседнику остаться сосредоточенным на важных вопросах, развивая и проясняя их.
13. Замечайте признаки стресса или сопротивления собеседника. Попытайтесь определить, появились ли они оттого, что ваша эмпатия была неточной или, наоборот, слишком точной.
14. Помните, что коммуникативный навык эмпатии — это средство помочь собеседнику увидеть самих себя и свои проблемные ситуации более ясно, чтобы более эффективно справиться с ними.

(*Иган Джон.* Базисная эмпатия как коммуникативный навык. 1vc0.ru/nauka/bazisnaya-empatiya-kak-kommuniktivnyj-navyk.html)

ЗАПИСКА ДЛЯ ВАС...

— Мариванна, а Вовочка меня дурой назвал.
— Вовочка, встань, три раза скажи, что Маша не дура, и извинись.
— Маша не дура. Маша не дура! Маша не дура?!! Извини-и-и-те...

Цели:

- **развить** умение пользоваться эмоционально окрашенной лексикой, интонацией, темпом речи, а также языком жестов, мимикой, телом для эффективной коммуникации и адекватной передачи переживаемых эмоций;
- **обсудить** идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения.

Размер группы: оптимальный размер группы 12–15 человек, иначе упражнение может затянуться.

Ресурсы: А) карточки с названиями эмоций (по одной на каждой карточке): страх, гнев, радость, тревога, печаль, раздражение, зависть, стыд, беспокойство, грусть, беспомощность, недоверие; Б) на каждого участника — записка с текстом: «Я у Сергея. Приду к 10 вечера. Пока!»

Время: 10–20 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Каждый из участников группы вытягивает «вслепую» карточку с названием одной из эмоциональных реакций.

Вслед за этим ведущий раздает каждому записки, содержание которых просит не разглашать.

ЗАДАНИЕ

1. Прочесть записку и представить себе, что ее содержание, тот человек, который передал мне ее, вызывают во мне ту эмоциональную реакцию, которая указана на вытянутой мной карточке.
2. В течение 2–3 минут приготовить мини-монолог, тираду, свою оценку **(в русле заданной роли)**. После этого ведущий просит группу собраться, и каждый (не называя «свою эмоцию» и не обнародуя текста записки) отыгрывает «в роли» свое отношение к прочитанному. Группа пытается назвать максимально точно то чувство, которое было задано каждому из участников.

Когда все высказались, спрашиваем, догадались ли участники, каков был текст полученной записки? Оказывается, все получили одну и ту же записку:

«Я У СЕРГЕЯ. ПРИДУ К 10 ВЕЧЕРА. ПОКА!»

Интересно теперь обсудить, как и почему тот же текст мог вызвать различные эмоциональные состояния.

- Насколько адекватной кажется вам заданная реакция на текст? А какой была бы ваша реакция на такую записку? Что характеризовало бы ее?
- Насколько мы умеем быть точными в передаче и в восприятии эмоций?
- Какие эмоции становятся для нас «привычными», что определяет наш эмоциональный тонус, какие сильные чувства мы тиражируем обычно?
- С чем связана наша привычка реагировать соответствующим образом (с темпераментом, воспитанием, пониманием ситуации, представлением о приличиях...)?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Перед вами — фрагмент текста. Прочтите его и обсудите с товарищами по группе, какие особенности межличностной коммуникации могут нам помешать в общении!

ВСЕ ХОРОШО, ПРЕКРАСНАЯ МАРКИЗА?!

Клод садится в машину и мимоходом спрашивает Френсис:

— Как дела?

— О, — отвечает Френсис, пожимая плечами, — Минди потеряла мяч, но Кевин его нашел.

— Очень мило с его стороны.

— Кевин не нашел бы этот мяч, если бы не споткнулся об него! Он здорово грохнулся, но его счастье, что он так легко отделался.

— Что ты имеешь в виду, когда говоришь «легко отделался»? — спрашивает совершенно озадаченный Клод.

— Ну, доктор Скотт сказала, что разрыв связок куда хуже, чем такой перелом, как у Кевина...

— Кевин сломал ногу, а ты говоришь, что с ним не произошло ничего страшного?

— С ним — нет, но зато с венецианским окном — да, — возмущенно отвечает Френсис. — Лампа ударила прямо в него.

— При чем тут падение Кевина?!

— Кевин приземлился прямо на спящего Бадди, тот вскочил и толкнул лампу...

— Которая разбила венецианское стекло, — заканчивает Клод. — Это все?

— Да... Если не считать, что Элинор решила подать в суд.

— Наша няня? Но почему? — вскрикивает Клод.

— Успокойся, Клод! Ты все принимаешь близко к сердцу! Видишь ли, когда лампа разбила стекло, Элинор рванулась посмотреть, что случилось, и повредила себе спину. Однако я не думаю, что она подаст в суд, так как я предложила ей оплатить операцию. Но довольно об этом! А у тебя что сегодня новенького?

(*Вердербер Р., Вердербер К.*
Психология общения. СПб.: Прайм-Еврознак, 2003)

ДРАМЫ ОБЩЕНИЯ...

Цель:

- **совершенствовать** навыки внимательного слушания, постановки уточняющих вопросов;
- **тренировка** навыков пристройки к собеседнику на содержательном уровне;
- **развитие** способностей находить общее в разных темах, идеях, взглядах своих и собеседников.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска, бланки для работы, ручки.

Время: от 20 до 40 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Эта интересная и совсем не простая коммуникационная игра потребует от участников гибкости, смекалки, умения сосредоточиться на задаче и на собеседнике... Смысл задания в том, что участники будут работать в паре, в которой у каждого — своя тема для диалога. А между тем их искусство будет заключаться в том, чтобы «вывести» партнера на общую беседу...

На первом этапе игры ведущий просит участников начать хаотичное движение по комнате в хорошем, энергичном темпе.

— Я буду называть цифру, а вам необходимо будет как можно скорее создать группы, в которых количество участников соответствует названной мной цифре! Прозвучит цифра «два», значит, быстро ищем себе пару. Услышали слово «пять», значит, как можно скорее образуем пятерки. Все понятно? Начали!

После различных цифр, которые называет ведущий, сразу же проверяя правильность выполнения поставленной задачи, звучит цифра, которая позволит группе разделиться на 5 подгрупп. Если в группе 20 человек, к примеру, то тренер называет число «четыре» (20 разделить на 4 равно 5). Если количество участников таково, что оно не дает в результате 5, то число групп может быть иным — скажем, разбиваем на 6 или 4 группы (по желанию тренера). В соответствии с количеством мини-групп ведущий должен приготовить и количество сетов с разными заданиями.

Мы здесь ориентируемся на группу в 15 или 20 человек, которую последним заданием разделим на 5 подгрупп по 3 или по 4 человека в каждой соответственно.

На втором этапе игры каждая мини-группа получает листы с однотипными заданиями. После этого участникам одной группы следует самостоятельно создать пару с представителем какой-то другой группы.

Таким образом, у партнеров в паре окажутся различные задания!

Изюминка упражнения заключается в том, что каждый из пары собеседников должен говорить только на свою тему. Темы для разговора ведущий подбирает таким образом, чтобы они были как можно более далеки одна от другой.

Ведя в диалоге свою линию, свою тему, участник игры должен определить тему своего собеседника и постараться найти общие точки для обсуждения.

Итак, в каждой подгруппе игроки получили однотипные задания-темы, разошлись по классу в поисках партнера из любой другой группы и заняли места для игры в паре.

Варианты заданий в паре (понятно, что темы могут быть как те, что предлагаются ниже, так и абсолютно другие, по выбору ведущего. Важно лишь, чтобы они были содержательно «максимально далеки» друг от друга):

Номер группы	Тема для обсуждения
1	Зарождение жизни на Земле. Праистория человечества
2	Очистка сточных вод, решение проблемы с обеспечением питьевой водой
3	Тенденции современной моды. Стоит ли следовать им или сохранять собственную самобытность
4	Домашние животные, их роль в нашей жизни. Хорошо ли в доме с маленькими детьми иметь также кошку или собаку?
5	Молодежная музыка и ее стили. Какие исполнители мне нравятся и почему?

От игроков в паре потребуется:

- завязать беседу;
- раскрыть максимально свою тему;
- понять тему своего партнера;
- сделать все для создания общего содержательного поля диалога, найти вариант, при котором каждая из тем будет продолжать и развивать другую;
- провести диалог на «общем поле» и завершить разговор.

На обдумывание темы участникам дается 2–3 минуты. После чего звучит сигнал ведущего, и игра начинается. Продолжительность диалога — 7–10 минут.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Удалось ли, на ваш взгляд, выполнить все требования ведущего? Что оказалось наиболее легким? Самым трудным?
- Сформулируйте как можно точнее тему вашего партнера по коммуникации. Проверьте у него, правы ли вы в своей догадке?
- Удалось ли вам добиться общего содержательного вектора в разговоре? Кто был инициатором этого? Насколько, на ваш взгляд, вы, как собеседники, преуспели?
- Какие инструменты помогли вам в решении поставленной задачи? Проанализируйте составляющие вашего успеха или неуспеха!

«СЛОВО К СЛОВУ ТЯНЕТСЯ...»

ТРИ ВОПРОСА

Цели:

- **научиться** поддерживать беседу;
- **попрактиковаться** в логике изложения материала;
- **освоить** навыки самопрезентации.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: ручка/карандаш у каждого участника и по три цветных листка для записей: белый, голубой и зеленый.

Время: от 15 до 30 минут.

ХОД ИГРЫ

Вся группа получает «материалы» — пишущие средства и цветные листки бумаги.

На **зеленом листке** нужно (не подписываясь) написать вопрос, который волнует лично вас. Это может быть личная проблема, поиск выхода из сложной ситуации, попытка услышать совет...

Голубой листок предназначен для вопроса, который касается работы вашей группы. Можно спросить мнение товарищей о программе, услышать оценку той или иной встречи, попросить прокомментировать участие кого-то из товарищей в тренинге...

Белый листок поможет вам ответить на любой вопрос, не относящийся конкретно ни к вам, ни к тренингу. Хотите узнать что-то новое? Любознательность требует выхода? Это — материал для вопроса на белом листке!

Каждый заполняет три листочка соответствующими вопросами, сворачивает листочки в трубочку и бросает в шляпу, в которой ведущий собирает вопросы всей команды.

Собрав все записки, ведущий подходит к любому игроку и просит его выбрать из кучи три листка разного цвета и ответить на полученные вопросы. (Если игрок вытащил случайно свои же записки, он может вернуть их в шляпу, предварительно вновь свернув листки в трубочку.)

Игра проходит обычно с неугасающим интересом. Можно предложить группе принять участие в ответах на вопрос — добавлять, уточнять ответы игроков, а можно право ответов оставить только за отвечающим по очереди участником.

АКУЛЫ ПЕРА

Цели:

- **обеспечить** новый опыт анализа ситуации, возникающей из сочетания новых понятий, образов, идей;
- **стимулировать** через постановку творческой задачи групповую коммуникацию — взаимодействие интеллектуальных, волевых, эмоциональных функций участников;
- **способствовать** развитию эмоциональной и творческой свободы в группе на базе решения поставленной задачи.

Размер группы: если группа слишком велика, то можно разделить ее на подгруппы по 4–6 человек в каждой.

Ресурсы: для этой игры тренеру необходимо приготовить массу самых различных предметов. Различных по виду, употреблению, размерам, новизне... Желательно также проводить это упражнение в месте, которое позволит мелким группам уединиться в период подготовки, чтобы затем вновь собраться вместе для представления результатов.

Время: от 45 минут до часа.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Группы — по 4–6 человек — рассаживаются в большой круг.

В центре круга находится масса разнообразных предметов, приготовленных тренером: ткани, игрушки, газеты, одежда, предметы быта, бутылки, посуда, канцелярские принадлежности, природные материалы...

У каждой группы есть 5 минут, чтобы из вещей выбрать всего 7 предметов. Тренер не комментирует свою просьбу, оставляя играющих в неведении, с чем связан выбор тех или иных предметов. «Пилите, Шура, пилите. Они — золотые!» — единственный возможный ответ тренера на многочисленные попытки игроков разобраться с проблемой.

(*Пауза.*)

— Итак, у каждой группы существует некий набор предметов, который она отобрала из общего склада. Попытайтесь вкратце объяснить свой выбор!

— Спасибо за интересные и содержательные «доклады». Теперь вы наверняка задаетесь вопросом: что же делать со всем этим сокровищем, счастливыми обладателями которого мы стали?! Ну что ж, представьте себе, что вы — опытные акулы пера. Газетчики со стажем! Через несколько минут вы возьметесь за написание репортажа с места события... с которого вы и принесли все отобранные вещи.

— Что произошло? Где? С кем? Почему? Никто, кроме вас, не может ответить на эти вопросы. Обсудите логику, общую идею, которые объединят столь различные вещи в рамках вашего газетного репортажа.

На написание статьи у вас есть полчаса. Через 30 минут ваш материал с пометкой «Срочно! В номер!!!» будет представлен на редакционной летучке. Удачи всем!!!

ОБСУЖДЕНИЕ

- Интересным ли было для вас задание? Почему?
- Как складывалась групповая работа? Была ли она успешной? Существовал ли лидер в группе? Что повлияло на ваше решение признать его лидерство? Кто и почему оказался в меньшинстве?
- Наверняка у вас существовал ряд вариантов, почему вы остановились на последнем, который вы представляете редколлегии? Что стало критерием выбора именно этой темы?



Записки на полях

В то время как люди умные умеют выразить многое в немногих словах, люди ограниченные, напротив, обладают способностью много говорить — и ничего не сказать.

Тот, кто думает, что может обойтись без других, сильно ошибается. Но тот, кто думает, что другие не могут обойтись без него, ошибается еще сильнее.

Франсуа де Ларошфуко

Люди никогда не взрослеют. Они просто учатся вести себя на людях.

Бернард Шоу

Я не согласен с тем, что вы говорите, но буду до последней капли крови защищать ваше право высказать вашу собственную точку зрения.

Вольтер

* * *

В эпоху смс, мессенджеров, ватсаппа, «Фейсбука» и «Твиттера» мы все меньше разговариваем. Наша коммуникация ограничена «отправкой сообщений»: «добрался благополучно», «спс!» («спасибо!»), «класс!!!», «встретимся в восемь»...

Но и того меньше слов требуется «для общения», если у вас в мобильном закачана хорошая коллекция разностильных смайликов. Пиктограмма, символ заменили речь. «Экранный опыт» коммуникации — мгновенный, ужатый до одного или нескольких символов, освобожденный от эмоций, личностного содержания, визуальный, клиповый, сжатый...

Культура общения меняется на глазах, социологи, педагоги, культурологи, специалисты по медиа говорят о необходимости создания новых кодов и правил общения и сообщения...

ПРИКЛЮЧЕНИЯ И ЗЛОКЛЮЧЕНИЯ В СЕТИ

Этикет интернет-общения — сетикет — нетикет (неологизм, является слиянием слов «сеть» («нет» — русскоязычная транскрипция английского слова «net» и «этикет») — это правила поведения и общения в сети Интернет, традиции и культура интернет-сообщества, которых придерживается большинство ее пользователей.

FAQ по Internet. World Wide Web

У нас уже нет рабочего места — у нас есть рабочее киберпространство, жизненное киберпространство. Иммигранты нового поколения — виртуальные иммигранты. Они будут устраиваться на работу в других странах, даже не показывая своего лица. Вместо того чтобы перемещаться физически, люди будут перемещать свои идеи и мысли. Это совершенно новая игра, по совершенно новым правилам...

К. Нордстрем, Й. Риддерстрале. Бизнес в стиле Фанк

Цели:

- **определить** нормы и правила для коммуникации в Сети;
- **интенсифицировать** внимание на явлении анонимности в Сети;
- **обсудить** и привнести в практику сетевой коммуникации правила и нормы сетинета;
- **обеспечить** безопасное пользование интернет-коммуникацией за счет осознанного выполнения определенных правил поведения в Сети;
- **дать** возможность посмотреть на свое общение в Сети со стороны, глазами товарищей увидеть проблемные стереотипы поведения, скорректировать привычное отношение к электронной коммуникации.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: компьютер, проектор и экран для возможности демонстрации презентации и иных материалов из Сети; бланк «6 на 6 в Сети», два больших кубика с цифрами от 1 до 6 (кости), листы ватмана, маркеры, флипчарт.

Время: 40–60 минут.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Возникновение и развитие цифровых и компьютерных технологий, а впоследствии массовое распространение персональных компьютеров открыли новый вид взаимодействия «человек — компьютер», а развитие сети Интернет к взаимодействию «человек — компьютер» добавило возможность коммуникации «человек — компьютер — человек».

Общение с помощью Интернета сегодня не воспринимается диковинным форматом. Как сказал однажды тренер и коуч Всеволод Зеленин: «Сегодня по аккаунту встречают, а по контенту провожают». Многие офисы уже давно перешли на интернет-общение как наиболее эффективный формат деловой коммуникации. Мы «оторвались» от домашнего компьютера, носим в кармане, сумке, держим в руке наши айфоны и смартфоны. Сеть приближает далеких и отдаляет близких.

Доступность и популярность Сети способствовали образованию нового стиля этического поведения людей. Речь идет об интернет-этикете. Пока этикет общения в глобальной Сети не содержит в себе единых норм и стандартов, однако существует несколько правил вежливости, специфических именно для онлайн. О ключевых правилах этикета при общении в Интернете мы поговорим на этой встрече.

Ведущий проецирует на экран слайды своей презентации (хорошо, если есть возможность приготовить выразительные слайды, в которых будут учтены и текстовые, и визуальные особенности восприятия!).

Факторы, которые отличают интернет-общение от обычного:

- анонимность пользователей;
- значительное увеличение опций по выбору партнера/партнеров по общению;
- общение без границ с большим количеством людей;
- простота создания и объединения групп людей по интересам;
- возможность общения без личных встреч;
- быстрое решение неотложных вопросов;
- необходимость освоения пиктограмм — человечество, сделав круг, возвращается к «иероглифической или пиктографической письменности» (когда рисунок-символ заменяет лексическую единицу — слово или даже более широкое понятие);
- доступ к бесплатным ресурсам, делающим интернет-пространство дешевым и общедоступным ресурсом.

Если в 1930 году международный разговор из Нью-Йорка в Европу стоил 250 долларов за минуту, то сегодня он не стоит ничего, если мы позвоним по Скайпу, Ватсаппу или воспользуемся услугой переговоров через «Фейсбук», «Танго», «Вайбер» или видеочатом от Google. Мало того, мы бесплатно сможем не только поговорить с одним (или несколькими собеседниками!), но и провести видеоконференцию, обменяться файлами. (Пока я пишу эти строки, мой неполный список наверняка становится все более неполным — количество бесплатных платформ для видеосвязи, видеочатов, разнообразие представляемых ими услуг стремительно растет изо дня в день.)

В прошлое уходят фирмы по заказу билетов на самолет, конторы, подыскивающие жилье, многие супермаркеты и торговые сети из реальной жизни перемещаются в виртуальное пространство, университеты создают свои платформы дистанционного обучения, а газеты и журналы отказываются от печатных версий: принт уступает дигитальному изображению и тексту...

ХОД ИГРЫ

Ведущий:

— Кто из вас чувствует себя в Сети неуютно? Кто определил бы себя как «эмигрант» в незнакомой стране — Интернет? Кто из вас может сказать, что он фрик Сети, что он проводит в Сети много времени и знает ее особенности?

Как и ожидалось, у нас есть и те, и другие, и те, кто находится где-то посередине между двумя названными категориями.

Я попрошу вас сейчас разделиться на несколько групп.

- В первую группу я приглашаю тех, кто в Сети новичок и хотел бы прояснить для себя самые элементарные вопросы пользователя. Это группа «Новички».
- Вторую группу составят люди, которые видят в Сети скорее опасность, больше негативного, чем позитивного. «Опасливые» — так мы назовем эту группу.
- Третья группа будет группой экспертов по безопасности. Это те, кто уже научился защищать свои информационные носители от вирусов, от взлома, от спама, кто «собаку съел» на вопросах информационной безопасности. Назовем участников этой группы «Стражи Сети»!
- Четвертая группа — специалисты по прогулкам и по обитанию в Сети: чаты, форумы, сайты, сообщества, социальные сети — это их стихия. «Бывалые» — это имя данной группы.

У каждой группы есть 20 минут и все необходимые материалы: ватманы, маркеры, ручки и листы бумаги. За 20 минут каждая группа должна приготовить свои тексты.

Первые две группы, «Новички» и «Опасливые», должны записать свои вопросы, просьбы, все то, с чем они хотели бы обратиться к «Бывалым» или «Стражам Сети»!

«Стражи Сети» за то же время готовят свои рекомендации по безопасному использованию Интернета — от выбора пароля до понимания того, как распознать вредоносные сайты, как избежать взлома аккаунта, как препятствовать проникновению спама или вирусов.

«Бывалые» готовят свои рекомендации по тому, как с удовольствием и эффективно можно пользоваться сетью онлайн, быть активным в социальных сетях, расскажут об этике работы в чате, форуме, Сети вообще.

Мне совершенно ясно, что 20 минут — это слишком малое время для того, чтобы копнуть вглубь и предоставить группам друг другу полную информацию. Однако, как говорят: лиха беда начало! Мы сегодня только обозначим проблемы, вопросы, наметим основные, самые популярные и достаточно простые пути решения. Если эта встреча будет для вас интересна и потребуется продолжение, то мы всегда найдем возможность онлайн или вне Сети, в очной встрече, углубить наши представления и знания по теме. Ведь «Сеть знает все!».

Итак, за дело!

Когда время на подготовку закончилось, тренер приглашает все группы вернуться в форум.

Первыми свои запросы озвучивают «Новички» и «Опасливые». В качестве ответа на часть заданных ими вопросов будут выступления «Стражей Сети» и «Бывалых».

Итак, группы обменялись информацией! Группы благодарят друг друга аплодисментами за интерес, сотрудничество и совместное эффективное творчество.

Следующим этапом этой встречи будет групповая игра «Шесть на шесть в Сети», которая сможет частично подвести итоги, соотнестись с тем, что уже прозвучало в группе и в подгруппах, частично — обозначить дополнительные точки для предстоящей в будущем работы.

ИГРОВОЙ БЛАНК

«6 на 6 — в Сети»

1 Использование фотографий	**2** Этика	**3** Типы опасностей в сети	**4** Здравый смысл	**5** Группы и сообщества	**6** Знания
7 Настойчивость	**8** Анонимность	**9** Уважение к партнеру	**10** Осторожность	**11** Готовность просить о помощи	**12** Возможность учиться
13 Позитивный аспект интернета	**14** Радость общения	**15** Терпение	**16** Форумы и чаты	**17** Беспечность и авантюризм	**18** Спам
19 Кибербуллинг	**20** Закон	**21** Интуиция	**22** Приватность	**23** Доступность	**24** Кибернетические преступления
25 Надежность	**26** Точность	**27** Умение сказать «нет!»	**28** Адреса и личные данные	**29** Права и обязанности	**30** Смайлики
31 Информативность	**32** Статус	**33** Творчество	**34** Проявление эмоций	**35** Вампиры времени	**36** Реалистичность

ХОД ИГРЫ «6 НА 6 В СЕТИ»

— Каждый из участников получает такую карточку — игровой бланк. Затем, по очереди, каждый бросает два кубика. Результат первого броска указыва-

ет на столбец в таблице (слева направо). Второй бросок — номер строки. На пересечении каждый с легкостью найдет искомую клетку!

Кстати! Материалы для тренера

Во время различных семинаров по этой теме собралась информация, которая может выглядеть примерно таким образом.

* * *

В последние годы мы отошли от нехватки информации и подошли к перенасыщению ею. Согласно Эрику Шмидту из Google, теперь каждые два дня человеческая раса создает столько информации, сколько мы производили от начала нашей цивилизации до 2003 года. Это что-то около 5 эксабайт информации в день, если вы любите цифры. Сейчас задача состоит не в том, чтобы найти редкий цветок в пустыне, а в том, чтобы разыскать конкретное растение в джунглях. Нам нужна помощь в навигации, чтобы найти среди этой информации то, что нам действительно нужно.

(www.acadin.ru)

Преимущества Сети перед живым общением и межличностной коммуникацией:

- отсутствие необходимости совершать переезды к месту проведения очных встреч — достаточно включить компьютер или подключиться через мобильный телефон и набрать электронный адрес;
- в Сети (при отключенной камере!) не видно, как я выгляжу внешне. Я могу общаться, решать проблемы, получать услуги даже без макияжа, в пижаме, с взлохмаченной головой и опухшими от сна глазами. То, **как я выгляжу**, перестает быть позицией оценивания меня и моих возможностей для контакта;
- колоссальная экономия времени, сил и денег при участии в форуме онлайн;
- в Сети у тебя есть возможность принимать участие сразу в нескольких форумах;
- в случае острого конфликта в Сети отсутствие физического контакта с оппонентами является хорошим буфером для личной безопасности — «драка» может быть только виртуальной;
- период проведения форума не имеет жестких временных рамок, я с помощью переносных устройств типа лэптопа, мобильных средств связи могу перемещаться в пространстве и одновременно видеть собеседника, участвовать в чате или переписываться в любой из текстовых программ;
- мы можем соединить с помощью Сети людей, географически очень удаленных друг от друга, в одном чате, в одной видеоконференции, это то, что порой невозможно сделать офлайн;

- Сеть предоставляет тебе практически неограниченные возможности дистанционного обучения у лучших преподавателей из лучших университетов мира;
- Сеть в разы увеличивает твою свободу и независимость за счет стократного количества опций, вариантов, которые не требуют от потребителя услуг зависимости от бюрократии, иерархии, Системы, упрощая контакт по линии: покупатель — продавец, поставщик услуги — потребитель;
- адресат почти смыкается в Интернете с адресантом — дистанция между написанием, созданием сообщения и его получением, расшифровкой сведена почти к нулю;
- использование «ника» — условного имени, которое дает мне возможность играть со своей идентичностью, быть тем, кем я хочу!..

Недостатки интернет-форумов заключаются в следующем:

- необходимо наличие компьютера, мобильных средств связи, подключения к источникам питания или к электрической сети. Нужен вход в Интернет, наличие аккаунта, электронного почтового ящика, регистрации на форуме, а также элементарных знаний по использованию программного обеспечения;
- частое отсутствие визуального представления о собеседниках ввиду их нежелания выставлять свои фото на всеобщее обозрение. Анонимность собеседника может стать полем для всякого рода манипуляций и угрожать безопасности;
- проблема информационной перегрузки, информационного переедания для пользователя Сетью. Интернет похож на шведский стол, здесь непросто научиться распределить часы бодрствования и сна, побороть желание «попробовать» все и «не переесть», определять репутацию поставщиков услуг, отделять правду от вымысла, реальное от виртуального, сообщение информации от фейка, вообще научиться ориентироваться в море быстро изменяющейся и противоречивой информации;
- сходная проблема, если ты — поставщик информации или/и услуг: как обратить на себя внимание, создать самобытный имидж, быть заметным среди тысяч, успевать за скоростью изменений, сохранять свое лицо, продвигать статус и сберечь репутацию;
- обилие непрофессиональной, фейковой информации и вообще содержания — как следствие отсутствия необходимой профессиональной базы, необходимости представить свои сертификаты, доказательства компетентности, анонимность (не только в личном, но и в профессиональном плане) в сочетании с доступностью выхода на миллионные аудитории;
- сложность, а порой и невозможность контролировать распространение попавшей в Сеть информации, проследить многообразие связей, цепочки контактов. Вброшенное в Интернет сообщение начинает

жить автономной жизнью часто не только без согласия автора, но даже в прямом противоречии с его замыслом, пожеланиями, вне зависимости от его воли;

- моментальность установления контакта и передачи сообщения лишает меня возможности «притормозить», отрегулировать продолжение коммуникации в соответствии с собственным эмоциональным состоянием и/или реакцией «собеседника», партнера по коммуникации в Сети;
- есть напряжение от того, что неизвестно, почему твое сообщение, доставленное мгновенно, не заслуживает такой же мгновенной реакции. Это может напрягать, обижать (я не важен, меня отсеяли, «забанили» и т. п.);
- исчезла возможность побыть вне коммуникации: «Почему не отвечаешь на звонки по мобильному?», «Что такое, что до тебя не дозвонишься, сейчас нету такого: я не дома!». Такая всеобщая телефонизация бьет по частной территории, частным границам, требует от абонента (или как минимум предполагается многими!) тотальной включенности в общение.

* * *

Сетикет предполагает выработку правил общения, так называемые «заповеди». К самым важным и наиболее общепринятым относятся следующие заповеди.

- Помните о человеке! Никогда не забывайте о том, что даже посредством мертвой Сети и напичканного электроникой компьютера или гаджета вы общаетесь с живым человеком, а часто — со многими людьми одновременно.
- Не позволяйте себе забывать, что хотя ваша встреча может происходить в атмосфере анонимности, но на другом конце провода такой же человек, как и вы.
- Одним из первых правил хорошего тона считается грамотность. Проверяйте, нет ли в вашем тексте грамматических или пунктуационных ошибок. Не употребляйте двусмысленных фраз, непонятных формулировок, а также брани и ругани. Помните: ваши тексты могут читать даже дети...
- Сочиняя электронное послание, представьте, что вы все это говорите человеку прямо в лицо — и старайтесь, чтобы при этом вам не было стыдно за свои слова. Человек, который находится от вас на расстоянии многих километров, продолжает оставаться человеком и заслуживает к себе столь же уважительного отношения, как и при личной встрече.
- Помните, что вы находитесь в киберпространстве! Его границы куда шире, чем границы привычного нам человеческого общества, и в разных его частях могут действовать свои законы. Поэтому, сталкиваясь с новым для вас видом общения в Сети, изучайте его законы и признавайте их приоритет.

- Не забудьте, что «Хозяин — барин!». Автор блога или странички, сайта, куда вы зашли в гости, вправе устанавливать на своей территории свои требования. Скажем, в любой группе новостей, форуме или даже канале существуют собственные, локальные правила — ознакомьтесь с ними, прежде чем отправлять свое первое сообщение.
- Бережно относитесь ко времени и мнению других людей! Обращайтесь за помощью только тогда, когда это действительно необходимо, — и в этом случае вы всегда можете рассчитывать на помощь и поддержку ваших коллег. Не дергайте других пользователей по пустякам — иначе в конце концов с вами просто перестанут общаться.
- Помните, что сетевое время не только ограничено, но и для многих по-прежнему лимитировано и весьма дорого!
- Следуйте в Сети тем же правилам и нормам, которым вы следуете в реальной жизни. Вы можете быть уверены в том, что практически везде в Сети вы встретите понимание и дружелюбное отношение. Нарушение законов человеческого общения, моральных правил или норм общественной жизни Сети, возможно, и пройдет для вас относительно безнаказанным, но будет ли при этом чиста ваша совесть?
- Не пренебрегайте советами знатоков и делитесь своими знаниями с другими! Будьте благодарны тем, кто тратит свое время, отвечая на ваши вопросы. Но и сами, получив письмо с вопросом от другого пользователя, не спешите отправлять это послание в мусорную корзину, каким бы нелепым и наивным оно вам ни казалось.
- Не посылайте слишком больших сообщений. Если к письму присоединяются файлы, то при отправке их нужно упаковать или разбить архив на части и послать его несколькими письмами.
- По правилам внутреннего этикета любые письма должны быть подписаны. В подпись обычно входит не только имя-фамилия, но и сетевые адреса — адрес e-mail и адрес домашней веб-странички (при ее наличии).
- Учитывайте интересы сообществ! В Интернете существует масса различных групп и сообществ, объединенных по тематическому профилю. Такие места подчинены определенному своду норм и законов, требующих неуклонного соблюдения. Их безопасность охраняют модераторы, которые за несоблюдение правил группы лишают членства в ней. Поэтому, прежде чем куда-либо присоединиться, внимательно изучите правила, ознакомьтесь с рубрикой «популярные вопросы» и, если этого окажется недостаточно, свяжитесь с администрацией группы за разъяснением.
- Наиболее распространенным средством выражения эмоций являются смайлики (от англ. smile — улыбка). Смайлик — это своеобразная картинка, составленная из букв и специальных символов. Картинок-символов существует великое множество, важно не переборщить и не перегрузить свое сообщение подобными средствами выражения эмоции, иначе его будет трудно читать.

- В вашей переписке дополнительную выразительность слову обеспечивает написание его через пробелы, то есть в р а з р я д к у, а также выделение цветом или размером шрифта. Не забудьте, что написание целых слов и предложений ЗАГЛАВНЫМИ БУКВАМИ воспринимается в Сети как крик.
- Покидая место работы или же дома, отходя от компьютера, переключаясь на другой вид деятельности, информируйте об этом потенциальных «собеседников». Можно установить для этого соответствующий статус (например, «занят, буду в Сети через 2 часа»), и по мере освобождения отвечайте на письма.
- Получили обращение, сообщение — дайте знать об этом. Не можете ответить мгновенно, сообщите: «Спасибо, получил. Отвечу при первой возможности (или укажите предполагаемый срок до написания ответа!)». Введите правило — обязательно отвечайте на письма: если вы находитесь в режиме офлайн, то не позднее суток, если онлайн, то в течение 5 минут.
- Не общайтесь с агрессором и тем более не пытайтесь ответить ему тем же. Возможно, стоит вообще покинуть данный ресурс и удалить оттуда свою личную информацию, если не получается решить проблему мирным путем.
- Лучший способ испортить хулигану его выходку — отвечать ему полным игнорированием и, если есть возможность такой настройки, добавить его в черный список.
- **Тро́ллинг** — в Сети это форма социальной провокации или издевательства. При встрече с троллем не кормите его. Не стоит уделять внимание оскорбительным сообщениям от сомнительных пользователей и доказывать свою правоту. Главная цель тролля — вызвать реакцию и спровоцировать конфликт. Когда тролль поймет, что вы не попадетесь на его уловки, он, скорее всего, пойдет искать другую возможную жертву для троллинга.
- Относитесь критично к любой информации в Интернете. Красиво сделанный дизайн сайта — еще не повод верить всему, что на нем написано. Если ты что-то узнал в Сети, найди источник информации, узнай, кто ее автор. Следуй правилу трех источников: прежде чем поверить в какой-либо факт, проверь еще как минимум два других источника информации.
- Сдерживайте страсти. Вступать в дискуссии никакой этикет не запрещает, однако не опускайтесь до брани и ругательств — пусть даже ваш собеседник сознательно провоцирует вас на это. Берегите время других людей и, если сомневаетесь в «нужности» и пользе вашего сообщения, дважды подумайте, прежде чем оправлять его.
- Относитесь с уважением не только к своей, но и к чужой приватности! Если вы по каким-то причинам хотите сохранять анонимность в Сети, признавайте эти права и за вашим собеседником. Более того — он имеет право на анонимность и приватность, даже если вы выступае-

те «с открытым забралом». Побочное следствие из этого правила: не публикуйте информацию и фотографии из ваших приватных писем без согласия их отправителей, не копайтесь в чужих почтовых ящиках и, в конечном итоге, в чужих компьютерах!

- Будьте терпимы к недостаткам окружающих! Не обращайте внимания на то, соблюдают или нет ваши собеседники правила сетевого этикета, соблюдайте их сами! В конце концов, предельно вежливо порекомендуйте собеседнику ознакомиться с этими правилами.
- Не злоупотребляйте своей властью и влиянием в Сети! Завоевать доверие трудно, а потерять — так легко!

Кстати! Материалы для тренера

РОДИТЕЛЯМ О БЕЗОПАСНОСТИ В ИНТЕРНЕТЕ

Уважаемые родители!

Вы отвечаете за то, что происходит с вашим ребенком, за его физическую, эмоциональную и интеллектуальную безопасность. Отсутствие у взрослого навыков работы в Сети, компьютерной грамотности не делает его свободным от заботы о ребенке во время его работы в Интернете, посещения сайтов или участия в социальных сетях.

Напоминаем вам о необходимости установки фильтров на домашний компьютер с целью блокировки запрещенных сайтов в Интернете.

Безопасность детей в Сети важно обеспечивать всегда, независимо от того, с какой целью они используют Интернет: для поиска информации, разработки школьных проектов, игр или беседы с друзьями. Прежде чем позволять детям выходить в Интернет без контроля взрослых, нужно составить вместе с ними правила, которых они должны будут придерживаться.

Помните, что установление законов и рамок, обсуждение и осознанное понимание, как регулировать деятельность в разных сферах с помощью норм, — это то, в чем нуждается ваш ребенок вне зависимости от его возраста!

1. Объяснить детям и установить четкие правила: какие сайты они не должны посещать.
2. Помочь детям выбрать правильное регистрационное имя и пароль, если это необходимо для общения детей посредством программ мгновенного обмена сообщениями или сетевых игр. Убедитесь в том, что они не содержат никакой личной информации.
3. Объяснить детям необходимость защиты их конфиденциальности в Интернете. Настаивать на том, чтобы они никогда не выдавали своего адреса, номера телефона или другой личной информации; например места учебы или любимого места для прогулки.
4. Объяснить детям, что люди в Интернете не всегда те, за кого себя выдают. Не позволять детям встречаться лично с их «знакомыми» по Интернету без наблюдения взрослых.

5. Научить детей доверять интуиции. Если что-нибудь в Интернете вызывает у них психологический дискомфорт, детям следует рассказать об этом.
6. Научить детей уважать других в Интернете. Убедитесь, что они знают о том, что правила хорошего поведения действуют везде — даже в виртуальном мире.
7. Настаивать, чтобы дети уважали собственность других в Интернете. Объяснить, что незаконное копирование и использование чужой работы — текста, музыки, компьютерных игр и других программ — является кражей.
8. Объяснить детям, что нельзя много времени проводить в Интернете, чтобы не возникла интернет-зависимость.
9. Контролировать деятельность детей в Интернете с помощью современных программ. Они помогут отфильтровать вредный контент, выяснить, какие сайты посещает ребенок и с какой целью. Однако открытое, честное общение всегда предпочтительнее вторжения в личную жизнь.
10. Поощрять детей делиться с вами их опытом в Интернете. Посещайте Сеть вместе с детьми. Желательно, чтобы компьютер или другие носители электронной информации находились физически в местах доступного визуального контроля (а не были в детской комнате, когда за закрытой дверью вы не представляете, что происходит в общении ребенка с компьютером!).

КАК РАЗВЯЗАТЬ ЯЗЫК?

Цели:

- **включить** участников тренинга в активное соревнование, переключая их внимание с рефлексии — на «здесь и теперь», на актуальное вербальное общение и достижение поставленной задачи;
- **стремиться** к устранению психологических барьеров, ограничивающих эффективность общения, совершенствовать коммуникативные навыки путем активного игрового взаимодействия;
- **обратить** внимание игроков друг на друга, объединив их для решения задач в условиях партнерских отношений, способствовать интеграции группы за счет постоянного участия в совместной деятельности.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: карточки с темами. Ведущий может приготовить одну карточку или разнообразить варианты по своему усмотрению.

Время: 45–60 минут.

ХОД ИГРЫ

Настоящие гении общения характеризуются не только умением слушать, но и талантом пристройки к собеседнику, навыками беседы, когда «развязывается язык» и хочется поделиться с человеком самым личным, сокровенным...

Инструкция

— Я сейчас приглашу в центр круга двух добровольцев. Они начинают диалог, в ходе которого должны постараться получить как можно больше информации о партнере по определенной теме.

(Карточки с 3 темами, на которые они должны «вывести» своего партнера, игроки получают от ведущего. Понятно, что их нужно держать от собеседника в секрете! Победит тот, чей собеседник сам заговорит на ту тему, которая «заказана» для него в задании партнера.)

1-й участник
Варенье. Снегопад. Пони

2-й участник
Фильм-блокбастер. Закат солнца. Леопард

— Я уверен, что демонстрация, проведенная нашими добровольцами, — аплодисменты!!! — разожгла в вас аппетит и желание самим «раскрутить» собеседника на откровенный разговор. Я прошу вас разбиться по парам и в течение четверти часа отрабатывать умение захватывать инициативу в разговоре, переводя партнеров в нужное русло коммуникации. Задача — делать

это аккуратно, не вызывая подозрений в преднамеренности выхода на ту или иную тему...

1-й участник	2-й участник
ВЫЯСНИТЕ: ✦ профессию вашего собеседника; ✦ состав его семьи; ✦ любимую телепередачу	ВЫЯСНИТЕ: ✦ семейное положение вашего собеседника; ✦ его хобби; ✦ его отношение к современной музыке

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вы оцениваете успех вашего диалога? Удалось ли «развязать язык» собеседнику и вытащить из него необходимую информацию?
- Каковы были закономерности создания атмосферы доверительного общения?
- Какими приемами вы пользовались в диалоге с собеседником?



Записки на полях

ТРИ ФИГУРКИ
(индийская притча)

Однажды Акбар, индийский царь, получил в подарок три абсолютно одинаковые золотые фигурки. Дарящий сказал также, что у каждой фигурки — свое значение и своя ценность. Чем же они отличались одна от другой? Этот вопрос должны были решить советники царя. Сколько ни искали они различия, но так и не обнаружили их. Один из мудрецов — Бирбал — тем не менее продолжал свои поиски. Наконец в каждой из фигурок он обнаружил по маленькому отверстию в ушах. В них-то мудрец и продел тонкую золотую нить, и у одной фигурки нить вышла из второго уха, у другой — изо рта, а у третьей — нитка прошла через пупок.

Настало время растолковать ценность и значение фигурок. Бирбал так объяснил их царю:

— Решение таково. Первая фигурка — символ человека, у которого в одно ухо влетает, а из другого вылетает. Вторая напоминает нам человека, который, едва выслушав сказанное, спешит рассказать об услышанном другим. Третья фигурка символизирует человека, который, услышав от других что-то, старается пропустить это через собственное сердце. Эта фигурка — самая ценная из трех.

МУЗЕЙНАЯ ИСТОРИЯ

(Упражнение, основанное на ассоциативно-метафорических связях между произведениями искусства и актуальными событиями, требующими анализа в группе)

Цели:

- **тренировка** гибкости мышления, проявляемой в поиске ассоциативных связей между предметами и процессами, явлениями в группе;
- **развитие** умений правильного использования различных приемов общения: безмолвное слушание, уточнение, пересказ, дальнейшее развитие мыслей собеседника;
- **расширение** возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- **активизация** процесса самопознания и самоактуализации;
- **расширение** диапазона творческих способностей.

Ресурсы: фоторепродукции картин, наклеенные на паспарту (на этом этапе ни авторы картин, ни их названия не видны — они написаны на обороте репродукций!); столы, стулья; ручки, листы и флипчарт.

Размер группы: не имеет значения.

Время: 60–90 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Сперва вступительное слово ведущего. Смысл этого короткого спича — актуализация темы, над которой работает команда, подкрепление мотивации — нам нужно преуспеть в поисках решения, потому что тогда... Он рассказывает о той проблеме, том вызове, с которым группа будет работать. Поясняет актуальность этой задачи, выявляет связи между нахождением правильного решения и тем, как это скажется на жизни команды, на каждом из присутствующих.

Затем ведущий сообщает, что сегодня он предлагает поискать решения немного нестандартным способом. Каким? Мы все отправимся в музей. Начнем с того, что посмотрим, какие произведения выставлены в экспозиции!

I ЭТАП

Этот этап длится 5–7 минут, в зависимости от количества представленных репродукций.

...Упражнение начинается с того, что участники свободно ходят по комнате, рассматривая репродукции. Выбрав наиболее интересную, близкую им, они садятся за ближайший к картине столик. Таким образом возникнут мини-группы, сидящие за столами (или просто в кругу) рядом с выбранными картинами.

II ЭТАП

Просим участников всмотреться в выбранную картину. Начать с ней «диалог»: что в ней заинтересовало? Предлагаем ответить на следующие вопросы.

- Почему эта картина привлекла мое внимание? Что меня заставило выбрать именно ее?
- Как я воспринимаю картину? Какое «послание», «впечатление», «импульс» я получаю от нее?
- Как бы я назвал картину? Какая история запечатлена на ней?

Помощники тренера за каждым столом (подготовленные к этому заданию заранее, по одному — на каждую группу участников) записывают то, что говорят участники. Их впечатления, названия, которые они дают работе.

III–IV ЭТАПЫ

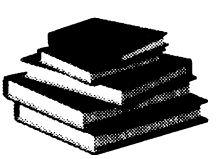
То же самое задание. Всякий раз просим участников вновь вернуться к картине, будто бы впервые, и дать ей новое название, открыть дополнительные детали.

V ЭТАП

Помощник тренера читает вслух записи, сделанные в мини-группе в ходе этапов обсуждения. Он минимально обрабатывает суждения таким образом, чтобы высказанные мысли стали возможными заголовками этапов работы над той актуальной проблемой, которая обсуждается на семинаре, в ходе встречи. Таким образом, ассоциации к картине получают проекцию на реальную историю, на положение вещей, проблему и получают новый ракурс отношений.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Проанализируйте процесс, в котором вы приняли участие!
- Какой новый опыт вы приобрели в ходе упражнения?
- Как процесс групповой работы, его результаты генерировали новые идеи, рождали ассоциативные связи по поводу заявленной темы, проблемы? Что это помогло увидеть вам? Можно ли сказать, что такой инструмент оказался для вас эффективным?



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Слушание можно определить как мыслительный процесс преобразования звуков в смысл. В коммуникации мы заняты слушанием около 60% времени, в то же время запоминаем в среднем лишь 20–25% услышанного.

Пять простых упражнений для отработки дома, которые помогут СЛУШАТЬ ЛУЧШЕ.

1. Организуйте себе хотя бы 3 минуты тишины в день. Разгрузите слух от агрессии шумов, звуков, криков, гудков...

2. «Микшер» — среди многообразия звуков и шумов проведите мысленно расслоение их на отдельные источники звука. Пробуйте «отключать» мысленно одни звуки, чтобы полностью услышать другие. «Переключайте» восприятие с одних звуков на другие — «глушите» какие-то, а какие-то «усиливайте».
3. Дайте метафорическое описание привычным, окружающим вас в быту звукам (микроволновка, вентилятор, скрип двери, урчание холодильника...). Сделайте пассивное восприятие звуков на слух осознанным.
4. Слушайте звуки в трех кругах — ближайшем, и только в нем (вокруг, рядом с собой!), среднем (в комнате, на расстоянии 1–3 метров от вас), дальнем (за окном, в городе, на удалении). Переходите из одного круга в другой. Путешествуйте в этих кругах, меняя в голове их «звуковую дорожку», сосредоточивая внимание на разных дистанциях и отсеивая звуки этих кругов, отделяя их друг от друга.
5. Общаясь, учитесь поощрять собеседника к открытости, к говорению, к проявлению своей личности, себя через речь. Задавайте вопросы, уточняйте, благодарите за то, что с вами готовы поделиться!

ПРОСТО СЛУШАЙ!

Цель:

- **развитие** навыков слушания,
- **подготовка** участников к овладению навыками нерефлексивного слушания.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: стулья, часы на стене, бумага для записи и ручки.

Время: по 5 минут на каждого участника.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Группа делится на пары, организуя пространство таким образом, чтобы участники не мешали друг другу.

Один из участников пары — клиент, он рассказывает консультанту в свободной форме:

- о том, к кому он обращается за помощью в трудные минуты;
- кто эти люди, с которыми он может поделиться своими проблемами;
- какими качествами они обладают;
- насколько действенной бывает их помощь;
- какие проблемы хотел бы научиться решать клиент после прохождения тренинга.

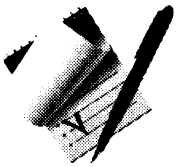
Консультант молча слушает клиента, не задает вопросов и никак не комментирует. Он следит за временем по часам.

По истечении 5 минут консультант благодарит клиента, и по сигналу тренера участники меняются местами (консультант садится лицом к часам) и ролями.

ОБСУЖДЕНИЕ

После проведения практикума в парах участники возвращаются в круг и делятся трудностями, которые возникли у них в процессе совместной работы. А также в свободной форме отвечают на ряд вопросов.

- Что хотелось сказать клиенту?
- Какие вопросы хотелось ему задать?
- Насколько было легко или трудно просто слушать?
- В каких ситуациях, вам кажется, такая форма — пассивное слушание — актуальна и эффективна?



Записки на полях

Пассивное слушание — способ, когда слушатель уходит на второй план. Он менее активен, задача — *дать высказаться* собеседнику. Получить *от него* максимальную информацию, не отвлекая, не перебивая. Пассивное слушание необходимо в ситуациях общения с человеком, находящимся в состоянии эмоционального возбуждения или аффекта. Цель пассивного слушания — эмоциональная разрядка партнера, приведение его в состояние относительного спокойствия, в котором с ним можно было бы общаться на равных.

- ✓ Невмешательство.
- ✓ Эхо-реакции.
- ✓ Отслеживающие реплики.
- ✓ Нерефлексивное слушание.

Слушай меня.

Слушай просто потому, что я твой клиент, может быть, даже не очень удобный, но я пришел, чтобы встретиться с тобой, и сейчас я здесь.

Слушай меня, даже если ты еще не знаешь, что со мной делать дальше. Забудь об этом и просто слушай. Слушай, и я уверен, что ты узнаешь много нового и пополнишь свой профессиональный опыт или даже обретешь частичку мудрости. Ты сам поймешь и узнаешь, что именно ты обрел или обрела. Ну, это позже, а пока наберись терпения и просто слушай.

Слушай меня.

Слушай, о чем говорит мой голос и мои интонации.

Слушай мои паузы, ведь ты знаешь, каждая из них наполнена глубоким смыслом.

Слушай мое молчание и наблюдай за мной.

Слушай, и я скажу тебе между строк, какой помощи я жду от тебя.

Слушай, и ты догадаешься, что я специально повторяю для тебя что-то важное и особенное, слушай, и ты узнаешь, какой глубокий смысл я вкладываю в каждое свое слово. Просто слушай, а все остальное потом...

Слушай меня, и ты поймешь, как это важно для нас обоих.

Слушай, и ты обязательно будешь услышан. Пожалуйста, слушай.

(*Лютова-Робертс Е. К.* Тренинг начинающего консультанта. СПб.: Речь, 2007. С. 156)

КОГДА ВСЕ ПОНЯТНО... БЕЗ СЛОВ

ПОДАРОК

Цели:

- **развить** умение пользоваться языком жестов, мимикой, телом для эффективной невербальной коммуникации;
- **обсудить** идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения;
- **способствовать** созданию атмосферы доброжелательности и концентрации на партнере.

Размер группы: оптимальный размер группы 12–15 человек, иначе упражнение может затянуться.

Ресурсы: стулья для всех участников группы. Доска или флипчарт с маркером для записи результатов обсуждения.

Время: 10–20 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Группа сидит в кругу. Тренер:

— Последние исследования психологов показывают, насколько важен язык тела, мимика, жест в коммуникации (см. «Записки на полях»).

Тело, мимика, жест в невербальной коммуникации несут ту же смысловую нагрузку, что слово в звучащей речи. Если в использовании этого невербального языка мы будем неточны, то и результат сообщения или общения будет такой же: как будто мы постоянно путались в словах, запинались, не могли сформулировать свою мысль. Я предлагаю вам проверить, насколько каждый из нас владеет инструментами для общения без слов. Упражнение «Подарок» поможет нам убедиться в важности невербальной коммуникации, а затем обсудить идеи, связанные с эффективной передачей информации без слов.

Задание таково: игрок, сидящий справа от меня, передает своему соседу справа некий «подарок». Вручение будет производиться молча, поэтому единственная информация, которой и игроки, и команда будут обладать, — это пантомимическая игра дарящего. Получив «подарок», его счастливый об-

ладатель должен понять, чем же его одарили, а затем передать *тот же* «подарок» своему соседу справа. Желательно при этом добавить к акту дарения какие-то новые детали, конкретизирующие суть «подарка». Так наш «подарок» пройдет всю цепочку игроков, пока не достигнет последнего участника. Он-то и объявит нам (на этот раз — словами!), что за «подарок» он получил. После этого мы пройдем цепочку в обратном направлении, и каждый из игроков объявит, так ли он лично представлял себе смысл полученного «подарка», не произошел ли где-то сбой в понимании...

ЗАВЕРШЕНИЕ

Если в игре произошло недопонимание, проверяем, что послужило причиной ошибки, неверной трактовки «подарка». Выясняем, что показалось игрокам наиболее сложным. Обсуждаем арсенал выразительных средств в невербальном общении и принципы их адекватного использования...



Записки на полях

...Язык тела, или кинесика, изучает поведенческие проявления бессловесного общения между людьми.

Язык тела — это любое движение тела или его части, с помощью которого человек передает эмоциональное послание внешнему миру. Для того чтобы понять этот невыраженный словами язык тела, специалисты по кинесике часто вынуждены принимать во внимание культурные различия или другие отличия, вызванные окружающей средой (с. 12, 14).

Существуют ли общие жесты для людей всех культур мира? Имеются ли способы, с помощью которых человек сможет передать информацию любым людям, вне зависимости от их расы, вероисповедания и культуры?

Если бы мы с рождения получили в наше распоряжение полный набор жестов и иных телодвижений, которые можно было бы использовать в качестве сигналов, то тогда наша система бессловесного общения напоминала бы язык морских свинок и пчел, которые с помощью определенных движений могут привести все население улья к источнику меда.

Дарвин считал, что выражения лица, которые служат для передачи различных эмоций, едины для всех человеческих существ вне зависимости от культурной среды. При этом он исходил из своей теории об эволюции человеческого рода. Однако уже в начале 50-х годов два ученых, Брюгер и Тагири, опубликовали исследование, явившееся плодом тридцатилетней работы, в котором доказывалось, что единых и неизменных образцов для выражения эмоций не существует (С. 26–27).

(*Фаст Джулиус.* Язык тела. М.: Вече, 1995)

Во время телевизионного интервью у знаменитого циркового дрессировщика Филатова спросили: «С кем из хищных зверей опаснее всего работать?»

Ответ артиста был неожиданным. Оказалось, что с «кровожадными» львами иметь дело гораздо безопаснее, чем с «добродушными мишками». Весь секрет в том, что львы в африканских саваннах живут группами (прайдами), поэтому их мимика хорошо развита, ведь она помогает поддерживать взаимопонимание в львиной группе и регулировать поведение. А медведи — одиночки. Им попросту некому показывать свои чувства — их мимика маловыразительна. Природа экономна, она не тратится на «излишества». Так вот, у льва, когда он решается нападать, прежде обязательно появляется соответствующая гримаса, которая и предупреждает укротителя об опасности.

На людях в отношении мимики природа, как видно, экономить не стала. Например, подсчитано, что в «Войне и мире» дано описание 97 оттенков одной только улыбки! Малейшие движения души человека отражаются на его лице.

(*Дерябо С., Ясвин В.* Гроссмейстер общения. М: Смысл, 1996. С. 126)

В ПАРКЕ СКУЛЬПТУР...

Почему таков ход истории? Это нужно для того, чтобы человечество весело расставалось со своим прошлым...

Карл Маркс

Цели:

- **овладение** навыками эффективной коммуникации, избавление от паттернов манипулятивного коммуникационного стиля;
- **отработка** навыков уверенного поведения и саморегуляции;
- **расширение** возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- **отработка** навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми;
- **активизация** процесса самопознания и самоактуализации благодаря знакомству и отработке конгруэнтного стиля коммуникации по Вирджинии Сатир.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: распечатки — по количеству мини-групп с описанием 5 типов коммуникационных стилей по Вирджинии Сатир, фотокамера, компьютер, видеоаппаратура и возможность проекции изображения на экран, доска, фломастеры и маркеры, ручки.

Время: около часа.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Известно, что лучшим лекарством против чего-то, что нам мешает, что принимает угрожающие и уродливые формы, лучший способ борьбы с тем, от чего мы хотим побыстрее избавиться, — это смех.

Подметить комическое — значит «снизить» градус, уменьшить драматизм восприятия, быть готовым реально посмотреть на вещи.

Именно комический эффект поможет нам в этом упражнении-игре преодолеть зависимость от статуарных, усвоенных когда-то в детстве паттернов «театрального» (в плохом смысле этого слова, то есть не объективно переживаемого, а надуманного, наигранного) поведения.

Известный американский специалист в области психологии, один из основоположников «коммуникативного подхода» — Вирджиния Сатир считала, что коммуникация сродни зонтику, под которым «прячутся» разнообразные семейные размолвки, недопонимание и конфликты.

Семья — это «фабрика», где формируется такой человек. Вы, взрослые, формируете новых людей. За годы работы в семейной терапии я поняла, что есть четыре фактора семейной жизни, неизбежно присутствующие в жизни людей, которые приходят ко мне за помощью. Это:

- *мысли и чувства, которые каждый человек испытывает по отношению к себе. То, что я называю самооценкой;*
- *пути, которым следуют люди, чтобы понять друг друга. То, что я называю* **коммуникацией**;
- **правила,** *которых люди придерживаются в своей жизни. Иногда они составляют некую совокупность, семейную систему;*
- *то, как люди общаются с окружающими людьми и сообществами за пределами семьи. Я называю это* **связью с обществом**...

Во всех неудачных семьях я обнаруживала, что:

- *самооценка является низкой;*
- *общение происходит непрямо, неопределенно и не слишком честно;*
- *семья живет по жестким, негуманным, безапелляционным правилам;*
- *социальные связи устанавливаются с позиций страха, обвинений или заискивания...*

(*Сатир В.* Вы и ваша семья.
Институт общегуманитарных исследований. Апрель-Пресс, 2014)

С тем же успехом представление известного психолога о важности аутентичной, искренней коммуникации можно перенести с семьи на любые другие социальные связи: ее наблюдения настолько же справедливы для общения между коллегами, друзьями, случайными встречными, добрыми знакомыми...

Помимо установления новых правил для эффективной коммуникации Сатир предложила технику скульптурного представления семейной структуры. Скульптура семьи и семейная хореография получили развитие в работах **Дэвида Кантора** и **Фреда** и **Банни Дул** в Бостонском институте семьи. Через «фриз» — застывшее тело — Сатир и ее многочисленные последователи давали клиенту возможность ощутить, прожить те чувства, которые «прячутся в мышцах», в позе, в мимике лица. В такой скульптуре члены семьи могут выразить текущее положение дел в семье или показать, какими они хотели бы себя видеть.

В своем «саду скульптур» Сатир предлагала различать 5 видов, за каждым из которых закреплена воображаемая визуально поза. Мы попробуем представить эти типы и их коронные позы в ходе нашей работы.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

I ВАРИАНТ

Ведущий делит группу на 5 подгрупп. Каждая подгруппа получает распечатку с одним типом личности в коммуникации и текст с объяснением особенностей такого стиля.

РАБОЧИЙ БЛАНК

1. **«Услужливый»:**
   - готов прислуживать другому человеку, чтобы тот не сердился;
   - пытается понравиться, постоянно извиняется;

- нет привычки высказывать собственное мнение;
- зависим от одобрения другим;
- готов принять любую, даже абсолютно несправедливую критику;
- чувствует собственную незначительность, полную никчемность.

2. «Обвинитель»:

- человек, который обвиняет абсолютно всех, чтобы почувствовать себя выше, значительнее на их фоне;
- это тип начальника-диктатора-босса, а не равного собеседника;
- боится быть разоблаченным — «а Король-то голый!», он чувствует, что его претензии на власть уязвимы.

3. «Компьютер»:

- на все имеет рациональные ответы, знает все, не дает ни себе, ни другим права на ошибку;
- его речь сухая, без эмоций, «административная», скучная и плоская, как лист бумаги;
- поднимает собственную самооценку за счет разумно принимаемых решений, «трезвого понимания ситуации»;
- внутренне боится опровержения своим посылам, но внешне — рационален, холоден и недоступен, нет места чувствам.

4. «Шут»:

- невозможно понять, что он хочет, он никак не соотносится ни с ситуацией, ни с темой разговора;
- его поведение нерационально и необъяснимо, он выступает в роли насмешника, клоуна, который «сбивает с толку»;
- все, что делает, несхоже с тем, что говорит, на любой вопрос получаем пространный ответ.

5. Адекватный участник коммуникации — «конгруэнтный собеседник»:

- его коммуникация пластична и обусловлена целями и задачами речи, контекстом, соответствием между внутренним и внешним миром;
- конгруэнтность формы и содержания — высказывание совпадает с языком тела, мимикой, интонацией, оно не шаблонно, а гибко, изменчиво в соответствии с целью и контекстом общения;
- включенность в «здесь и сейчас» и понимание происходящего;
- уважительное и «принимающее» отношение к себе и другим.

Задача — в течение 10 минут каждая мини-группа должна создать яркую и выразительную скульптуру, которая визуально представит образ конкретного типа коммуникатора и взаимоотношение его с другими участниками мини-группы.

(*Пауза.*)

Мини-группы представляют свои скульптуры, форум обсуждает увиденное.

- Насколько выразительна была скульптура?

- Удалось ли, на ваш взгляд, передать особенности, системные качества каждого из типов? Видно ли из представленных скульптур, в каком положении оказываются остальные участники, включенные в коммуникацию с конкретным типом?
- Какой тип из показанных скульптур мог бы представить целую галерею разнообразных памятников?

(Как правило, участники указывают на «конгруэнтный тип», объясняя это многочисленными возможностями и контекстами общения, пластичностью этого типа и видоизменением «картинки» в каждой новой ситуации общения.)

Новое задание будет таким: участники, представлявшие «конгруэнтный тип коммуникации», разделятся между 4 другими группами в роли Скульпторов.

Каждый из Скульпторов за следующие 5–7 минут должен изваять ГИПЕРСКУЛЬПТУРУ. Речь идет о том, что все эмоционально-выразительные качества и свойства каждого из типов/стилей коммуникации нужно представить утрированно, преувеличенно, гротескно.

(*Пауза.*)

Каждый Скульптор по очереди представляет зрителям свои изваяния. Ведущий делает фотоснимки для дальнейшей работы с ними.

(*Пауза.*)

Когда представление скульптур завершено, ведущий подводит итоги на форуме.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ВСТРЕЧИ

На экран одна за другой проецируются фотографии скульптур. По поводу каждой из них проходит групповая дискуссия.

- Удалось ли выразительно передать характеристики конкретного типа? Что наиболее выразительно в позах и мимике героев? Проанализируйте, как через невербальную коммуникацию (мимику и язык тела) участникам скульптурной группы транслируется послание главного героя! Каким образом скульптура выявляет групповые взаимоотношения, личную позицию и самоощущение каждого?
- Можно ли считать, что гиперболизация, гротескное преувеличение были удачны? Помогла ли эта техника, как увеличительное стекло, рассмотреть и полнее понять особенности каждого из коммуникативных стилей? Поможет ли юмор, смех нашим героям поменять свою позицию, отношение, изменить самопрезентацию?
- Дайте название скульптуре!

Вопросы к участникам скульптурной группы.

- Что чувствует ваше тело в этой позе? Что вы чувствуете по отношению к себе, к другим?
- Знакомы ли вам такие стили общения в жизни? Откуда? Где чаще всего вы с ними встречаетесь?

- Поделитесь, пожалуйста, теми историями из своего опыта общения, когда вы выполняли одну из представленных ролей (либо в качестве главного «героя» сцены, либо в качестве одного из участников коммуникации с ним).

II ВАРИАНТ

Этот вариант упражнения-игры больше ориентирован на умение разнообразно и гибко воспринимать невербальную, паралингвистическую информацию.

Для этой игры ведущему потребуется разделить группу на 4–5 мини-групп (скажем, по 2–3 человека в каждой).

Каждая из групп в течение 10 минут должна приготовить (а затем — по очереди — и показать другим участникам) по 2–3 фриза-скульптуры. Каждый такой фриз — застывшая картинка какого-то момента коммуникации между людьми. Уточню — не просто «картинка», а **выразительная!** Это должен быть фрагмент общения, коммуникации между людьми, сопровождаемый активным языком тела и мимикой.

Перед каждой скульптурой «посетители» парка скульптур (то есть участники других мини-групп) останавливаются и обсуждают увиденное. Наша цель — стимулировать как можно более тщательное рассмотрение всех элементов скульптуры, толкование смысла конкретного фриза с точки зрения его коммуникативного содержания.

Важно добиваться в обсуждении как взгляда на позитивные, ресурсные возможности такой позы в коммуникации, так и рассматривать все те контексты, когда такая поза служит барьером общения, закрывает его.

ВАЖНО: каждая идея не только озвучивается зрителем, но и мгновенно спонтанно разыгрывается участниками фриза!

Пример

Скульптурная группа изображает двух человек — один стоит и смотрит на второго с вопросительно-непонимающим выражением лица. Второй — одна рука в бок, вторая с указующим перстом в сторону первого участника. При этом его лицо не вполне выразительно, так что мимика позволяет широкий круг предположений о его настроении.

Зрители подбрасывают свои варианты «осмысления и озвучки»:

— Вот, Сашенька, в углу тот башмак, что ты разыскиваешь! (Скульптура оживает, и разыгрывается реплика в доброжелательно-помогающем тоне.)

— Вот что ты наденешь! (Разыгрывается реплика раздраженного родителя, требующего, нетерпеливого.)

— Вот, дружок, углы тоже нужно выметать! (Саркастический тон.)

— В первую очередь я вижу перед собой тебя — моего любимого и талантливого ученика!.. (Гордость учителя, иерархия при взаимном уважении и теплоте.)

Таким образом, группа зрителей передвигается от одной скульптурной композиции к следующей, проводя по ходу визита в парк скульптур свою исследовательскую работу в области коммуникации и невербальных средств общения...

КРОКОДИЛ

Цели:

- **продемонстрировать** эффективное владение мимикой и жестом в невербальной коммуникации, потренироваться на практике в передаче информации;
- **обнаружить** наиболее типичные ошибки, допускаемые при невербальном общении и потренироваться в их устранении;
- **способствовать** преодолению психологических барьеров, препятствующих общению, путем развития спонтанности участников тренинга.

Размеры группы: не имеет значения, но желательно участие не менее 6–8 человек.

Ресурсы: не требуются.

Время: порой эта игра затягивает участников настолько, что они готовы играть часами. Так что временные рамки диктуются лишь целями и возможностями тренера, а также степенью вовлеченности игроков...

ХОД ИГРЫ

Одна из популярнейших игр интеллектуальной и творческой молодежи, прекрасный актерский тренинг, упражнение на коммуникацию и веселое занятие для любого возраста — это «Крокодил», «Корова», «Показуха» или еще с полдесятка названий, которые неизвестно откуда и каким путем эта игра приобрела за десятилетия своего яркого существования.

Группа разбивается на две подгруппы, которые рассаживаются друг против друга.

I ВАРИАНТ

Смысл игры заключается в следующем: каждая команда должна придумать слово — имя существительное в единственном числе (не имя собственное!) и, вызвав игрока противоположной команды, потихоньку сообщить ему загаданное слово.

(Другой вариант — команда противника сама решает, кто ее представитель. Нужно лишь следить за тем, чтобы в этой роли перебывали практически все или хотя бы многие из членов команды...)

Получив слово, игрок становится между двумя командами так, чтобы его видели обе противоборствующие стороны, и с помощью жестов и мимики в течение 2 минут должен передать своей команде информацию о полученном слове. Нельзя при этом указывать на находящиеся в комнате предметы или людей.

Вся работа является актерско-пантомимической. Команда, отгадывающая слово, должна засыпать своего игрока массой вопросов, на которые он опять-таки мимически дает положительный или отрицательный ответы.

Предположим, могут быть заданы вопросы такого типа:

- Это предмет?
- Это абстрактное понятие?
- Это профессия?
- Это едят?
- Покажи, как это двигается!
- Какого это размера?
- Как этим пользуются?

Если через 2 минуты команда не назвала *буквально того же слова*, которое было получено, то загадывающая команда получает очко.

В свою очередь, команда, которая отгадывала, передает свое слово представителю соперников, и игру продолжает уже вторая команда.

II ВАРИАНТ

В этом варианте тренеру отводится роль некоего посредника. Команды свое слово на каждый тур передают не напрямую друг другу, а называют их тихонько тренеру. Тот в свою очередь проверяет, чтобы слово соответствовало критериям (не имя собственное, существительное, в единственном числе), и может попросить одну из команд подобрать слово более или менее сложное, чтобы слова, играющие в каждом туре, были сходны по уровню... Если слово приемлемо, то тренер тихонько сообщает его одному из участников команды, чья очередь представлять слово.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ В КОММУНИКАЦИИ

Значимые отношения между людьми отвечают базовым человеческим потребностям. Они дают нам:

- возможность увидеть себя глазами другого;
- потребность в безопасности;
- ощущение своей причастности, то есть «Я — часть чего-то значимого для меня: группы, семьи, общины, общества...»;
- потребность в уважении, признании, ощущении собственной значимости;
- потребность быть частью коммуникации, потребность в общении;
- потребность в развитии отношений. Потребность принимать самому и предлагать другим свою помощь, заботу, сочувствие, поддержку. Потребность в любви, возможности проявления эмпатии и альтруизма.

А там, где есть отношения, непременно присутствуют и ЭМОЦИИ!

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, ИЛИ ПОСТОРОННИМ ВХОД ВОСПРЕЩЕН!

Холодный чай и холодный рис терпимы, но холодный взгляд и холодное слово — невыносимы.

Японская пословица

Цели:

- **потренироваться** в сознательной постановке и снятии «блоков коммуникации», чтении невербальных признаков «закрытого и открытого» межличностного взаимодействия;
- **поработать** над пониманием важности определенных качеств характера для создания благоприятной атмосферы;
- **проанализировать** собственную роль в создании общей групповой атмосферы.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: колода обычных игральных карт.

Время: около 20–30 минут.

Тренер:

— Помните таблички на дверях официальных советских учреждений: «Добро пожаловать!», «Посторонним вход воспрещен!». На самом деле мы можем воспринимать их с полным правом как генерализирующую метафору общения. У нее, несомненно, есть нюансы: насколько проявляется приглашение или запрет, распространяется ли высказывание на всех или на определенную (когда? где? кем?) категорию людей... Тем не менее всем нам знакомы ситуации, когда человек, с которым мы общаемся, семейный партнер будто вывешивает на груди такие же таблички, открывающие или закрывающие общение.

Потренируемся «в чтении» этих сообщений-посланий, которые проявляются в мимике, в интонации, в жесте. Попробуем понять, всегда ли сдержанность — проявление «закрытости», а «улыбка до ушей» — признак теплоты и искренней заинтересованности в общении.

Кто хочет выступить в роли эксперта?

Эксперт выходит на середину площадки. Тренер берет колоду карт и делит ее на две части. Одну половину он отдает эксперту, вторую раздает оставшимся в кругу участникам.

— Задание таково: наш эксперт выйдет за дверь на несколько минут. За это время вы решите, какую коммуникацию будете представлять и в какой позиции по отношению к эксперту будете выступать: в открытой или закрытой. Постарайтесь не выдавать себя сразу. Давайте попробуем, с одной стороны, «сыграть коммуникацию» искренне и последовательно. С другой — сделать это с нюансами, на полутонах, чтобы оставить ведущему возможность поразмышлять, поставить его перед дилеммой выбора!

Вернувшись в комнату, эксперт будет подходить поочередно к 5 любым из сидящих в кругу товарищей. Он может разговаривать с ними, может молча анализировать их позу, жесты, мимику, может пользоваться любой подходящей для него самого возможностью определить, «открыт» или «закрыт» партнер. Когда ответ найден, эксперт выкладывает перед этим игроком любую карту из своей колоды.

- Если он выложил карту вверх рубашкой, то это признак того, что стиль коммуникации с этим игроком определен им как «закрытый».
- Если же карта выкладывается лицом, то коммуникация признана «открытой».

Лишь после этого сам игрок выкладывает против карты эксперта свою карту. Если против «открытой» легла «открытая» или против «закрытой» — «закрытая» карта, то эксперт записывает себе в актив балл. Если же нет, получает штрафное очко.

Определившись с каждым из 5 игроков, эксперт занимает место последнего из них, который выходит в круг, становясь экспертом. В новом раунде игры каждый из участников пятерки придумывает для себя новую коммуникационную позицию и ее способы выражения.

Выигрывает тот, кому удалось набрать за игру максимум очков.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Чем запомнилась вам игра? Чему научила, о чем заставила задуматься?
- Вспомните моменты вашей семейной жизни, другого опыта коммуникации, когда вам хотелось выбрать «закрытую карту» по отношению к партнерам! Когда и почему это происходило?
- Всегда ли плох «закрытый» и хорош «открытый» тип коммуникации?
- Проанализируйте свои семейные контакты: с кем из членов семьи вы используете по преимуществу один из видов контакта («открытый» — «закрытый») и почему?

Кстати! Материалы для тренера

Прежде чем приступать к выполнению следующего упражнения («Лото чувств»), хочется предложить тренеру провести подготовительную работу.

Дело в том, что в российской культурной традиции не особенно принято говорить о чувствах. Считается, что это «слюнтяйство», что «никому нет дела до того, что ДЕЙСТВИТЕЛЬНО я чувствую», что нечего «разводить нюни». Кроме того, многие боятся «сглазить», упустить удачу, подставить себя под град насмешек, боятся обнажить истинное лицо из-за собственной повышенной ранимости.

Некоторые люди избегают рассказа о своих чувствах потому, что считают подобное эмоциональное обнажение «душевным стриптизом», чем-то неприличным, нетактичным по отношению к другим. Боясь испортить отношения, опасаясь прослыть «некультурным», «дикарем», они не говорят о своих ощущениях, эмоциях, чувствах, желая всегда казаться «ровным и бесстрастным».

Культурные ограничения на выражение эмоций порой тоже диктуют личности манеру поведения.

Не говоря уже о том, что сдерживание эмоций, сокрытие истинных чувств мешают искреннему наполненному общению, лишают его душевности и глубокого взаимопонимания, практика «вещь в себе» делает человека в определенной степени «безъязыким» — многим из нас незнакома лексика, описывающая чувства. В сознании человека, не говорящего, не описывающего свои эмоции, отсутствует целый пласт представлений и самонаблюдений о проявлении чувств, навыки его коммуникации обеднены, а в лексиконе не представлены выражения, описывающие разнообразные эмоциональные состояния...

Попробуйте разбить группу на подгруппы и предложить им составить список слов, выражающих эмоциональные реакции. Пусть каждая группа составит как можно более полный список, включающий эпитеты, фразеологизмы по таким, предположим, категориям:

- ✓ выражение радости,
- ✓ выражение одиночества,

- ✓ выражение обиды,
- ✓ выражение страха,
- ✓ выражение гнева,
- ✓ выражение удивления.

Поощрите участников вступить в напряженное творческое соревнование, чтобы достичь максимальной полноты описания чувств. Прослушав списки, предложенные участниками, постарайтесь обеспечить распечатку материалов, полученных в ходе этой работы, и их раздачу членам группы на ближайшем занятии для дальнейшего использования в коммуникации.

Для примера:

- ✓ **выражение радости** — радостный, просветленный, сияющий, восторженный, удовлетворенный, победный, веселый, восхищенный, «летящий на крыльях», ослепительный, искрометный;
- ✓ **выражение одиночества** — покинутый, одинокий, оставленный всеми, отверженный, забытый, предоставленный самому себе, заброшенный, непризнанный, игнорируемый, отвергнутый, изолированный, презренный;
- ✓ **выражение гнева** — мечущий громы и молнии, гневный, гневливый, неистовый, ужасающий, разъяренный, взбешенный, разгневанный, сердитый, неистовый, крушащий все на своем пути.

«ЛОТО ЧУВСТВ»

Цели:

- **развить** навыки передачи своих эмоций невербальным языком с использованием метафор, символов, зрительных образов;
- **обсудить** идеи, относящиеся к закономерностям эмоционального подхода к общению;
- **потренироваться** в поиске и использовании инструментов для убедительного и яркого выступления, общения с аудиторией;
- **способствовать** созданию атмосферы доброжелательности и знакомства с партнерами по группе.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы для заметок — по 4 для каждого участника, доска для записи, фломастеры.

Время: 40–60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Каждый участник получает 4 листа для заметок, карандаши, фломастеры.

Задание: на каждой из полученных карточек проставить номера от 1 до 4.

- На карточке № 1 нарисовать символ, который, на ваш взгляд, отвечает на вопрос: **«Чего я ищу в коммуникации?»**
- На карточке № 2 будет также символически-образно ответ на вопрос: **«Какие чувства я испытываю чаще всего в процессе коммуникации?»** Ответить можно рисунком, высказаться с помощью набора цветов, найти образ-метафору...
- Рисунок, символ, метафора на карточке № 3 будут посвящены ответу на вопрос: **«Чего я боюсь в коммуникации?»**
- А последняя карточка, № 4, станет иллюстрацией к вопросу: **«Что я хочу улучшить в себе в ходе коммуникации?»**

В течение 20 минут каждый работает над своими 4 карточками, обдумывает вопросы, готовит ответы в виде рисунков-символов, метафор. Когда время истекло, просим каждого развесить свои рисунки на стенах комнаты. Одна стена — одна тема. Когда все рисунки закреплены, предлагаем прогуляться по вернисажу и осознать послания, которые каждый из участников тренинга приготовил.

На последнем этапе предлагаем самым смелым, артистичным представить свои ответы (все или какой-то из четырех) в виде «Монолога героя». Рассказ от первого лица может быть описательным («Когда я общаюсь с кем-то, то прежде всего хочу...») или сюжетным — сценой, иллюстрирующей ответ...

Простор для фантазии безграничен!

ОБСУЖДЕНИЕ УПРАЖНЕНИЯ

— Обращаем внимание на разницу подходов к теме, с одной стороны, с другой — на многообразие способов самовыражения для сходных идей.

- Есть ли эмоции конструктивные и деструктивные?
- Если «да», то как мы можем определить, где «хорошие», а где «плохие» чувства?



Записки на полях

Коммуникативный стиль взаимодействия — это привычные, устойчивые способы поведения, присущие данному человеку, которые он использует при установлении отношений и взаимодействии с другими людьми.

Стили поведения в межличностных отношениях... получили глубокое исследование и развитие в работах психолога *Карен Хорни*. Основной тезис ее подхода заключается в следующем: в целях достижения чувства безопасности в окружающем мире, снижения тревоги человек прибегает к разным защитным стратегиям. Каждой стратегии сопутствует определенная основная ориентация в отношениях с другими людьми:

- ✓ **ориентация на людей, или уступчивый тип.** Этот тип предполагает такой стиль взаимодействия, для которого характерны зависимость, нерешительность, беспомощность. Человеку уступчивого типа необходимо, чтобы в нем нуждались, любили и защищали его, руководили им. Подобные люди завязывают отношения с целью избежать чувства одиночества, беспомощности или ненужности, однако за их любезностью может скрываться подавленная потребность вести себя агрессивно;

- ✓ **ориентация от людей, или обособленный тип.** Для этого типа характерна установка никоим образом не дать себя увлечь, идет ли речь о любовном романе, работе или отдыхе. В результате человек такого типа утрачивает истинную заинтересованность в людях, привыкает к поверхностным наслаждениям. Для данного стиля характерно стремление к уединенности, независимости и самодостаточности;

- ✓ **ориентация против людей, или враждебный тип.** Этот стиль характеризуется доминированием, враждебностью, тягой к эксплуатации. Враждебный тип способен действовать тактично и дружески, но его поведение в итоге всегда нацелено на обретение контроля и власти над другими, все направлено на повышение собственного престижа, статуса или на удовлетворение личных амбиций.

Здоровому человеку присуща большая гибкость, он способен менять стратегии сообразно обстоятельствам. Невротик же, когда решает встающие пе-

ред ним вопросы или строит отношения с другими, не в состоянии сделать правильный выбор между этими тремя стратегиями.

(«Стиль жизни: как распознавать коммуникативные стили других и понять свой». *Михаил Василик*, доктор философских наук, профессор. www.elitarium.ru/stil-obshchenie-vzaimodejstvie-harakter-horni-adler-ehgocentrizm-manipulyaciya-otnoshenie-vliyanie-ehmpatiya-stremlenie-cel-povedenie/)

Добавим к сказанному, что один из основоположников коммуникативного подхода в психологии — американский психолог Вирджиния Сатир — предложила свою классификацию паттернов, или стилей поведения, в коммуникации. Она выделяет пять типов. Один из них **аутентичный, конгруэнтный**, когда содержание информации, коммуникационный посыл совпадает с тем, каким образом он передан. Здесь есть совпадения формы и содержания, языка тела и мимики с интонацией и с задачей коммуникации. Но вслед за естественным, или конгруэнтным, Сатир выделяет **четыре манипулятивных паттерна**, которые мы усваиваем, как правило, еще в детстве, в родительской семье...

Сатир исходит из предположения, что изменение внешних поведенческих реакций может помочь в изменении отношения человека к самому себе, прежде всего повысить его самооценку.

Для этого необходимо как можно точнее представить, почувствовать, какие именно модели поведения — интонации, движения и позы тела, выражение лица и характерная лексика — соответствуют тому или иному стилю. Она выделяет четыре достаточно устойчивых паттерна в описании установок.

- **«Заискивающий угодник»** (*плакатор*). Сатир представляет эту позицию в позе стоящего на коленях и умоляющего... Такой тип зачеркивает себя, отменяет любые свои потребности и желания. Он готов служить другому, для него существует только другой. Под маской кроется такая тоска по контакту, что он говорит: «Без тебя я не существую». Эти слова, конечно, не произносятся вслух, они звучат за кадром. Плакатор говорит, как бы заискивая, пытаясь благодарить, извиняться; он никогда не выражает несогласия независимо от предмета разговора, он просит опекать его, заботиться о нем, решать за него — ведь сам он этого делать не способен!
- **«Обвинитель»** (*блеймер*). Вирджиния Сатир изображает такого человека стоящим в позе обвиняющего и тычущего в собеседника пальцем. Он учитывает себя, однозначно продвигает свои собственные интересы, при этом зачеркивает другого и требует подчинения. Но под этой маской кроется неудовлетворенность, обида, боль, потребность в нормальном общении. Человек, демонстрирующий данный стиль поведения, никак не может вступить в контакт с людьми и создает иллюзию этого контакта, получая суррогатное удовольствие от подчинения.
- **«Компьютер»** (*безэмоциональный тип*). Это суперрациональный тип. Внутри у него — боль, обида и одиночество, но внешне он равнодушен. Он всегда отворачивает лицо в сторону. Он не видит никаких

подтекстов. Под этой маской скрыта потребность в любви и общении. «Компьютер» никогда не будет обвинять, как блеймер, или умолять, как плакатор, он будет объяснять, приводить лишенные чувств и эмоций доводы, «разъяснять позицию»... Он всегда очень корректен, разумен, спокоен, хладнокровен и собран, в нем не заметна ни одна эмоция. Голос его невыразителен, глух, монотонен; словарь абстрактный, сухой.

- **«Шут, клоун»** (*дистрактор*). Его внутренняя установка: «никому до меня нет дела, для меня нигде нет места». Это, в представлении Сатир, клоун, стоящий с раскинутыми в стороны руками: «Что поделать — что с меня возьмешь? Вот ведь незадача!» Он всегда отвечает невпопад, часто даже не слушает. Создается впечатление, что он неадекватен ситуации, не включен в нее — отгорожен от мира стеной, для него нет ни «я», ни другого, ни контекста. Это выученная «шутом» в детстве психологическая защита. Дистрактор никогда не отвечает по существу, в то же время его нельзя обвинить в молчании — он как-то реагирует, просто его реакция неадекватна, вызывает смех, раздражение, уводит от сути, от содержания коммуникации. Его голос может быть певучим, ударения в словах часто неправильны, интонации могут повышаться и понижаться совершенно без причин, потому что для него форма не облекает содержание в некую систему, а существует сама по себе.

По мнению Сатир, способы коммуникации усваиваются человеком в раннем детстве. Пытаясь найти свой собственный путь в сложном и часто угрожающем мире, ребенок использует тот или иной стиль, после достаточно длительного пользования которым он уже более не может отличать свои реакции от чувства собственного достоинства или чувства своей индивидуальности.

Использование моделей манипуляции коммуникационного поведения приводит к девальвации личности как полноправного и значимого субъекта в коммуникации, укрепляет в человеке чувство низкой самооценки и приниженности.

Альтернативой этим типам, по мысли Сатир, является конгруэнтное поведение, при котором все составляющие сообщения соответствуют друг другу: голос произносит слова, соответствующие выражению лица, положению тела, интонациям. Взаимоотношения протекают легко, свободно и честно, и чувство собственного достоинства не подвергается таким испытаниям, как в описанных четырех случаях.

Описанные схемы поведения находят свое проявление в продуктивном или непродуктивном коммуникативном стиле. «В основу различения этих двух стратегий контакта, -- утверждает профессор М. Василик, — может быть положена **ценностная ось** *"отношение к другому как к ценности — отношение к другому как к средству"*».

Первый полюс конституирует **отношение к партнеру как к ценности. Я признаю его личностные особенности, признаю его право вступать в коммуникацию и вести ее в соответствии с его картой мира, убеждениями и ценностями.** Психологическая сторона состоит в стремлении к сотруд-

ничеству, равноправным партнерским отношениям, к совместному решению возникающих проблем, в готовности понять другого, умении децентрироваться, видеть человека во всей его многосложности, уникальности, изменчивости. В поведенческом плане это установка на диалог и сотрудничество.

Второй полюс характеризуется **отношением к партнеру как к средству,** объекту, орудию достижения своих целей: нужен — привлечь, не нужен — отодвинуть, мешает — убрать. Подобная установка базируется на ощущении собственного превосходства над другими в чем-либо, доходящем до чувства собственной исключительности.

Большинство случаев взаимодействия людей между собой находится *между описанными полюсами.* Каждый человек оказывается перед *проблемой выбора своей собственной позиции,* своего «участка на оси».

1. **Доминирование.** Отношение к другому как к средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений, стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Стереотипное представление о другом, открытое, без маскировки императивное воздействие: от насилия, подавления, господства до внушения, приказа с использованием грубого простого принуждения.
2. **Манипуляция.** Возникает на том этапе, когда открыто переиграть соперника уже не удается, а полностью подавить нет возможности. Стараясь «сохранить хорошую мину при плохой игре», манипулятор пробует добиться своего так, чтобы не быть застигнутым за неблаговидным делом, чтобы не испортить впечатление. Наиболее частые способы воздействия — провокация, обман, интрига, намек.
3. **Соперничество.** Партнер представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится считаться, но основная задача — переиграть его. Соперничество связано с утайкой, агрессией, попыткой подстроить ловушку, застать партнера врасплох. Это коммуникация, в которой конфликт может быть обнаружен или тщательно замаскирован, чтобы использовать свои тайные преимущества перед более сильным соперником.
4. **Партнерство.** *Попытки сбалансированного подхода, учета взаимных интересов, готовность к компромиссу, когда каждая из сторон обязана будет поступиться частью преимуществ...* Отношение к другому как к равному, с кем надо считаться, но в то же время стремление не допустить нанесения ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Это контакт, подразумевающий уважение, лояльность, но не полную открытость и близость.
5. **Содружество.** Отношение к другому как к равному и желанному партнеру. Стремление к синтезу, синергии, к объединению усилий в совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Это коммуникация, основанная на симпатии к партнеру и на доверии к нему. Здесь проявление лучших, ресурсных свойств каждой из сторон коммуникации является целью общения, а не воспринимается как угроза собственному благополучию!



ЕСТЬ ВОПРОС?!

1. Вспомните, когда в последний раз вы были удручены/обижены/унижены?
2. С кем вы поделились своими чувствами? Пытались ли вас утешить? Как?
3. Помогло ли это вам? Да? Нет? Почему?
4. Разговаривая со своими близкими, с друзьями, умеете ли вы сразу сказать им о том, в чем нуждаетесь? К примеру: «Выслушай меня, пожалуйста, я хочу с тобой поделиться...» Или: «Можешь ли ты дать мне совет?» А может быть, так: «Скажи, если я тебе пожалуюсь, ты сможешь меня выслушать без обид и без советов?!» Порой такая прямота в целях общения помогает избежать множества неловких ситуаций и непрошеных реакций!
5. Чему вы можете научиться на этом примере, чтобы самому быть готовым прийти на помощь, поддержать, утешить?



Записки на полях

Фрагменты из знаменитой речи *Иосифа Бродского*, с которой он выступил перед выпускниками Мичиганского университета в Анн-Арбор на стадионе в декабре 1988 года.

1. **Старайтесь расширять свой словарь и обращаться с ним так, как вы обращаетесь с вашим банковским счетом. Уделяйте ему много внимания и старайтесь увеличить свои дивиденды.** Цель здесь не в том, чтобы способствовать вашему красноречию в спальне или профессиональному успеху — хотя впоследствии возможно и это — и не в том, чтобы превратить вас в светских умников. Цель в том, чтобы дать вам возможность выразить себя как можно полнее и точнее; одним словом, цель — ваше равновесие.

С каждым днем в душе человека меняется многое, однако способ выражения часто остается одним и тем же. Способность изъясняться отстает от опыта. Чувства, оттенки, мысли, восприятия, которые остаются неназванными, непроизнесенными и не довольствуются приблизительностью формулировок, скапливаются внутри индивидуума и могут привести к психологическому взрыву или срыву.

Чтобы этого избежать, не обязательно превращаться в книжного червя. Надо просто приобрести словарь и читать его каждый день, а иногда — и книги стихов. Они достаточно дешевы, но даже самые дорогие среди них стоят гораздо меньше, чем один визит к психиатру.

(fit4brain.com/408)

ЧЕРНАЯ МЕТКА

Цели:

- **приобретение** навыков улучшенных форм коммуникации, включая уверенное поведение;
- **отработка** навыков саморегуляции в общении;
- **обучение** методам нахождения решений в конфликтных ситуациях;
- **развитие** навыков предупреждения конфликтных ситуаций путем исключения из коммуникации конфликтогенов;
- **расширение** возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- **отработка** навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумага, ручки, рабочие бланки, карточки с заданиями для каждого игрока, флипчарт или доска, маркеры для записи; набор карточек черного цвета для любого количества участников; список тем для обсуждения; рабочий бланк для каждого из старейшин.

Время: 60–90 минут.

ХОД ИГРЫ

Тренер дает задание:

1. Подумайте и напишите список, **на ваш взгляд**, наиболее важных умений и навыков в межличностной коммуникации.
2. Теперь составьте второй список: какие **из перечисленных** в первом задании умений и навыков ЕСТЬ У ВАС.

С точки зрения простоты и научения (эффективности методики обучения) наиболее практичными для освоения будут:

- исключение из коммуникации конфликтогенов;
- развитие позитивного мышления и умения услышать позитивное содержание в послании собеседника;
- избегание отрицания;
- повтори–согласись–добавь;
- тотальное «Да!»;
- формулирование и сообщение в виде тезисов.

В теории и практике коммуникации существует термин «конфликтогены». На ваш взгляд, что обозначается этим термином? Как вы понимаете его значение?

Конфликтогенами называются слова и действия (или бездействие), способные привести к конфликту. Дословный перевод этого слова — *«рождающий конфликты»*, ибо окончание *«ген»* в сложном слове означает «рож-

дающий». Конфликтогены — «занозы общения», саботажники делового общения, это некоторые слова или действия, которые приводят к конфликтам. Угрозы, прозвища, неконструктивная критика, навешивание ярлыков приводят к негативным последствиям. Конфликтоген может стать основанием конфликта. Кроме того, из-за одного конфликтогена может возникнуть несколько ветвей, которые дадут жизнь сразу нескольким конфликтам.

Каждый участник получает рабочий бланк и знакомится с таблицей (см. далее). Разбираем таблицу: тренер называет конфликтоген, а группа высказывает соображения о его содержании, объясняет, почему это может задевать человека.

Например:

- категоричность (со мной не считаются, навязывают точку зрения);
- возражения (значит, я некомпетентен, неубедителен; со мной можно не считаться; я глуп).

Когда все 20 пунктов таблицы заполнены, приложите данные этой таблицы «к себе» и тому, как вы сами участвуете в коммуникации.

Отметьте от **0** до **6** в каждом столбике — **насколько этот конфликтоген присутствует у вас** (**0** — отсутствует у меня. **6** — очень активен и мешает моему общению).

Отметьте, над какими пунктами этой таблицы вы собираетесь поработать прежде всего. Поставьте перед собой задачу уничтожить или хотя бы значимо уменьшить те или иные конфликтогены!

Все конфликтогены можно отнести к пяти типам:

1) стремление к превосходству;
2) проявления агрессивности;
3) проявления эгоизма;
4) нарушение правил;
5) неблагоприятное стечение обстоятельств.

А теперь, когда можно считать нас теоретически подкованными, проведем практическую проверку изученного в теории материала.

В игре участвуют пары/тройки из членов группы и Совет старейшин (3–4 человека, выступающие в роли экспертов).

Ведущий:

— Представьте, что вы были пассажирами самолета, который, увы, потерпел крушение над джунглями. Хорошая новость — вы остались в живых. Плохая новость — вас нашли аборигены из племени, в котором до сих пор сильны традиции людоедства.

С такими, как вы, племя еще не встречалось. А потому — пока не решено, что с вами делать: выслушать и помочь (если вы справитесь с задачей) или съесть (если будете раздражать их, нарветесь на конфликт).

Право «казнить–миловать» находится в руках Совета старейшин племени. Они дожили до глубокой старости, потому что... умели ладить с другими людьми, не теряя при этом самоуважения, своего места в обществе, статуса и умения добиваться того, чего хотели, ненасильственным образом. Итак, в Совет старейшин сегодня входят (называет участников экспертной груп-

КОНФЛИКТОГЕНЫ В ОБЩЕНИИ

(Рабочий бланк)

	Конфликтоген	0	1	2	3	4	5	6
1	Категоричность							
2	Грубость, жесткая манера разговора, прессинг							
3	Возражения							
4	Критика вообще, а особенно — при постороннем							
5	Претензии, обвинения, подозрения, упреки							
6	Использование неадекватной для ситуации или для партнера лексики (академическая, диалект, жаргон, профессиональная терминология и т. п.)							
7	Проблемы с внятностью сообщения (логичность и связность высказывания, скорость речи, сила звука, особенности произношения и т. п.)							
8	Разговор на неприятную тему, разбор щекотливых вопросов							
9	Позиция превосходства в коммуникации. Вышучивание партнера («Ты смешон!»)							
10	Постоянное прерывание речи, собеседник перебивает							
11	Обобщающе-уничижительные высказывания							
12	Нарушение границ и принятых правил							
13	Самоустранение от контакта, игнорирование собеседника							
14	Слова-долженствования: «вы обязаны», «ты должен» и др.							
15	Ситуация, неблагоприятная для общения, — мало места, «на бегу», усталость, плохое самочувствие и т. п.							
16								
17								
18								
19								
20								

(Строчки 16–20 заполните своими дополнительными примерами!)

пы). Каждый из вас, дамы и господа, получает по 3 черные карточки — это штрафные жетоны, «черные метки». Вручают их тем, кто в своем общении не может избежать конфликтогенов. За каждый тип конфликтогена такой «невезунчик» получает черную метку. Набрав три черные метки, он подписывает себе «смертный приговор». Его съедают!

Теперь на Поляну Желаний я приглашу пары/тройки игроков из числа участников. Каждая такая пара/тройка получит задание, которое им нужно представить в виде сценки, ролевой игры. В течение 3–4 минут (до сигнала ведущего) мы будем наблюдать за перипетиями их встречи. По итогам каждого раунда Совет старейшин будет объявлять, кто и за что получил черную метку. Кто съеден, а кто — выжил и, возможно, не только выжил, НО И ДОСТИГ ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ! (Можно также предложить группе всякий раз придумывать потенциально конфликтную ситуацию для участников!)

КЛАДОВАЯ КОНФЛИКТОВ

1. **Менеджер гостиницы — двое гостей.** Вы с женой/мужем приехали на отдых. На стойке регистрации выясняется, что нет номера заказанной категории (бронировали с видом на море с балконом, а есть только стандарты с видом на дорогу), а также то, что в ближайшие 3 часа в номере не будет горячей и холодной воды из-за аварии городской системы.
2. **В кафе — директор и посетитель.** Вы ехали в кафе на другой конец города, так как знали по рассказам друзей, что в это заведение пускают с домашними животными. Когда вы с любимой болонкой приехали к дверям кафе, вам однозначно запрещают зайти в кафе с животным, ссылаясь на новое постановление Горздрава и санэпидемстанции.
3. **Новый работник — ветеран.**

   А. У вас — хорошая работа, приличная зарплата, но принимают на работу новичка с таким же заработком, но моложе и без навыков в работе. Начальник дает вам команду научить нового сотрудника всему, что вы знаете и умеете. Новичок вполне милый человек. Но все же... Вы начинаете нервничать, не на ваше ли место? А вам до пенсии всего-то 4 года...

   Б. В бухгалтерии в одном кабинете работают две сотрудницы. Одна из них молодая, другая в предпенсионном возрасте, обе — хорошие специалисты. Несмотря на то что они работают независимо друг от друга, старшая сотрудница регулярно вмешивается в работу молодой: дает ей советы, постоянно говорит об отсутствии компетенции, указывает на ошибки. Кроме того, женщина предпенсионного возраста постоянно обращает внимание на то, как выглядит молодой специалист, пытается ее по-своему «образумить». При этом старшая сотрудница делает это без злого умысла — таким образом она беспокоится о своей «неопытной» коллеге.
4. **Аптекарь — покупатель.** Покупатель в аптеке приобретает препарат «Анаферон», отходит от кассы, звонит дочери и уточняет наименова-

ние препарата, который нужно было купить. Оказывается, надо было купить «Нурофен сироп». Возвращается к кассиру и просит поменять товар. Но товар *обмену не подлежит по закону.*

5. **Муж и жена.** Воскресный солнечный день. На дворе полдень. Обед приготовлен. Семья накормлена. И женщине уже хочется отвлечься от кухонных горшков и отдохнуть. Ей сразу вспоминается лес и то необыкновенное умиротворение, которое возникает всякий раз после возвращения с такой прогулки. Окрыленная и вдохновленная прошлыми воспоминаниями, она подходит к мужу, чтобы пригласить его на такую прогулку. Муж — руководитель среднего звена. Работа с людьми требует большой физической активности и много энергии. Поэтому воскресный день — единственный день недели, когда хочется просто помолчать, полежать с сытым желудком на диване. Ни о чем не думать и тупо смотреть телевизор.
6. **Вы и секретарь отдела.** Вам срочно нужно подготовить доклад для представления его руководству отдела. Вы приносите черновик доклада секретарю. Она в своем кабинете рассматривает ювелирные украшения, которые ей показывает «продавщица-коробейник».

   — Я очень занята, — говорит она вам в ответ на просьбу набрать на компьютере ваш доклад поскорее. — Зайдите послезавтра, надеюсь, что успею к тому времени...
7. **Часовщик и клиент.**

   — Здравствуйте. За последние две недели я уже трижды прихожу к вам с теми же самыми часами. Вы их чините, они идут. Только прихожу домой — они вновь останавливаются...
8. **Официант и посетитель в кафе.** Вы пришли в кафе с газетой. Все столики заняты, лишь один у прохода свободен. Вы вешаете на спинку стула куртку. Кладете на стол газету и отправляетесь в туалет помыть руки. Когда вы возвращаетесь, то видите, что официант протирает занятый вами столик, а газета, которую вы купили, чтобы прочитать отчет о футбольном матче любимой команды, валяется смятая в мусорном бачке в тележке официанта...

Свои замечания: старейшины отмечают каждый по отдельности в бланке. В конце представления участников им необходимо будет представить свое решение и аргументировать его.

ОБСУЖДЕНИЕ ИГРЫ

- К чему может привести в жизни большое количество «черных меток»?
- Какой урок можно вынести из нашей игры?
- Какие представления участников вам больше всего запомнились и почему?
- Знаете ли вы сейчас, какие из ваших конфликтогенов могут нанести вам ущерб? Как вы планируете избавляться от них?

РАБОЧИЙ БЛАНК ДЛЯ ЭКСПЕРТА

Конфликтоген	Форма проявления
Прямое негативное отношение	Приказание, угроза; замечание, критика; обвинение, насмешка; издевка, сарказм
Снисходительное отношение	Унизительное утешение; унизительная похвала; упрек; подшучивание
Хвастовство	Восторженный рассказ о своих реальных и мнимых успехах
Менторские отношения	Категоричные оценки, суждения, высказывания; навязывание своих советов, своей точки зрения; напоминание о неприятном; нравоучения и поучения
Нечестность и неискренность	Утаивание информации; обман или попытка обмана; манипуляции сознанием человека
Нарушения правил общения	Причиненные случайно неудобства без извинения; игнорирование партнера по общению (не поздоровался, не пригласил сесть, не проявил внимания, продолжает заниматься посторонними делами и т. п.); перебивание собеседника; перекладывание ответственности на другого человека
Регрессивное (детское, неответственное) поведение	Наивные вопросы; ссылки на других при получении справедливого замечания; пререкания
ВСЕГО «черных меток»	



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Как вы относитесь к фразам: «Я о тебе так беспокоюсь!», «Я так волнуюсь за тебя!!!»?

1. Какую реакцию такие высказывания могут вызвать у вас и почему?
2. Когда вы хотите выразить свое беспокойство о ком-то, как вы это оформляете в слова? «Я так беспокоюсь, когда ты возвращаешься поздно», «Я волнуюсь, если ты мне не звонишь в течение дня...»?
3. Не хотите испробовать новые формулировки-послания: «Будь внимателен, когда возвращаешься домой поздно! Ты ведь знаешь, я жду тебя с нетерпением...», «Я буду очень рада, если ты сможешь перезвонить в течение дня. Мне будет приятно, что ты обо мне вспомнил!», «Если ты перезвонишь мне с работы, у меня... будет еще один повод сказать, как я люблю тебя!»?

ДВА НА ДВА, ИЛИ НОВЫЙ ЮЛИЙ ЦЕЗАРЬ

Цели:

- **эффективно** тренировать коммуникацию с партнером при максимальной концентрации и быстроте реакций при эмоциональном напряжении;
- **развить** умение эффективно работать в нескольких направлениях деятельности;
- **научиться** действовать в условиях стресса, не теряя способностей концентрировать внимание на приеме и передаче сообщения по разным каналам информации.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: упражнение требует большой и свободной от мебели комнаты, двух стульев, флипчарта и маркера для записи результатов каждого раунда.

Время: в зависимости от количества участников. Нужно только представлять, что каждая четверка игроков находится в игре 10 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Это упражнение возвращает нас к рассказам об императоре Юлии Цезаре, который, по слухам, обладал поразительной способностью одновременно и качественно выполнять несколько различных действий. Порой каждому из нас приходится применять на практике замечательные качества знатного римлянина.

В каждом раунде игры будут участвовать четверо игроков в поле и две группы судей. (Количество судей значения не имеет, так что порой можно всех зрителей разделить на две судейские группы, каждая из которых получает конкретное задание.)

Итак, первая игровая четверка выходит на площадку и выносит с собой два стула. Первый и второй игрок садятся на стулья друг против друга на расстоянии 2–2,5 м. Третий и четвертый игроки вначале располагаются за стулом второго участника. Это — их стартовая позиция, потом по ходу игры они смогут свободно передвигаться по комнате.

— Правила игры таковы. В течение 2 минут первый игрок обязан повторять все движения второго игрока, выполняемые им произвольно: любые движения сидя, стоя, в движении по комнате... Кроме того, первому игроку предстоит отвечать на непрерывные вопросы третьего и четвертого игроков. Вопросы могут быть любыми. Когда иссякнет фантазия одного из спрашивающих, в дело немедленно включается второй.

Обратите внимание, что в игре участвуют и Судьи. С большой буквы, потому что они самые справедливые и внимательные арбитры в мире. Одна группа Судей будет следить за тем, чтобы первый игрок не пропускал движений партнера и повторял каждое из них. За каждый пропуск начисляется штрафное очко! Вторая группа следит за ответами на вопросы. Ответы

могут быть абсолютно свободными, отличаться нелогичностью, отсутствием всякой связи с вопросом и т. д. Важно, чтобы прозвучала осмысленная реакция первого игрока на вопросы двух ассистентов и чтобы в своих ответах он не пользовался запрещенными словами: «да!», «нет!», «не знаю!».

Использование каждого запрещенного ответа приносит штрафное очко.

Игра продолжается 2 минуты. Затем Судьи первой и второй групп сообщают о количестве заработанных игроком штрафных очков, и результат записывается. После этого игроки меняются ролями: отвечать и повторять движения в течение 2 минут будет теперь второй игрок. Потом вновь подведение итогов, запись и смена ролей: теперь игровые стулья занимают третий и четвертый участники, а первый и второй будут задавать вопросы.

Это задание можно проводить по очереди со всей группой, чтобы определить абсолютного чемпиона — того, кто набрал наименьшее количество штрафных очков.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Какие каналы приема информации вы должны были задействовать в игре? Какие действия было сложнее выполнять: повторять движения партнера или отвечать на вопросы?
- Случались ли во время игры мгновения кризиса, когда вы понимали, что теряете контроль над ситуацией? Что помогло вам преодолеть такие моменты и вернуться к выполнению задания?
- Что вы вынесли для себя из игры? Что вы думаете сейчас о сильных и слабых сторонах своего поведения в условиях интенсивной коммуникации?

ДВЕНАДЦАТЬ БАРЬЕРОВ ОБЩЕНИЯ

Цели:

- **обеспечить** нашей коммуникации большую эффективность путем снижения ее конфликтности;
- **помочь** группе через личный и групповой опыт осмыслить, что в коммуникации есть не только текст, но и подтекст, мимика, жест, интонация, то есть совокупность вербального и невербального в сообщении либо помогает, либо мешает донесению до партнера наших мыслей и чувств.

Размеры группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы с заданиями для всех участников тренинга.

Время: около получаса.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Известный американский психолог, автор бестселлера о воспитании «Тренинг эффективного родителя» — доктор Томас Гордон *(Thomas Gordon. «Parents Effective Training»)* предупреждает от использования в коммуникации так называемых «барьеров общения». Он разделил их на 12 категорий. Если мы научимся контролировать себя, то обеспечим гораздо большую эффективность нашей коммуникации за счет снижения ее конфликтности.

От чего же предостерегает нас Томас Гордон? От сообщения, в котором воспринимающая сторона может услышать/почувствовать следующие барьеры общения.

1. **Приказ, указание, команда:**
   — Повтори еще раз!
   — Говори медленнее!
   — Не говори со мной подобным образом!
2. **Предупреждение, угроза, обещание:**
   — Еще раз повторится — и между нами все кончено.
   — Успокойся, и я тебя охотно выслушаю.
   — Ты пожалеешь, если сделаешь это.
3. **Поучение, указание на целесообразность:**
   — Вам следует пойти первым.
   — Это неправильно.
   — Тебе не следует так поступать.
4. **Совет, рекомендация или решение:**
   — Почему бы вам не сказать так?
   — Попробуй поступить так...
   — Я бы на твоем месте...

5. **Нравоучения, логическая аргументация:**
   — Посмотри на это иначе.
   — Вам это поручено, значит — это ваша проблема.
   — В твоем возрасте я и такого не имел.
6. **Осуждение, критика, несогласие, обвинение:**
   — То, что ты сделал, глупо.
   — Теперь ты на верном пути.
   — Я больше не могу спорить с вами.
   — Я ведь предупреждал вас, что это случится.
7. **Похвала, согласие:**
   — Я считаю, что ты права.
   — Это было замечательно.
   — Мы гордимся вами.
8. **Брань, необоснованные обобщения, унижение:**
   — Ну хорошо, господин Всезнайка!
   — Все женщины одинаковы.
9. **Интерпретация, анализ, диагностика:**
   — Вы действительно в это не верите, не так ли?
   — Ты говоришь это, чтобы только расстроить меня.
   — Теперь мне абсолютно понятно, почему вы это сделали.
10. **Успокаивание, сочувствие, утешение, поддержка:**
    — В следующий раз вы будете чувствовать себя лучше.
    — Я тоже испытывал такое чувство.
    — Все делают ошибки.
    — Мы все поддерживаем вас.
11. **Выяснение, допрос:**
    — Кто тебя надоумил?
    — Что же ты сделаешь в следующий раз?
12. **Увод от проблемы, отвлечение внимания, шутка:**
    — Почему бы тебе не выбросить это из головы?
    — Давай поговорим о чем-нибудь другом!

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Предлагаем группе разбиться на пары. Участники в каждой паре решают, кто будет первым номером, кто вторым.

Первый номер должен будет рассказать второму какой-то случай из своей жизни, когда ему приходилось справляться с какой-то непростой, может быть, конфликтной ситуацией... Второй участник в каждой паре получает

для работы один из типов коммуникативных барьеров *(фрагмент из текста Гордона!)*. И его реакция на рассказ должна *как можно более ярко и полно соответствовать именно полученной роли.* Даже если такого типа реакция абсолютно ему чужда, второй номер «играет» полученное задание!

Вслед за этим партнеры меняются ролями. Уже первые номера превращаются в слушателей, которые будут реагировать точно по сценарию Томаса Гордона (они получают от ведущего свой листок-задание).

Тренер обсуждает с группой, каков был результат диалога в парах? Что чувствовали рассказчики? Действительно ли их «закрывал» отыгранный собеседником тип реакции, слушания. Насколько рассказчик оценивает точность и эмоциональную выразительность реакций, действительно ли подобные высказывания **«закрывают общение»**?..

— В чем мы видим проявление такого «закрытия»?

(В интонации партнера, в том, что в его реакции возникает серия «закрытых» поз, изменяется его положение по отношению к говорящему...)

— Как вы можете прокомментировать, что среди барьеров общения «по Гордону» оказались похвала, совет, сочувствие, поддержка?

— А теперь я предлагаю в каждой паре вернуться к тем рассказам, которыми вы делились со своими партнерами. Но в этот раз сделайте все для того, чтобы вашему партнеру было с вами комфортно, чтобы ваши интонации, реакции, язык тела поощряли его поделиться с вами наболевшим!

Спустя 6 минут (по 3 минуты — каждому из собеседников) тренер предлагает поделиться с группой ощущениями от нового диалога.

- Хотелось ли вам разговаривать с партнером?
- Чем его стиль слушания оказался привлекательным для вас?
- Открыли ли вы для себя новые инструменты для эффективной коммуникации? Какие? Готовы ли вы воспользоваться ими в повседневном межличностном общении?

Кстати! Материалы для тренера

У этого упражнения может быть и более театральный, игровой вариант.

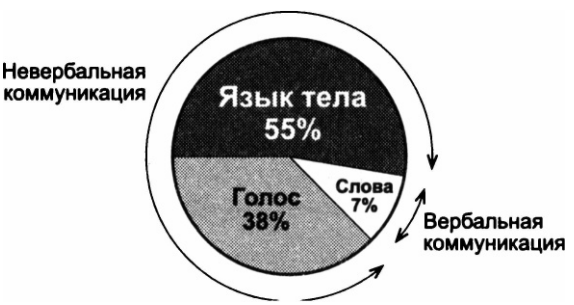
Каждая пара получает для работы один из типов коммуникативных барьеров (*фрагмент из текста Гордона!*) и затем готовит миниатюры на одну-две минуты, в которых разыгрывался бы сюжет с подходящим для этой рубрики текстом (или включающий реплики из приводимого Гордоном списка).

Группа просматривает миниатюры, оценивает точность и эмоциональную выразительность реакций, следит за тем, действительно ли подобные высказывания **«закрывают общение»**. В чем мы видим проявление такого «закрытия»?

ИНТЕРЕСНО, что **именно разыгрывание сцен** коммуникативных барьеров проясняет для группы смысл подхода Гордона. Ведь сперва кажется весьма странным включение в барьеры таких реакций, как похвала, или анализ, или уточнение. ... И только в ролевой игре — в интонации партнеров, в их мимике и жесте проявляется проблематичность того или

иного барьера, искажается аутентичное и равноправное отношение между говорящими! А ведь на вербальном уровне все кажется приемлемым и не ожидается никакого подвоха.

Именно это упражнение помогает группе осознать роль элементов коммуникации в распределении влияния на усвоение послания (см. иллюстрацию: по данным американских исследователей *Альберта Меграбяна* и Рэя Л. Бердвистелла). В исследовании коммуникаций социолингвист UCLA, доктор философии Альберт Меграбян (Albert Mehrabian) провел в конце 60-х годов прошлого века интересное исследование. Вместе со своим коллегой Р. Бердвистеллом они опубликовали в 1967 году классические данные. По их мнению, первые минуты разговора, когда возникает контакт между говорящими, когда происходит взаимная оценка партнеров по диалогу, НА ЭМОЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ на первое место выходят не слова (7%), а язык тела (55%), интонации и голос (38%). Исследователи особенно подчеркивали роль паралингвистических элементов (мимика, жест, одежда, голос, тембр, интонации, скорость речи...) в представлении о том, насколько правдиво передаваемое сообщение. В том случае, когда говорящим нарушена конгруэнтность между содержанием, смыслом речи и поведением, слова отходили на второй план. Значимыми становились не они, а внешние признаки. Когда занудным тоном заявляют, что «Нам очень весело, большое спасибо!» или «Мы так рады вашему визиту!» (в то время как желваки перекатываются на скулах, а взгляд похож на острые кинжалы), слово обесценивается... Смысл читается не в тексте, а в подтекстах и невербальном поведении.



Это объясняет, почему сами авторы эксперимента резко возражали против «распространения его статистических данных на все коммуникативные процессы», ведь многие из теоретиков и практиков стали использовать эту схему для доказательств того, что текст, вербальная составляющая коммуникации, практически неважна (7%!). Остроумно высказался об этом в своем «Живом Журнале» один из специалистов в области коммуникации — Алексей Каптеров: «...в эксперименте шел разговор только о "неосязаемых" вещах, например чувствах человека, и, соответственно, все это совершенно неприменимо к информации фактического характера. Как бы уверенно вы ни заявляли, что Ленин родился в Париже, — у вас будут проблемы с очень существенным процентом аудитории. Намного превышающим 7%».

(*kapterev.livejournal.com/560805.html*)

Кстати! Материалы для тренера

Отражение
эмоциональных реакций партнера

Отражая эмоции собеседника, вы не только подтверждаете свое понимание его чувств адекватной мимикой (радостная улыбка, одобрение, огорченный вид...), но и поддерживаете это «отзеркаливание» вербально с помощью фраз, типа:

- ✓ «Похоже, ситуация была довольно печальной, не так ли?»
- ✓ «Чувствую, тебе было не по себе... Так?»
- ✓ «Похоже, тебе действительно крупно повезло?!»

Обратите внимание, что ваше отражение построено в форме вопроса; вы просите собеседника подтвердить или уточнить то, что услышали. Это самый короткий путь к взаимопониманию. Отражение — это не допрос! Поэтому фразы должны быть мягкими, спокойными и понятными.

Перефразирование сообщения —
показатель активного слушания

Перефразируя, мы передаем текст сообщения другими словами, уточняя вводными предложениями («Не так ли?», «Это то, что ты хотел сказать?», «Если я правильно понял...») основную идею сообщения.

Отражающее перефразирование:
проверка содержания и эмоций

Отражающее перефразирование — это еще один эффективный инструмент активного слушания. Как видно из названия, мы одновременно «отзеркаливаем», «отражаем» эмоциональное состояние собеседника и уточняем смысл высказывания, проверяем правильность понимания событий...

- ✓ Ты хотел бы, чтобы тебе предложили это место? То, что тебя обошли, ты считаешь несправедливым, так?
- ✓ Похоже, тебя по-настоящему развеселило это предложение Сергея! Ты считаешь, что под его идеей нет никакой реальной основы? Я правильно понял?



Записки на полях

Каждый человек является вашим зеркальным отражением — так ваше собственное мышление возвращается к вам...

Защита — это первый этап войны. Если кто-то назовет меня жалкой, замкнутой, грубой, злой, нечестной, я скажу: «Спасибо, дорогой, все это я могу найти в своей жизни. Я бывала такой, как ты сказал, и даже хуже. Скажи мне все, что ты видишь, и вместе мы сможем помочь

мне понять. С твоей помощью я пойму себя. Как мне без тебя узнать свои невидимые и недобрые грани? Ты даришь мне меня. Итак, милый, посмотри мне в глаза и все повтори. Я хочу, чтобы ты выложил мне все начистоту». Так люди становятся друзьями. Это называется целостность, честность.

...Как узнать, что люди вам не нужны? По тому, что в вашей жизни их нет. Как узнать, что люди вам нужны? По тому, что в вашей жизни они есть. Вы не можете управлять приходом и уходом тех, кто вам дорог. Все, что вы можете, — это нормально жить независимо от того, приходят они или уходят. Вы можете пригласить их в свою жизнь, и они либо придут, либо нет, и любой результат здесь — именно то, что вам нужно. Действительность — лучшее тому доказательство.

...Если вы действительно хотите быть свободным, критика извне может стать для вас настоящим подарком. Если какие-то критические замечания причиняют вам боль, если вы чувствуете хотя бы слабое желание защититься, значит, что-то в себе вы не принимаете и не любите. И именно эту часть себя вы хотите скрыть. Вы жаждете любви и понимания, но не в этой области.

(*Кейти Байрон.* Мне нужна твоя любовь — а так ли это? София, 2010)

РАБОТА...

Цели:

- **познакомить** участников с инструментом анализа коммуникации и межличностных отношений, разработанным Байрон Кейти;
- **исследовать** границы собственной ответственности в отношениях, проверить шаблонные подходы и привычные установки, влияющие на отношения;
- **взять** на себя ответственность за позицию и действия в отношениях и позволить другому, партнеру в отношениях, почувствовать свою самость и автономность;
- **распрощаться** с иллюзиями, неоправданными ожиданиями и освободить себя для счастливого и спокойного проживания «здесь и сейчас».

Размер группы: желательно не очень большой, так как эта практика требует порой практической помощи ведущего, его советов и готовности подключиться к работе в случае затруднений.

Ресурсы: вопросник Байрон Кейти «Осуди ближнего своего», список вопросов для работы в мини-группе или паре, ручки.

Время: около часа.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Данное упражнение предполагает индивидуальную работу, а затем — обсуждение и «проверку» в парах-тройках...

Базой этого упражнения стал опросник Байрон Кейти «Осуди ближнего своего» (theworkrussia.ru/ru/resources/resources-materials).

Кстати! Материалы для тренера

Байрон Кейтлин Митчелл (Byron Kathleen Mitchell), урожденная Рид (Reid), более известная как Байрон Кейти (Byron Katie), американский лектор и автор книг, посвященных методу самоисследования, который называется «Работа».

Когда ей было немногим за 30, Байрон Кейти начала страдать от тяжелой депрессии. Почти 10 лет она находилась в этом состоянии. Но однажды утром, в феврале 1986 года, находясь в реабилитационном центре, она осознала нечто, изменившее ее жизнь.

Подобные переживания называют по-разному. Кейти назвала это «пробуждением к реальности».

Байрон написала несколько бестселлеров, включая «Любить то, что есть» (*Loving what is*) и «Мне нужна твоя любовь. Так ли это?» (*I need your love — is that true?*). Ее последняя книга «Кем бы вы были без вашей истории?» (*Who would you be without your story?*) также разошлась по миру с большим успехом.

* * *

— Методика «Работа» Байрон Кейти — прекрасный инструмент прояснения отношений к себе и к другому. Сядьте удобно, найдите уединенное место в комнате! Представьте свою недавнюю историю, дилемму, проблему, над которой бились, пытаясь ее разрешить! Вспомните конфликтную, стрессовую ситуацию, в которой ваш партнер по общению, по коммуникации вызвал у вас злость, гнев, раздражение, обиду, неприятие. Когда по отношению к нему вы испытывали сильные эмоции, связанные с осуждением, критикой, отторжением его самого, его поведения, позиции?

Прежде чем ответить на каждый из следующих вопросов, позвольте себе мысленно вернуться в то время и место, где эта стрессовая ситуация возникла. Желательно сделать это с закрытыми глазами, чтобы полностью сфокусироваться на ситуации и своих переживаниях по отношению к случившемуся...

Вспомнили? Присоединились к своим чувствам, к тому, как они проявляются в дыхании, в мышцах вашего тела, в образах, которые всплывают в воображении, в памяти?..

Теперь откройте глаза и запишите ответы в опроснике, который получили!

ОПРОСНИК «ОСУДИ БЛИЖНЕГО СВОЕГО»

1. **В данной ситуации, времени и месте кто вас злит, приводит в замешательство или расстраивает и почему?**

   Я _____ на _____, потому что _____

   Например: *Я сердита на Цвику, который мне врет, когда не выполняет данных мной поручений по дому.*

2. **В данной ситуации как должен измениться этот человек? Что он должен, по вашему мнению, сделать?**

   Я хочу, чтобы _____

   Например: *Я хочу, чтобы Цвика понял, что он не прав. Я хочу, чтобы он перестал обманывать меня. Я хочу, чтобы он перестал выкручиваться всякий раз, когда он не выполнил моих поручений, а говорил правду.*

3. **В данной ситуации, что бы вы посоветовали этому человеку?**

   Должен / не должен _____

   Например: *Цвика должен быть ответственным. Он должен записывать мои поручения, если не может их запомнить. Он должен увидеть, что то, что он делает, приводит к тому, что я перестану ему доверять. Он должен понять: его вранье развращает его самого и разрушает наши отношения.*

4. **Что этому человеку нужно думать, сказать, чувствовать или сделать, чтобы вы были счастливы в этой ситуации?**

   Мне необходимо, чтобы _____

   Например: *Мне необходимо, чтобы Цвика выполнял то, что ему положено сделать. В случае когда это по разным причинам не происхо-*

дит, чтобы он готов был признать свою вину. Чтобы Цвика честно говорил, что является причиной того, что мои поручения не выполнены. Мне необходимо, чтобы Цвика был честным сыном, подростком и перестал мне врать.

Тренер:

— Какие чувства вы испытываете, когда Цвика вам врет? **Что вы думаете об этом человеке в этой ситуации? Дайте волю своему критическому настроению!**

Например: *Я думаю, что мой сын слабовольный человек. Мало того, что он не берет на себя никаких обязанностей по дому, мало того, что он не выполняет моих поручений и просьб, он еще боится понести наказание, не способен признать свою вину. Он врет, изворачивается, ведет себя недостойно!*

— **Что в этой или в отношении этой ситуации вы не хотели бы испытать снова?**

Я не хочу никогда снова _____

Например: *Я не хочу, чтобы Цвика снова когда-либо мне лгал. Я не хочу видеть, что мой сын не готов к самостоятельной жизни, что он не соответствует моим ожиданиям по поводу его поведения, способностей и отношения ко мне...*

(*Пауза.*)

Спасибо за вашу работу. Теперь найдите себе партнера (можно также работать в тройках), сядьте так, чтобы вам было удобно общаться. Каждый из вас станет сейчас «спарринг-партнером» для другого. Один работает над следующим этапом своего «расследования», а его партнер или партнеры помогают добиться точных формулировок, правильного выполнения задания.

Задайте вопрос и ждите. Позвольте ответу найти вас.

Прочитайте первое утверждение, которое вы записали в пункте 1 вашего опросника. Затем задайте себе следующие четыре вопроса.

Четыре вопроса

Пример: *Я сердита на Цвику, который мне врет, когда не выполняет данных мной поручений по дому.*

1. **Это правда?** (Да или нет. Если ответ «нет», переходите к номеру 3.) Давайте проверим, так ли справедливы наши утверждения? Не существует правильных или неправильных ответов на этот вопрос. Сейчас вы слушаете *свои* ответы, а не ответы других людей и не то, к чему вы привыкли, чему вас когда-то научили.
2. **Можете ли вы абсолютно точно знать, что это правда?** (Да или нет.) А вдруг это лишь наше ощущение, иллюзия, возможно, есть иное объяснение?
3. **Как вы реагируете, что происходит, когда вы верите в эту мысль?** Как реагирует ваше тело? Чувствуете ли вы напряжение?
4. **Кем бы вы были без этой мысли?**

А теперь попробуем использовать «перевертыши». Так нам будет легче проверять и менять при необходимости «рамку», ракурс нашего восприятия, наш взгляд на другого.

Переверните первоначальную мысль *Я сердита на Цвику, который мне врет, когда не выполняет данных мной поручений по дому.*		
А. На себя	*Я сердита на себя, когда Цвика не выполняет данных мной поручений по дому и врет.* Задайте себе вопрос: не является ли это утверждение таким же правдивым или даже еще более правдивым для вас?	Этот переворот освобождает другого от необходимости жить по моим законам и ожиданиям от него. По сути, по закону зеркальности, я пытаюсь найти, на что ВО МНЕ указывает мое неприятие другого
Б. На другого человека	*Я сердита на Цвику, потому что должна врать, когда не выполняю его просьб.* Как вы чувствуете себя в этой позиции? Насколько она справедлива по отношению к вам и к другому?	Этот перевертыш проверяет, насколько я сам соответствую требованиям, предъявляемым к другим. Живу ли я сам по своим критериям и законам?
В. На противоположное	*Я не сержусь на Цвику, когда он не выполняет данных мной поручений по дому.*	Это действие опровергает «обязательность» моих ожиданий, ставит под вопрос аксиоматичность моего поведения по отношению к другому. Это дает мне и другому автономию и право жить и чувствовать так, как это свойственно и правильно для нас
Приведите по меньшей мере три конкретных подлинных примера, три доказательства того, почему данный переворот реален и по-настоящему возможен		

Обратите внимание работающих в паре и их консультантов, что в каждом перевороте мы соотносимся с **первичным высказыванием**, мы работаем именно с ним. Иногда другой подход, перефразирование исходного предложения открывает нам дверь в пространство иных смыслов и пониманий. Смотрите на примере.

ПЕРВИЧНОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ: Я сердита на Цвику, который мне врет, когда не выполняет данных мной поручений по дому.

— Я не сердита на Цвику, который мне врет, когда не выполняет данных мной поручений по дому.

— Я сердита на себя, когда Цвика мне врет из-за того, что не выполняет данных мной поручений по дому.

— Цвика сердит на меня, когда он мне врет, потому что не выполнил моих поручений по дому...

Вы замечаете, как каждое такое утверждение тянет за собой **нити других смыслов**?!

Итак, озвучив перевертыши, партнеры стараются проверить, а «работающий» — обдумать и проговорить вслух, как он ответил бы на следующие вопросы «спарринг-партнера» (этот список вопросов ведущий раздает вместе с опросником!):

1. **Это правда?** (Да или нет. Если ответ «нет», переходи к номеру 3.)
2. **Можешь ли ты абсолютно точно знать, что это правда?** (Да или нет.)
3. **Как ты реагируешь, что происходит, когда ты веришь в эту мысль?**
   - Эта мысль приносит в твою жизнь покой или стресс?
   - Какие образы из прошлого и будущего ты видишь и какие физические ощущения возникают, когда ты об этом думаешь и становишься свидетелем этих образов?
   - Какие эмоции возникают, когда ты веришь в эту мысль?
   - Начинают ли проявляться какие-либо навязчивые состояния или пагубные привычки, когда ты веришь в эту мысль? (Начинаешь ли ты прибегать к алкоголю, наркотикам, кредитным картам, пище, сексу, телевидению, компьютерам?)
   - Как ты относишься к этому человеку в этой ситуации, когда веришь в эту мысль? Как ты относишься к другим людям и к себе?
3. **Каким бы ты был без этой мысли?** Какие бы изменения произошли с тобой? Изменится ли твое эмоциональное состояние, если ты не будешь думать таким образом?

УПРЯМАЯ СОРОКОНОЖКА

Цели:

- **проверить** на опыте эффективность партнерства в условиях коммуникации и в ее отсутствие, влияние договора на достижение групповой цели;
- **выявить** лидерские возможности игроков;
- **побудить** командные эмоции взаимной поддержки, ответственности, сплоченности.

Размер группы: от 8 до 20 участников.

Ресурсы: если тренинг проводится в закрытом помещении, то оно должно быть по-настоящему большим и свободным от мебели. Если же упражнение проводится на открытой местности, то размеры площадки могут быть сопоставимы с баскетбольной.

Время: в зависимости от размеров игрового поля и количества игроков. В среднем — от 3 до 7 минут для каждого из двух этапов игры.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Все участники собираются в центре игровой площадки, создав круг спинами внутрь, а лицами — наружу круга. Беремся за руки, образуя живое кольцо.

Тренер объясняет правила игры:

— На протяжении первого этапа игры нельзя общаться — разговаривать, обмениваться информацией.

— Каждый из игроков определяет для себя место *в пределах игровой площадки (!)*, куда бы он хотел добраться. Это место может находиться не только напротив играющего, но и сзади него или в любой другой стороне.

По команде тренера каждый должен попытаться как можно скорее достичь намеченного им места и остаться там не менее 3 секунд. После того как все игроки команды побывали на облюбованных местах, можно сообщить тренеру о выполнении группового задания. Чем скорее команда справится с заданием, тем лучший результат будет зафиксирован в итоге игры.

Завершая объяснение правил, тренер еще раз напоминает о том, что общение между участниками в любой форме категорически запрещено. Кроме того, всякий раз, когда игроки расцепят руки, тренер остановит продвижение группы до полного восстановления живого кольца. (Затраченное время включается в общее время игры и, безусловно, ухудшает результат.)

Если не возникает вопросов, то командой «Старт!» можно начинать игру.

Когда тренер получил от команды сообщение, что каждый из участников добрался до намеченной цели, он объявляет результат — сколько времени заняло выполнение групповой задачи.

...Переходим ко второму этапу. У него те же правила, за исключением одного существенного изменения: игрокам разрешено разговаривать, они могут выработать какую-то групповую стратегию.

Проводится второй этап, по завершении которого тренер вновь объявляет команде результат.

ЗАВЕРШЕНИЕ

- Что вам понравилось в игре?
- Что вызвало затруднения?
- Прокомментируйте, пожалуйста, результаты первого и второго этапов. В чем, по-вашему, причина именно таких результатов?
- Можете ли вы припомнить жизненные ситуации, которые вызывали бы у вас сходные эмоции? Кто готов поделиться своей историей с группой?

ПРИМЕЧАНИЯ

Как правило, получив возможность общаться, группа договаривается о направлении согласованного движения. Таким образом, ей удается с меньшим количеством разрывов живого кольца добраться до каждой *личной* цели. В итоге игра заканчивается быстрее. Такой результат дает нам возможность обсудить с участниками эффективность общения, группового договора. Понимание того, что победа группы была обеспечена личными победами каждого, но благодаря установлению эффективных отношений партнерства, — важный результат тренингового задания.

Однако в нашей практике бывали случаи, когда второй этап занимал больше времени. Как правило, такой парадоксальный результат был следствием борьбы за лидерство между несколькими игроками команды. Группа теряла время на перепалку и споры о тактике игры. При таком упражнении тренер может обсудить с участниками проблему лидерства и обреченность на провал стратегии «лебедя, рака и щуки». Иногда полезно позволить группе еще раз пройти последний этап игры, чтобы на практике опробовать критические замечания и попытаться достичь лучшего результата.

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Кстати! Материалы для тренера

Мы живем, постоянно получая обратную связь от окружающих (как на меня посмотрели, что и каким тоном сказали, пригласили или отвергли, улыбнулись или скорчили гримасу, «учили жить» и критиковали либо давали мудрые советы и успокаивающе ободряли...). С другой стороны, мы сами постоянно даем обратную связь окружающим нас людям. Опять-таки не всегда в вербальном выражении, ведь то, как мы одеваемся перед встречей с тем или иным человеком, наши жесты и мимика лица не менее важны, чем то, как и что мы говорим.

Наши будни просто пронизаны сотнями явных и скрытых обратных связей. Некоторые из них так или иначе влияют на наши мысли, решения, настроения, поступки, а некоторые так и остаются втуне: непрочитанные, неучтенные, незамеченные, неугаданные, как чей-то секретный код.

Тренинг без обратной связи теряет смысл. Без нее он превращается в набор малозначащих игр, более или менее захватывающих упражнений, но не более того. Продуманная, конструктивная, умело поданная обратная связь (фидбек) «отзеркаливает» участнику тренинговой группы то, как его воспринимает окружение.

Обратная связь — это не только критика, хотя многие остерегаются обратной связи, подозревая, что этот термин — интеллигентское наименование, «псевдоним» жесткого разбора полетов, нелицеприятного разговора.

Те, кто боится давать обратную связь, рискуют навсегда остаться непонятыми окружающими их людьми и протаскать всю жизнь тонну камней за пазухой. Такая тактика непродуктивна и вредна для здоровья как психического (стрессы, готовность к обиде, синдром непонятого...), так и физического (сердечные, желудочно-кишечные и другие проблемы).

Те, кто боится принять обратную связь, пряча опасения за напускным безразличием, цинизмом или за реально «запирающими» стеснительностью блоками общения, — лишают себя ощущения причастности к кругу общения, к другим людям. Их проблемы так и остаются непроработанными, а иногда попросту и незнакомыми для самих же субъектов. Не зная, «плох» ты или «хорош», трудно поверить в себя, непросто повысить хотя бы в своих же глазах собственную значимость, почти невозможно усовершенствоваться, скорректировать что-то, чтобы стать, по выражению Льва Толстого, «вполне хорошим»...

Итак, обратная связь, или фидбек, — дело нужное, полезное, раскрывающее горизонты самопознания и познания других, стимулирующее

творческое мышление, помогающее комфортному и взаимообогащающему общению.

Упражнения и игры, предлагаемые в данной главе, помогут тренеру организовать в группе взаимодействие по приему и передаче обратной связи, причем дадут возможность сделать это в форме не пугающей, а щадящей, порой — закамуфлированной, чтобы приучить тренинговую группу к необходимости фидбека.

ДРУЖЕСКАЯ ПАРОДИЯ

Цели:

- **передать** и получить обратную связь, которая касается типичных невербальных проявлений в общении;
- **развить** умение пользоваться языком жестов, мимикой, телом для эффективной коммуникации;
- **обсудить** идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения;
- **способствовать** созданию атмосферы доброжелательности и концентрации на партнере.

Размер группы: оптимальный — 12–15 человек, иначе упражнение может затянуться.

Ресурсы: стулья для всех участников группы.

Время: 10–20 минут.

ХОД ИГРЫ

— Мы провели вместе уже достаточно много времени. Надеюсь, что доверительные дружеские отношения, сложившиеся между вами, позволят с улыбкой и пользой провести следующую игру. Называется она «Дружеская пародия». «Пародия» — потому, что вам придется продемонстрировать группе характерные невербальные знаки, привычки, штампы, которые удалось подсмотреть у своих товарищей. Группа же после вашего показа должна будет назвать человека, кому пародия адресована. Ну а слово «дружеская» подчеркивает очень важный элемент игры: пародия на товарища по группе — это улыбка, а не саркастический смех, это *уважительное* указание на штампы поведения, которые, возможно, трудно определить самому, без посторонней подсказки.

Посмотрите на товарищей по группе, выберите объект для пародии и подготовьтесь к показу. Через 10 минут я приглашаю всех собраться для показа заданий.

При **обсуждении** проверяем, насколько наблюдательны и артистичны были участники игры. Удалось ли им не обидеть друг друга? Осталась ли пародия «дружеской шуткой» или кто-то воспринял ее с обидой? Почему?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Запишите на листочке 5 поводов, почему вам хотелось бы узнать мнение о себе других людей.

А теперь дополните, пожалуйста, составленный список 5 причинами, почему обратная связь может оказаться для человека (вас, в частности!) неприятной и даже опасной.

Если задание вызовет затруднения, стоит обратиться за помощью к соображениям Сью Бишоп — тренеру-консультанту, автору учебных тренингов в условиях организационных изменений и развития.



Записки на полях

Преимущества обратной связи можно взять из семейных, социальных и профессиональных ситуаций. Среди них возможны следующие:

- ✓ повышение самооценки;
- ✓ возможность узнать о том, как улучшить собственную эффективность;
- ✓ изучение мнения других о сильных сторонах своей личности;
- ✓ получение мнения других о своих недостатках и слабостях;
- ✓ подтверждение правильности того, чем занимается человек;
- ✓ оценка сфер, требующих улучшения;
- ✓ проверка того, совпадает ли восприятие человеком самого себя с восприятием его окружающими;
- ✓ изучение альтернативных способов поведения;
- ✓ определение того, какие установки могут нуждаться в совершенствовании;
- ✓ переоценка того образа, который человек транслирует другим (с. 115–116).

И еще...

Оставляйте другому человеку свободу выбора. Каждый человек имеет право принять или отвергнуть обратную связь, право самому оценивать свое поведение и право защищать свои права. Решение следовать вашим советам или не следовать им принимаете не вы.

Не требуйте изменений. Вы не должны навязывать другому человеку свои мнения, установки или убеждения... Грамотная, конструктивная обратная связь предоставляет людям новую информацию о них самих. Если они захотят, они могут принять ее к сведению и в дальнейшем действовать в соответствии с ней.

Сосредоточьтесь на поведении. Целью критики должно стать поведение человека, а не он сам.

Понимание. Следите за тем, правильно ли вас понимает собеседник.

Изменения. Отдавайте себе отчет в том, что после вашей обратной связи ничего может и не измениться. Также помните о том, что изменения могут произойти. Как бы профессионально вы ни излагали критические замечания, всегда остается возможность того, что ваш собеседник почувствует боль или раздражение и в результате этого изменятся ваши отношения. Вам необходимо взвешивать все «за» и «против», связанные с отказом от предоставления обратной связи... (с. 122–123).

(*Бишоп Сью.* Тренинг ассертивности. СПб.: Питер, 2001)



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Выберите двух-трех людей из разных сфер своей жизни. Представьте их сидящими на стуле перед вами.

Что бы вы хотели услышать от них о себе? Запишите то, что они «говорят» вам!

- ✓ Как вы чувствовали себя, выполняя эту работу? Проанализируйте свои ощущения!
- ✓ Поразмышляйте над тем, почему именно этих фраз вам не хватает, почему именно ЭТО от ЭТИХ людей вам важно было услышать?

Теперь встаньте со стула, разверните его к себе (так, будто вы сидите на нем) и от лица людей, о которых вы писали, прочтите/скажите все, что написано.

Начните словами: _____ (*ваше имя*), я хотел сказать тебе, что... (и дальше — по своему тексту!)



Записки на полях

В иврите есть три слова, имеющих корень SVL: «толерантность» (SoVLanut), «терпение» (SaVLanut) и «страдание, мука» (SeVeL). Общий корень говорит о том, что значения этих слов связаны между собой. Каким образом? Подумайте сами. Толерантность требует терпения. Но порой быть толерантным к мнению другого человека и терпеливо выслушивать его точку зрения, которая противоположна вашей, весьма мучительно (с. 92).

Не спешите! Остановитесь и послушайте. Вы не сможете управлять, если слушать людей для вас невыносимая мука. Если вам не хватает терпения или толерантности выслушать, что говорят другие, вам не собрать информации, которая необходима, чтобы принять качественное решение (с. 93).

(*Адизес Ицхак Калдерон.* Развитие лидеров. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008)

НЕ ДЫШИ В ЗАТЫЛОК*

Помните: лучшее, что вы можете сделать, находясь за спиной человека, это ласково потрепать его по плечу.

З. Зиглар

Цели:

- **интенсифицировать** внимание на партнере;
- **дать** возможность посмотреть на себя со стороны, глазами товарищей, скорректировать привычное отношение к самому себе.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 20–30 минут.

ХОД ИГРЫ

Тренер:

— Всегда интересно взглянуть на себя со стороны, глазами окружающих. Называется это — «получить обратную связь» — оценку, комментарии, отношения, связанные с нашими поступками, взглядами, словами, с нашим внешним видом, в конце концов. Эту обратную связь, или фидбек (от англ. *feed-back* — обратная связь), можно получить в любом виде: устном, письменном, вербальном, невербальном и т. д.

Сейчас мы попробуем посмотреть на себя глазами товарищей и получить некую бессловесную дружескую обратную связь.

Кто готов первым рискнуть? Аплодисментами встречаем самого смелого!

Теперь — о правилах игры. Наш ведущий игрок становится посередине комнаты. Перед ним — два участника тренинга, которые будут выполнять роль «зеркала». Ведущий игрок может сам выбрать двух человек, на контакт и взаимопонимание с которыми он рассчитывает и которые, по его мнению, обладают неплохими артистическими способностями и навыками невербальной коммуникации.

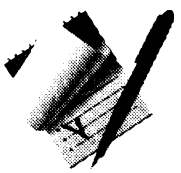
Следующий этап — ведущий игрок закрывает глаза, а в это время за его спиной появляется кто-то из членов группы, на которого я укажу. Он-то и будет «дышать в затылок», попросту говоря — действовать за спиной нашего ведущего игрока. Когда этот неопознанный игрок встанет за спиной у ведущего, тот сможет открыть глаза и попытаться определить, кто же находится за его спиной. Для этого ведущий игрок должен смотреть на двух выбранных им участников, которые будут мимически и пантомимически изобра-

* Авторская разработка игры по идее Г. И. Марасанова, см.: *Марасанов Г. И.* Социально-психологический тренинг. М.: Когито-Центр, 2001.

жать человека, находящегося позади: что его характеризует, как он выглядит, что он делает в данную минуту... Если они работают успешно и «тайный» игрок опознан, то на роль ведущего игрока приглашается следующий участник. В случае ошибки ведущий игрок вправе заменить одного из «зеркал», тогда на освободившееся место заступает бывший «тайный» игрок.

ОБСУЖДЕНИЕ

Как воспринимали себя «тайные» игроки, видя свое «отражение» в «живом зеркале»? Какие особенности поведения, характера, внешности товарищей бросались в глаза при показе, какие — стали неожиданным открытием?



Записки на полях

ТРИ ФИЛЬТРА ИНФОРМАЦИИ ПО СОКРАТУ

Однажды знаменитый греческий философ Сократ (469–399 гг. до н. э.) встретил на улице знакомого, и тот ему говорит:

— Сократ, знаешь, что я только что услышал об одном из твоих учеников?

— Погоди, прежде чем ты мне это расскажешь, я хочу провести небольшой экзамен, который называется «Испытание тройным фильтром».

— Тройным фильтром?

— Да, — продолжил Сократ. — Прежде чем ты мне расскажешь что-либо о моем ученике, было бы неплохо, чтобы ты минутку подумал и профильтровал то, что ты собираешься мне рассказать. Первый фильтр — на **Правдивость**. Ты совершенно уверен, что то, что ты собираешься мне рассказать, абсолютная правда?

— Нет, Сократ, я услышал об этом от одного знакомого и решил...

— Значит, — сказал Сократ, — ты точно не знаешь, правда это или нет. Тогда давай применим второй фильтр — на **Добродетель**. То, что ты собираешься мне сказать о моем ученике, — это что-нибудь хорошее?

— Нет, как раз наоборот...

— Итак, — говорит Сократ, — ты хочешь мне сказать о нем что-то плохое, но ты не уверен, правда ли это. Однако ты по-прежнему можешь пройти испытание и сообщить мне эту информацию, если она пройдет через третий фильтр — на **Полезность**. Принесет ли мне то, что ты собираешься рассказать, какую-либо пользу?

— Скорее всего, нет...

— Таким образом, — подвел итог Сократ, — если ты собираешься рассказать мне что-то отрицательное, не правдивое и бесполезное о моем ученике, то зачем это рассказывать вообще?

— Да, Сократ, как всегда, ты абсолютно прав.

...Именно поэтому Сократа считали великим философом и премного за это уважали. Также это объясняет тот факт, что Сократ так и не узнал, что его ученик Платон переспал с его женой Ксантиппой (telo.by/history/tri_sita/).

СВОИМ ГОЛОСОМ!

Не говорите, если это не изменит тишину к лучшему!

Китайская пословица

Однажды, это было в годы моей активной вожатской работы, я проснулся утром, открыл рот, чтобы сказать своим коллегам: «Доброе утро!», но вместо бодрого и энергичного приветствия прошипел что-то нечленораздельное. Если вы живете в многоэтажном многоквартирном доме и слышите иногда музыку его многочисленных канализационных труб, то вы поймете, с чем можно было сравнить те звуки, которые вырвались из моего рта.

Сиплый клекот, шум и... полное отсутствие голоса. О ужас! А мне предстояли еще долгих две недели работы в летнем лагере с не самими спокойными в мире детьми, которые не были приучены говорить шепотом и заглядывать (в прямом и переносном смысле!) мне в рот — что, мол, скажет любимый вожатый... Я ощутил полную беспомощность. И, как это часто бывает в жизни, только потеряв что-то, лишившись привычного, наконец понимаешь, насколько важна в твоей жизни эта потеря, как много меняется вокруг, если этого привычного недостает!!!

В части раздела о коммуникации я хочу уделить основное внимание тому, за счет чего мы можем общаться, что является ресурсами для коммуникации в ее *вербальном виде*. «Нам не дано предугадать, как слово наше отзовется...» Это Федор Тютчев. Но до того, как оно отзовется, его необходимо произнести. Вслух или про себя, в виде внутреннего монолога...

«Вначале было Слово...»

Наш мир общения начинается со слов. Слово сделало человека Человеком. Не орудие труда (и приматы успешно сбивали плоды с пальм палкой!), а именно Слово. Беседа, разговор, возможность общения — самое большое наше достояние; умение разговаривать — самое значительное отличие человека от животного. Еще одно — размышление. Умение думать, принимать решения, планировать... «как слово наше отзовется»...

И здесь мы через групповые в основном практики — упражнения, игры, задания — сосредоточимся на произносимом слове, на *проактивной речи* — осознанной, направленной на собеседника, на аудиторию. Речи, не произвольно льющейся изо рта, как вода из прорвавшей трубы, а имеющей смысл, цель, посыл, адресат...

Голос, артикуляция, звук и вокальные особенности голоса говорящего, тело как природный резонатор также будут в центре нашего внимания. А еще — попытка разобраться в *особенностях нашей собственной, личной, индивидуальной речи*.

Физическая потеря голоса — случай, с которого я начал это обращение к читателям, — лишь одно из множества препятствий к эффективному общению!

- Как говорить «своим голосом»?..
- Как понять, кому и что нужно сказать?.. И как это выразить?.. И где найти для этого высказывания формальные и содержательные ресурсы?..
- Как научиться говорить уверенно?
- Как убеждать?.. Как говорить, чтобы меня слушали?.. Как слушать, чтобы со мною говорили?..

В общем, расшифровывать эти многочисленные многоточия будем вместе, уважаемый читатель! Для этого — обратитесь к интересным, профессиональным и прекрасно написанным книгам, которые вышли в последние годы (часть их вы найдете в библиографии этого раздела), ну и, конечно же, попробуйте попрактиковать те игры, упражнения и задания, которые вам предлагаю я и в этой книге, и в вышедшей уже двумя изданиями «Большой книге лучших игр и упражнений для любого тренинга» (М.: АСТ; Прайм), раздел «Коммуникация — это...».

УСПЕХОВ!



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

ВСЕХ СКОРОГОВОРОК НЕ ПЕРЕСКОРОГОВОРИШЬ!

Цели:

- ✓ **развить** речевой аппарат, сделать его более совершенным и подвижным;
- ✓ **научиться** концентрировать внимание на звучащей речи, избежать торопливости, «смятой», невнятной речи;
- ✓ **освоить** навык «слушания себя» — возможность «со стороны» самостоятельно слышать и критически воспринимать собственную звучащую речь, свой голос;
- ✓ **научиться** осмысленно относиться к тому, что мы произносим, взвешивать каждый звук, слог, каждое слово, чувствовать связь между словосочетаниями, улавливать тонкие нюансы в интонации, смысле, значении.

В пору нашего детства скороговорка была одной из простых и доступных игр, прекрасным соревнованием — веселым развлечением «не без пользы». В нашем дворе их называли «языковертками», а Сашка Карлов переиначил это слово в собственный термин — «языкотвертки». Мол, как отвертка открутит самый тяжелый шуруп, так и скороговорка «раскрутит», «разомнет» самый тяжеловесный и неповоротливый язык.

Скороговорки — короткие фразы, нередко рифмованные, или небольшой текст, который представляет собой предложение или набор предложений, содержащих сочетания звуков, намеренно затрудняющих быстрое произношение слов.

Скороговорки, также называемые в народе чистоговорками (иногда даже частоговорками), появились на Руси как малый фольклорный жанр для детей

и взрослых. Еще с давних времен умение «скороговорить», то есть быстро, чисто и правильно произносить самые сложные сочетания звуков или длинных слов, было признаком завзятых балагуров, сказителей, шутов, ораторов...

Если вы думаете, что секрет работы со скороговоркой — прочитать или рассказать несколько строчек наизусть быстро, то — это заблуждение! Смысл работы над скороговоркой — в четком и внятном произнесении каждого звука, безукоризненной артикуляции, в ритмичном и энергичном наполнении строки, посыле звука...

Сперва произнесите **весь текст медленно**. По слогам. Главная задача на этом шаге — *правильно понять логику текста, осмыслить его и, поняв содержание, выучить скороговорку*.

Когда вы будете в состоянии выговорить текст медленно, четко и ясно, отчеканивая каждый звук, **беззвучно проработайте артикуляцию**. Попросите близкого человека — пусть он прочитает скороговорку по вашим губам. Помните, что артикуляция соединяет мысль со звуком!

Теперь можно начать работу с добавлением голоса. Сперва — шепотом. Каждый звук должен быть тем не менее понятен, четок и доходить до слушателя. Не «шелестите», не «шипите», а шепчите внятно и, следя за артикуляционной четкостью, собранно.

Затем читаем текст вслух на разных регистрах. Играем с различными интонациями. «Подбираем» под каждую скороговорку контекст — ситуацию, событие, настроение, задачу... Читаем скороговорки вслух, «разыгрывая» текст всякий раз в новом его варианте и значении! Но помним, что по-прежнему ГОВОРИМ МЕДЛЕННО И ЧЕТКО!

Лишь освоив в совершенстве предыдущие шаги, включаем работу со скороговоркой на высоких скоростях...

А ниже для вашей тренировки от «А» до «Я» различные скороговорки!

* * *

Заалели Али щеки! Аля в Алма-Ату моталась, на Медео закалялась.

Корабли лавировали, лавировали, лавировали да не вылавировали.

Командир давал команды командирам чужих команд.

Белые бараны били в барабаны,
без разбора били — лбы себе разбили.

У бабульки батоны, бублики и булки.

Ведьма лишь ветру верна,
Верит лишь ветру она,
С ветром летает одна.

Сидит Ваня в ванночке в веночке и в варежке.

Греби грибы, грибник, граблями.

Гроза гремит, гремит гроза,
гроза гремит, пока грозна.

Ду́ши в ду́ше ду́шат духа́ми.

Сухо мухе на ухе, сомы сами с усами.

Еж с ежихой под елкой ел мед с ежевикой.

Жук жужжит над абажуром. Жуку по нраву абажур.

Желаете ли жареных жуков, поджаренных абажуром без жалости?

Зеленая береза стоит в лесу,
Зоя под березой поймала стрекозу.

Полили ли вы лилию?

Сшит колпак, да не по-колпаковски.
Вылит колокол, да не по-колоколовски.
Надо колпак переколпаковать, перевыколпаковать.
Надо колокол переколоколовать, перевыколоколовать!

Купили каракатице кружевное платьице,
ходит каракатица, хвастается платьицем.

Купи кипу кип!

Лара играла на лире.

Няня мылом мыла Милу,
Мила мыла не любила,
Но не ныла Мила,
Мила — молодчина.

О любви не меня ли вы мило молили
И в туманы лимана манили меня?

Около кола висят колокола.

Хохлатые хохотушки хохотом хохотали.

У упрямого Прокопа урожай большой укропа.

Перепел перепелку и перепелят
В перелеске прятал от ребят.

Пришел Прокоп — кипел укроп.
Ушел Прокоп — кипел укроп.
Как при Прокопе кипел укроп,
Так и без Прокопа кипит укроп.

Патрулируя, патруль получил пять сотен пуль.

Револьверы отрегулировали в лаборатории.

Вор вора обворовал, рукава пообрывал.

Шла Саша по шоссе и сосала сушку.

Всех скороговорок не перескороговоришь —
не перевыскороговоришь.

Тимошка Трошке крошит в окрошку крошки.

Ужа ужалила ужица, ужу с ужицей не ужиться,
Уж уж от ужаса стал уже,
Не ешь, ужица, ужа-мужа, без ужа-мужа будет хуже.

Фараонов фаворит на сапфир сменил нефрит.

У кого халва — тому и хвала.

Хороши ромашки на халате Дашки.
Хороши и дырочки на чулках у Ирочки.

Цапля чахла, цапля сохла, цапля высохла и сдохла.

Чтец чтит чтение.

Не жалела мама мыла.
Мама Милу мылом мыла.

Яхта легка и послушна моя,
Я бороздить на ней буду моря.

Кстати! Материалы для тренера

ТЕХНИКА ДЫХАНИЯ

Умение правильно дышать — это самое важное в технике речи и ораторском искусстве. Постановкой дыхания занимаются параллельно с постановкой звуков и прокачкой мышц губ, языка и челюсти.

Как дышать правильно

Вдыхать нужно только через нос, выдыхать — только через рот. Идеально, если вместе с выдохом рождаются звуки.

Делая вдох, полностью расслабляйте мышцы живота и диафрагму. Помните, как дышат дети, выпячивая живот? Делайте то же без напряжения — и расслабленный живот станет вместилищем для воздуха, который так необходим в процессе говорения. В таком животе мышцы диафрагмы легко прогибаются и впускают воздух.

Выдыхая, втягивайте живот, выгибая таким образом диафрагму в другую сторону и тем самым выпуская воздух. В противном случае вы набираете воздух, напрягаетесь, быстро проговариваете нужное и только потом выдыхаете — что совершенно неправильно.

Всегда помните: вдох — на расслабленном животе, выдох с подтягиванием живота.

Проработка вдоха и выдоха

Существует огромное количество техник дыхания, и все они основаны на проработке диафрагмы. И их общий ключевой момент — сделав любое упражнение на вдох, вы обязаны сделать упражнение и на выдох.

Только начиная заниматься дыхательными техниками, всегда берите с собой воду, чтобы предупредить гипервентиляцию. Если вы чувствуете себя не совсем комфортно, кружится голова — просто выпейте воды и подышите спокойно.

Вдох. Представьте, что перед вами лежат три мешочка с кофе. Вам разрешили понюхать их все и выбрать один. Вам нужно понять, какой именно кофе вам нравится больше всего, и полностью насытиться его ароматом. Сделайте один форсированный выдох, а затем трижды резко вдохните так, чтобы потянуло в груди. Живот при этом расслаблен, помните! Затем, подтягивая живот, спокойно выдохните.

Выдох. Для начала подготовьтесь к выполнению — чтобы избавиться от излишков воздуха на предыдущем вдохе, то есть гипервентиляции, нужно делать форсированный выдох. Резкими движениями, будто насосом, вы-

дыхайте воздух вместе со звуком «ф», резко втягивая живот на каждом движении.

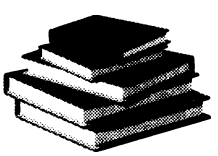
А теперь можно выполнять упражнение: сделайте носом глубокий вдох — и на выдохе, разделенном на три, подтягивая живот, резко задуйте на воображаемом торте три свечки. Каждую свечу отдельной порцией воздуха. Хитрость в том, чтобы оставить в легких еще немножко воздуха, чтобы вы смогли сделать аккуратный вдох, а не хватали воздух ртом. Некоторые могут разделить один выдох на 12 частей.

Общий релакс. Если вы нервничаете, глубоко вдохните, вбирая маленькими порциями воздух на 4 счета, и плавно, одним движением, выпустите воздух. Затем вдохните глубоко одним движением, затем, разбивая уже выдох на 4 счета, вытолкните воздух маленькими толчками.

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- ✓ Не спешите сделать все быстро, чтобы не навредить себе же.
- ✓ Смотрите на себя в зеркало, выполняя упражнения. Контролируйте правильность выполнения до тех пор, пока не доведете до автоматизма. Мозг всегда рисует собственные алгоритмы выполнения того или иного задания, поэтому вы можете делать его неправильно, сами того не зная.
- ✓ Изучайте звучание своего голоса, записывая его на диктофон, например во время работы над техникой произношения. Так вы можете услышать много «интересного» в своем звучании.
- ✓ Не бойтесь артикулировать. Гласные звуки начинают звучать не только громче, но и набирают силу, если вы широко раскрываете рот.
- ✓ Регулярно проговаривайте скороговорки на разные звуки. Или, например, соберите свои любимые скороговорки в одну многоговорку и выучите ее. Проговаривайте ее не спеша — так вы сделаете лучше своему речевому аппарату, научитесь четко произносить слова.
- ✓ Не стремитесь получить результат за один день. Мышцы нужно приучить, а для этого понадобится минимум 21 день.

(blog.rabota.ua/vlyubit-v-sebya-golosom-35-uprazhneniy-dlya-postanovki-rechi-ot-radiovedushhey/)



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Найдите как можно больше эпитетов-определений характеристик голоса! Пусть группа проделает это по принципу «аукциона»: победа окажется за последним членом группы, предложившим свой эпитет, до сих пор не прозвучавший в ходе обсуждения.

(В помощь тренеру приведем полтора десятка возможных характеристик-эпитетов: *высокий, низкий, бархатный, грудной, выразительный, блеклый, монотонный, вибрирующий, внятный, страстный, сильный, рокочущий, писклявый, захлебывающийся, сексуальный, прерывистый, басовитый, призывный, скрипучий, гнусавый...*)



Немножко о фигурах речи, о том, что делает нашу речь выразительной.

В зависимости от качества повторяющихся звуков различают **аллитерацию** и **ассонанс**.

Аллитерацией называется повторение одинаковых или сходных согласных.

Аллитерация — древнейший стилистический прием усиления выразительности стиха повторами согласных звуков. Этот прием встречается в народной поэзии и в литературе всех народов мира. Им богаты стихи Гомера, Гесиода, Горация, Вергилия и многих позднейших поэтов Европы — Данте, Петрарки, Ронсара, Шекспира. Чувство меры и художественный такт поэта определяют выбор, характер и уместность аллитерации в стихе; правил пользования ею нет и быть не может.

Например:

Нева вздувалась и ревела,
Котлом клокоча и клубясь.
(А. С. Пушкин)

Лебедь уплыл в полумглу,
Вдаль, под луною белея.
Ластятся волны к веслу,
Ластятся к влаге лилея...
(К. Бальмонт)

Ассонанс — прием усиления изобразительности текста путем повторения гласных звуков.

Например:

Я вольный ветер, я вечно вею,
Волную волны, ласкаю ивы,
В ветвях вздыхаю, вздохнув, немею,
Лелею травы, лелею нивы.
(К. Бальмонт)

Одним из видов **аллитерации** считается **звукоподражание**.

Звукоподражание — создание с помощью звуков и слов более конкретного представления о том, что говорится в данном тексте.

Звукоподражание — простейший вид инструментовки — состоит в том, что поэт определенным подбором звуков как бы намекает на звуковую сторону изображаемого.

Например:

Вверху рычат германские моторы:
— Мы фюрера покоррные рабы,
Мы превращаем горрода в грробы,
Мы — смерть... Тебя уже не будет скорро.
(В. Инбер. Пулковский меридиан)

(videotutor-rusyaz.ru/uchenikam/teoriya/322-vyrazitelnyesredstvafonetiki.html)

Кстати! Материалы для тренера

Герберт Спенсер — английский философ, один из самых выдающихся социологов, создатель органической школы социологии, один из основателей позитивизма — исследовал связь голоса и эмоций. Свои наблюдения он изложил в книге «Происхождение и функции музыки» (*The Origin and Function of Music*) и в «Эссе: научные, политические и философские» (*Essays, Scientific, Political, and Speculative*). Он ясно показывает, что человеческий голос может меняться по громкости и по качеству, то есть по резонансу, тембру, высоте звука и по длительности пауз — в зависимости от ситуации. Спенсер показывает, что эмоционально выразительная речь во многом похожа на мелодию голоса, имеет много общего с вокально-инструментальной музыкой.

С другой стороны, мы можем наблюдать «работу» звука в качестве коммуникационной информации в мире животных. Звуковое общение — одна из наиболее распространенных форм коммуникации, свойственная почти всему животному миру. Звуки более разнообразны, чем позы или жесты, да и слышны они издалека. Звуками можно передать информацию об источнике пищи, «ограничить» территорию, рассказать о любви или предупредить об опасности.

Звук, издаваемый человеком, является по своей сути сложнейшим образованием, отражающим не только физическое и эмоциональное, но и ментальное состояние, а если этот звук выражен в виде слова, то он несет определенную мыслеформу. В принципе, по голосу и речи человека мы можем определить его состояние, настроение, характер. По тембру же и частоте звука голоса специалисты могут определить некоторые болезни.

* * *

Ученые университета Эль-Пасо (США) выбрали для изучения такое понятие, как уровень уверенности высказывания, то есть насколько уверенно говорящий произносит то или иное высказывание. Анализ проведенных исследований, основанных на диалоге студентов и преподавателя, а затем студентов и компьютерной записи речи преподавателя, показал, что уровень уверенности говорящего определяется тоном и высотой голоса:

- ✓ явно высокий — энтузиазм, радость; заинтересован и проявляет интерес;
- ✓ высокий, в широком диапазоне силы, тональности и высоты — гнев и страх, неуверенность;
- ✓ чрезмерно высокий, пронзительный — беспокойство;
- ✓ мягкий и приглушенный, с понижением интонации к концу каждой фразы — печаль, усталость;
- ✓ форсирование звука — напряжение, обман.

В состоянии эмоционального возбуждения обычно возрастает сила голоса, изменяются его высота и тембр, но иногда сильное возбуждение может, наоборот, проявляться в уменьшении силы голоса (человек «шипит от ярости»).

Человеческий голос, а также такие звуковые инструменты, как флейта, барабаны, влияют на состояние мозга человека, а точнее, на его нейрологическую активность. Голосом можно контролировать и направлять эмоции другого человека, так, например, некоторые шаманы лишь при помощи голоса могут вводить людей в транс.

У всех людей эмоции проявляются по-разному. При определении эмоций по голосу, его тембру и интонации необходимо учитывать индивидуальные особенности человека. Помимо того, человек может одновременно испытывать сразу несколько эмоций. Распознавание эмоционального состояния человека по его речи — непростая задача.

(speetech.by/press/analytics/1)

ЗВУЧАЩАЯ ЭМОЦИЯ, ЗВУЧАЩЕЕ ОТНОШЕНИЕ...

Цели:

- **тренировка** гибкости мышления, проявляемой в поиске ассоциативных связей между голосовыми возможностями и процессами эмоционального самочувствия и восприятия;
- **развитие** умений правильного использования различных приемов звукоизвлечения;
- **расширение** возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- **активизация** процесса самопознания и самоактуализации;
- **расширение** диапазона творческих способностей.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 15–20 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Группа стоит в кругу. Задача состоит в том, что каждый из участников:

- пробует выразить **исключительно голосом** свое эмоциональное и физическое состояние;
- передает по кругу некий **воображаемый предмет** (конкретный или абстрактный), сопровождая эту передачу не только жестами, языком тела, помогающим представить вес предмета, его размеры, его характер, но и сопровождая голосом. Стоящий справа от него должен «принять» передачу и отреагировать на нее **пантомимически** (характер приема «посылки», как ее берут, как чувствуют ее характер и особенности) и **голосово** (через голос проявить эмоции по поводу самого факта передачи, того, каким образом эта «посылка» вручена и т. д.).

ОБСУЖДЕНИЕ

Обсуждая это короткое упражнение, просим участников рассказать о своем опыте, о том, удалось ли им задуманное, были ли они понятны партнерам.

Насколько успешной была попытка с помощью голоса выразить эмоции, насколько лишь звуковой бессловесный образ мог помочь в выполнении задания? Какова была роль тела, мимики и жеста в данном эксперименте?

КАК ЗВУЧИТ КАНДИНСКИЙ?

Цели:

- **провести** эксперимент по «озвучке» репродукций живописи для передачи личного впечатления, восприятия произведений;
- **тренировка** гибкости мышления, проявляемой в поиске ассоциативных связей между объектами искусства и голосовыми возможностями, процессами эмоционального восприятия живописи;
- **развитие** умений правильного использования различных приемов звукоизвлечения;
- **расширение** возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- **активизация** процесса самопознания и самоактуализации;
- **расширение** диапазона творческих способностей.

Материалы и оборудование: репродукции картин, заламинированные в пленку; флипчарт для записи.

Размер группы: не играет роли.

Время: около часа.

ВСТУПЛЕНИЕ

Когда-то, очень давно, мне приходилось проводить в городском клубе репетиции молодежной студии.

Одной из задач той театральной студии было увлечь подростков творчеством вообще. Далеко не всем из них слово «театр» что-то говорило. Прошли годы, пока через тусовку, через какие-то творческие «вызовы» они пришли к представлению о роли, конфликте, работе над образом...

Так вот, в один из дней, придя на вечернюю репетицию, я увидел, что фойе клуба преобразилось. На стенах появились репродукции картин художников конца XIX — начала XX века.

Идея родилась спонтанно. Не исключено, что если бы я долго «вынашивал» ее, то она бы и не реализовалась — мог испугаться того, что задание слишком абстрактно, неподъемно для моей очень специфической группы... А так — смелость города берет! — я вывел группу из репетиционной комнаты в коридор, приглушил общий свет. В клубе, кроме нас, уже никого не было. Только небольшие лампочки-споты подсвечивали развешанные на стенах репродукции.

— Каждый должен выбрать для себя одну из картин. Выбрав, побудьте с ней наедине, постарайтесь услышать ее. Попробуйте порисовать эту картину голосом. У вас есть возможность по-разному подойти к этому заданию. Кто-то голосом решит передать свое впечатление от работы в целом. Рассказать нам голосовыми модуляциями, абсолютно без слов, свое отношение и восприятие увиденного. Кто-то познакомит нас с голосовой палитрой сюжета картины: только звуками голоса расскажет о том, что происходит с героями. Те, кто выбрал пейзаж или натюрморт, кто остановил свой выбор на произ-

ведении абстрактной живописи, может быть, захотят вслед за художником нарисовать картину звуками, отразить голосом ее композицию, проработать детали, представить перспективу... В разных регистрах, с разным тембром, разной скоростью, разным звуковым настроением... Сперва — «в черновике» — негромко. Затем, если увидите, что вы на верном пути, что ваше первое впечатление не обманчиво, — смелее.

Через 15 минут мы соберемся все вместе и проведем «звуковую экскурсию» по этой выставке. Будем переходить от картины к картине. Когда окажемся у картин, которые вы озвучивали, там вам будет необходимо «показать нам звуками» то произведение, которое вы выбрали...

...Помнится, что эксперимент тогда произвел фурор. Мои студийцы в подавляющем большинстве своем «проголосили» больше десятка картин и щедро поделились с нами своим звуко-эмоциональным ви́дением, восприятием известных произведений.

Предлагаю тем, кто смел, кто чувствует, что в группе его, в его семинаре собралась публика творческая, дерзкая, не боящаяся «странных упражнений», одну из встреч посвятить подобной работе.

Для этого хорошо иметь большое помещение, позволяющее относительное уединение, возможность поработать, отдалившись и отделившись от других.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Предлагаем участникам на выбор репродукции произведений живописи различного жанра. Определяем время на подготовку. (Здесь ведущему важно почувствовать оптимально необходимое время. Чуть больше, чем нужно, — начнется рефлексия, сомнения: «Ой, как-то глупо получается...», «Ничего у меня не выходит», «Нет, лучше не стану позориться!». В то же время,кроме спонтанной смелости и готовности к эксперименту участникам группы все же необходимо время, чтобы познакомиться с картиной, увидеть детали, понять характер, смысл, художественную идею, поймать настроение...)

По опыту, на такую творческую работу стоит дать 7–10 минут.

Затем начинаем презентацию картин.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Обещаю вам, что обсуждение такой работы пройдет эмоционально, непредсказуемо и интересно. В рамках нашего голосового тренинга не забудьте сделать акцент именно на прояснении связей между эмоцией и звуком, отметьте поиски характерного звукоизвлечения, работу различных резонаторов, тела, характеристики голоса, которые в обычном нашем речевом поведении могут быть совсем непривычны, нехарактерны для исполнителей!

Уточните, как относятся экспериментаторы к процессу и результату своего труда. Закрепите их вдохновение от творческого драйва, удовольствие от **«соединения несоединимого»**, радость от проявленной смелости.

Покажите участникам возможности их голоса, их влияние на эмоции и воображение других, познакомьте с «эмоциональной палитрой» голоса, которой они могут и должны пользоваться в межличностной коммуникации!

Дерзайте!

ETHOS ИЛИ PERSONA?!

Цели:

- **освоить** навык сознательного «слушания себя» — возможность рефлексивно слышать и критически воспринимать собственную звучащую речь, свой голос;
- **научиться** осмысленно относиться к тому, что мы произносим, взвешивать каждый звук, слог, каждое слово, чувствовать связь между словосочетаниями, улавливать тонкие нюансы в интонации, смысле, значении и их влияние на создание голосового имиджа личности;
- **представлять** себе, как практически в речевом взаимодействии проявляются элементы нашего речевого имиджа: «Речевое поведение», «Голосовой код речи», «Энергетика звучащей речи», «Сила голоса», «Тембр голоса»...
- **приобрести** навыки осознанного формирования своего речевого имиджа.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, фотографии различных людей, носителей определенных имиджей.

Время: 35–40 минут.



Ethos — термин «этос» в античной философии обозначал привычки, нравы, характеры, темпераменты, обычаи. Предметную область этоса составлял особый срез человеческой реальности (определенный класс индивидуальных качеств, соотнесенных с определенными привычными формами общественного поведения).

Аристотель трактовал этос как способ изображения характера человека через стиль его речи и через целенаправленность как основной признак человеческой деятельности.

(ru.wikipedia.org/wiki/Аристотель)

Persona — персона (лат. *persōna* — маска, личина; личность) — то же, что особа, личность.

Персона может также означать:

Персона (архетип) — согласно К. Г. Юнгу, социальная роль, которую индивид играет в соответствии с требованиями, обращенными к нему со стороны окружающих; публичное лицо человека, воспринимаемое обществом.

(ru.wikipedia.org/wiki/Персона)

Имидж (от англ. *image* — образ, изображение, отражение) — совокупность представлений, сложившихся в общественном мнении о том, как должен вести себя человек в соответствии со своим статусом.

(ru.wikipedia.org/wiki/Имидж)

«Речевая маска» — речевая маска является разновидностью речевого образа: это сознательно созданный ситуативный чужой речевой образ, который явля-

ется узнаваемым для адресата, соотносится им с определенным прототипом. Речевая маска создается при помощи конструктивных единиц различных уровней: к ним относятся как формальные языковые средства (фонетические, грамматические, лексико-синтаксические, стилистические), так и используемые понятия, речевые тактики, коммуникативные ходы и т. д., характеризующиеся узнаваемостью для адресата, устанавливающие взаимосвязь с прототипом.

(*Кукс А. В.* Конструирование «речевой маски» в игровом дискурсе. 2010 — Диссертации по гуманитарным наукам. cheloveknauka.com/konstruirovanie-rechevoy-maski-v-igrovom-diskurse#ixzz4jhFtlJ00)

Кстати! Материалы для тренера

РЕЧЕВАЯ МАСКА

...Выразительные свойства и качества присущи речи изначально. Они материализуют мысль, конкретизируют действие, являются объективными показателями внутренней жизни и индивидуальных качеств, намерений и целей человека в его связях с действительностью. В этом смысле невыразительность есть тоже выразительное средство речи, она также говорит о человеке. Путь к выразительности лежит через внутренний процесс вживания в роль. По мере нахождения верного физического самочувствия, углубления в природу данного характера, его образа мысли и действия вырабатываются, органически складываются, формируются выразительные качества речи.

...В. Я. Станицын вспоминает о том, как, начав репетировать с К. С. Станиславским свою первую роль Иванушки-дурачка, он стал искать по совету учителя взгляд ребенка — непосредственный, наивный, открытый. «И с тех пор, — говорит Станицын, — ищу характер речи от манеры смотреть на мир».

(*Петрова А. П.* «Сценическая речь» — Речевая характеристика образа. М.: Искусство, 1981. С. 8)

* * *

...«Речевая маска» — это особый тип коммуникативной стратегии, основанный на временной и ситуативной эксплуатации чужого языкового образа, который говорящий реконструирует и присваивает с определенной целью; это имитация чужого речевого поведения, включающая иную манеру речи, иной лексикон, предполагающая иную языковую картину мира. Суть этой стратегии в том, чтобы сменить свою речевую манеру на иную, которая принадлежит обобщенному социальному или профессиональному типу, отраженному в нашем языковом сознании. «Речевая маска» характеризуется определенным набором языковых средств, которые языковая личность отбирает исходя из особенностей своего лексикона, коммуникативной компетенции и языкового вкуса.

...В основе формирования коммуникативной стратегии «речевая маска», как и других явлений имитации (подражание, передразнивание и пародирование), находится чужая речь, однако цели и способы ее использования...

различны. Пародируется обычно манера речи, внешность, мимика и жесты конкретного человека с целью создать игровую ситуацию. При передразнивании подчеркивается «чужесть» речи, цель ее использования — выразить свое отношение к форме или содержанию высказывания собеседника. При подражании, наоборот, чужая манера речи выдается за свою. В отличие от этих видов имитации, «речевая маска» всегда осознается как чужое речевое поведение, она основывается на обобщенном образе какого-либо коммуниканта и имитирует не только манеру речи, но и лексикон, и картину мира изображаемого человека.

Коммуникативная стратегия «речевая маска» выполняет следующие основные функции, которые зачастую реализуются комплексно:

1) манипулятивную;

2) имиджеобразующую;

3) игровую;

4) функцию самовыражения (самореализации).

«Речевая маска» — средство создания имиджа. При этом имидж создается путем долгого «проигрывания», постоянного повторения одной и той же маски до тех пор, пока сама маска не перестает «ощущаться» человеком, ее использующим.

(*Шпильман М. В.* Коммуникативная стратегия «речевая маска» (На материале произведений А. и Б. Стругацких): автореф. дис. ... канд. филолог. наук. Новосибирск, 2006)

Пояснения тренера:

— Итак, что нам особенно интересно в «речевой маске» — это ее пограничное существование между коммуникативной и ролевой функциями. Дело в том, что для понимания того, «где я, а где моя маска?», мне нужно отличать, где речь «persona», — моя аутентичная коммуникация, а где я играю чью-то роль, занимаюсь лицедейством, подражанием... Это должна быть понятная самому носителю языка определенность, оппозиция. Как отмечает Ю. Н. Караулов: «Это противопоставление основывается на положении о наличии стиля языковой личности как речевого образа говорящего, манеры его поведения, представленной речевыми действиями». «Надевая» какую-либо «речевую маску», человек как бы перевоплощается в иную языковую личность, временно исполняет роль этой личности. Другими словами, «речевая маска» — это имитация чужого речевого поведения, включающая иную манеру речи, иной лексикон и предполагающая иную картину мира.

Мы обычно без труда различаем такую игру со стороны. Порой именно за собой не замечаем соскальзывания к лицедейству, начало «игры в...». Я надеюсь, что наша сегодняшняя встреча сможет дать вам богатый материал для самоанализа и наблюдения. А еще — для удовольствия «примерять» на себя чужие, иные образы, лицедействовать, заниматься творчеством! Итак, *ethos* или *persona* (собственная личность или «речевая маска»)?!

Тренер раздает группе заранее подготовленные фотографии/рисунки, на которых изображены типичные образы людей, представляющих разные социальные/профессиональные/культурные типы. Скажем, адвокат на трибу-

не, продавщица в магазине-салоне одежды, политик на встрече с избирателями, популярный актер, дающий автограф, разные другие типы и ситуации.

Задание: подобрать индивидуальную «речевую маску», представляющую конкретный персонаж, выбранный вами образ. Работая с возможным монологом этого героя (или «озвучивая» представленную на иллюстрации ситуацию), пробуем максимально представить себе «картину мира» персонажа с тем, чтобы через 15 минут представить его участникам группы.

Через четверть часа просматриваем мини-спектакли, речевые «визитные карточки».

При обсуждении обращаем внимание на то, какими средствами создавались образы героев. Какие инструменты были задействованы в успешных этюдах? Что и почему произвело меньшее впечатление, где отсутствовала убедительность?

Этот анализ хорошо сопровождать записью на доске тех элементов, которые и выстраивают понятие и реальность речевого имиджа человека, но которые порой мы не замечаем, а создаем и закрепляем в сознании в виде автоматических навыков, приемов, клише. Если же мы хотим обладать не случайным набором элементов, рассказывающих людям о нас, а осознанно созданным имиджем — имиджем, который выражает наше отношение к жизни, нашу позицию, является инструментом влияния, то придется проверять и корректировать его специально, осознанно.

Поэтому давайте посмотрим, какие типы речевого имиджа вы использовали в своих актерских зарисовках!

Кто и как соотносил задание с необходимостью продемонстрировать

- возрастной имидж;
- социальный имидж;
- культурный имидж?

Понимаем ли мы, что тип культурного имиджа говорит не только о культурном уровне героя, его интеллигентности, но и касается более широкого спектра. Насколько мы чутки к культурным различиям и подходам в мире, ставшем глобальной деревней? К примеру, в традициях ряда стран Европы и США — существование речевых правил поведения регламентирующего, обязательного характера. Гораздо в большей степени, чем это происходит в России или в Израиле, в ряде западноевропейских стран и в США приняты и закреплены в этикете обязательные речевые формулы обращения; официального и неофициального приветствия, обязательные стратегии ведения диалога, возможные и приемлемые эмоциональные реакции, речевые формулы выражения согласия или несогласия, удовольствия или неудовольствия. Существуют также ограничения и запреты на определенные темы, фразы, отдельные слова и даже интонации и тембр голоса. Если еще 20–30 лет назад было возможно пошутить на тему национальности, пола, религии, гендерных различий, сексуальной ориентации и т. д., то сегодня такие темы чаще всего табуированы в анекдотах, шутить в этом «поле» считается неприличным, неуместным, оскорбительным...

Таким образом, существует не *только* национальная специфика речевого общения в этикетной форме, но и национальная специфика в самом от-

ношении к речевому этикету либо как к возможным вариантам речевого поведения в данной ситуации, либо как к нормированию речи.

Речевой имидж человека выражается:

- в голосе;
- в манере говорить;
- в использовании тембра голоса, его высоты;
- в интонационном рисунке;
- в использовании пауз и скорости речи вообще;
- в стиле и оборотах речи;
- в лексике — словарном запасе.

— Каков был способ звукоизвлечения и артикуляции героя? Он «плевался»? «Шепелявил»? Внятно и четко произносил звуки?

— Имела ли его речь «полетность» и энергию или она журчала, текла? Или вылетала изо рта «пулеметной очередью», которую трудно было разобрать?

— Была ли речь манерной? Безыскусной и естественной? Патетической, насмешливой, романтичной, ироничной, уничижительной по духу?..

— Какое было поведение героя в общении: сдержанное, уверенное, беспокойное, неуверенное, напористое, навязчивое, отрешенное, скованное, развязанное?..

— Важна ли для вашего персонажа дистанция в общении? Насколько он соблюдает интимную, личную, социальную, публичную дистанцию?

— Как вы и ваши товарищи использовали в «речевой маске» нижний, средний и верхний регистры голоса своих персонажей? Какое впечатление может произвести на слушателя этот элемент речевого поведения?

— «Речевая маска» должна учитывать, насколько речь героя обоснованна, логична, убедительна. Манера речи может быть также различной. Какие варианты вы бы подсказали сами?

Вслед за участниками записываем на доске возможные ответы: убежденность, настойчивость, авторитарность, подчиненность и зависимость, неуверенность в собственной правоте, безапелляционность, приглашение к диалогу, размышления вслух, решимость, попытка завоевать расположение, самодостаточность, критический скептицизм...

У социологов есть термин, обозначающий то, как люди изменяют свою речь, чтобы звучать более солидно: *«лингвистическая неуверенность»*. Широко известно, что те, кто считает себя «не ровней» в той или иной социальной группе, но хотят продемонстрировать свою причастность к ней, пытаются имитировать «элитное» произношение, щеголять терминологией, говорить с использованием «тонких намеков».

Кроме того, в основе манеры общения — физические движения. Благодаря им каждый из нас владеет языком тела, то есть беззвучным языком, состоящим из жестов и мимики, без которых имидж невнятен, неэффективен.

Вспомните неречевое поведение героев в представленных этюдах! Было ли уместным, выразительным, «говорящим» жестовое и мимическое сопровождение речи, взгляд, фигура говорящего?

Теперь, после того как мы «разложили на составляющие» элементы «речевой маски» и речевого имиджа, давайте вновь вернемся к своим персонажам. В течение 10 минут постарайтесь вновь подготовить к показу визитную карточку вашего героя с учетом всех названных особенностей!

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вам кажется, удалось ли усовершенствовать предыдущие представления? Помог ли вам наш разговор о структуре речевой маски?
- Что из того, чем мы занимались сегодня, может иметь для вас практическое значение?
- Задумывались ли вы над своим речевым имиджем? Каким бы вы хотели, чтобы он был? Как и в каких контекстах он может проявляться?
- Скажите, как ваша картина мира проявляется в вашем речевом имидже? Как закрепляется в вашей речи и манере общения?



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Думаю, что каждый из вас мог увидеть в упражнении «Ethos или persona?!», что в способности управлять «речевой маской» весомую роль играет не только голос, интонация, но и тело. Как мы стоим — так нас и воспринимают. Сутулимся, плечи вовнутрь, подбородок опущен, стоим «на полусогнутых»... Представили себе эту позицию? А теперь заставьте себя увидеть такого человека, произносящего:

— Достаточно мы ждали! Сейчас, объединенные общей идеей, коллективным усилием, мы рванемся вперед и снесем эти трухлявые стены, эти бастионы прогнивших идей и фальшивых слов! Мы непоколебимы в своей решимости действовать и побеждать!!!

Удалось кому-то из вас «вложить» в уста нашего героя, стоящего, как побитая собака, этот текст **и поверить ему**?! Ну, тогда у вас буйная фантазия. Потому что, в моем представлении и понимании, вышеприведенный фрагмент текста требует иного положения тела: ноги на ширине плеч, тело чуть подано назад, руки со скупой, но энергичной жестикуляцией, возможно — кисти собраны в кулаки. Подбородок чуть приподнят, глаза «рыскают» от лица к лицу, цепко выводят воображаемых слушателей из сонного — в «активный» режим...

Надеюсь, что этот пример убедил каждого, что наше тело — не только **резонатор голоса**, но и **резонатор эмоциональных состояний**. А **еще** — мощный и эффективный **транслятор** нашего отношения: к теме, к публике, к себе, к цели выступления.

А теперь — домашнее задание.

Прочтите фрагмент из книги *Радислава Гандапаса* «Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично»:

«...Поставим ноги таким образом, чтобы между каблуками было сантиметров 20–25, носки слегка раздвинуты, одна нога выставлена чуть вперед

(толчковая сзади). Центр тяжести смещен немного вперед (он находится у нас ниже пояса). Плечи опущены и расслаблены. Спина прямая. Подбородок несколько приподнят для появления умеренной нагловатости во взгляде. Если вы чувствуете скованность в теле, подвигайтесь, поищите то положение, в котором вам будет комфортно. Важно, чтобы все было чуть-чуть: чуть раздвинуты носки, чуть смещен центр тяжести и т. д. В позе не должно быть напряжения и нарочитости. Получилось? Прекрасно! Это именно та поза. Классическая.

Что нам дает такое положение? Что наше тело говорит сейчас нашему мозгу? «Я спокоен. Я уверен в себе и своих силах. Я знаю толк в том, о чем говорю». Важно постоянно следить за центром тяжести. Если он перенесен вперед, это позиция активного человека, готового сделать шаг вперед, настаивать на своем. Если же мы смещаем центр тяжести назад, это становится позицией человека, готового отступить, человека неуверенного, готового подчиниться. И неведомым образом эти сигналы транслируются не только на наш мозг, но и на публику. Публика хочет видеть в ораторе человека, который может повести за собой, который воплощает активное начало... Положение тела, соответствующее такому портрету, и будет нужным сигналом для аудитории. Однако время от времени центр тяжести можно смещать назад. Это следует делать в те моменты, когда вы задаете публике вопросы, предлагаете ей выразить свою точку зрения, допускаете дискуссию, слушаете вопрос из зала. Со временем вы будете это делать автоматически...

Если вы неподвижны, нормальному слушателю трудно внимательно следить за тем, что вы говорите. Во время выступления вы должны двигаться. Кстати, и при движении не забывайте о классической позе. Сохраняя эту позу, можно ходить, поворачиваться и наклоняться. И даже сидеть. С нее вы начинаете, ею заканчиваете, к ней возвращаетесь в ходе выступления.

...Положение тела влияет даже на голос, интонацию, темп речи, которые, в свою очередь, определяют успех в гораздо большей степени, чем само содержание выступления. Потренируйтесь. Найдите то положение, которое вам комфортно. Иногда достаточно чуть ближе поставить ноги или чуть меньше выгибать спину, чтобы все встало на свои места. Попробуйте выступить так. Почувствуйте разницу.

...Когда найдете позу, которая позволяет вам чувствовать себя комфортно, закройте глаза и представьте себя в роли формы для отливания оловянных солдатиков. Почувствуйте, как олово заливается в вас, заполняет пустоты. Когда будете заполнены до макушки, подуйте на олово, чтобы оно остыло. Постойте в таком положении "оловянного оратора" несколько секунд. Расслабьтесь. Все. Ваши мышцы запомнили это положение. Поздравляю».

Встанем напротив зеркала. И поищем СВОЮ стартовую ораторскую позу в соответствии с рекомендациями Радислава Гандапаса!

Запомните ее, присвойте себе! Для этого несколько раз «выходите» из позы, а затем — дав себе мысленную команду (или — по-настоящему — выходя и заходя в комнату с зеркалом!) — отработайте почти до автоматизма свое «попадание в позу».

ТА-ТИ-ТА-ТА...

Цели:

- **развить** речевой аппарат, сделать его более совершенным и подвижным;
- **научиться** концентрировать внимание на звучащей речи, контролируя логическую и эмоциональную наполненность интонации;
- **освоить** навык «слушания себя» — возможность «со стороны» самостоятельно слышать и критически воспринимать собственную звучащую речь, свой голос;
- **научиться** осмысленно относиться к тому, что мы произносим, чувствовать связь между текстом и подтекстом, сообщением, посланием, улавливать тонкие нюансы в интонации, смысле, значении.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: тексты для работы на плакате/флипчарте.

Время: 45–60 минут.

В работе актера над ролью Константин Сергеевич Станиславский отдельное внимание уделял работе над голосовым рисунком роли, речевой составляющей спектакля. Слово — это воздействие, отмечал он. Разнообразные упражнения, созданные знаменитым педагогом и режиссером, помогли поколениям актеров стать убедительными и яркими исполнителями...

Одну из своих техник К. С. Станиславский определял как *«тататирование»*.

ЗАДАНИЕ ВЫГЛЯДИТ ТАК

Сядьте на стул, подложив под себя ладошки. Таким образом, придавливая ладони руками, мы лишаем себя жестовой выразительности. Тело как будто сковано, лишено подвижности. Компенсировать выразительность мы могли бы словом. Но и здесь — ограничения. Вместо произнесения текста, значимых лексических единиц мы, по совету Станиславского, должны произносить лишь соответствующее мелодике, логике, синтаксису предложений «та-та-ти-та-та-та...».

Сходную непростую задачу предстоит выполнить и вам. Положите руки на сиденье стула и сядьте на них! На доске записан текст, который мы будем «читать», произнося лишь звуки «та-ти-та-та...».

Для того чтобы вы преуспели, нужно соблюдать ряд условий:

- видеть те знаки препинания, которые подсказывают вам смысловые блоки;
- исполнять текст, представляя себе его в виде киноленты. «Увидь то, что ты говоришь!»;
- старайся избегать скачкообразности в речи. Ее звуковой рисунок должен быть максимально подчинен логике текста и ритму стиха!

ВОЗМОЖНЫЕ ТЕКСТЫ ДЛЯ РАБОТЫ

* * *

Имя твое — птица в руке,
Имя твое — льдинка на языке.
Одно-единственное движенье губ.
Имя твое — пять букв.
Мячик, пойманный на лету,
Серебряный бубенец во рту.

Камень, кинутый в тихий пруд,
Всхлипнет так, как тебя зовут.
В легком щелканье ночных копыт
Громкое имя твое гремит.
И назовет его нам в висок
Звонко щелкающий курок.

Имя твое — ах, нельзя! —
Имя твое — поцелуй в глаза,
В нежную стужу недвижных век.
Имя твое — поцелуй в снег.
Ключевой, ледяной, голубой глоток...
С именем твоим — сон глубок.

Марина Цветаева

* * *

В огромном городе моем — ночь.
Из дома сонного иду — прочь.
И люди думают: жена, дочь, —
А я запомнила одно: ночь.

Июльский ветер мне метет — путь,
И где-то музыка в окне — чуть.
Ах, нынче ветру до зари — дуть
Сквозь стенки тонкие груди — в грудь.

Есть черный тополь, и в окне — свет,
И звон на башне, и в руке — цвет,
И шаг вот этот — никому — вслед,
И тень вот эта, а меня — нет.

Огни — как нити золотых бус,
Ночного листика во рту — вкус.
Освободите от дневных уз,
Друзья, поймите, что я вам — снюсь.

Марина Цветаева

* * *

Б. Пастернаку

Рас-стояние: версты, мили...
Нас рас-ставили, рас-садили,
Чтобы тихо себя вели
По двум разным концам земли.

Рас-стояние: версты, дали...
Нас расклеили, распаяли,
В две руки развели, распяв,
И не знали, что это — сплав

Вдохновений и сухожилий...
Не рассóрили — рассорúли,
Расслоили...
Стена да ров.
Расселили нас, как орлов-
Заговорщиков: версты, дали...
Не расстроили — растеряли.
По трущобам земных широт
Рассовали нас, как сирот.

Который уж, ну который — март?!
Разбили нас — как колоду карт!

Марина Цветаева

Раковина

Быть может, я тебе не нужен,
Ночь; из пучины мировой,
Как раковина без жемчужин,
Я выброшен на берег твой.

Ты равнодушно волны пенишь
И несговорчиво поешь;
Но ты полюбишь, ты оценишь
Ненужной раковины ложь.

Ты на песок с ней рядом ляжешь,
Оденешь ризою своей,
Ты неразрывно с нею свяжешь
Огромный колокол зыбей;

И хрупкой раковины стены, —
Как нежилого сердца дом, —
Наполнишь шепотами пены,
Туманом, ветром и дождем...

Осип Мандельштам

ТЫ ВИДИШЬ, ЧТО Я ГОВОРЮ?!

Цели:

- **развить** речевой аппарат, сделать его более совершенным и подвижным;
- **научиться** концентрировать внимание на звучащей речи, контролируя логическую и эмоциональную наполненность интонации;
- **освоить** навык «слушания себя» — возможность «со стороны» самостоятельно слышать и критически воспринимать собственную звучащую речь, свой голос;
- **научиться** осмысленно относиться к тому, что мы произносим, чувствовать связь между текстом и подтекстом, сообщением, посланием, улавливать тонкие нюансы в интонации, смысле, значении.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: текст Людмилы Петрушевской для работы (на плакате/флипчарте или экране).

Время: 45–60 минут.

На первый взгляд фраза, вынесенная в заглавие этого упражнения, кажется абсолютно бессмысленной! Так одна мама обращалась к сыну. Сын был занят своим смартфоном, а мама пыталась хоть как-то оторвать его от экрана... Так как ее «послание» к нему конкурировало с мелькающими на экране мобильника кадрами игры, то осознанно или нет, но она старалась использовать ту же визуальную модальность, чтобы заставить сына **услышать**.

На самом деле видеть и слышать — это такая же сладкая парочка, как знаменитый «Твикс». Идут они вместе по жизни. Описывают речь и озвучивают картинку. Помогают визуализировать на нашем внутреннем экране в мозгу то, что важно сказать. Слово, подкрепленное таким внутренним видением, становится весомым, приобретает базу, в него веришь...

В этом упражнении вам придется увидеть те диалоги, те события, те отношения, которые известный писатель и драматург Людмила Петрушевская облекла в странные, как бы лишенные смысла словообразования своих «Лингвистических сказочек». Это некий искусственный язык, который будит различные ассоциации, эмоционально заряженный, яркий. В этом, на мой взгляд, и заключается сила ее новообразований. Ее необычные слова призывают нас к сотворчеству, поскольку каждый из нас вкладывает в новообразования Петрушевской свои смыслы в зависимости от жизненного (культурного) опыта.

Через 5–7 минут вам предлагается представить ваше видение смысла, (каждому по очереди) свое «прочтение» текста. Можете выбрать один из трех фрагментов. Не бойтесь ошибиться, трудно рассчитывать, что здесь будут «правильные или неправильные» ответы. Что точно будет — речевое творчество, построенное на вашей визуальной проекции происходящего, вашем понимании смысла, вашей интонационной интуиции и актерском мастерстве!

Дерзайте!

ПУСЬКИ БЯТЫЕ

Сяпала Калуша с Калушатами по напушке. И увазила Бутявку, и волит:

— Калушата! Калушаточки! Бутявка!

Калушата присяпали и Бутявку стрямкали. И подудонились.

А Калуша волит:

— Оее! Оее! Бутявка-то некузявая!

Калушата Бутявку вычучили.

Бутявка вздребезнулась, сопритюкнулась и усяпала с напушки.

А Калуша волит калушатам:

— Калушаточки! Не трямкайте бутявок, бутявки дюбые и зюмо-зюмо некузявые.

От бутявок дудонятся.

А Бутявка волит за напушкой:

— Калушата подудонились! Зюмо некузявые! Пуськи бятые!

* * *

Помик волит:

— Калуша, а Калушаточки помиковичи?

Калуша разбызила клямсы и волит зюмо-зюмо:

— Куа?

Помик тырснул в бурдысья и из бурдысьев волит:

— Калуша, а Калушаточки помиковичи?

А Калуша как заволит:

— Некузяво, оее, некузяво так волить!

А помик в бурдысьях как забурлыкает: бурлы, бурлы, бурлы.

А Калуша волит:

— Не бурлыкай, бурлак. Калушаточки не помиковичи, а помиковны!

АБВУКА

Калуша бирит калушатам:

— Калушаточки! А калушаточки! Канна, Манна, Гуранна и Кукуся!

— И, — бирят калушата.

А Калуша:

— Инда, калушата, побирим об АБВ! Яете АБВ?

— АБВ? — волят калушата. — Не, не яем. АБВ трямкают?

— Ни.

— АБВ дюбые?

— Ни, ни! — бирит Калуша. — Яйте, калушата: АБВ — абвука!

Ну и калушата посяпали с напушки на оттырь, в бурдысья. А Калуша за калушатами сяпает и волит:

— Яйте, калушаточки, — волит Калуша. — АБВ — кузявая абвука! Без АБВ калушата не высяпают в калуши.

Калушата аж блуки вымзили:

— Абвука?

А Калуша волит:

— Ну! Без абвуки на напушке некузяво. Индякие — и напушане, и напушанки — абвуку яют. А! Б! В! Бирьте: Ааа...

А калушата бирят:

— Оу... Ня... Пся... Кгг...

— Ни! (волит Калуша) Ааа! Бэээ! Вэээ!

Но калушата как тырснут в бурдысья! (Не уявши аб-)

А бутявка за напушкой волит:

— Калушата не яют АБВ! Зюмо некузявые! Пуськи бятые!

Подсказка: творчество Л. Петрушевской и ее «Лингвистические сказочки» стали материалом для мультфильма. В конце встречи тренер может показать его, чтобы проверить, насколько «видеозвуковой ряд» совпал с тем, что предлагают участники группы!

Сказка про Бутявку — www.youtube.com/watch?v=0eAhGEEEeEg



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

В упражнении «Ты видишь, что я говорю?!» вы работали с текстом «Лингвистических сказочек» Людмилы Петрушевской. Созданные в середине 80-х годов прошлого уже, XX века, они стали интересным и ярким явлением в экспериментах с языком. Если тогда они поражали своей необычностью, взрывной экспрессией, то сегодня часть из них стали статьями в различных словарях, вошли в обиход! Такая понятность этой сказки связана с тем, что текст построен по законам русской грамматики и состоит из предложений, между которыми существует грамматическая связь. Каждое предложение тоже построено по законам грамматики.

Необычное, но основанное на существующих грамматических моделях, словообразовании, языкотворчество, его яркая эмоциональность дают возможность создать «читаемые» тексты — переводы на основе экспериментов Петрушевской.

Попытайтесь и вы внести свой вклад в многочисленные попытки «перевода»! Успехов!

ОБЩАЕМСЯ... ЗВУКАМИ

Цели:

- **развить** навыки эффективной невербальной коммуникации и передачи переживаемых эмоций;
- **развить** творческие способности в импровизации, владении музыкальным ритмом, гармонией;
- **обеспечить** реальный «полилог», поддержку «высказывания» в нестандартной форме;
- **развить** коммуникативные умения слышать и слушать;
- **обсудить** идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения;
- **способствовать** созданию атмосферы доброжелательности и концентрации на партнере. Позволить участникам тренинга проявить сильные стороны личности через разнообразные умения.

Размер группы: 12–15 человек.

Ресурсы: стулья, ведра, швабры, пустые бутылки — все, что можно использовать для создания шумовых оркестров.

Время: 20–30 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Это упражнение-импровизация, поэтому описание его будет очень коротким.

Идея упражнения заключается в том, что можно назвать «общением, реакцией, рисованием... звуками». Задание, которое получает группа: отреагировать, «высказаться без слов», а только лишь пением тех или иных нот, извлечением разнообразных звуков с помощью голоса или подручных средств (ладоши, подошвы обуви, использование разнообразных предметов...) на заявленную тему.

Игру можно начать с просьбы отреагировать вышеописанным образом на задание ведущего... Ведущий слушает звуковые сообщения и «переводит» их на вербальный язык, проверяя, правильно ли он понял, что передавал ему каждый из участников!

Затем — предлагаем проявить через звуки свое настроение, которое испытывает каждый член группы (индивидуально), вся команда (групповое действие); «нарисовать» звуками картину «Погода за окном», плакат «Долой лень и скуку!». Задания могут быть самыми различными, главное, чтобы они создавали поле для творчества и озвучивались сольно или группой с учетом обозначенных выше условий.

Если группа затрудняется выполнить предложенное задание, стоит «разогреть» ее, подготовив «общение звуками» с помощью несложных предварительных упражнений:

- упражнения на повтор ритма за ведущим, который задается хлопками, после чего его повторяют все участники тренинга;

- импровизация звуками, извлекаемыми голосом (или инструментами шумового оркестра) в определенном стиле/настроении/ритме с последующей сменой солистов. Группе нужно добиваться непрерывности и логической преемственности (либо, наоборот, драматического конфликта) между каждым из звеньев импровизационной цепочки;
- тренировка в подчинении индивидуальных ритмов общей ритмической картине, задаваемой тренером или «солистом».

ДЕРЖИМ ПАУЗУ!

Главное — это умение держать паузу, чем больше артист — тем больше у него *Пауза*.

Не делай паузу без нужды, а уж если взяла ее — тяни сколько сможешь!

Сомерсет Моэм. Театр

Цели:

- **тренировать** концентрацию внимания на передаче определенной информации, эмоций в звучащей речи;
- **освоить** навык использования различных типов пауз в речи, отработать постановку логических и психологических пауз;
- **разобраться** в природе выразительности речи и роли паузы в ней.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: тексты для работы в паре, флипчарт.

Время: 45 минут.

Кстати! Материалы для тренера

Итак, сегодня речь пойдет об одной из коронованных особ устной речи — о ПАУЗЕ!

Пауза бывает интонационно-синтаксическая, логическая, ритмическая, психологическая, ситуативная, физиологическая.

1. **Интонационно-синтаксические паузы** соответствуют знакам препинания в письменной речи и различаются длительностью. Правила интонирования знаков препинания усваиваются носителями языка вместе с языком.
2. **Логические паузы** группируют слова в предложении по смыслу, иногда совпадают со знаками препинания, а иногда и нарушают их, возникая там, где их нет. Этим и отличается речь устная от письменной.
3. **Ритмические паузы.** Звуки речи слагаются в слоги и слова, то есть в ритмические части и группы. Одни ритмические части или группы требуют отрывистого произношения, другие — плавного, растянутого, певучего; одни звуки притягивают ударение, другие лишены его, и т. д. Между потоками этих звуков имеются паузы — тоже разной длительности. Таким образом, в устной речи мы замечаем определенный темп и ритм. «Темп есть быстрота чередования условно принятых за единицу одинаковых длительностей в том или другом размере. Ритм есть количественное отношение действенных длительностей (движения, звука) к длительностям, условно принятым за единицу в опреде-

ленном темпе и размере», — так определяет К. С. Станиславский понятия «темп» и «ритм», необходимые нам для изучения устной выразительной речи.

4. **Психологические паузы** не подчиняются грамматике и логике, а зависят от исполнительских задач, эмоционально интерпретируют текст (см. отрывок из текста К. С. Станиславского о паузе «Работа актера над собой» в рубрике «Записки на полях»). Среди психологических пауз могут быть, например, такие:
   - ✓ пауза сравнения,
   - ✓ пауза замешательства,
   - ✓ пауза припоминания,
   - ✓ пауза умалчивания,
   - ✓ пауза волнения,
   - ✓ пауза напряжения.
5. **Паузы, вызванные той или иной ситуацией**, называются ситуативными.
6. **Физиологические паузы**, которые появляются, когда не хватает воздуха в легких, особенно при одышке, или когда поражена центральная нервная система, и в результате забывается нужное слово, трудно выразить какую-нибудь мысль.

Давайте попробуем понять отношение к роли паузы великого реформатора театра Константина Станиславского (чтение и обсуждение фрагмента из книги «Работа актера над собой»).



Записки на полях

Вы поймете мои слова и предостережения только после того, как я объясню вам природу **логических** и **психологических пауз**. Вот в чем она заключается: в то время как логическая пауза механически формирует такты, целые фразы и тем помогает выяснять их смысл, психологическая пауза дает жизнь этой мысли, фразе и такту, стараясь передать их подтекст. Если без логической паузы речь безграмотна, то без психологической она безжизненна.

Митрополит Филарет сказал: «Пусть речь твоя будет [скупа], а молчание — красноречиво».

Вот это **«красноречивое молчание»** и есть **психологическая** *Пауза.* Она является чрезвычайно важным орудием общения. Вы сами почувствовали сегодня, что нельзя не использовать для творческой цели такой паузы, которая сама говорит без слов. Она заменяет их взглядами, мимикой, лучеиспусканием, намеками, едва уловимыми движениями и многими другими сознательными и подсознательными средствами общения.

Все они умеют досказать то, что недоступно слову, и нередко действуют в молчании гораздо интенсивнее, тоньше и неотразимее, чем сама речь. Их бессловесный разговор может быть интересен, содержателен и убедителен не менее, чем словесный.

В паузе нередко передают ту часть подтекста, которая идет не только от сознания, но и от самого подсознания, которая не поддается конкретному словесному выражению.

Эти переживания и их выявления, как вам известно, наиболее ценны в нашем искусстве.

Знаете ли вы, как высоко ценится психологическая пауза?

Она не подчиняется никаким законам, а ей подчиняются все без исключения законы речи.

Там, где, казалось бы, логически и грамматически невозможно сделать остановки, там ее смело вводит психологическая Пауза. Например: представьте себе, что наш театр едет за границу. Всех учеников берут в поездку, за исключением двух.

— Кто же они? — спрашиваете вы в волнении у Шустова.

— Я и... (психологическая пауза, чтоб смягчить готовящийся удар или, напротив, чтобы усилить негодование)... и... ты! — отвечает вам Шустов.

Всем известно, что союз «и» не допускает после себя никаких остановок. Но психологическая пауза не стесняется нарушить этот закон и вводит незаконную остановку. Тем большее право имеет психологическая пауза заменить собою логическую, не уничтожая ее.

Последней отведено более или менее определенное, очень небольшое время длительности. Если это время затягивается, то бездейственная логическая пауза должна скорее перерождаться в активную психологическую. Длительность последней неопределенна. Эта пауза не стесняется временем для своей работы и задерживает речь настолько, насколько это ей нужно для выполнения подлинного продуктивного и целесообразного действия. Она направлена к сверхзадаче по линии подтекста и сквозного действия и потому не может не быть интересной.

Тем не менее психологическая пауза очень сильно считается с опасностью затяжки, которая начинается с момента остановки продуктивного действия. Поэтому, прежде чем это произойдет, психологическая пауза спешит уступить свое место речи и слову.

Беда, если момент будет упущен, ибо в этом случае психологическая пауза выродится в простую остановку, которая создает **сценическое недоразумение**. Такая остановка — дыра на художественном произведении.

(*Станиславский К. С.* Собр. соч. Том 3. Работа актера над собой (Часть 2). С. 29)

ХОД ИГРЫ

Разделитесь, пожалуйста, на пары. У каждой пары будет листок с текстом для работы.

Задание: в приведенных текстах расставьте логические паузы (отметьте их знаком V). Прочтите текст вашему партнеру, попросите его рассказать,

какие чувства, мысли, на его взгляд, были вами подчеркнуты в тексте, что вы «подали ему» на блюдечке логической паузы?

Поменяйтесь ролями. Теперь вы внимательно выслушайте товарища и попытайтесь определить (подчеркнуть в тексте на вашем листке) те логические паузы, которые вы заметили/услышали при его чтении. Проверьте, почему, с какой целью им проводились эти смысловые выделения.

На следующем этапе ту же работу проделайте с психологическими паузами! Обратите внимание, где (и почему?!) ваши логические и психологические паузы совпали, а где — оказались в разных местах текста! Проанализируйте это в ходе обсуждения со своим партнером!

РАБОЧИЙ БЛАНК

Тренер готовит 3–4 варианта разных текстов с тем, чтобы в паре работа шла над непохожим материалом.

1. Игра в красавицу

Мы любили свой двор. В нем никогда не было скучно. К тому же мы знали множество игр. Мы играли в лапту, в прятки, в штандер, в чижика, в ножички, в испорченный телефон. Эти игры оставили нам в наследство старшие ребята. Но были у нас игры и собственного изобретения. Например, игра в красавицу.

Неизвестно, кто придумал эту игру, но она всем пришлась по вкусу. И когда наша честная компания собиралась под старым тополем, кто-нибудь обязательно предлагал:

— Сыграем в красавицу?

Все становились в круг, и слова считалочки начинали перебегать с одного на другого:

— Эна, бена, рее...

Эти слова из какого-то таинственного языка были для нас привычными.

— Квинтер, контер, жес...

Мы почему-то любили, когда водила Нинка из седьмой квартиры, и старались, чтобы считалочка кончалась на ней. Она опускала глаза и разглаживала руками платье. Она заранее знала, что ей придется выходить на круг и быть красавицей.

Теперь мы вспоминаем, что Нинка из седьмой квартиры была на редкость некрасивой: у нее был широкий приплюснутый нос и большие грубые губы, вокруг которых хлебными крошками рассыпались веснушки. Лоб — тоже в хлебных крошках. Бесцветные глаза. Прямые жидкие волосы. Ходила она, шаркая ногами, животом вперед. Но мы этого не замечали. Мы пребывали в том справедливом неведении, когда красивым считался хороший человек, а некрасивым — дрянной.

Нинка из седьмой квартиры была стоящей девчонкой — мы выбирали красавицей ее.

Когда она выходила на середину круга, по правилам игры, мы начинали «любоваться» — каждый из нас пускал в ход вычитанные в книгах слова.

— У нее лебединая шея, — говорил один.

— Не лебединая, а лебяжья, — поправлял другой и подхватывал: — У нее коралловые губы...

— У нее золотые кудри.

— У нее глаза синие, как... как...

— Вечно ты забываешь! Синие — как море.

Нинка расцветала. Ее бледное лицо покрывалось теплым румянцем, она подбирала живот и кокетливо отставляла ногу в сторону.

Наши слова превращались в зеркало, в котором Нинка видела себя красавицей.

— У нее атласная кожа.

— У нее соболиные брови.

— У нее зубы... зубы...

— Что зубы? Жемчужные зубы!

Нам самим начинало казаться, что у нее все лебяжье, коралловое, жемчужное. И красивее нашей Нинки нет...

Юрий Яковлев

2. Феноменальная женщина

Красотки интересуются,
В чем секрет моих чар?
Ведь я не милашка,
И фигурка не та, чтоб
Быть суперстар.
Я пытаюсь сказать им,
Что секрет этот стар.
Это в том,
Как изогнуты руки,
Это бедер чертог,
Это легкость походки,
Это губ завиток.
Я — феноменально
Женственна.
Я — феноменальная
Женщина.

Уверенной походкой
Вхожу я в комнату.
Смотрите, мужчины,
И лучше запомните или
Замрите в обмороке
И кружитесь вокруг,
Как пчелиное облако.
Это в том,
Как сверкают глаза,
Это свет от улыбки,

Тонкой талии переход
В радость шагов гибких.
Я — феноменально
Женственна.
Я — феноменальная
Женщина.

Мужчины желают знать,
Что их влечет во мне?
Желать-то желают,
Да только не знают,
Этот секрет на дне
Души. Его я не прячу,
Дело идет к весне.
Это в том,
Как прогнулась спина,
Как улыбка застыла,
Как вздымается грудь
Грациозно, игриво.
Я — феноменально
Женственна.
Я — феноменальная
Женщина.

Теперь понимаете вы,
Почему не склоняю я головы.
Не скачу, не ору на все здание,
Чтобы привлечь внимание.
А когда я мимо иду,
То у них возникает мания.
Это в том,
Как стучат каблучки,
Это в стиле прически,
И конечно, в любви,
Зажатой в ладошки.
Потому что я — феноменально
Женственна.
Я — феноменальная
Женщина.

Майя Энджелоу
(перевод Бэн Болд)

3. * * *

Люди неразумны,
Нелогичны и эгоцентричны.
Тем не менее любите их.

Если вы будете делать добро,
Люди обвинят вас в скрытых мотивах.
Тем не менее делайте добро.

Если к вам придет успех,
У вас появятся фальшивые друзья
И истинные враги.
Тем не менее пусть к вам придет успех.

Добро, которое вы делаете,
Будет забыто завтра.
Тем не менее делайте добро.

То, что вы строили годы,
Может быть разрушено в одну ночь.
Тем не менее стройте.

Люди в самом деле нуждаются в помощи,
Однако те, кому вы помогаете,
Могут наброситься на вас.
Тем не менее помогайте людям.

Отдавайте миру самое лучшее, что у вас есть,
И вы будете избиты.
Тем не менее отдавайте миру самое лучшее,
Что у вас есть.

Мать Тереза

Кстати! Материалы для тренера

АРТИКУЛЯЦИОННАЯ ГИМНАСТИКА

Чтобы внятно и быстро говорить, уверенно аргументировать — вам нужно быстро и четко работать мышцами губ, челюсти и языка. Упражнения, которые приведены ниже, вам пригодятся, чтобы развивать мышцы речевого аппарата. Кроме того, эта простая гимнастика решит проблему большинства звуков раз и навсегда.

Каждая группа мышц прорабатывается отдельно, но обязательно в комплексе. Даже если вам кажется, что вы не можете сделать какое-то упражнение, просто выполняйте его — вам нужно натренировать мышцы, которые вы ранее не использовали. Выполняйте каждое упражнение по 3–5 раз. Также, прорабатывая одну конкретную группу мышц, максимально расслабляйте остальные мышцы.

ГУБЫ

✓ **«Уточка».** Стяните губы вместе, будто говорите букву «у», а потом растяните губы, максимально открывая верхние и нижние зубы. Усилить

эффект можно, делая круговые движения губами-«уточками» в разные стороны.

- ✓ **«Маска».** Откройте широко рот и втяните губы внутрь рта как можно больше. Это хороший массаж для губ и для челюсти. Закончите упражнение широкой улыбкой. «Маска» хороша, если нет времени на полную артикуляционную гимнастику.
- ✓ **«Банка с вареньем».** Вспомните, как вы слизываете варенье языком с своих губ. Вытяните язык и, напрягая мышцы, не спеша, проведите им по губам. Здесь одновременно включаются мышцы языка и губ. Усилить эффект можно, проводя языком за губами.
- ✓ **«Кролик».** Без помощи рук поднимите вверх верхнюю губу, то есть тяните ее к носу. Постарайтесь при этом не морщить лоб и расслабить лицо.

ЯЗЫК

- ✓ **«Лошадка».** Цокайте языком, как в детстве. Это особенно хорошо для тех, у кого проблемы со звуком «р» и «л». При правильном выполнении у вас должна появиться вибрация между нёбом и средней частью языка. Это упражнение приучает среднюю часть языка работать.
- ✓ **«Художник».** Упражнение особенно подходит для исправления звуков «р» и «л» у обладателей короткой подъязыковой уздечки. Представьте, что ваш язык — кисть, которой вы проводите прямую от зубов по всему верхнему нёбу до подвижного язычка, плотно прижимая язык к «полотну».
- ✓ **«Шпага».** Для проработки щек и губ изнутри. Напрягите язык, будто мини-шпажку, и оближите губы изнутри — медленно проведя языком по верхней и нижней челюсти. Напряжение «включает» в работу кончик и основу языка.
- ✓ **«Лодочка».** Помогает исправить произношения звука «ч». Боковые мышцы языка поднимаются, и язык высовывается изо рта. Звук при этом произносить не нужно — так вы заставляете подскакивать «ленивые» мышцы языка, ранее не участвовавшие в говорении. Замечено, 90% людей, не умеющих говорить «ч», — не умеют делать «лодочку».

ЧЕЛЮСТИ

- ✓ **«Щелкунчик».** Откройте рот настолько широко, насколько это возможно. Делайте очень медленно. Затем медленно закройте рот.
- ✓ **«Сдвижки».** Выдвигайте челюсть вперед, при этом не напрягая губы. Затем отдельно вправо и отдельно влево. Высший пилотаж — сделать выдвижное круговое движение челюстью по часовой и против часовой стрелки. Для начала попытайтесь сделать движение по квадрату, постепенно превращая его в небольшой овал.

Чтобы свести к минимуму все травмы, так как ваша челюсть не привыкла к нагрузкам, все упражнения выполняйте с открытым или приоткрытым ртом.

КОГДА НЕТ ВРЕМЕНИ

Если необходимо поработать над артикуляцией при отсутствии времени, утром перед важной встречей, то выполняйте следующие упражнения.

1. Напишите все согласные буквы алфавита подряд и выберите любое слово на букву «б» (или сложное в произношении для вас слово). Например, «баррель». Затем произнесите это слово, меняя первую букву: «баррель, варрель, гаррель...»

   А если хотите дополнительно попрощаться и с гнусавостью, то закройте ноздри пальцами, вдохните через рот и, максимально открывая рот, проговаривайте то же самое. Так весь воздух будет выходить исключительно через рот.

   Пройдитесь по алфавиту туда и обратно. Вы сразу же зазвучите иначе и лучше — вы разбудите речевой аппарат, зазвучат правильно практически все звуки.

2. Подставьте по очереди все согласные к гласным «и», «э», «а,» «о», «у», «ы». «Пробегите» по алфавиту — и вы будете гораздо убедительнее звучать на утренней встрече.

(blog.rabota.ua/vlyubit-v-sebya-golosom-35-uprazhneniy-dlya-postanovki-rechi-ot-radiovedushhey/)



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Родители разговаривают с подростком, пришедшим из гостей:

— Послушай, может быть, ты зачастил к друзьям? Каждый раз ты пропадаешь у них полдня...

— Нет, родители моего друга довольны!

— Откуда ты знаешь?

— А они открывают дверь и говорят: «О, только тебя нам и не хватало!»

Вашим домашним заданием на этот раз будет работа по записи своего голоса в следующем упражнении.

Прочтите несколько раз эти предложения. Увидьте на «внутреннем экране» в своем воображении себя в предлагаемых обстоятельствах (когда именно такое произнесение фразы единственно возможно, логично, отражает ваш замысел, коммуникативную цель...). Произнесите и запишите на магнитофон.

Прослушайте получившиеся записи и проанализируйте, где ваш голос звучал убедительно, а где — нет. Что, по-вашему, является причиной успеха и неудач?

Вернитесь к записи снова и произведите новые записи тех фраз, которыми вы остались недовольны!

Успехов!

Как же это произошло?! (В гневе, с удивлением, в растерянности, выясняя обстоятельства случившегося, с восторгом, разделяя чье-то горе.)

Этому есть причины... (Таясь от надоедливого собеседника, размышляя вслух, доказывая свою правоту, в шоке от случившегося...)

Ну, раз вы этого хотите... (С угрозой, стесняясь, кокетничая, соглашаясь на долгие уговоры, по-деловому.)

Я вовсе не предполагал такого финала! (Оправдываясь, радуясь происшедшему, ошарашен новостями, упорствуя в своих объяснениях, задумчиво.)

Кстати! Материалы для тренера

Робб Уиллер (**Robb Willer**), профессор социологии и психологии из Стэнфордского университета, занимается изучением теории нравственных основ и считает, что люди легче принимают противоположные политические принципы, если их перефразировать с учетом моральных устоев оппонента.

Так, во время одного опроса участники с консервативными взглядами чаще выступали в поддержку легализации однополых браков, когда аргумент преподносился им с точки зрения патриотизма, а не справедливости и равенства. А участники с либеральными взглядами охотнее поддерживали увеличение расходов на оборону, если им приводили доводы, соответствующие их моральным устоям.

«В политических дискуссиях мы обычно приводим доводы, в которые верим сами, а не оппонент, но исследования подтверждают, что это не приносит результатов», — объясняет Уиллер.

Прислушивайтесь к собеседнику: каждый хочет быть услышанным.

Уиллер и его коллеги предполагают, что можно изменить чье-то мнение о политике. А что насчет предрассудков? Как эффективно переубедить человека? Ведь, прямо указав оппоненту на его заблуждения, вы только вызовете его гнев.

В 2016 году в журнале *Science* были опубликованы результаты интересного эксперимента: оказывается, ослабить предрассудки оппонента и повлиять на его мнение можно за 10 минут разговора. Более того, такой перелом во взглядах сохраняется до трех месяцев и выдерживает даже агрессивную агитацию.

А все потому, что во время разговоров с участниками эксперимента исследователи придерживались одного простого правила: слушали и давали высказаться собеседнику.

Вместо того чтобы забрасывать оппонента фактами, задавайте открытые вопросы и слушайте, что он говорит. А потом снова задавайте вопросы.

Суть такого метода в том, что люди лучше реагируют на что-то, когда сами приходят к выводам, а не когда кто-то бросает им в лицо тонну статистических данных.

Рассказывая о собственном опыте, ваш собеседник, как говорят психологи, активно перерабатывает информацию. Вам остается только подтолкнуть его в нужном направлении.

Однако эта техника работает не во всех сферах. Лучше всего она помогает, когда спор касается проблем идентичности.

Тем не менее основное правило — слушать собеседника — никогда не повредит. Проявляйте уважение, заставьте человека вспомнить о собственном похожем опыте и подчеркните ваше сходство. Это может стать первым шагом на пути к решению проблемы.

СОРНЯКИ В КЛУБНИКЕ

Вы... это самое... того...
Когда вы говорите,
То значит, это... как его...
Ну, в общем, не тяните...
Вот, между прочим, так сказать,
Что мне хотелось вам сказать.

А. Шибаев

Паразит — организм, питающийся за счет другого организма. **Слова-паразиты съедают смысл сказанного, они питаются вашей речью.**

Цели:

- **привлекать** внимание участников тренинга к вредной привычке употреблять слова-паразиты, экание, нуканье, мэканье, канцеляризмы, жаргон;
- **помочь** тренировать внимательное отношение к своей речи и к словам собеседника.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт, маркеры.

Время: в зависимости от группы — от 30 минут до часа.

Тренер:

— Уверен, многие из вас любят клубнику. Может быть, кто-то даже выращивает ее на своем дачном участке, в усадьбе... И тогда сорняки в клубнике — явление для вас знакомое и отнюдь не веселое. Сколько труда потребуется, чтобы ягоду спасти, не дать ее «забить» сорной траве!

Однажды я ехал на поезде, а рядом был молодой человек, который увлеченно и громко разговаривал со своей подружкой по мобильному телефону. Мало того что разговор мешал мне читать, так еще и раздражал тем, что через слово в нем звучали «паразиты»: «ну, понимаешь» и бесконечное «как будто»! И тогда я придумал для вас такое упражнение.

Я предлагаю каждому участнику группы вспомнить какую-то увлекающую его тему. На эту часть можно отвести не более 2–3 минут, так как тема, по-настоящему интересная для человека, не требует долгих поисков и натужных воспоминаний. Затем по очереди каждый расскажет группе о том, что ему интересно.

При этом всякий раз, когда в его увлеченной и яркой речи будут проскакивать слова-паразиты, «экание», «нуканье», «мэканье», канцеляризмы, жаргон и прочий «речевой мусор», слушатели будут хлопать в ладоши.

В конце рассказа тренер сообщит оратору о том, сколько же сорняков «вырвали» у него товарищи. Что это были за слова-паразиты.

Желаю вам успеха на ниве очистки от сорняков вашего замечательного клубничного поля!



Записки на полях

СЛОВА-ПАРАЗИТЫ ВЫДАЮТ НАШИ СЕКРЕТЫ!

Многие из нас грешат словами-паразитами, которые, как оказалось, тоже имеют свое значение. Они не только загрязняют нашу речь, но и выдают то, о чем часто умалчивают.

Что же скрывается за безобидными паразитами?

«Это самое» — такое словосочетание часто повторяют ленивые люди, которые при первой же возможности сбросят на кого-то свои обязанности. В трудных ситуациях такие люди часто избегают наказания, переложив ответственность на другого.

«Кстати» — любимый паразит людей, ощущающих себя неловко в компании, пытающихся обратить внимание к себе и своей речи.

«Вообще-то» — словечко опять-таки неуверенных. Особенность этих людей — способность закатить скандал по любому поводу.

«Короче» — удел нервных, вечно торопящихся людей. Чаще всего «короче» встречается в речи вспыльчивых холериков.

«На самом деле» — говорят собеседники, которые ставят свое мнение на первое место, самоуверенные, занудные. Они готовы доказывать свою правоту до пены изо рта. Любят читать нотации, считают свой внутренний мир ярким и неповторимым.

«Значит», «типа» — употребляют люди, склонные к агрессии, а также консерваторы.

«Просто» — частенько встречается в разговоре человека, зависимого от мнения других. Такие люди любят искать проблемы на пустом месте, боятся ответственности, часто оправдываются.

«Как бы» — словечко подростков и слишком «творческих личностей», которые несознательно подчеркивают этим неопределенность по жизни.

(www.oratorclub.com/proshhajte-slova-parazity)

Кстати! Материалы для тренера

Жил-был этот, как его,
Ну, значит, и того,
Жило это самое
Со своею мамою.
Был еще один чудак —
Это, в общем, значит так,
И его любимый зять.
Звали зятя
Так сказать.
А жену звали ну...

А соседа звали это...
А его родители —
Видишь ли
И видите ли...
А еще какой-то э-э-э
Жил на верхнем этаже...
И дружили они все...
Ну и значит, и вообще.

Э. Мошковская

ЗАБЫЛ!

Когда-то ловкий поручик, танцор и волокита, а ныне толстенький, коротенький и уже дважды разбитый параличом помещик, Иван Прохорыч Гауптвахтов, утомленный и замученный женинными покупками, зашел в большой музыкальный магазин купить нот.

— Здравствуйте-с!.. — сказал он, входя в магазин.

— Позвольте мне-с... — Маленький немец, стоявший за стойкой, вытянул ему навстречу свою шею и состроил на лице улыбающийся вопросительный знак. — Что прикажете-с?

— Позвольте мне-с... Жарко! Климат такой, что ничего не поделаешь! Позвольте мне-с... Мммм... мне-е... Мм... Позвольте... Забыл!!!

— Припомните-с!

Гауптвахтов положил верхнюю губу на нижнюю, сморщил в три погибели свой маленький лоб, поднял вверх глаза и задумался.

— Забыл!!! Экая, прости господи, память демонская! Да вот... вот... Позвольте-с... Мм... Забыл!!!

...Гауптвахтов, толкнув три раза пальцами, закрыл глаза и запел фистулой:

— То-то-ти-то-том... Хо-хо-хо... У меня тенор... Дома я больше все дишкантом... Позвольте-с... Три-ра-ра... Кгррм... В зубах что-то застряло... Тьфу! Семечко... О-то-о-о-уу... Кгррм... Простудился, должно быть... Пива холодного выпил в биргалке... Тру-ру-ру... Все этак вверх... а потом, знаете ли, вниз, вниз... Заходит этак бочком, а потом берется верхняя нота, такая рассыпчатая... то-то-ти... рууу. Понимаете? А тут в это время басы берут: гу-гу-гу-туту... Понимаете?

— Не понимаю...

Кот посмотрел с удивлением на Гауптвахтова, засмеялся, должно быть, и лениво соскочил со стойки.

— Не понимаете? Жаль...

(*Чехов А. П.* Полн. собр. соч. и писем: В 30 т. Том 1. М.: Наука, 1983)

МАРАФОН... КРАСНОРЕЧИЯ, или КРАСНОРЕЧИВЫЙ МАРАФОН

Как в жизни, так и в речи нет ничего труднее, как видеть, что уместно. Образное изложение делает предмет речи видимым.

Марк Туллий Цицерон

Цели:

- **обогатить** речь участников тренинга «фигурами речи», потренироваться в «живописи словом», использовании ассоциативного мышления, фокусировке на тексте, интонировании;
- **закрепить** материал предыдущих встреч, проверить его практическое усвоение;
- **помочь** тренировать внимательное отношение к своей речи и к ее выразительности.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт, маркеры, рабочие тексты, бумага и ручки.

Время: 60–90 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Тренер:

— Явный и понятный критерий богатства и бедности речи — это количество слов, которые мы используем. В словаре Пушкина исследователи обнаружили более двадцати тысяч слов. В то же время Эллочка Щукина, героиня «Двенадцати стульев» И. Ильфа и Е. Петрова, «легко и свободно обходилась тридцатью». Так что одни пользуются лексическим богатством, в то время как иные вполне обходятся «лексическим минимумом».

Я предлагаю задания, которые посвящены расширению лексикона говорящего, работе над обогащением звучащей речи «фигурами речи» — эпитетами, сравнениями, олицетворениями, гиперболами и т. д. Закрепим и уже отработанные в прошлых играх-упражнениях задачи интонационного плана, эмоциональности мимики и жеста в передаче информации...

В этом марафоне нет и не будет единственного победителя. Победителями окажутся все те, чье красноречие станет «говорить само за себя»!

МНОГОУВАЖАЕМЫЙ ШКАФ!

Гаев. А ты знаешь, Люба, сколько этому шкафу лет? Неделю назад я выдвинул нижний ящик, гляжу, а там выжжены цифры. Шкаф сделан ровно сто лет тому назад. Каково? Можно было

бы юбилей отпраздновать. Предмет неодушевленный, а все-таки как-никак книжный шкаф.

Пищик (*удивленно*). Сто лет... Вы подумайте!..

Гаев. Да... Это вещь... (*Ощупав шкаф.*) Дорогой, многоуважаемый шкаф! Приветствую твое существование, которое вот уже больше ста лет было направлено к светлым идеалам добра и справедливости; твой молчаливый призыв к плодотворной работе не ослабевал в течение ста лет, поддерживая (*сквозь слезы*) в поколениях нашего рода бодрость, веру в лучшее будущее и воспитывая в нас идеалы добра и общественного самосознания...

(*Чехов А. П.* Вишневый сад. 1903)

Знаменитый чеховский текст — подсказка по поводу смысла этого упражнения.

Тренер может принести в группу (если она небольшая) один предмет. (В таком случае будет возможность сравнить разные личностные и творческие подходы к описанию одного и того же объекта.) А может принести несколько предметов, разделив группу на подгруппы или даже вручив каждому участнику какой-то свой предмет. Можно даже попросить каждого участника тренинга запустить руку в собственную сумку, чтобы извлечь на свет божий то, что попадется под руку... Суть не в том, сколько предметов представлено или откуда они взялись!

Задание

В течение 5–7 минут рассказать о полученном предмете на красивом литературном языке. Использовать разнообразные фигуры речи: метафоры, сравнения, эпитеты, гиперболы, олицетворения, пословицы, поговорки... *И в то же время* избегать «красивости», нарочитой цветистости!

Если «героем» спичей стал один предмет, то будет возможность сравнить разные подходы и разобрать их сильные и слабые стороны. При описании разных предметов группа выиграет в разнообразии объектов описания.

В НОМЕР!

Это упражнение замечательно тренирует активный словарный запас. Представьте себе, что вы — редактор известного и уважаемого издания. Вы получили для подготовки к печати некий текст, который по техническим причинам местами очень сложен в прочтении. Печать нечеткая, слова абсолютно неразборчивы, понять написанное невозможно!

Ваша задача — за 5 минут заполнить пробелы в тексте подходящими синонимами. Необходимо сохранить смысл, сделать его понятным, доступным и ярким по форме. Задание понятно? Начинаем!

Тренер может принести любой газетный, журнальный, рекламный текст, в котором слова (разных частей речи) будут зачеркнуты черным маркером. Их нельзя будет увидеть и различить! Именно эти места участникам придется «восстановить».

Для примера ниже приводится фрагмент текста после работы на тренинге.

Кстати! Материалы для тренера

Подчеркнутые слова были вычеркнуты из текста.
В скобках даны слова, дополненные участником.

Счастливым людям свойственны определенные привычки. Каждый человек (*из нас, из людей*) хочет быть счастливым. Между тем счастливым людям свойственны (*счастливых людей отличают, характеризуют, выделяют*) определенные привычки, благодаря которым они и являются счастливыми.

Не беспокоятся (*заботятся, переживают*) **о том, что о них думают другие**

Не позволяют негативно настроенным людям влиять (*влиять, оказывать давление, изменять*) на их самочувствие. Что бы ни говорили эти люди, все стекает с них, как с гуся вода (*дождь с покатой крыши, как с гуся вода*). Ведь они твердо (*определенно, точно, четко*) знают, что достойный человек — не тот, у кого нет недостатков, а тот, у кого есть достоинство.

Всегда видят плюсы

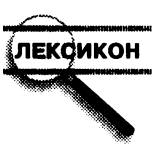
Во всем плохом (*отрицательном, плохом, раздражающем, происходящем*) есть что-то хорошее. Если не удается разглядеть (*увидеть, подметить, найти, разглядеть*) в ситуации положительную сторону, такие люди создают ее сами. Они не сожалеют. Если это было хорошо, то это замечательно. А если (*в том случае, если*) это было плохо, то это опыт.

Всегда дружелюбны и благодарны

Счастливым людям не важно, как вы выглядите или откуда вы родом. Все, что им нужно (*интересно, важно, для них значимо*), — это еще один человек, рядом с которым можно смеяться и быть счастливым (*счастливым, радостным, веселым, аутентичным, самим собой, оптимистичным, позитивным*). Они не стесняются и не жалеют нескольких минут на то, чтобы выразить благодарность другим людям...

МИЛЫЙ, ДОРОГОЙ, ЛЮБИМЫЙ, ЕДИНСТВЕННЫЙ...

Так назывался вышедший в 1984 году фильм Динары Асановой. С точки зрения языка все четыре прилагательных в названии киноленты — это эпитеты.



Эпи́тет (от др.-греч. ἐπίθετον — «приложенное») — определение при слове, влияющее на его выразительность, красоту произношения. Выражается преимущественно именем прилагательным, но также наречием («горячо любить»), именем существительным («веселья шум»), числительным («вторая жизнь»).

(ru.wikipedia.org/wiki/Эпитет)

Теперь упражнение-игра.

Тренер дает группе слово и минуту времени. За минуту каждый индивидуально должен подобрать и записать как можно больше эпитетов к данному слову. Через минуту звучит другое слово — вновь каждый работает самостоятельно. В конце игры тренер узнает, кто победитель тура, — у кого из игроков на конкретное слово есть максимальное количество эпитетов. Этот участник читает свой список. Все следят за его предложениями, а после завершения списка дополняют его своими эпитетами, которые не были названы победителем.

Возможные слова для работы:

- панцирь,
- язык,
- дружба,
- решимость,
- поле,
- коробка,
- бой,
- сердце,
- свисток,
- очаг,
- желание,
- народ.

МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ТЕАТР

Что общего между математикой и театром? Сейчас узнаем.

Главное в предстоящем упражнении — возможность потренироваться в определении и использовании на практике тех выразительных средств, которые помогают нам при установлении эффективной коммуникации. Неважно, идет ли речь об интимном разговоре с любимым человеком, о беседе друзей или выступлении перед многотысячной аудиторией. Во всех этих случаях меняется лишь жанр, стиль и подбор инструментов. В главном же — необходимости быть искренним и убедительным — разницы между названными ситуациями нет.

Упражнение из арсенала актерской школы, которое любезно предоставил мне режиссер-педагог доктор Владимир Левин, поможет нам приблизиться к желаемому уровню владения аудиторией.

Группа разбивается на пары. Каждая пара решает, какую сцену она сыграет, как распределятся роли в сцене и т. д. Сцена должна продлиться не больше 2–3 минут и может быть любого жанра. Когда тема, жанр, взаимоотношения между персонажами определены, пара записывает текст драматической миниатюры и репетирует сцену с текстом.

Следующий этап упражнения таков. Тренер останавливает репетицию сцены с придуманным участниками текстом и просит отрепетировать ту же

сцену, заменив реплики персонажей проговариванием цифр. Эмоции, оценки, характеры, ситуация — все остается тем же, но вместо текста партнеры произносят любые цифры, пытаясь при этом донести до будущего зрителя весь смысл и драматическую глубину происходящего.

Еще через 5 минут тренер приглашает зрителей занять свои места, а на сцену вызывается первая пара. Она представляет свою «математическую новеллу», после чего зрители вольны дать интерпретацию увиденному. Они пытаются определить, кто герои сцены, где происходит действие, а главное — «перевести» текст миниатюры на обычный язык слов. Когда реплики «реконструированы», на площадку вновь приглашается та же актерская пара. Она отыгрывает свой первый вариант сцены с оригинальным текстом.

На последнем этапе упражнения зрители могут сравнить «реконструированный» ими текст с теми репликами персонажей, которые были придуманы парой и сыграны в финале. Чем ближе эти варианты текстов, тем успешнее оказывается работа актерской пары.

Следом за первой парой тот же процесс представляют на сцене остальные участники тренинговой команды.

САУНДТРЕК

Только интонация убеждает!
Д. Жирарден

Цели:

- **развить** умение пользоваться интонацией, темпом речи, высотой звуков, всем арсеналом вербальной коммуникации;
- **потренироваться** в поиске и использовании инструментов для убедительной и яркой речи;
- **способствовать** концентрации на партнере, подстройке речи под невербальные средства коммуникации, отработать синхронизацию видео- и аудиоканалов восприятия.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: телевизор, видеоустановка (DVD, видеомагнитофон, компьютер), фрагменты фильмов или телепрограмм.

Время: 40–60 минут.

ХОД ИГРЫ

В терминологии киноиндустрии звуковая дорожка саундтрек — это аудиозапись, созданная для фильма или использованная в фильме. Изначально диалоги, звуковые эффекты и музыка записаны на разных звуковых дорожках, которые потом записываются на одну общую дорожку, именно ее мы слышим при просмотре фильма. Часто создаются дублированные дорожки, когда фильм переводится на другой язык.

Для работы в этом упражнении тренеру нужно приготовить несколько фрагментов незнакомых широкому зрителю видеоматериалов. Смысл упражнения несложен: предлагая группе тот или иной видеосюжет, тренер выключает звук и просит участников группы (в количестве, равном количеству участников сюжета!) выполнить функции дублеров.

Участникам тренинга придется озвучить фрагмент после первого предварительно-ознакомительного просмотра. В третий раз (если не будет желающих предложить свой вариант дубляжа) группа увидит видеоролик в полном варианте — текст и изображение — и сможет сравнить работу товарищей с оригиналом.

ЗАКРОЙТЕ ДВЕРЬ...

Цели:

- **способствовать** развитию и закреплению коммуникационных навыков разнообразного интонационного оформления фраз с помощью эффективного игрового взаимодействия;
- **обеспечить** понимание важности владения своим голосом, интонацией в коммуникации для адекватной передачи сообщений и межличностных контактов.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 10–15 минут.

ХОД ИГРЫ

Тренер:

— Пусть каждый по кругу произнесет сейчас фразу: «Закройте скорее вот эту дверь!» Сделать это нужно каждый раз с другим эмоциональным посылом.

(Проводим упражнение — 8–10 человек.)

...Итак, содержанием фразы *«Закройте скорее вот эту дверь!»* является ожидание вполне определенного действия. Но эта фраза может быть произнесена по-разному: как команда, как мольба, как предложение и т. д. Избранный способ выражения содержит сообщение о том, какими видят партнеры свои взаимоотношения: доброжелательными или враждебными; равными в социальном отношении или один из них находится в прямой зависимости от другого; чувствуют себя спокойно и комфортно или переживают состояние тревоги и волнения и т. д.

В межличностном общении экспрессивная окраска сообщения часто более важна, чем его содержание. Вместе с тем, по мнению исследователей, чем более спонтанны и «здоровы» отношения, тем более аспект отношений отходит на второй план. Напротив, «нездоровые» отношения характеризуются тем, что за природу отношений идет постоянная борьба, а содержательный аспект коммуникации становится все менее и менее важным.

Изменение смысла сообщения при помощи интонации. Большое значение в процессе общения имеет тон голоса. По-разному расставляя акценты, можно в значительной степени изменить смысл посылаемого сообщения. Например, фразу «Закройте скорее вот эту дверь!» можно сказать абсолютно по-разному.

Давайте посмотрим, какие из этих значений проявились в ваших минутных этюдах, совпадает ли ваша цель как актера, играющего определенный характер, персонажа, с теми целями, которые указаны в табличке.

Выделение голосом	Смысл утверждения	Намерение партнера
Закройте	Определение желаемого действия	Получить искомый результат
Скорее	Нетерпение	Необходимость быстрого получения результата
Вот эту	А не какую-либо другую	Концентрация внимания
Дверь	Именно дверь, а не окно, что-либо иное	Определить объект действия однозначно

В ТРИ КАСАНИЯ

Цели:

- **тренировать** находчивость и быстроту отбора необходимого материала из потока информации;
- **стремиться** к интеграции группы за счет необходимости постоянной включенности в совместную деятельность;
- **способствовать** развитию и закреплению коммуникационных навыков разнообразного интонационного оформления фраз с помощью эффективного игрового взаимодействия;
- **обеспечить** каждому из игроков многообразие личных контактов с различными участниками тренинга.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: небольшой мячик, можно теннисный.

Время: 10–20 минут.

ХОД ИГРЫ

— Обычно «игра в три касания» — это формулировка из сферы спортивных игр: баскетбола, волейбола. Мы же воспользуемся ею в упражнении на развитие коммуникативных умений и навыков. Как и в спорте, в нашей игре будет присутствовать мяч. Точнее — этот небольшой мячик, который вы будете перекидывать друг другу, выполняя при этом мое задание.

Задание заключается в том, что, передавая и получая мячик, мы одновременно придумываем предложения, которые будут строиться по следующей формуле:

- **существительное — глагол — наречие;**
- **прилагательное — существительное — глагол и т. д.**

Каждый раз после определенного сегмента текста я буду задавать вам обновленную формулу.

Как это выглядит?

Я бросаю мяч одному из игроков и говорю слово «группа», он добавляет, предположим, слово «собралась» и перекидывает мяч следующему участнику. Тот, завершая предложение, говорит слово «быстро». Вслед за этим — передает мяч кому-то другому, кто начнет по той же формуле новую цепочку из 3 касаний и 3 слов. На каком-то этапе игры формула изменится и предложения примут иную форму. К примеру: «Тренер похвалил меня. Я ответил товарищу».

После небольшой тренировочной игры с жесткими формулами, что дает нам возможность усилить концентрацию внимания участников, можно продолжить упражнение в свободной форме. Игроки смогут использовать любые слова, любые части речи, но продолжают играть «в три касания». В идеале мы должны получить небольшие фрагменты логически связных пред-

ложений — некий мини-текст. В связи с этим всем участникам необходимо обратить внимание на интонационную целостность предложения: не завершать предложение посередине, избегать длинных пауз, стремиться к ритмической и логической преемственности. Старайтесь добиться того, чтобы 3 игрока произносили предложение так, как будто говорит его один человек.



Записки на полях

Голос и манера говорить содержат для внимательного собеседника первичную незамаскированную информацию о партнере по общению. По громкости речи, ее скорости, отчетливости, высоте голоса и окраске его звучания можно понять внутреннее состояние того, с кем вы разговариваете, а это для делового общения очень важно.

Громкость речи служит хорошим показателем жизненной энергии и происходящей от нее уверенности. Сильные изменения громкости свидетельствуют о повышенной эмоциональности, волнении, сопереживании собеседника. Нерегулярные колебания слабой громкости голоса — показатель нехватки стойкости, склонности к быстрой сдаче позиций при первых же трудностях.

Скорость речи всегда соответствует темпераменту и так называемому темпу жизни человека. Если он говорит быстро, напористо, завершая мысль, значит, он энергичен, реактивен, из тех, кто сначала делает, а потом думает. *А если человек говорит медленно*, как бы взвешивая каждое слово, — он нетороплив, обстоятелен, тщательно анализирует ситуацию, обдумывает каждый свой шаг. Это свойство ученых и политиков. Обратите внимание — среди политиков, за редким исключением, нет быстроговорящих.

- ✓ **Оживленная, бойкая речь**, когда ее течение равномерно, характеризует подвижного, легкого на подъем, уверенного в себе человека.
- ✓ **Ускоряющийся темп речи** (и соответственно жестикуляции) является свидетельством того, что собеседник все больше вдохновляется, погружаясь в то, о чем говорит. Однако когда такая речь сопровождается нарушением ритма, это свидетельствует о робости (возможно, только в данной ситуации) и неуверенности собеседника. А в тех случаях, когда оживленная речь становится скачкообразной, к тому же сопровождаемой чрезмерной жестикуляцией, мы имеем дело с возбужденным, торопливым, непостоянным, неуправляемым человеком.
- ✓ **Замедляющаяся скорость речи** (и жестикуляции) — свидетель наступления задумчивости, потери уверенности, включения внутренних тормозов по поводу сказанного.

Если у собеседника прослеживаются заметные колебания скорости речи — перед вами, скорее всего, легко возбудимый, недостаточно уравновешенный человек.

Высота голоса, так же как его громкость и скорость речи, является показателем внутреннего состояния собеседника. Когда у него высокий пронзительный голос, то это может означать, что он испытывает волнение или страх. Низкий тон голоса, наоборот, говорит о спокойствии и достоинстве собеседника, который знает себе цену.

Отчетливость речи собеседника. Ясное и четкое произнесение им слов (четкие движения нижней челюсти) свидетельствует о его внутренней дисциплине и потребности точно выразить другому свое мнение.

Окраска звучания. Интонации, отражающие психологические черты, так же индивидуальны, как узоры на пальцах. Только актеры могут управлять своими интонациями. У остальных же они безошибочно выдают, что собой представляет человек: добрый он или злой, скромен или чванлив, уважает людей или относится к ним свысока.

Окраска голоса складывается из смешения «головных» и «грудных» тонов. Их соотношение зависит от степени эмоционального участия: когда властвует разум — преобладает «головной» тон, когда человек во власти эмоций — «грудной»... Всем известно, что голос может восприниматься как «мягкий» или «твердый», «теплый» или «холодный».

Металлическое звучание голоса говорит об энергичности и твердости собеседника. Елейный, масленый голос происходит от только изображаемого дружелюбия и фальшивого пафоса. По нему всегда легко разоблачить подхалима.

(Из статьи профессора Ф. А. Кузьмина
«Изучение внутреннего состояния собеседника по голосу
и манере говорить», по материалам сайта Элитариум. ру)

ПЕТЛЯ

Цели:

- **познакомиться** с коммуникационной техникой «Петля»;
- **потренироваться** в конструктивном коммуникативном поведении, цель которого — возобновление дискуссии, ориентированной на достижение результата;
- **научиться** парировать провокативные реплики оппонентов, которые являются деструктивной тактикой нанесения урона вашему имиджу, авторитету, компетентности и неприемлемыми с точки зрения достижения результата коммуникации.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска или флипчарт, бумага, рабочие бланки и ручки для каждого участника.

Время: около 45–60 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Большинство из нас тяжело воспринимает критику в свой адрес. Это понятно, ведь порой задевают нас намеренно, безапелляционно критикуют, манипулируют, добиваясь своих целей «за наш счет»... Словесная агрессия нередко может застать нас врасплох...

Вспомните, пожалуйста, какое-то недавнее событие, когда вы почувствовали, что вас незаслуженно критикуют, подвергают сомнению вашу компетентность, задевают ваши ценности... Вспомнили?! Как вы реагировали в данной ситуации? Смогли защититься? Дали отпор? Ушли с поля боя с поникшей головой?.. Какие чувства вы переживаете сегодня, вспоминая тот инцидент?!

Кто готов поделиться своей короткой историей? (Выслушиваем историю.)

Как мы видели, переживания по поводу того, что вы сказали (а еще больше — чего не сказали!!!) в ответ обидчику, могут сопровождать нас долгое время. Но «После драки кулаками не машут!» или, как остроумно замечают в Одессе: «Если бы я сразу был таким умным, как моя жена потом!!!»

А теперь представьте себе, что в ходе планерки, производственного совещания, в котором принимают участие несколько сотрудников во главе с вашим общим руководителем, вы слышите в свой адрес (реплики записаны на доске или флипчарте):

- Ты вновь пытаешься переложить с больной головы на здоровую...
- Понятно, ты, как всегда, прав!
- Если ты не удосужишься закончить этот отчет к концу недели, то...
- Здесь вам не детский сад! Здесь люди работают, если вы не заметили...

Вопрос: как вы поведете себя в такой ситуации? За 3 минуты напишите, пожалуйста, возможную реакцию на прозвучавшие обвинения! (*Пауза.*)

Оказывается, навык «не лезть в карман за словом» так же практикуется и тренируется, как и все другие навыки и техники риторики. Думаю, что каждый из вас, кто когда-то принимал участие в совещаниях, защите проектов, презентациях программ с большим количеством участников, помнит, как жестко может происходить обсуждение важных вопросов. Да это и понятно:

- сколько голов — столько идей, подходов, взглядов;
- разные задачи, потребности, возможности, культурные и личные особенности;
- конкуренция между участниками привносит в обсуждение элементы «ресурсного конфликта» — каждый хочет выиграть, опередить соперника, получить искомое;
- цейтнот увеличивает необходимость мобилизации всех усилий, сфокусированного взгляда как на содержание дискуссии, так и на ее эмоциональную составляющую;
- дискуссия с большим количеством участников заставляет нас быть особенно четкими и конкретными, уметь производить моментальные и верные расчеты, успешно представлять свои сильные стороны и относительные преимущества, находить слабые места у оппонентов, не позволять дискуссии уходить в сторону и погрязать в мелочах...

Одна из техник грамотного «риторического поведения» может стать для вас большим подспорьем и эффективным инструментом. Речь идет о технике «Петля». О том, как эта техника работает, узнаем на разборе конкретного примера.

Давайте представим себе защиту проектов на комиссии по распределению грантов. Вы — руководитель преуспевающего проекта в сфере дополнительного образования для детей и подростков. Начав с одного небольшого центра, вы сегодня руководите 7 филиалами, которые работают в каждом городском районе. Ваши программы неформального образования пользуются спросом у родителей, в них с удовольствием участвуют дети. За 10 лет существования центра «Микс» его образовательное «меню» расширилось с 3 программ в начале проекта до 11 разновозрастных программ сегодня... По независимым оценкам, на сегодняшний день вы можете предоставить и предоставляете разнообразные формы досуговой и образовательной деятельности для детей дошкольного и школьного возраста, обеспечивая около 70% потребительского спроса в этой сфере в вашем городе.

Понятно, что в вашем небольшом городе успех «не ходит один». Вслед за вами возникли похожие центры, каждый из них борется за свой сегмент рынка, каждый пытается «откусить» от пирога, который вы считаете своим.

Вот и сегодня на заседании в муниципалитете идет презентация проектов, которые могли бы рассчитывать на получение престижного и перспективного гранта из частного зарубежного фонда, предложившего совместное с городскими властями распределение средств на год.

В ходе презентаций вы уже представили свой проект. Сейчас идет открытое итоговое обсуждение идей всеми участниками совещания. Представители фонда попросили вас сказать несколько слов об истории вашего центра.

И в это время один из «друзей-соперников» — амбициозный директор Центра детского творчества, возникшего в городе лишь несколько месяцев назад, бросает вслух такую реплику в ваш адрес:

— А я слышал, что ваш центр теряет авторитет в городе... Репутация «Микса»... ну не очень...

Вопрос: как вы поведете себя в такой ситуации? За 3 минуты напишите, пожалуйста, возможную реакцию на прозвучавшие обвинения!

(*Пауза.*)

Давайте познакомимся с вашими идеями!

Как правило (и хорошо, если тренер отметит и классифицирует ответы на доске!), группа предлагает такие типичные формы реакций:

- *«Что вы имеете в виду?!»* (Оскорбленным/гневным/угрожающим тоном...) Этот тип ответа можно назвать убийственным: сейчас ваш оппонент воспользуется вашим же приглашением, чтобы вылить на вас и ваш центр ушат «слухов», грязи, подозрений... Вам придется защищаться, оправдываться, а рассказ о достижениях вашего «Микса» уже померкнет на фоне всей этой свары. Да и времени на сам рассказ наверняка уже не останется...
- *Оставляем реплику без ответа, продолжая рассказ о нашем центре...* (Это немного лучше. Но ваш конкурент получил все же победное очко. Ведь ваше поведение можно истолковать как бегство с поля боя или молчаливое согласие с нелестной оценкой, прозвучавшей в ваш адрес.)
- *«Это кто здесь представляет себя в виде эксперта и раздает оценки коллегам?!»* — нападение. По типу реакция мало отличается от классической «Сам дурак!».

Ни одна из предложенных тактик не может считаться оптимальной. Теперь пришло время познакомиться с техникой «Петля». Ее правила записаны на флипчарте:

- **отреагируй на реплику оппонента, покажи, что ты услышал ее** (реакция внимательного слушателя);
- **аргументированно отрази атаку** («захват» оппонента);
- **вернись к исходному материалу, продолжи обсуждение** (ведение дискуссии в выбранной вами стратегии и тактике).

Обратите внимание, что ваши реакции на уводящие, провокационные, манипулятивные реплики должны быть... сформулированы не в негативном, а позитивном ключе!

Пожалуйста, запомните, что вариант: *«Мы не будем сейчас переходить на личности, я предлагаю продолжить обсуждение...»* неудачен по нескольким параметрам:

- негативная формулировка *(«мы не будем»);*
- отсутствие конкретики и необходимой решительности *(«я предлагаю»).*

Куда сильнее, скажем, такой подход:

— Я услышал вашу реплику. Также я уверен, что участники дискуссии поддержат мое предложение сосредоточиться на теме, по которой мы собра-

лись здесь. Посторонние темы при общем согласии необходимо вынести за рамки обсужденного и принятого нами регламента...

На самом деле простейшая на первый взгляд «петля» помогает вам решить несколько актуальных задач:

- вы сами определяете, что станет предметом дискуссии, а что нет, отбрасывая посторонние, уводящие от темы, провокационные вопросы/реакции/реплики;
- вы демонстрируете окружающим вашу уверенность в себе и лидерские качества;
- вы показываете пример конструктивной дискуссии, соблюдая регламент, повестку дня, решая поставленную перед собой задачу;
- вы используете провокационные вопросы, чтобы захватить их «в петлю» и использовать в короткой кинжальной реплике-ответе в свою пользу;
- вы производите впечатление на собеседников своей собранностью, выдержкой, остроумием, корректностью поведения, умением выделять главное.

Используя технику «Петля», вы тренируетесь в умении:

- дать прямую оценку провокационному поведению оппонента;
- демонстрировать свою приверженность установленным правилам, регламенту, теме обсуждения как знак профессионализма и уважения к собравшимся;
- проявлять смелость и позитивный настрой в дискуссии, основанные на ощущении своей правоты, справедливости ваших ожиданий/требований, оптимизме лидера;
- «присоединяться» к провокационной реплике, разворачивая обсуждение в свою пользу;
- показывать, что вас и весь форум пытаются сбить с толку, увести от обсуждения основных вопросов;
- вскрывать недобросовестность манипулятивного поведения вашего оппонента;
- обнаруживать «скрытые выгоды» оппонента, которые говорят о его некомпетентности в данном вопросе;
- заручиться поддержкой и одобрением других участников обсуждения, которых вы приглашаете в качестве экспертов (а значит — ваших партнеров).

Сейчас мы попробуем практически поработать в технике «Петля». В течение ближайших 15 минут запишите на рабочих бланках ваши формулировки, которые решают конкретные задачи (задания вы найдете в рабочих бланках) в примере представленной нами дискуссии в муниципалитете.

Затем вы поработаете в тройках, где сможете предложить партнерам ваше видение и решение задач, услышать их предложения и обсудить, какие из вариантов наиболее сильные, весомые, эффективные.

РАБОЧИЙ БЛАНК

Вы — руководитель преуспевающего проекта в сфере дополнительного образования для детей и подростков.

Начав с одного небольшого центра, вы сегодня руководите 7 филиалами, которые работают в каждом городском районе. Ваши программы неформального образования пользуются спросом у родителей, в них с удовольствием участвуют дети. За 10 лет существования центра «Микс» его образовательное «меню» расширилось с 3 программ в начале проекта до 11 разновозрастных программ сегодня... По независимым оценкам, на сегодняшний день вы можете предоставить и предоставляете разнообразные формы досуговой и образовательной деятельности для детей дошкольного и школьного возраста, обеспечивая около 70% потребительского спроса в этой сфере в вашем городе.

Понятно, что в вашем небольшом городе успех «не ходит один». Вслед за вами возникли похожие центры, каждый из них борется за свой сегмент рынка, каждый пытается «откусить» от пирога, который вы считаете своим.

Вот и сегодня на заседании в муниципалитете идет презентация проектов, которые могли бы рассчитывать на получение престижного и перспективного гранта из частного зарубежного фонда, предложившего совместное с городскими властями распределение средств на год.

В ходе презентаций вы уже представили свой проект. Сейчас идет открытое итоговое обсуждение идей всеми участниками совещания. Представители фонда попросили вас сказать несколько слов об истории вашего центра. И в это время один из «друзей-соперников» — амбициозный директор Центра детского творчества, возникшего в городе лишь несколько месяцев назад, бросает вслух такую реплику в ваш адрес:

— *А я слышал, что ваш центр теряет авторитет в городе... Репутация «Микса»... ну не очень...*

Запишите ваш вариант реакции на услышанное, решая в каждом из ответов различные задачи.

- Отвергая попытку втянуть вас и собравшихся в непродуктивную и уводящую от предмета встречи дискуссию.

_____

_____

_____

- «Присоединившись» к реплике, развернуть ее себе на пользу.

_____

_____

_____

_____

- Вскрыть провокацию, манипулятивное поведение оппонента.

- Показать некомпетентность оппонента в данном вопросе.

- Призвать других участников дискуссии стать вашими партнерами-экспертами. Таким образом заручиться их поддержкой.

- Продемонстрировать приверженность конкретике и установленным правилам, регламенту дискуссии.

- Потребовать от оппонента взять на себя ответственность за внятные и реальные формулировки, определения сути его вопроса/реплики.

- Укрупнить прозвучавший вопрос/реплику, сделав ее поводом, мостиком для продолжения вашего выступления.

- Показать заинтересованность в доказательной аргументации со стороны оппонента.

_____

_____

_____

_____

- Дать свою оценку высказыванию оппонента.

_____

_____

_____

- Конкретизируйте субъективные нападки и реплики общего характера в интересах остальных участников обсуждения.

_____

_____

_____

ОБСУЖДЕНИЕ РАБОТЫ В МИНИ-ГРУППАХ НА ФОРУМЕ

- Оказалась ли для вас техника «Петля» эффективной в отражении выпадов оппонентов в ходе дискуссии?
- Что оказалось наиболее сложным в вашей личной тренировке?
- Справились ли вы с необходимостью выбирать позитивно сформулированные реакции?
- Каким оказался ваш групповой опыт обсуждения? Какие особенности восприятия он выявил?
- Считаете ли вы, что захотите/сможете и в дальнейшем пользоваться техникой «Петля»? Почему? Что для этого нужно?

Кстати! Материалы для тренера

В качестве возможных ответов на поставленные в рабочем бланке задания можно привести такие варианты реакций.

✓ **Отвергая попытку втянуть вас и собравшихся в непродуктивную и уводящую от предмета встречи дискуссию.**

— Я услышал вашу реплику. Также я уверен, что участники дискуссии поддержат мое предложение сосредоточиться на теме, ради которой мы

собрались здесь. Посторонние темы при общем согласии необходимо вынести за рамки обсужденного и принятого нами регламента...

✓ **«Присоединившись» к реплике, развернуть ее себе на пользу.**

— «Плохая репутация»?! (Обращаясь к участникам заседания.) Согласитесь, что это оригинальная оценка работы наших центров, которым принадлежит около 70% рынка образовательных услуг для детей и подростков в городе. И если это является «потерей авторитета», то как мы могли бы определить «успех»?..

✓ **Вскрыть провокацию, манипулятивное поведение оппонента.**

— Я оставлю ваше высказывание на вашей совести. Буду готов после встречи обсудить с вами причины, заставившие вас манипулировать именем нашего центра «Микс» и приписывать ему то, что нам не принадлежит. Сейчас же я хочу ответить на заданный мне вопрос...

✓ **Показать некомпетентность оппонента в данном вопросе.**

— Увы, ваша реплика говорит об абсолютном незнании рынка и профессиональной некомпетентности. Что, в принципе, может быть оправдано тем, что вы совсем недавно решили стать игроком на нашем поле. Желаю вам успешных тренировок и уверен, что, приобретя практический опыт, вы поймете, насколько ошибочна ваша сегодняшняя оценка...

✓ **Призвать других участников дискуссии стать вашими партнерами-экспертами. Таким образом заручиться их поддержкой.**

— Я горжусь возможностью переадресовать ваш вопрос об имидже центров детского образования и творчества «Микс» участникам нашего круглого стола. Среди присутствующих здесь есть немало тех, кто в течение многих лет приводит к нам своих детей. Так из года в год они подтверждают нашу профессиональную репутацию и растущий авторитет среди жителей города...

✓ **Продемонстрировать приверженность конкретике и установленным правилам, регламенту дискуссии.**

— Я благодарю председательствующего на заседании за вопрос об истории наших центров. Мой ответ станет в рамках регламента лучшим ответом по поводу ваших провокативных высказываний в адрес центров «Микс»...

✓ **Потребовать от оппонента взять на себя ответственность за внятные и реальные формулировки, определения сути его вопроса/реплики.**

— Что вы имели в виду под словом «репутация»? Если вы понимаете под этим термином рост филиалов, то у нас репутация лидера в этой сфере. Если вы считаете, что репутация проявляется в доверии клиентов и постоянном росте участников наших программ, то у нас отличная репутация. Если вы словом «репутация» проверяете нашу ответственность и выполнение партнерских обязанностей, то у нашей репутации десятки гарантов — семьи, родители, учителя, ведущие...

✓ **Укрупнить прозвучавший вопрос/реплику, сделав ее поводом, мостиком для продолжения вашего выступления.**

— Да, я услышал, что у нашей компании проблемы с потерей репутации... Благодарю вас за подсказку, потому что именно о репутации центров «Микс» в городе я и хотел бы поговорить... За 10 лет успешного сотрудничества с тысячами семей в нашем городе мы добились...

✓ **Показать заинтересованность в доказательной аргументации со стороны оппонента.**

— Я был уверен, что вашими стараниями в нашем городе создается новый досуговый центр для детей и молодежи. Увы, я не знал, что вы занимаетесь социологическими исследованиями... Скажите, пожалуйста, сколько семей вы опросили? Какое количество интервьюируемых дало нашей работе отрицательную оценку? Кто те специалисты, которые отвечают за социологический опрос? Какие цели и задачи, кроме попытки очернить конкурентов, вы ставите перед теми, кто такой социологический опрос проводит или проведет в будущем? А так как мы предпочитаем заниматься своим делом, то я с удовольствием отвечу сейчас на вопрос, который мне был задан...

✓ **Дать свою оценку высказыванию оппонента.**

— Ваше замечание абсолютно оторвано от практики. Жизнь доказывает обратное. Я могу только пожелать, чтобы через несколько лет центры, которые вы пытаетесь создать сегодня, имели хотя бы половину того в вашем определении «плохого авторитета», которым сегодня славятся центры «Микс»!

✓ **Конкретизируйте субъективные нападки и реплики общего характера в интересах остальных участников обсуждения.**

— Итак, вы спрашиваете меня об авторитете центров «Микс». Охотно остановлюсь на этом вопросе, потому что авторитет и репутация — то, чем мы определенно можем гордиться за прошедшие 10 лет со дня создания...

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

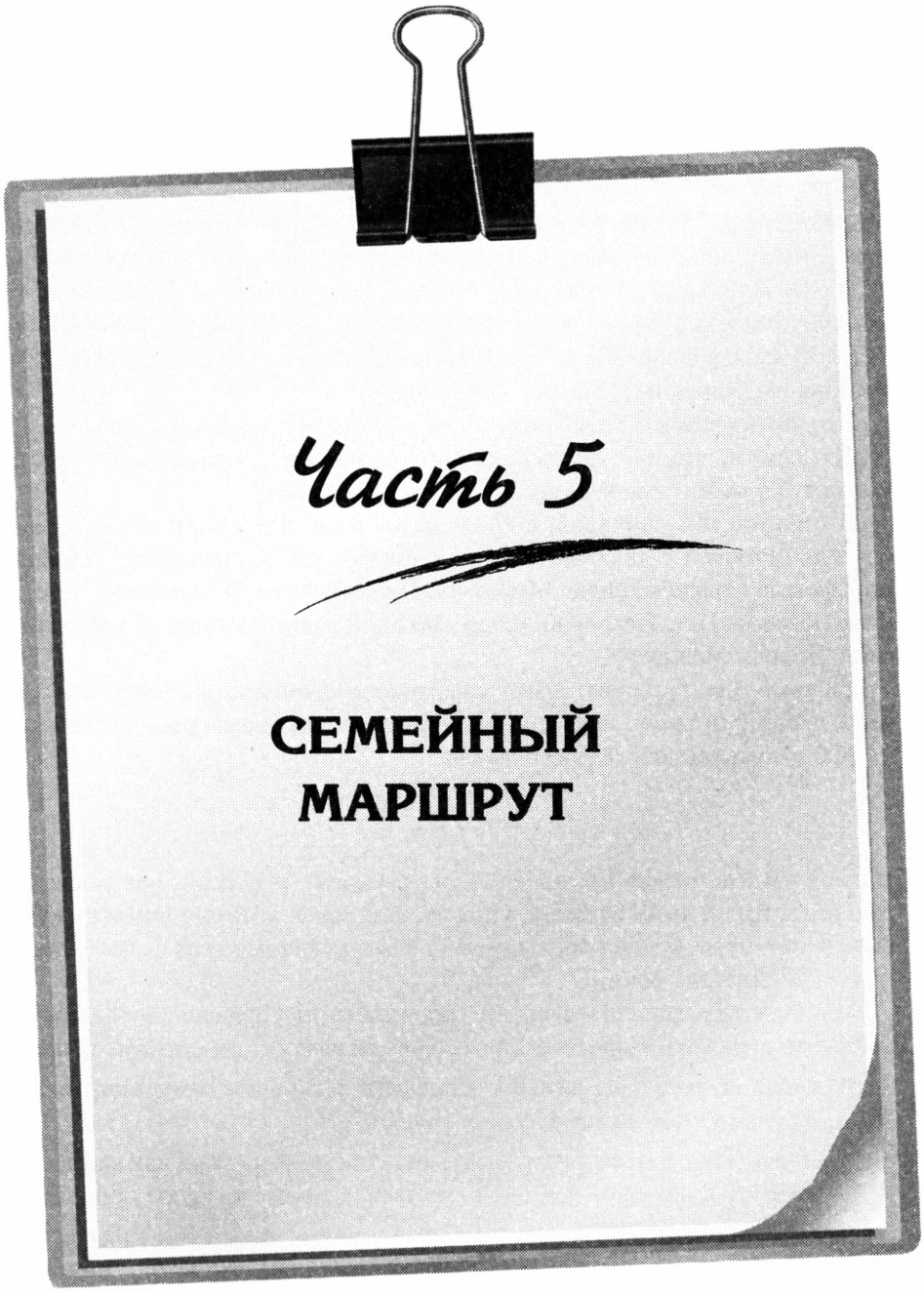
Готовя к печати эту книгу, я «прошерстил» свои записи разных лет, карточки с записями игр и упражнений, конспекты. Конечно же — прочитал новые и интересные книги, вышедшие в последние годы. В одной из них — богатой идеями, вдохновением, практикой — книжке Криса Андерсона TED TALKS. Слова меняют мир: первое официальное руководство по публичным выступлениям (М.: ООО «Издательство "Э"», 2016) — я нашел слова, которыми мне захотелось закончить раздел «Своим голосом»:

«...Мне хочется кое в чем вас убедить: сколь бы важны ни были навыки публичных выступлений сегодня, в будущем они станут еще важнее.

Коммуникации развиваются с огромной скоростью, и вместе с ними развивается одна из древнейших способностей человека. Я убежден, что завтра умение представлять свои идеи другим людям станет еще более важным навыком, чем сегодня. Возможно, даже абсолютно необходимым:

- каждому ребенку, который хочет развить в себе уверенность;
- каждому выпускнику, мечтающему о значимой карьере;
- каждому, кто хочет добиться повышения на работе;
- каждому, кому важна какая-то проблема;
- каждому, кто хочет приобрести репутацию;
- каждому, кто хочет общаться с другими людьми, разделяющими его страсть;
- каждому, кто хочет стимулировать действия во имя перемен;
- каждому, кто хочет оставить что-то после себя;
- каждому — и точка».

Вот теперь, пожалуй, и я ставлю точку.



Часть 5

СЕМЕЙНЫЙ МАРШРУТ

Семья — это путешествие длиною в жизнь...
Умная мысль

...Живите — при сейчас, любите — при Всегда...
Андрей Вознесенский

Мне хотелось бы посвятить этот раздел книги моим коллегам — ведущим международной программы семинаров для родителей **«Семейный маршрут»**.

Я разработал эту программу в 2014 году, и за два года ее работы более тысячи участников стали нашими «попутчиками» на маршруте, который прошел в Москве и Санкт-Петербурге, Киеве и Одессе, Днепропетровске и Новосибирске, Харькове, Минске, Кишиневе.

Это были незабываемые встречи и в личном, и в профессиональном плане. Я счастлив, что нам удалось говорить с людьми на «их языке», стать для них актуальными, значимыми, завоевать их доверие...

Я горжусь той командой, с которой мы вышли в путь и проделали его с достоинством и с любовью к теме, к профессии, к участникам семейных марафонов. Спасибо Дафне Максимов-Шарон, Инне Финкельман, Светлане Колосовой, Гиле Петровой, Елене Левиной, Анне Кипнис, Юлии Улановской, Борису Мельцеру!

Спасибо всем организаторам и участникам **«Семейного маршрута»**! Сейчас к нашему путешествию присоединяетесь и вы, уважаемый читатель.

Мы отправляемся! Доброго пути!..

* * *

В этом разделе книги мы предлагаем тренерам, ведущим, руководителям семейных групп часть заданий, упражнений, идей, которые помогут «обновить репертуар» вашей работы с уже существующими или — потенциальными семейными парами.

Мы надеемся, что приведенные в сборнике игры, упражнения, задания, тестовые процедуры и теоретические материалы помогут участникам тренинга:

- эмоционально и осмысленно включиться в процесс саморазвития и совершенствования семейных отношений;
- обнаружить и откорректировать те особенности семьи как саморазвивающейся многопрофильной системы, которые требуют обновления, исправления, улучшения;
- освежить чувства сопричастности, любви, приятия, которые характеризуют счастливые семьи;
- избежать «прилюдного одиночества», ощущения ненужности, необязательности семейного союза, потери духовных связей в семье;
- проверить, что объединяет членов семьи в одно целое, что делает их союз семьей, провести ревизию семейных ценностей и табу;

- разрушить стереотипы восприятия, возникшие во внутрисемейных контактах и общении, внести в жизнь семьи элементы спонтанности, импровизации, свободного творчества, сотрудничества;
- проверить, насколько каждый из нас подходит под определение «хороший партнер», насколько мы отвечаем критериям «хороших мужей и жен», «хороших детей и родителей»... Что такое «хорошо» и что такое «плохо» в нашей семье?

Задания, упражнения, идеи для групповой работы этого тренинга помогут участникам взглянуть на себя и свой семейный союз новыми глазами, углубят представление о том, как и в какую сторону меняется их семья, дадут возможность познакомиться с семейным опытом других людей...

Как следует из всего сказанного, участниками групповых тренингов могут быть и те, кто только задумывается о создании семьи, и те, кто уже какое-то время находится в браке, и те, кому важно суметь справиться с различными проблемами, возникающими в супружестве.

РАЗМИНКА... НА СЕМЕЙНУЮ ТЕМУ

В давние-давние времена Бог слепил десять Адамов.

Но вскоре им стало скучно в раю, и рассказали они об этом отцу своему. Господь дал им тесто и сказал:

— Пусть каждый из вас слепит женщину, кому какая нравится. Но не забудьте добавить в тесто по куску сахара с этого блюдца, чтобы жизнь с женою была сладкой. А мне останется только вдохнуть жизнь в ваши творения.

Когда все десять женщин были готовы, Бог посмотрел на блюдце и разгневался:

— Здесь было одиннадцать кусков сахара. Но один из вас сплутовал и взял два куска. Кто это сделал?

Адамы молчали.

Тогда Господь забрал их жен и, вдохнув в них жизнь, раздал каждому не ту, которую он лепил, а какая попалась.

С тех пор девять мужчин из десяти думают, что чужая жена слаще, потому что в ней лишний кусок сахара.

И только один из Адамов знает, что все женщины одинаковы, ибо лишний кусок сахара съел он сам.

Для начала, по традиции, несколько «разогревающих», вводных игр!

МОЙ ОСТРОВ

Цели:

- **прояснить** ожидания участников тренинга;
- **провести** первый этап личного знакомства;
- **обозначить** границы тренинга, его формат, узловые моменты встречи.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: карточки с названиями островов («хочу сделать свою семейную жизнь ярче»; «хочу узнать рецепты счастливой семейной жизни других»; «хочу найти место для возможности высказаться»; «хочу расслабиться и вырваться из быта»; «хочу стать более эффективным родителем»; «я ищу возможность интересного общения», «я устал от семейных проблем»), флипчарт и маркеры.

Время: от 30 до 60 минут.

— Наш семинар (тренинг, встреча...) стартовал. Этой компанией мы совершим удивительное путешествие. В нем, как и в настоящем путешествии, наверняка будут присутствовать и неожиданности, и важные, интересные,

значимые встречи. Надеюсь, что нас ждут важные открытия, ведь именно к этому большинство из нас стремится, оставив насиженное место, свой дом, выходя в путь...

Скорее всего, кому-то в путешествии будет полегче, он привык к такого рода «приключениям», кто-то в первый раз выбрал такую дорогу открытия себя и окружающего мира. Как в любом путешествии, нас ожидают эмоциональные подъемы и спады, выбор пути, дискуссии и споры о том, как каждый из вас видит путешествие и себя в нем...

А пока — разрешите пригласить вас в круиз. Это тоже — одна из форм путешествия. Вас ждут острова, каждый из которых — особенный, так как он называет основную причину, по которой вы оказались здесь.

Итак, что мы ожидаем от вас? Что сейчас вы отправитесь «в плавание». В разных местах нашего зала я разложу вот такие (ведущий демонстрирует участникам большие ламинированные листы, на которых крупно написаны названия островов) «острова». Каждый остров — это причина, по которой люди приходят, приезжают, выбирают участвовать в подобных семинарах.

К примеру, если на ваше решение приять участие в тренинге повлияло желание «...узнать рецепты счастливой семейной жизни других», то вы окажетесь на этом острове (кладет лист на пол). А если вы здесь потому, что «хотите стать более эффективным родителем», то вам — сюда (кладет лист на отдалении от предыдущего...).

Так, объявляя содержания островов, ведущий раскладывает на полу листы.

— Вполне возможно, что кто-то из вас не обнаружит среди названий островов именно своей причины участия в нашей встрече. Тогда он приглашается на остров с вопросительным знаком!

Итак, в путь! Находите свой остров, берите стул и вместе с другими островитянами садитесь в круг на своем острове. Так у нас возникнет целый архипелаг!

После того как все расселись, ведущий продолжает:

— Ну вот, все определились со своими островами. В ближайшие 20 минут я приглашаю вас познакомиться и обсудить в кругу то, что привело вас на тренинг. Ведь за названием острова для каждого кроются свои личные резоны, объяснения, пожелания, стремления, мотивы...

Я прошу с самого начала выбрать человека, который в конце дискуссии сможет представить ваш остров на форуме, вкратце рассказать об особенностях острова и его обитателей.

Ответы могут быть, например, такие: я выбираю определенный остров, потому что...

- хочу сделать свою семейную жизнь ярче;
- хочу узнать рецепты счастливой семейной жизни других;
- хочу найти место для возможности высказаться;
- хочу расслабиться и вырваться из быта;
- хочу стать более эффективным родителем;
- я ищу возможность интересного общения;

- устал от семейных проблем.
- ?
- (...)

— Надеюсь, что все понятно, начали!

Спустя отведенное на игру время (обычно выбор острова занимает 4–5 минут!), ведущий предлагает начать знакомство с островитянами в каждой из образовавшихся мини-групп. На это необходимо минимум 5 минут. Затем начинается последний этап: переходя от острова к острову, ведущий выслушивает рассказы о том, как эта группа работала, что прозвучало в ходе знакомства-дискуссии. По моему опыту, лучше всего идти от самых малочисленных групп к крупным островам, оставив «на закуску» остров «?».

— Спасибо всем островитянам! Каждый остров — отдельная система людей, ценностей, мотивов, запросов...

Жизнь — это постоянная дилемма выбора. В игре «Мой остров» вы **самостоятельно** брали на себя ответственность за свои решения. Это будет и одним из законов нашего семинара: каждый решает сам: что говорит, как участвует, чем готов поделиться с группой! И все мы **будем обязаны уважать** этот выбор! Какие еще законы кажутся вам важными? Какие правила и нормы групповой работы вы хотели бы сейчас обсудить? Мы готовы выслушать ваши предложения, чтобы обо всем «договориться на берегу», до того как наше совместное плавание началось!

(*Предлагаются и обсуждаются дополнительные законы, которые участники хотели бы принять.*)

Итак, поздравляю вас, друзья! Наше путешествие началось!

СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО

Цели:

- **снять** напряжение, возникающее при встрече малознакомых людей;
- **провести** веселую игру на первичное знакомство.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: газеты по числу пар, участвующих в игре.

Время: 5–7 минут.

Группа разбивается на пары. Каждая пара получает газету (книгу, мяч, воздушный шар... — то, что есть под рукой у тренера и по своей форме и фактуре годится для проведения этой игры). Партнеры стоят лицом друг к другу, поднимают на уровень плеча согнутые в локтях руки таким образом, чтобы полученный от тренера предмет оказался зажат между их распрямленными ладонями. (Можно зажать шар на уровне груди или прижать предмет лбами... С частью из предметов то же упражнение можно провести, когда предмет прижимается плечами, спинами, коленями партнеров. Вариантов немало — есть простор для импровизации!)

Когда зазвучит музыка, пары должны будут в такт звукам двигаться по комнате, не роняя при этом на пол зажатый между ладонями предмет. Нельзя сжимать предмет в руке, между пальцами и т. д. Он удерживается в положении на уровне плеч лишь взаимным давлением ладоней!

ГЕРОЙ МОЕГО РОМАНА...

Знаете, чем настоящие мужчины отличаются от обычных? От обычных голова болит... А от настоящих — кружится!

Представляя себя, участники тренинга говорят о человеке, который служит для них жизненным примером, является идеалом. Можно предложить им рассказать о том, как выглядит в их представлении «идеальная женщина», «идеальный мужчина», «идеальный ребенок», «идеальная мать», «идеальный отец»...

ТАКИЕ ЖЕ, КАК Я!

Цели:

- **снять** напряжение, возникающее при встрече малознакомых людей;
- **провести** веселую игру на первичное знакомство.

Размер группы: не имеет значения. В большой группе игра идет интереснее, чем с малым количеством участников.

Ресурсы: не требуются.

Время: около 10 минут.

Игра для большой группы.

Ведущий просит участников как можно быстрее снять напряжение, возникающее при встрече малознакомых людей, провести веселую игру на первичное знакомство (5–10 секунд!), разбиться на мини-группы (хотя не исключено, что в части заданий мы увидим отдельно стоящих участников, которым подходящей группы не нашлось!):

- по какому-то внешнему признаку;
- по количеству детей в семье;
- по тому, на каких языках общаются члены их семьи;
- по тому, являются они домоседами или путешественниками;
- по тому, где живут/хотели бы жить в будущем;
- по количеству детей, которое имеют/хотели бы иметь;
- по тому, какого мужа/жену ищут себе;
- по тому, какие из домашних обязанностей выполняют/с удовольствием готовы были бы выполнять;
- по тому, чего категорически не терпят/не потерпят у своего партнера по браку;
- по тому, как проводят/собираются проводить свободное время в семье...

ТОП-МЕН

Цели:

- **снять** напряжение, возникающее при встрече малознакомых людей;
- **провести** игру на первичное знакомство;
- **сфокусировать** внимание участников на самооценке, осознанном выборе партнеров и собственных ожиданиях от них.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы, ручки, флипчарт и маркеры для записи.

Время: 25–30 минут.

Сейчас достаточно распространено составление разнообразных списков популярности, «топ-листов», в которых приводятся «ведущие десятки» — лидеры опросов, продаж, достижения в разных сферах жизни...

Семейная жизнь тоже может претендовать на свой «список лучшего», свой «топ». Каждый получает лист бумаги, на котором в течение десяти минут пробует составить список тех своих десяти качеств, которые делают его привлекательной и интересной личностью в глазах реального или потенциального партнера.

Листки не подписываются. Тренер собирает их, перемешивает и раздает группе. Каждый, кто получил листок, пытается отгадать, кто же из товарищей по группе обладает таким замечательным «джентльменским» или «дамским» (а точнее — просто человеческим!) набором качеств.

ИЩУ КОМПАНЬОНА

Представьте себе, что вам необходимо снять квартиру на длительный срок. Квартира, которую вы подобрали, великолепна, но, чтобы оплатить ее, вам требуется компаньон. Подумайте и составьте объявление, в котором бы нашлось место как требованиям к будущему компаньону, так и описание ваших качеств!

СЕМЕЙНОЕ БИНГО

Цели:

- **быть** готовым к контакту с незнакомым человеком,
- **завязать** знакомство, «выйти из раковины», начав партнерское взаимодействие.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы-задания, ручки.

Время: 10–15 минут.

ХОД ИГРЫ

Каждый участник получает бланк с бинго и ручку. Нужно как можно скорее заполнить любые 6 клеток подряд (и по прямой линии!) по горизонтали, вертикали или диагонали именами людей, которые положительно отвечают на вопросы, написанные в квадратиках.

Подходим к человеку, задаем вопрос. Если получаем «положительный» ответ — «Да» или «Я» — пишем в клеточке с вопросом имя ответившего.

Если в группе меньше 12 участников, то можно позволить записывать имя одного и того же участника в двух клеточках бинго. Если народу много, то, чтобы группа работала активнее, вводится запрет на повторное использование имени одного и того же участника.

Когда время, отведенное ведущим на игру, завершится, можно прочитать несколько вариантов заполненных бинго (то есть линии из 6 клеток). При этом каждый, чье имя звучит под тем или иным ответом, поднимает руку, чтобы все увидели автора определенных ответов и позиций!

БЛАНК БИНГО

Не вижу большой разницы между мужчиной и женщиной	Хватит жить для других! Пора пожить для себя!!!	Предназначение женщины — раствориться в муже и детях!	Моя важнейшая задача — воспитание детей!	Семья для меня — главная ценность в жизни!	Я ощущаю себя в семье абсолютно свободным человеком
Выбирая между друзьями и семьей, я всегда выберу время в пользу семьи!	Никого не держим! Не нравится мой характер — скатертью дорога!	Кто в состоянии самостоятельно починить текущий кран или заменить выключатель?	«ВСЕ, чего я добился в жизни, я добился благодаря себе!»	Смысл супружества — быть замужем, то есть «ЗА МУЖЕМ»!	В спорах с человеком, который мне дорог, я уступаю, чтобы не портить отношения
Я — хороший друг для своего супруга /супруги	Кто любит читать женские романы?	Брак — это экономический союз. Все остальное приложится!	Кто верит в любовь с первого взгляда?	Брак устарел как социальный институт!	С первого взгляда способен влюбиться лишь тот, кому лень посмотреть второй раз!
Смысл брака для меня — делить с партнером свои радости и печали	Переспать с кем-то — еще не значит «изменить»!	Заботы, уборка, готовка — не повод, чтобы отказаться от гостей!	Кто знает наизусть текст хотя бы одной колыбельной?	Муж — глава семьи. Вот закон успешного супружества	Надоело везти на себе весь дом! Подождем, пока и другие впрягутся в эту «телегу»
Принятие важнейших семейных решений лежит на мне	Боюсь одиночества. Но еще страшнее — одиночество вдвоем!	Кто считает, что «добро должно быть с кулаками»?	Кто любит секс и не стесняется сказать об этом вслух?	Семья моих родителей — модель отношений и для меня	Самое страшное для меня — быть неуспешным родителем!
Без хороших ссор нет хороших семей!	Я с неохотой решился участвовать в этом семинаре	Жена — прежде всего это хорошая любовница для своего мужа!	Кто боялся в юности не найти в жизни свою «половинку»?	Кто считает, что обязанности в семье делятся на мужские и женские?	Я забочусь о семейном досуге

ФОТОШОП

Цели:

- **провести** игру на первичное знакомство;
- **сфокусировать** внимание участников на актуальных задачах семейного союза, своих ощущениях от того, как живет и развивается их семья, своем месте в ней...

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: фотографии, журналы, иллюстрированные издания (проспекты, календари, рекламные листовки...).

Время: 45–60 минут.

Группе предлагается большое количество рисунков, фотографий, разнообразных по жанру, настроению, технике исполнения. Чем богаче выбор, тем лучше.

Ведущий просит участников тренинга отобрать в ворохе листов один, который метафорически определил бы их взгляд на какую-то проблему, их эмоциональное состояние...

Например.

Найдите, пожалуйста, среди многих рисунков и фотографий, разложенных перед вами, ту, которая отражает для вас смысл слова «Любовь»!

С помощью фотографий или рисунков вам предстоит познакомить нас с тем, как вы ощущаете себя в собственной семье. Найдите один лист, который мог бы образно представить ваши чувства!

Когда каждый из игроков нашел фотографию или рисунок-метафору, он показывает его остальным участникам тренинга. Каждый, кто хочет, высказывает свои предположения о том, как можно истолковать представленный образ. Лишь после того, как все желающие обнародовали свою версию, дается возможность авторского комментария. Затем очередь переходит к следующему участнику.

В ходе обсуждения ведущий может задать ряд вопросов, чтобы обсудить их с группой:

- насколько интересно и полезно было вам задание, которое вы выполняли?
- кажется ли вам удачным тот образ, метафора, которыми вы поделились с группой?
- что обратило на себя внимание в работах/метафорах/идеях товарищей по группе?
- с каким настроением, чувством вы завершаете эту игру?

НА ЯЗЫКЕ МЕТАФОР

> Нет двух абсолютно похожих людей. Нет двух людей, которые одно и то же предложение поймут одинаково. Поэтому не пытайтесь подгонять людей под ваше представление о том, какими им следует быть... пытайтесь нащупать представление людей о самих себе.
>
> *Милтон Эриксон*

Цели:

- **создать** активную творческую атмосферу и позитивный настрой в группе,
- **дать** возможность метафорической самооценки;
- **вовлечь** игроков в групповое взаимодействие.

Размер группы: в идеале — 12–15 человек, но проводить эту игру можно и с группой в 6, и с группой в 30 участников.

Ресурсы: достаточно большая (в соответствии с размером группы) комната.

Время: 15–20 минут для группы в 12–15 человек.

ХОД ИГРЫ

Для проведения игры нужно подготовить площадку: любым способом наметить три условных места.

Каждая отметка будет обозначать место для сбора первой, второй или третьей группы. В ходе игры участникам тренинга каждый раз придется выбирать одну из 3 групп. Свое место они определят в зависимости от трех вариантов ответа на поставленный вопрос: если им подходит первый вариант ответа, то игроки занимают место, обозначающее место группы номер один, второй ответ — вторая группа, третий — соответственный номер и место на площадке.

— Условия игры просты. Я предложу вам серию вопросов, ответы на которые помогут определить особенности вашей личности, ваши ценности, особенности личного восприятия... Вдумайтесь в смысл образа, определите, какой из предложенных вариантов вам ближе всего, и, в соответствии со своим выбором займите, пожалуйста, место на игровой площадке.

Итак, кто вы:

— «Марш Мендельсона», «Мурка», «Венский вальс»?

(*Участники обдумывают ответ и разделяются на три группы. Когда выбор сделан, просим игроков прокомментировать их решение.*)

Кто?

- «Первое свидание», «помолвка», «золотая свадьба»?
- «Ребенок», «зрелый человек», «пенсионер»? (*Напоминаем, что речь вовсе не идет о реальном возрасте игрока, а лишь об образе — «душевный возраст» — на сколько лет человек себя ощущает.*)

- «Прошедшее», «настоящее», «будущее»?

Дом для вас — это...

- «Палатка», «крепость», «вилла»?
- Табличка с надписью «Посторонним вход воспрещен!», «Скоро вернусь...» или «Добро пожаловать!»?

(*Опять напоминаем, что речь идет об образе, а не о реальном положении дел.*)

Семейный союз — это...

- «Спальня», «кухня», «рабочий кабинет»?
- «Тихая бухта», «шоссе с двусторонним движением», «американские горки»?
- «Да!», « Нет!», «Может быть...»

ЗАВЕРШЕНИЕ

- Что в игре понравилось, а что нет?
- Ответ на какой вопрос был наиболее проблематичным? На какой вопрос было легче всего ответить и почему?
- Удивил ли вас выбор кого-то из ваших товарищей по команде? Поделитесь с этим игроком своими впечатлениями: чем вас удивил, обрадовал, огорчил, озадачил его выбор?
- Удалось ли вам открыть что-то в самих себе в ходе игры?
- Предложите, пожалуйста, свои тройки образов для товарищей по команде!

МОЯ СЕМЬЯ. МОИ КОРНИ

Цели:

- **создать** активную творческую атмосферу и позитивный настрой в группе;
- **вовлечь** игроков в групповое взаимодействие.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: достаточно большая (в соответствии с размером группы) комната, лист-опросник и ручка/карандаш для каждого участника.

Время: расчет идет по принципу — 15 минут для группы в 12–15 человек.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

У вас есть 15 минут для того, чтобы выяснить у максимального количества участников группы (**записав имя человека, с которым вы говорили, в строчке рядом с вопросом!**) следующие вопросы.

1. У кого то же имя, что и у вашей мамы?
2. У кого столько же детей в семье, сколько у вас?
3. На кого в детстве было сильно положительное влияние дедушки/бабушки?
4. У кого была няня?
5. У кого такое же, как и у вас, количество братьев/сестер?
6. Являетесь ли вы младшим ребенком в семье?
7. Кто вырос в неполной семье?
8. Кто рос в большом городе?
9. Кто с детства проявил склонность к спорту?
10. Кто писал в юности стихи?
11. У кого первая влюбленность завершилась свадьбой?
12. Кто начал работать до достижения совершеннолетия?
13. На кого в детстве сильно влияла мать?
14 Кто часто путешествовал со своими родителями?
15. У кого в доме жили совместно три поколения семьи?
16. Кто с детства ежегодно празднует день рождения?
17. У кого дома (в детстве, юности) жили домашние животные?
18. Чьи родители поженились до 20-летнего возраста?
19. Кому в детстве родители обычно читали перед сном книги?
20. Кто жил в религиозном окружении?
21. У кого в семье были родственники-долгожители (свыше 80 лет)?

22. У кого в юности был страх не найти в жизни «свою половину»?
23. Чья фамилия начинается с той же буквы, что и ваша?
24. У кого дома принята вегетарианская кухня?
25. Чей род занятий отличается от того, что для них желали родители?
26. Кто работает в той сфере, в которой он получил образование?
27. Кто считает добрачную интимную жизнь невозможной?
28. Кто считает, что в семье есть «мужские» и «женские» обязанности?
29. Кто не считает, что *главное* для создания семьи — это общие этнические корни?

ОБСУЖДЕНИЕ

- Просим участников рассказать о том, что нового они узнали о товарищах по группе?
- Полезно ли было для них подобное упражнение?
- Как они чувствуют себя после того, что нашли немало сходного между собой и другими участниками тренинга?
- Поможет ли это в общении с коллегами по группе?

РИСУНОК-ТРИГГЕР

Цели:

- **через** визуальный образ стимулировать у участников сфокусированность на темах и задачах группы;
- **поощрить** творческий процесс и командное взаимодействие;
- **получить** косвенную обратную связь на работу группы.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рисунки или фото, подходящие под особенности и тип группы, флипчарт, маркер для записи.

Время: 15–30 минут.

Группа разбивается на четыре подгруппы. Каждая подгруппа занимает удобное место и получает картинку/рисунок/фото по определенной теме, связанной с семейной жизнью, супружеством...

Задания могут быть примерно такие.

- **1-я подгруппа**

Дать название рисунку, определить, как он связан с обсуждаемой темой.

- **2-я подгруппа**

На снимке изображена девушка. Как вы убедите ее принять участие в работе нашей группы?

- **3-я подгруппа**

Что на этой фотографии напоминает вам вашу семью, перекликается с вашим восприятием собственного семейного уклада?

- **4-я подгруппа**

На рисунке/фотографии — сцена семейной размолвки, конфликта... Что, на ваш взгляд, могло послужить поводом для ссоры? Составьте список предполагаемых «яблок раздора» — тех причин, которые нарушают семейное спокойствие!

После самостоятельной работы подгруппы представляют результаты своим товарищам.

«МЫ С ТОБОЙ ТЕПЕРЬ ОДНОЙ ВЕРЕВКОЙ СВЯЗАНЫ...»

Цель: объединить участников группы с помощью игрового командного взаимодействия.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: длинная веревка.

Время: около 10 минут.

ХОД ИГРЫ

Вся команда выстраивается в шеренгу. Ведущий дает команде веревку и просит взяться за нее двумя руками и держать на уровне пояса. Затем вся шеренга, начиная с первого участника, заворачивается в спираль по часовой стрелке. Остатком веревки ведущий «скрепляет» полученный «рулет» на уровне пояса.

Вслед за этим живой блок-команда получает несложные задания — пройти по комнате, преодолеть препятствие (например, группу стульев), всем сесть на пол...

Ведущий поддерживает, подбадривает, с юмором комментирует происходящее.

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вы, участники этой игры, чувствуете себя сейчас, как чувствовали в ходе выполнения заданий?
- Можете ли вы назвать какие-то особенности вашего поведения, взаимодействия в этой игре, которые могли бы ассоциативно напоминать функционирование семьи? Можно ли провести параллель между семейной жизнью и этим групповым упражнением?
- Если согласиться с утверждением, что «семья — это экологическая система», как, на ваш взгляд, свойства и особенности такой системы проявились в нашей игре?

ЗА ЧЕРТОЙ...

Цели:

- **дать** легитимацию личностным различиям, пониманию о собственном многообразии и несовершенстве;
- **поддержать** готовность к искреннему проявлению чувств и к готовности поделиться информацией личного порядка;
- **сблизить** участников группы, создав атмосферу доверия и поддержки.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: для тренера — список вопросов.

Время: 10–30 минут.

Это упражнение возможно в сплоченной группе с высоким уровнем доверия между партнерами.

Вся группа стоит перед воображаемой или по-настоящему отмеченной на полу чертой. Тренер задает вопрос, и тот, кто отвечает на него утвердительно, переступает черту. Дается несколько секунд, чтобы увидеть изменения, происшедшие с группой (кто переступил черту, кто остался на месте), чтобы осмыслить решение свое и товарищей. Затем все возвращаются на исходную — перед чертой — точку, и звучит следующий вопрос тренера...

Примеры

- Боитесь ли вы одиночества?
- Считаете ли вы свою семейную жизнь удавшейся?
- Бываете ли вы часто задеты поведением своего партнера/супруга?
- Вам хочется иметь много детей?
- Вам кажется, что ваши близкие не ценят ваших усилий в полной мере?
- Вы в постоянном конфликте с собой из-за того, что позволяете близким «на себе ездить»?
- Вам совестно тратить деньги на свои маленькие увлечения?
- Вы непростительно много времени отдаете работе в ущерб общению с партнером/супругом?
- Вы задаете себе вопрос, а правильно ли вы поступили, выбрав себе именно этого партнера/супруга?
- Вы любите свой дом?
- Вы человек эмоциональный, а потому с вами нелегко в семье?
- Вы считаете, что молчание — золото?

ОБСУЖДЕНИЕ

- Зачем, на ваш взгляд, я предложил группе это упражнение? Каким целям оно может отвечать?

- Каким для вас оказался опыт нахождения «за чертой»?
- На что вы обратили внимание в этой игре? Какой бы итог могли подвести для себя? Для группы?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

ВОТ ТРИ ТЕМЫ ДЛЯ ГРУППОВОЙ ДИСКУССИИ

1. — Там, где цветы, всегда любовь
И в этом нет сомненья!
Цветы бывают ярче слов
И краше объясненья...

Г. Строганов

2. Я всегда отталкиваюсь от мысли, что брак — это когда два козла отпущения из разных семей сходятся вместе. «Его» отправили из родной семьи, чтобы «он» воспроизвел их, «ее» отправили из ее родной семьи за тем же, а война идет из-за того, чьей семье быть воспроизведенной...

Важнейший фактор, ведущий к позитивным переменам в семье, — это отчаяние. Когда семья в отчаянии, она меняется, если нет — остается прежней... Как человек имеет право на самоубийство, семья имеет право на самоуничтожение. Психотерапевт не формирует семейную систему по своей воле. Он — тренер, а не игрок в команде.

Карл Витакер

3. Поздно, но некоторые из нас все же понимают, что «обстоятельства», над которыми нам хотелось бы подняться, — это часть обычного человеческого состояния — наша неотвратимая связь с семьей. Романтический образ героя основывается на иллюзии, что можно достичь аутентичной личности, будучи гордым, независимым человеком. Мы многое проделываем в одиночестве, включая свои самые героические поступки, но нас определяют и поддерживают человеческие взаимоотношения. Наше желание поклоняться героям отчасти является потребностью оторваться от состояния собственной ничтожности и неуверенности в себе, но, возможно, в равной степени и продуктом воображения жизни, освобожденной от всех этих надоевших взаимоотношений, которые никогда не выстраиваются так, как нам того хочется.

Чаще всего мы думаем о семье в негативном ключе — как о силе, вынуждающей человека быть зависимым и всегда возвращаться, или как о деструктивном элементе в жизни наших пациентов. В семьях наше внимание привлекают ссоры и разногласия. Гармония в семейной жизни — лояльность, терпимость, взаимная поддержка и содействие — часто остается незамеченной, представляется само собой разумеющимся жизненным фоном. Если нам приходится быть героями, то у нас должны быть и негодяи.

(*Николе Майкл, Шварц Ричард.*
Семейная терапия. Концепции и методы. М.: Эксмо, 2004)

Что вы думаете по этому поводу?

«ЛИЧНО В РУКИ!»

Цели:

- **представить** себя глазами партнера по браку;
- **глазами** партнера увидеть свои достоинства и недостатки, «настроиться на его волну»;
- **сделать** партнера соавтором своих собственных изменений, улучшив, таким образом, взаимопонимание и семейное партнерство во всех его проявлениях.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы бумаги, ручки.

Время: 30–40 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Тренер:

— Представьте себе, что сейчас открывается дверь и каждому из вас приносят небольшое письмо. Распечатав его, вы обнаруживаете, что ваш супруг/супруга прислал/прислала вам небольшую записку, описывающую **его/ее** желания и ожидания, которые он/она связывает **с вашим** участием в этом семинаре.

— Что наиболее ценит в ваших отношениях партнер, что его радует в них? Каким своим достижением в браке, по мнению вашего партнера, вы должны поделиться с группой?

— Чему он/она просит, чтобы вы научились?

— От какого поведения в группе ваш партнер хочет вас предостеречь?

— Каких изменений, в чем именно он/она ждет от вас?

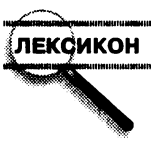
— На что необходимо обратить внимание, какие идеи, по мнению вашего партнера, вам стоит продумать в ходе тренинга?

Пожалуйста, возьмите лист бумаги и напишите себе такое воображаемое письмо от ваших близких. Вам не придется знакомить никого из нас с текстом этого письма, ведь оно адресовано *исключительно вам*! «Лично в руки!» — так называется это упражнение, которое дает вам возможность поговорить о том, как можно «встроить» вашего партнера в ваш дальнейший семейный рост и развитие. (*Самостоятельная работа — около 15 минут.*)

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

- Захотите ли вы после семинара познакомить вашего партнера с этим письмом? Почему?
- Как вы думаете, поддержит ли он/она ваши предположения о тексте обращенного вам письма? Согласится ли с тем, что написано от его/ее имени?
- Каким образом вы учитесь продвижению в отношениях, откуда черпаете идеи, «рецепты», модели для счастливого супружества?

«МЫ С ТОБОЙ — ДВА БЕРЕГА У ОДНОЙ РЕКИ...», или СЕМЬЯ КАК ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СИСТЕМА



Экология. ж. 1) Научная дисциплина, изучающая взаимоотношения животных, растений, микроорганизмов между собою и с окружающей их средой; 2) Состояние организмов, населяющих территорию, их отношение друг к другу и к окружающей среде.

(*Ефремова Т. Ф.* Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. 2012)

Экология (от греч. oikos — дом, жилище, местопребывание и ... логия) — наука об отношениях живых организмов и образуемых ими сообществ между собой и с окружающей средой. Термин «экология» предложен в 1866 году Э. Геккелем. Объектами экологии могут быть популяции организмов, виды, сообщества, экосистемы и биосфера в целом. С середины XX века в связи с усилившимся воздействием человека на природу экология приобрела особое значение как научная основа рационального природопользования и охраны живых организмов, а сам термин «экология» более широкий смысл.

dic.academic.ru

ЭКОЛОГИЯ СЕМЬИ

Мало быть мужем и женой, надо еще стать друзьями и любовниками, чтобы потом не искать их на стороне.

Японская пословица

Цели:

- **понять,** что позволяет рассматривать семью как экологическую систему;
- **рассмотреть** типы и содержание взаимосвязей в семье;
- **проанализировать** и осознать, где проходят мои границы, границы членов семьи;
- **поискать** ответы на вопрос: «Как поддерживать чистоту отношений, экологию в семье?»;
- **актуализировать** понимание системности собственной семьи через работу с образом и метафорой.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: маркеры, 2 листа ватмана для команд, маркеры. Флипчарт.

Время: 1 час.

ХОД ВЫПОЛНЕНИЯ

Тренер:

— Любая система состоит из N количества составляющих элементов, которые взаимодействуют между собой, находятся в развитии и стремятся к равновесию. А что такое семейная система?

Система в области отношений — это отношение человека к своей семье, своему роду как среде обитания и семье как социуму.

Ведущий разбивает группу на две подгруппы и выдает каждой подгруппе по листу ватмана и маркеры (10 минут).

— По технике «СОЛНЦЕ» (основной термин — в центре листа, а от него — лучи-ассоциации!) каждая подгруппа работает со словом «ЭКОЛОГИЯ». Ваши ассоциации, проблематика, чувства, идеи... Заставьте ваше солнышко засиять множеством разнообразных лучей!

ИТОГИ УПРАЖНЕНИЯ

Просим представителей групп познакомить со своим плакатом, со своим семейным «Солнцем». Разбор результатов групповой работы: разговор о том, как участники представляют себе экологию семейных отношений.

- Как проявляется в семье «климат»?
- Как семья взаимодействует с другими системами (какими?!)?
- Где располагаются «границы семьи»? Насколько система открыта или закрыта?

- Каким образом семья «утилизирует отходы»? Как можно оградить семью от «загрязнения среды», «экологических катастроф»?
- Вопрос «полива» (родитель как садовник!): дать избыток «воды» — будет гниение. Не дать достаточно — засуха. Сколько «воды» (внимания, ухода, опеки...) нужно для нормального эффективного роста? Родитель плоды своего труда увидит через много лет. Есть ли у него план взращивания?
- Метафоры «земли» (реальное представление о росте, о жизни...) и «небес» (духовность, идеалы) в семейной экологической системе.

...И другие метафоры, ассоциации, их разбор на форуме на базе листа одной из групп (то, что не сказано, — дополняет вторая группа).



ЕСТЬ ВОПРОС?!

...Ни в одних отношениях температура не достигает такого градуса, как в браке...

Карл Витакер

- ✓ О каких «температурах», на ваш взгляд, говорит Карл Витакер?
- ✓ Как вы могли бы прокомментировать высказывание одного из классиков семейной терапии?
- ✓ Насколько вам знакомо такое состояние, положение вещей по вашей семейной жизни?

СИЛЫ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ НА НАС...

Сожитие под одной крышей само по себе вещь страшная, на которой рушилась половина браков. Живя тесно вместе, люди слишком близко подходят друг к другу, видят друг друга слишком подробно, слишком нараспашку и незаметно срывают по лепестку все цветы венка, окружающего поэзией и грацией личность.

А. И. Герцен

Цели:

- **определить,** что нас удерживает в семье и что выносит за пределы семьи;
- **провести** обсуждение того, когда в семье происходит движение «внутрь» или «наружу»;
- **рассмотреть,** каков баланс между этими силами. «За» и «против».

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: ватманские листы, маркеры, флипчарт или доска.

Размер группы: не важен.

Время: 30 минут.

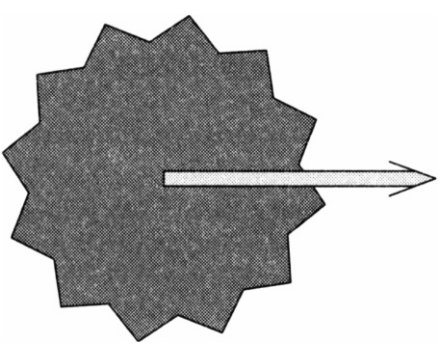
ХОД УПРАЖНЕНИЯ

– На любую систему действуют две силы, «плюс» и «минус», притяжение и отталкивание, сила центробежная и сила центростремительная.

Центростремительная, которая удерживает нас вместе. И **центробежная**, которая влечет нас за пределы системы, вовне.

Группа делится на 2 подгруппы: центробежная сила и центростремительная сила. Сейчас каждая группа определит, что это за силы, в чем они выражаются. А главное, попробует разобраться, как эти силы действуют внутри семьи. У каждой группы есть 15 минут для обсуждения.

(*Дается ватман каждой группе с обозначением силы!*)



I группа — центростремительная сила

Вопросы для I группы.

- Что нас удерживает внутри семьи?
- Что каждый из нас может сделать, чтобы укрепить содружество в семье?
- Обсудите и запишите свои ответы на плакате!

II группа — центробежная сила

Вопросы для II группы.

- Что нас зовет вовне?
- Что мы приобретаем, чем обогащаемся вовне и что привносим в связи с этим обратно в семью?
- Обсудите и запишите свои ответы на плакате!

Представление итогов групповой работы

От каждой группы выходит по представителю, который знакомит с групповым плакатом и отвечает на вопросы.

ВОПРОСЫ

- Как действуют эти силы (центробежная и центростремительная) внутри семьи?
- Что семья приобретает в этой связи? Что теряет?
- Как сделать так, чтобы эти две силы работали на одну цель, на объединение семьи?

Как правило, на форуме звучат такие ответы:

- Семья как система — очень динамичное образование. Мы взаимно влияем друг на друга. Мы черпаем внутри семьи силы, наполняемся уверенностью и любовью.
- Чистая, экологичная в отношениях семья позволяет состояться двум силам. В их единстве и взаимном дополнении — залог семейного благополучия. Центростремительные силы характеризуют сплоченную семью, служат знаком того, что для каждого из членов семьи общая семейная система является значимой, воспринимается как ценность. Также эта сила может возникать в определенные моменты жизни, когда особенно требуется проявить солидарность, поддержку, сплотиться перед лицом кризиса, болезни, жизненных вызовов...
- Поиск движения, уход от статичности и замкнутого пространства дает нам развитие, разнообразие, поиск себя, видение нового. Любая система жизнеспособна, если она изменчива. Изменчивость, адаптивность, открытость — это привилегия центробежных сил. При возвращении в семейную систему опыт, полученный в результате влияния центробежных сил, приносит в систему семьи обновление.

- Центробежные силы иногда проявляются в определенные периоды жизни (переходный возраст детей, например), в период семейного кризиса. Они могут быть сигналом семейного неблагополучия.
- Проявление центростремительных сил может быть опасно, если это происходит не естественным путем, а насаждается (родители, требующие физического присутствия детей, пропагандирующие крепость семейных связей, но их лозунг формален, потому что система также формальна, не скреплена любовью, теплыми, искренними отношениями доверия и интереса друг к другу).
- Необходимо понимать, что, сохраняя семью, мы сохраняем общество. Семья как краеугольный камень в нашей жизни, нашем ощущении себя. Семья — это работа навстречу друг другу каждого члена семьи. Работа, которая не заканчивается ни на минуту.

Наша семья — это семь «Я». Это система со своими правилами, границами, системой взаимоотношений, своей атмосферой и своими «продуктами жизнедеятельности», которые необходимо утилизировать и убирать из пространства семьи.

Разные семьи — разные уклады, традиции, семейные ценности. Порой то, что приемлемо, «экологично» для одной семьи — неприемлемо, разрушает системные связи другой!

Кстати! Материалы для тренера

Несколько «подсказок» всем нам, для того чтобы сделать нашу экосистему более эффективной и приятной для жизни!

- ✓ Будьте внимательны к тем, кто рядом. Нежность и предупредительность, забота и эмпатия — лучшие инструменты в предотвращении семейных «экологических кризисов»!
- ✓ Умейте заметить у ближнего плохое настроение, выслушать, понять, помочь. За день наша психика устает от многочисленных контактов с людьми, негативных эмоций, делается похожей на скомканный листок бумаги. Уважайте потребность личности (возраст значения не имеет!) хотя бы 20 минут в день побыть в одиночестве, восстановить мир и покой в душе.
- ✓ Уважайте индивидуальность каждого члена вашей семьи, помните, что каждый из вас — «другое дерево», которому требуется особенный подход.
- ✓ Создавайте условия для личностного роста ваших близких. Не сравнивайте супругов, братьев и сестер, своих и чужих детей (вообще никого ни с кем не сравнивайте!), не берите на себя смелость судить, кто лучше, кто хуже. Каждый человек НЕПОВТОРИМ. Старайтесь в каждом разглядеть хорошее. Сделайте ОПОРУ НА ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ своим жизненным принципом.
- ✓ Воспитывайте детей, играя!

- ✓ Сделайте ваш дом уютным и праздничным.
- ✓ Присмотритесь к своему жилищу: если что-то вызывает неприязнь, нежелание возвращаться сюда по вечерам — постарайтесь изменить это! Пусть вас окружает больше красивых вещей! Каждый миг нашей жизни достоин того, чтобы наполнить его красотой. Постелите скатерть на кухонный стол, поставьте нарядные чашки, сделайте каждодневный быт праздником!
- ✓ Все в ваших руках! Каждый член вашей семейной экологической системы — творческая личность.
- ✓ Семейные традиции и праздники — это прекрасное средство от коррозии отношений, инструмент для укрепления семейных корней и связей.
- ✓ Учитесь находить радость в обыденном.

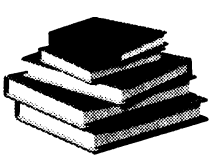


Записки на полях

...Свобода продвижения внутрь системы и выхода из нее представляет собой одну из основных задач как терапии, так и жизни вообще. Мы одновременно стремимся к более глубокой сопринадлежности к кому-то и к отдалению от них же. Когда мы говорим о жизни, то всегда ведем речь о взаимоотношениях, так как мы не существуем в изоляции. В эмоциональную жизнь человека всегда включены другие.

...Возможно, самый лучший способ объяснения роста — это мыслить о нем в терминах достижения баланса между отделением и объединением. Рост представляет собой проходящий на протяжении всей человеческой жизни процесс непрерывного стремления к достижению как большего уровня объединения, так и большего уровня отделения. Потоки туда и обратно создают необходимую гибкость в оперировании обеими тенденциями. Чем больше у вас будет смелости, чтобы принадлежать группе, тем больше у вас будет свободы стать независимым от нее. Чем больше вы способны к отделению, тем больше у вас свободы в объединении...

(*Витакер Карл, Бамберри Вильям.* Танцы с семьей. М.: Класс, 1999. С. 14, 29, 72)



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

В СТРЕМЛЕНИИ К РАВНОВЕСИЮ

Это задание продолжает тему поиска баланса в семейной жизни. Ведь если семья — это экологическая система, то известно, что всякая система стремится к равновесию.

В семейной жизни нередко дилемма заключается в распределении времени, затрат, энергии, которые мы вкладываем в различные сферы нашей жизни. Как сосуществуют у нас семья, и карьера, и друзья, и вопросы саморазвития?

Какова шкала наших приоритетов?

Ведущий раздает участникам бланки и предлагает заполнить «Анкету сбалансированности жизни» (*Лукас Билл.* Обучение без торможения. М.: Эксмо, 2005).

АНКЕТА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЖИЗНИ *(Билл ЛУКАС)*

	А **Никогда**	**Б** **Иногда**	**В** **Очень часто**	**Г** **Всегда**
✓ **Отношения со временем**				
Я прихожу домой до 19.00				
Я не занимаюсь вопросами работы по дороге на службу и по дороге домой				
Я не занимаюсь вопросами работы по вечерам дома				
Я не занимаюсь рабочими проблемами в выходные и в праздничные дни				
✓ **Отношения с людьми**				
Мы ужинаем вдвоем/ вместе с семьей				
У нас есть время коротко обменяться планами на день перед уходом на работу				
Я отвожу детей в сад/школу				
Я забираю детей из сада/школы				
В будни я помогаю детям в выполнении уроков				
У нас есть время и желание заняться сексом с супругом/супругой среди недели				
В будни я вижусь с друзьями, которые НЕ ЯВЛЯЮТСЯ моими коллегами				
✓ **Интересы**				
У меня есть хобби, постоянные увлечения				
Я нахожу время почитать для удовольствия (а не для работы)				
Я нахожу время послушать музыку				

✓ Здоровье				
Я делаю утреннюю зарядку				
Среди недели я нахожу возможность подумать, расслабиться, заняться медитацией				
Вместо того чтобы постоянно пользоваться транспортом, я нахожу среди недели немало возможностей пройтись пешком				
Когда я возвращаюсь с работы домой, мне удается не раздражаться на своего супруга, детей				
Я легко засыпаю ночью, не думая о работе				
Утром я встаю свежим и выспавшимся				

Анализ результатов

За каждый ответ А начисляется 1 балл, Б — 2 балла, В — 3, Г — 4. Если у вас нет супруга, то не отвечайте на соответствующие вопросы. Если у вас нет детей, пропустите вопросы 7–9. Если вы работаете дома, просто измените формулировку соответствующих вопросов.

- ✓ **64–80** — ваша жизнь прекрасно сбалансирована.
- ✓ **46–63** — вы пытаетесь уделять время и дому, и работе.
- ✓ **28–45** — временами работа мешает вашей личной и семейной жизни.
- ✓ **10–27** — работа в вашей жизни играет первостепенную роль.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Стремитесь ли вы быть успешными в переключении себя из одной позиции в другую в диаде «дом — работа»? Становится ли ваш дом продолжением вашего рабочего кабинета, рабочего места?

Позволяете ли вы работе захватывать позиции и время... в вашей семье?

Переодеваетесь ли вы в домашнюю одежду и обувь, возвратившись с работы домой? Это прекрасный «тумблер», с помощью которого вы сможете оставить за порогом все свои рабочие проблемы и заботы и переключиться на личную и семейную атмосферу!

СЕМЬЯ КАК СИСТЕМА

(Интерактивная мини-лекция)

Цели:

- **представить** участникам тренинга, семинара системные элементы семьи;
- **дать** представление о том, как уровни и элементы семьи взаимосвязаны, каково их взаимовлияние и как все это может сказаться на семейном опыте «здесь и сейчас»;
- **ввести** в обиход, в групповую практику понятийный аппарат, связанный с системным функционированием семьи.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумага, ручки, доска, флипчарт, маркеры. Видеопроектор и экран для демонстрации мультфильма «Список», Польша, 2010 (www.youtube.com/watch?v=-F0nLEUipl4). Фильм идет 3,45 минуты и не требует перевода, так как в нем нет текста.

Время: 60–75 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Семья как система выполняет свои функции с помощью определенных механизмов. Сегодня мы попробуем прояснить для себя их сущность. (Во встрече использованы материалы книги: *Ирина Малкина-Пых, Ирина Станиславская.* Психология. Основные отрасли. Литрес, 2017.)

На доске (флипчарте) заголовок: «Семья как система».

В центре пишем слово «семья», от него стрелки к понятиям:

- структуры семейных ролей;
- семейные подсистемы и их взаимодействие;
- внешние и внутренние границы между подсистемами;
- семейные правила;
- семейные мифы;
- стандарты (стереотипы) взаимодействия;
- семейная история (нарратив).

Записываем и говорим несколько слов о каждом подпункте.

1. СТРУКТУРЫ СЕМЕЙНЫХ РОЛЕЙ

Структура семейных ролей, по С. Минухину, предписывает членам семьи, что, как, когда и в какой последовательности они должны делать, вступая друг с другом в отношения. Кроме актуального поведения, в понятие «роль» включаются также желания, цели, убеждения, чувства, социальные установки, ценности и действия, которые ожидаются или приписываются человеку.

«...Среди потенциальных ролей в семье, — считают Николе и Шварц, — имеются родитель, домработница, кормилец, повар и шофер. Эти роли могут распределяться: один партнер — кормилец, другой — готовит и убирает, или выполняться совместно — оба работают на стороне и берут на себя ту или иную работу по дому. Но один из партнеров может угодить в ролевой конфликт: это когда она вынуждена выбирать, оставаться ли ей на затянувшемся служебном собрании или ехать домой готовить ужин и везти детей на футбольную тренировку, потому что пусть даже у нее есть партнер, но он не выполняет указанных ролей».

2. СЕМЕЙНЫЕ ПОДСИСТЕМЫ И ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Семейные подсистемы — это локальные, дифференцированные совокупности семейных ролей. Один из членов семьи может быть участником сразу нескольких подсистем — родительской, супружеской, детской, женской и др.

Тренер:

— Пожалуйста, сейчас каждый индивидуально в течение 3 минут составит для себя карту семейных подсистем, в которых он является участником.

— Кто готов познакомить нас с картой своих подсистем?

3. ВАЖНА ТАКЖЕ ПОЗИЦИЯ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ГРАНИЦ МЕЖДУ ПОДСИСТЕМАМИ

Это правила, которые определяют, кто и каким образом выполняет семейные предписания в определенном аспекте семейной жизни — супружеском, родительском, детской группе и других. Границы бывают жесткие, размытые и проницаемые. Нередко жесткие и закрытые внешние границы семьи влияют на разнообразие и открытость границ внутрисемейных подсистем.

На жизни семьи сказывается не только разветвленность и содержательная наполненность каждой из подсистем в отдельности, но и взаимосвязь между подсистемами. **Например**: хорошо известно, насколько конфликтными могут быть ситуации одновременной принадлежности мужчины к системе родительской (сын), супружеской (муж). Насколько каждый из этих статусов может требовать от него противоположных норм, принципов поведения, соответствовать различным ожиданиям (ожидания мамы — от сына и жены — от мужа)...

Недостаточно четкие границы между подсистемами не только тормозят развитие семьи и *взросление* ее членов, но также способствуют образованию коалиций — объединений между родственниками. Коалиции, как правило, предполагают наличие триангуляции — использования третьего лица для решения конфликта между двумя другими членами семьи.

4. СЕМЕЙНЫЕ ПРАВИЛА

Семейные правила — это те основания, на которых строится жизнь семьи. Они позволяют ориентироваться в реальности и придают устойчивость личности и семье в целом благодаря тому, что каждый хорошо знает свои права и обязанности. Нередко именно дефицит правил становится первым источ-

ником обид и конфликтов. Например, такие обычаи, как: «Если задерживаешься — позвони», «Убери за собой посуду», «Пока отца не накормишь, не лезь с разговорами», — существенно облегчают жизнь всем членам семьи.

Тренер:

— Я прошу вас сейчас каждого индивидуально написать три правила, на которых, как вы думаете сегодня, держалась система вашей родительской семьи. Что вы воспринимали как «железный закон семьи» в период своего детства и взросления?

(*Пауза.*)

Поделитесь, пожалуйста, с группой тем, что удалось вспомнить!

(*Пауза.*)

У кого в доме были прямо противоположные или просто — отличные от услышанных законы?

— Как семейные установки, правила, нормы сказались на вашем восприятии того, что есть семья? Что такое семейные ценности? Какие из названных норм и законов поведения вы взяли/планируете взять в собственную семейную практику?

Как мы видели, правила касаются самых разных сторон семейной жизни — от распределения ролей, функций и мест в иерархии до распорядка дня и разрешения членам семьи открыто выражать свои мысли и чувства. Правила показывают, что в семье позволено, а что нет, что считается хорошим и плохим, то есть они представляют собой элемент семейной идеологии.

Вам знакома установка по поводу того, как можно оставить свой след в жизни? «Построй дом, посади дерево, роди ребенка!» Польский аниматор Павел Лишковский в своей работе «Список» (2010) предложил свое восприятие этой семейной установки. Давайте посмотрим и обсудим увиденное! (Демонстрация фильма.)

— В чем, на ваш взгляд, основная мысль мультфильма? Принес ли счастье главному герою принятый за правило «Список»?

5. СЕМЕЙНЫЕ МИФЫ

Семейные мифы — это сложные семейные знания, неосознаваемое взаимное соглашение между близкими. Синонимами семейного мифа служат понятия: «образ семьи», «образ мы», «верование», «убеждение», «семейное кредо», «согласованные ожидания», «наивная семейная психология», стандарты (стереотипы) взаимодействия.

Неадекватный образ «мы» имеет форму семейного мифа. Его функция заключается в том, чтобы скрыть от сознания отвергаемую информацию о семье и о каждом ее члене. Таким образом, семейные мифы можно понимать как своеобразные защитные механизмы для поддержания единства в семьях.

6. СТАНДАРТЫ (СТЕРЕОТИПЫ) ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Стандарты взаимодействия — это устойчивые способы поведения членов семьи, их поступки и сообщения, которые часто повторяются. Примерами стандартов взаимодействия может выступать подшучивание членов семьи друг над другом, подчеркнутое уважение, постоянное выражение недовольства

и пр. В таких стереотипах, как правило, доминирует определенное эмоциональное отношение к члену (членам) семьи: обвинение, раздражение, принятие, восхищение, презрение, отчуждение, страдание, тревога и пр.

При этом стандарт поведения одного члена семьи нередко тесно связан со стандартом другого и даже управляет им (циркулирование информации). В семье происходит много повторяющихся событий, и каждое из них является определенным сообщением для всех ее членов. Последовательность стандартов взаимодействия в ряде случаев имеет форму круга.

7. СЕМЕЙНАЯ ИСТОРИЯ

Здесь важно остановиться на концепции о межпоколенческой передаче. Когда родители в присутствии других членов семьи описывают опыт, через который прошли в детстве, остальные, как правило, лучше понимают родительские реакции и поэтому проявляют к ним сочувствие, а не нападают на них. Таким образом, эмоциональные путешествия в прошлое членов семьи позволяют людям распознавать долгосрочные паттерны, в которые они вовлечены.

Тренер:

— Разбейтесь, пожалуйста, на пары так, чтобы вашим партнером был совсем неизвестный или как можно менее знакомый вам человек. В течение 10 минут (по 5 минут — в каждую сторону!) расскажите друг другу о семейной истории, которую вы слышали в детстве, которая сохраняется как реальный случай или как семейное предание. Какие семейные установки, ценности передавались вам и другим членам семьи с помощью этого рассказа. Как эта история формировала ваши представления о семье, семейных ролях, семейной традиции?

Как можно видеть, *в самом понимании семьи как системы* проявляется влияние родительской семьи на всю нашу последующую жизнь. Это формирует нашу собственную модель семьи и семейных отношений. В собственной практике мы будем стремиться либо повторить эту модель, либо — заменить ее по принципу «от противного» на что-то диаметрально противоположное.



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

До следующей встречи группы дома, в спокойной обстановке ответьте письменно на такой вопрос:

— Зачем люди вступают в брак? Что подталкивает их к женитьбе или к замужеству?

Если ваш семейный партнер не участвует в тренинге, то попросите и его ответить на этот вопрос!

Пожалуйста, запомните, что ваши ответы мы очень ждем на следующей встрече! Спасибо!!!

КОГДА «Я» и «ТЫ» ВСТРЕЧАЮТСЯ

Удачный брак — это нечто гораздо большее, чем умение найти подходящего человека; это и способность самому быть таким же человеком.

Леланд Фостер Вуд



Записки на полях

Здоровый брак — как бы смесь первоначально отличных друг от друга культур.

Брак часто начинается с иллюзорной веры в то, что вы созданы друг для друга и что бы вы ни пожелали, того же хочет и другая сторона. Однако он редко остается на том же уровне. Ощущение эйфории вскоре сменяется столкновениями с реальностью повседневной жизни. Для того чтобы иметь возможность подняться над обыденностью, вы должны отстраниться от позиций «он» и «она» и искать новое «мы»... Нахождение оптимального баланса действительно представляет собой большую проблему.

Действительная близость требует долгой совместной работы, притирки. Она возникает лишь со временем, через совместные усилия, разделение жизненных тягот и радостей между партнерами. В браке можно расти вместе и можно расти врозь. Третьего не дано: нет нейтрального убежища, в котором можно было бы скрыться.

Клятва «до смерти вместе» не должна восприниматься как приговор к пожизненному заключению без какой-либо надежды на досрочное освобождение. Только обязательство, содержащее в себе соглашение пытаться стать как можно ближе друг другу. Общаться все более честно и открыто, ставить потребности супруга на один уровень со своими — только такие обязательства способны обеспечить исполнение приведенной выше клятвы.

(*Витакер К., Бамберри В.* Танцы с семьей. М.: Класс, 1999. С. 140–142)

СТИКЕР «МОЯ СЕМЬЯ»

Цели:

- **продемонстрировать** многообразие подходов и взглядов на проблему выбора;
- **развить** гибкость и чувство толерантности в участниках тренинга, провести тренировку преодоления внутреннего диссонанса, конфликта, связанного с противоречиями между идеалом и реальностью.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: каждый участник получает бумажную белую наклейку размером в четверть машинописного листа, кроме того, большой выбор карандашей, фломастеры, иллюстрированные журналы, ножницы...

Время: около 15–30 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Участникам тренинга предлагается подумать, какой фразой, или рисунком, или эмблемой, или другой визуальной формой он мог бы выразить свое отношение к семейной жизни, супружеству...

На обдумывание и изготовление «фирменного знака» дается около 20 минут. После этого наклейка прикрепляется к груди, и какое-то время необходимо дать группе просто для прогулок по комнате и знакомства с полученными «произведениями».

ОБСУЖДЕНИЕ

Легко ли было сформулировать свое кредо? А найти его визуальное воплощение? Насколько вам удалось воплотить свой замысел? Довольны ли вы полученным результатом?

С чем связано ваше решение? Какой личный опыт передает ваше послание? Какие чувства оно вызывает у вас самих?

Какие стикеры показались вам наиболее интересными и почему? Как вы можете прокомментировать их смысл? Насколько ожидаемо было появление определенного «послания» у конкретных ваших товарищей по группе? Кто вас удивил своим «посланием»? Кому бы вам хотелось задать вопрос о смысле стикера?



Записки на полях

Дети мыслят гораздо глубже и менее стандартно, чем кажется. У них есть свое мнение по любому вопросу, который им задают. Просто важно спрашивать их об этом.

AdMe.ru решил поинтересоваться у детишек 6–11 лет, для чего взрослые женятся. И вот смотрите, какие ответы получились.

- ✓ Чтобы у них были дети и никто не скучал.

  Ярослав, 9 лет

- ✓ Они хотят любви. Потому что им хочется заботиться о любимых людях.

  Костя, 7 лет

- ✓ Чтобы потом продолжать род людей.

  Сергей, 6 лет

- ✓ Лично мне кажется, чтобы закрепить свои отношения законом. Замужество делает пару более крепкой. Также после замужества нету «моетвое», есть только «наше».

  Маша, 10 лет

- ✓ Люди женятся, когда они любят друг друга. Выходят замуж, чтобы любить друг друга до конца, иметь семью, детей, быть рядом.

  Адель, 9 лет

- ✓ Чтобы вырастить новых людей, найти счастье.

  Вадим, 7 лет

- ✓ Чтобы жить было легче. Чтобы разные национальности дружили.

  Артур, 8 лет

- ✓ Чтобы муж ухаживал за детьми.

  Рома, 8 лет

- ✓ Чтобы вместе жить. Чтобы надеяться на любовь.

  Вика, 9 лет

- ✓ Для начала анекдот. Ну это когда мужчина подходит к женщине и говорит: «Милая, я не хочу, чтобы ты выносила мусор, мыла полы. Давай заведем детей!» И дети моют полы, выносят мусор и ходят за хлебом! Ну вот и все!

  Валерия, 8 лет

- ✓ Чтобы иметь семью и чтобы их кто-нибудь поддерживал.

  Алена, 8 лет

- ✓ Для того чтобы не расставаться ни при каких случаях. Для того чтобы быть всегда вместе и быть ближе друг к другу. И много еще чего.

  Саша, 9 лет

- ✓ Просто так. Размножаются, спасаются от одиночества, помогают друг другу.

  Володя, 11 лет

- ✓ Чтобы стать семьей и родить детей красивых.

  Амир, 9 лет

(www.adme.ru/svoboda-narodnoe-tvorchestvo/deti-otvechayut-na-vopros-pochemu-vzroslye-zhenyatsya-1226110/)

ВЕК ЖИВИ — ВЕК УЧИСЬ!

Если жена молчит, лучше ее не перебивать...
Семейный опыт

Цели:

- **продемонстрировать** участникам тренинга разнообразие семейных отношений и различные представления о функциях и предназначении семьи как объединения людей;
- **создать** ситуацию, стимулирующую ролевую самооценку участников тренинга, подталкивающую их к когнитивному и эмоциональному анализу семейного опыта.

Размер группы: не ограничен.

Ресурсы: ручки и карточки плотной бумаги для всей группы.

Время: 40–60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

На первом этапе упражнения тренер просит участников расположиться в комнате так, чтобы ощущать минимум внешних помех, чтобы было удобно сидеть и работать. Вопрос, над которым придется подумать каждому в течение 10 минут: «Какие основные уроки я вынес из опыта семейной жизни?»

Из ряда умозаключений через 10 минут тренер просит выбрать одно-единственное и записать его в виде формулы/девиза/афоризма на карточке.

(На одном из тренингов, к примеру, среди высказываний оказались такие афористичные ответы: «Путь к сердцу мужчины лежит через глаженые рубашки», «Настоящая жена — вечная любовница!», «Я не могу быть второй... И даже первой... Я могу быть только единственной...», «Муж голова, а жена — шея. Куда шея повернет, туда голова и смотрит...», «Хочешь, чтобы я был ангелом, — организуй для меня рай!».)

Карточки не подписываются. Тренер собирает и перемешивает их, а затем раздает группе.

На втором этапе упражнения каждый, получив карточку, оценивает верность полученной фразы в его представлении. Насколько чья-то идея созвучна его собственному семейному опыту?

И в завершение игры: групповая работа, в которой сперва высказываются «получатели» карточек о том, этот ли урок они выучили в семейной школе, к таким ли выводам, как автор карточки, пришли? Затем слово дается автору карточки для его комментариев к «урокам семейной жизни».

МЕЖДУ «Я» И «ТЫ», ИЛИ ГРАНИЦЫ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ...

> Я всегда отталкиваюсь от мысли, что брак — это когда два козла отпущения из разных семей сходятся вместе. «Его» отправили из родной семьи, чтобы «он» воспроизвел их, «ее» отправили из ее родной семьи за тем же, а война идет из-за того, чьей семье быть воспроизведенной...
>
> *Карл Витакер*

Цели:

- **обсудить** понятие «личной границы» в межличностном общении, в группе, в семейных, профессиональных и иных рамках;
- **разобраться** в том, как мы реагируем на «ситуации вторжения» (в нашу личную жизнь, на нашу территорию);
- **обсудить** право на реакцию, на защиту своей территории, своей личности от «вторжения» и способы ассертивных, но социально приемлемых реакций на такие нарушения границ.

Размер группы: в идеале — 12–16 участников.

Ресурсы: листы для рисования, цветные фломастеры, карандаши, мелки.

Время: 30–40 минут.

ХОД ИГРЫ

Проведение этой игры в группе даст возможность тренеру «продемонстрировать», отыграть в практическом занятии одну из важнейших проблем в семейной жизни — установление и сохранение границ.

Эта тема тесно связана с тремя элементами семейной жизни, которые можно было бы назвать тремя китами семейного существования. Эти три кита — процессы объединения, отделения и взаимного дополнения.

ОБЪЕДИНЕНИЕ

> Брак — это когда мужчина и женщина становятся одним человеком. Труднее всего разобраться, кем именно из них двоих.
>
> *Вуди Аллен*

Данный принцип дает представление о процессе создания семьи, когда само объединение в браке мужчины и женщины несет в себе потенциальный конфликт. Под конфликтом понимается ситуация, когда при взаимодействии друг с другом супруги находятся в разных позициях в силу своего добрачного опыта, разницы в устоях, традициях их собственных родительских семей, в различных потребностях личности... Попытка объединения неизбеж-

но наталкивается на изначальную разъединенность и различия (в том числе и гендерные, физиологические, генетические!) между мужчиной и женщиной. В то же время если пара настроена на гибкость, решимость в преодолении различий, видит в них не упрямство, собственную несостоятельность, а реальность инакости, то брак будет успешным.

СЕПАРАЦИЯ И ГРАНИЦЫ

> ...Семья — это больше, чем коллекция отдельных личностей; это система, органическое целое, части которой функционируют таким образом, что выходят за пределы своих отдельных характеристик.
>
> Но даже как члены семейных систем мы не должны переставать быть личностями с собственными сердцем, умом и волей...
>
> *М. Николе, Р. Шварц.*
> *Семейная терапия. Концепции и методы*

При создании семейной общности возникает противоречие между двумя потребностями: в слиянии и сохранении собственной отдельности (границы). Гармоничные семейные отношения предполагают динамическое равновесие. Достигается такой баланс непросто и всегда является результатом борьбы противоречивых тенденций: усилий по сплочению семейной группы и стремления к сохранению индивидуальной автономии. Семейная структура может разрушиться, если потребность одного из супругов в слиянии или отдельности не находит своего удовлетворения*.

ВЗАИМОДОПОЛНЕНИЕ И СИМБИОЗ

> Сказать? «Я тебя люблю» — все равно что сказать «Я хочу быть с тобой, а когда тебя нет рядом, мне плохо и мне тебя не хватает». Сказать? «Я люблю тебя» — значит сказать «Когда я смотрю на тебя, что-то смягчается во мне и я хочу обнять тебя и прижать к себе».
>
> Это значит сказать вместе с индейцами яномами: Ya pihi irakema — «Я заразился твоим существом».
>
> Это значит сказать: «Часть тебя вошла в меня и живет во мне. Потому что я вижу тебя во сне, потому что я ощущаю твое присутствие, даже когда тебя нет рядом. Потому что я больше не могу представить себе, как это — жить без тебя».
>
> *Давид Серван-Шрейбер*

Пара, у которой есть уже успешный опыт супружества, приходит к следующему этапу семейного союза. Стабильность и гармония семейных отно-

---

* *Посысоев Н. Н.* и др. Основы психологии семьи и семейного консультирования: учебник. Юрайт, 2017.

шений обеспечивается взаимодополнением личностных черт (так называемая «комплементарность»). Многие считают, что союз супругов с полярными чертами характера более стабилен (например, склонность к подчинению у одного и стремление к лидерству у другого).

Как мы видим, все три последовательных элемента семейного опыта связаны не только со взаимоотношениями между партнерами в семье, но и с тем, как они воспринимают понятие «граница».

Считается, что некоторые образы-архетипы оказывают целительное воздействие на нашу психику, помогая справиться с внутренними проблемами, успокоиться, снять излишнюю тревожность. Именно эти принципы положены в основу метода *управляемого воображения*. Американский психолог *Шарлота Резник* утверждает, что с помощью методики управляемого воображения (целенаправленного порождения образов) можно справиться со стрессами, истощением, психологическими проблемами, найти внутренние ресурсы, научиться расслабляться и понимать чувства других людей.

Группа сидит в кругу. В центре круга — альбомные листы, цветные карандаши, фломастеры, мелки.

— Сидя на стуле, примите, пожалуйста, максимально удобную позу... Ноги касаются пола. Спина, шея, мышцы рук и ног расслаблены... Проведем проверку от макушки и до ступней и убедимся, что мышцы не напряжены...

Дыхание ровное, глубокое... Вы делаете глубокий вдох через нос и выпускаете воздух через рот. Еще несколько глубоких дыханий. Наполните легкие кислородом! Почувствуйте, как движутся сообразно вашему дыханию живот и ребра.

Положите руку на солнечное сплетение. Попробуйте почувствовать его тепло. Присоединитесь к своему телу, своей сущности. Услышьте биение сердца, ток крови...

Я прошу вас перенестись мысленным взором в ваше детство. Увидьте себя в это время. Представьте, что вы стоите невдалеке от дома, где прошло ваше детство. Это одноэтажный или многоэтажный дом? Из чего он построен, какой материал послужил основой для вашего дома? Дерево? Бетон? Кирпичи? Что-то другое?

Спокойно и не спеша подождите, пока перед вашим внутренним взором не возникнет четкая, цветная картинка. Внимательно осмотритесь.

Какой ландшафт местности? Дом стоит на равнине, в горах, на городской или сельской улице, вблизи речки или леса? Что находится рядом с ним?

Просто разрешите этому образу раскрыться. Позвольте прийти звукам... Запахам...

- Какое время года, какая погода, какое время суток?..
- Оглянитесь по сторонам, чтобы полнее увидеть то место, где стоит ваш дом, его границы и все вокруг.
- Какие чувства вызывает то, что вы видите?

Запомните свои чувства, сохраните в памяти эту картинку, потому что пришло время возвращаться назад... На счет «пять» вы откроете глаза, вернувшись в наш тренинговый класс. У вас будет ровное дыхание, хорошее на-

строение, так как вы побывали в гостях в собственном детстве. Если оно было хорошим и светлым, то вы принесете в сегодняшний день те яркие и радостные чувства. Если детство было тяжелым, с ним связаны ощущение обиды, разочарования, одиночества или агрессии, то все эти чувства остались в прошлом. А вы вернетесь в сегодняшний день. В светлый и уютный класс, в свою знакомую и устроенную иначе жизнь. В группу. Итак, начинается обратный счет: 5... 4... 3... Мы возвращаемся из прошлого в настоящий день... 2... 1.

Откройте глаза! Почувствуйте свое возвращение, вдохните полной грудью! Потянитесь, расправьте плечи, сядьте удобно. Мы продолжаем нашу встречу!

Затем ведущий предлагает каждому нарисовать на листе ватмана увиденные образы. Это задание каждый выполняет как умеет: кто-то может нарисовать эту картинку из прошлого подробнее, кто-то — более схематично, абстрактно. Поддерживаем участников, объясняя им, что в их задачу не входит создание произведения искусства. То, что необходимо сделать, — перенести зрительный образ из памяти на лист бумаги в той форме, стиле, жанре, какой выбирает каждый из участников.

Для тех, кто все же затрудняется выполнить задание, связанное с рисованием, предлагаем опцию — не рисовать, а, используя различные цвета, раскрасить лист, попытавшись выразить настроение, возникшее в ходе путешествия в детство!

Крайне важно, чтобы У ВСЕХ членов группы в той или иной форме на листах были переданы впечатления от первого этапа встречи — управляемого воображения.

Когда работа завершена (для этого требуется, как правило, 10–15 минут) ведущий просит каждого передать свой рисунок соседу слева.

Итак, каждый получил от своего соседа справа его рисунок-впечатление из детства. Всмотритесь в рисунок, и в течение 2–3 минут у вас есть возможность усовершенствовать, улучшить его. Добавьте в рисунок какие-то детали, цвета... Все изменения и дополнения сделайте за это короткое время. (Если возникают какие-то вопросы, например: «А если мне нечего добавить?», «А могу ли я что-то уточнить у автора?» — стараемся не отвечать на них или даем уклончивый ответ, который оставляет право решения у самого спрашивающего.)

Я надеюсь, что все уже справились с заданием, а потому прошу вновь передать рисунки соседу слева. Вам предстоит выполнить то же задание! За 2–3 минуты улучшить рисунок, который попал вам в руки! Работаем!

Опять передача рисунка влево соседу и та же просьба: «Дополните, добавьте в рисунок то, что вам захочется!»

Теперь, когда рисунок прошел три стадии трансформаций, давайте вернем его автору! Передавайте рисунки по кругу вправо, пока каждый не получит свое произведение!

Дорогие авторы, вглядитесь внимательно в тот рисунок, который вы создали 10 минут назад! Что вы видите? Что изменили товарищи по группе в ваших рисунках? Что вы чувствуете по этому поводу? Принимаете ли изменения? Если «нет», то почему?

В ходе обсуждения возникает иногда очень эмоциональный разговор о теме встречи — «границы», «личная территория». Нередко часть авторов воспринимают изменения, сделанные в их работах, как поддержку, улучшение, конформно принимают все дополнения. У других такие изменения и «улучшения» вызывают отторжение от образа детства. Они прямо заявляют, что между замыслом и тем, что находится в их руках сейчас, — нет ничего общего! Они могут выказывать свое раздражение, огорчение, претензии к тем, кто «переврал», «испортил».

Тренер спрашивает группу, какие чувства испытывали участники, когда должны были внести свои изменения в очень личный рисунок, по сути — в память чьего-то (а не их собственного!) детства?

Был ли кто-то, кому сама постановка задачи казалась неуместной, невозможной для выполнения? Было ли у кого-то ощущение, что исправления в чужом рисунке — это как чтение чужого письма, просмотр личного дневника другого человека?

Если нет, то почему?

Если да, то, что заставило переступить через неловкость? Отчего понимание, что «я вторгаюсь в личное пространство, в чужую территорию», оказалось все же слабее желания сделать «невозможное — возможным» и включиться в «улучшение и в совершенствование» работ товарищей? Вторжение на личную территорию...

Всегда ли мы представляем, где она начинается и заканчивается у нас? А у других?

Даем ли мы себе право совершать интервенцию на чужую территорию, вторгаться без приглашения или согласия в «пространство другого»? Ведь мы хотим как лучше, хотим усовершенствовать, помочь, решить проблему, защитить.

Что чувствуем, когда так поступают с нами? Приведите примеры.

В каких случаях мы позволяем сделать это по отношению к другим? К кому? Приведите примеры.

Как это сказывается на нас и наших близких, наших детях?

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ВСТРЕЧИ

- Какие уроки преподнесла вам наша встреча? О чем заставила задуматься?
- С какими чувствами вы выходите после этой игры?



Записки на полях

КАК НАРУШАЮТСЯ ГРАНИЦЫ?

✓ Когда вас подводят, кто-то нарушает обещание, опаздывает, делает не то, что говорит.

- ✓ Когда ваши чувства лишаются достоверности. То есть: «Непонятно, почему ты так себя чувствуешь» или: «Почему ты боишься, чего тут бояться?»
- ✓ Когда не соблюдается ваше физическое пространство. Например: кто-то что-то берет без спроса или заимствует и не возвращает.
- ✓ Когда вами манипулируют с помощью гнева, вины, ожиданий, настроений, беспомощности, болезни, секса.
- ✓ Критические замечания.
- ✓ Агрессия и крик.
- ✓ Непрошеные советы.
- ✓ Двойные послания («Дорогой, я тебе всецело доверяю, только не забудь позвонить маме». Так доверяешь или нет?).
- ✓ Манипулирование чувством вины («Я всегда все должна делать сама, ты вечно пропадаешь на работе»).
- ✓ Обида (посыл — ты плохой и неправый, а я хороший и правый).
- ✓ Неуважение ко времени и состоянию человека (просидеть у подружки до 4 утра, не поинтересовавшись ее планами).
- ✓ Использование другого для излияния своего негатива (имеется в виду постоянное нытье, жалобы и желание, чтобы пожалели, вместо получения реальной помощи).
- ✓ Учить жизни (особенно это знакомо молодым мамам, которым с первой секунды после рождения ребенка рассказывают о том, как она плохо справляется со своей ролью).
- ✓ Грубость и хамство по отношению к другим.

КАК МЫ ПОЗВОЛЯЕМ НАРУШАТЬ СВОИ ГРАНИЦЫ?

- ✓ Неспособность сказать «нет» (чаще всего страх остаться плохим).
- ✓ Промолчать, когда на нас кричат или начать оправдываться.
- ✓ Проглотить неприятное чувство или сменить тему, вместо того чтобы выразить недоумение.
- ✓ Чувствовать вину и ответственность за другого (особенно перед своими родителями).
- ✓ Неумение сказать человеку, что время кончилось, у меня сейчас другие планы.
- ✓ Чувствовать себя растерянно, когда хамят и грубят, вместо обозначения своих границ «В таком тоне я разговаривать не немерена».
- ✓ Пренебрежение своим временем и силами (Я для всех на все готов/а, только не для себя).
- ✓ Выслушивать критику и негатив от своих родителей/мужей/жен/детей/начальника и т. д.

(*Троуб Томас.* За пределы страха. Трансформация негативных эмоций. ИГ Весь, 2015)

СЕМЬ «Я» МОЕЙ СЕМЬИ, ИЛИ РОЛИ В СЕМЬЕ

Без мужа — что без головы,
без жены — что без ума.

Пословица



Роль — социальная функция личности, соответствующая прнятым нормам, способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений.

(Психология: Словарь / Под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М., 1990)



Записки на полях

Лев Толстой начинает «Анну Каренину» со слов: «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему». Каждая несчастливая семья может быть несчастлива по-своему, но все они спотыкаются на одних и тех же испытаниях, которые готовит им семейная жизнь. Не секрет, что это за испытания: умение жить вместе, обращение с трудными родственниками, присмотр за детьми, сосуществование с подростками, — но ни одна семья не понимает, что относительно небольшое число динамик, однажды осознанные, разъясняют эти испытания и позволяют им успешно пройти сквозь предсказуемые дилеммы жизни. Мы часто описываем членов семьи с точки зрения единственной роли (жена или муж), а нам следует помнить еще и о том, что жена может быть матерью, другом, дочерью и профессионалом. Важны даже те роли, которые сегодня не исполняются, но возможны. Мать-одиночка — потенциальный друг и любовница...

В то время как ограничение ролей уменьшает возможности групповой (и семейной) жизни, члены группы, которым приходится выполнять слишком много ролей, являются субъектами перегрузки и конфликтующих чувств (Sherif, 1948).

(*Николе М., Шварц Р.* Семейная терапия. Концепции и методы. М.: Эксмо, 2004. С. 32, 40–41)

КТО РУЛИТ В СЕМЬЕ?

Муж с женой должны быть подобны руке и глазам: когда руке больно — глаза плачут, а когда глаза плачут — руки вытирают слезы.

Японская пословица

Цель:

- **актуализация** понятий о роли в семье и их распределении,
- **роли** и их границы в семье;
- **прояснение** позиций участников, степени их удовлетворенности ролями и границами и проверка с участниками желания изменений в этих аспектах.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт, маркеры и фломастеры, листы, карандаши, листы с изображением машины и ее частей, листы для раздачи — круг — «пирог», все перечисленное для всех участников.

Время: 1,5 часа.

ХОД ВСТРЕЧИ

I ЧАСТЬ

Участникам раздают листы, на которых нарисован круг — символический, условный «пирог». Инструкция тренера:

— Нарежьте «пирог» таким образом, чтобы каждому члену семьи был отмерен кусок такой величины, которая соответствует его роли, обязанностям и месту по значимости, которое он занимает.

После — представление «пирогов» в группе и обсуждение:

Легко ли было вам делить пирог? Какие мысли и чувства сопровождали ваши действия? Кто готов поделиться с группой?

Какая роль/обязанность у членов вашей семьи?

Как вы думаете, есть ли в вашей семье какие-то особенные роли, которых, может быть, не существует в других семьях? Какие это роли? Как они возникли? Кто выполняет их?

Довольны ли вы своей ролью в семье и ролями других? Что бы вы хотели изменить?

Улучшит ли изменение/добавление/уменьшение ответственности или роли того или иного члена семьи обстановку в семье?

А теперь, дорогие друзья, нарисуйте идеальный «пирог». Каким бы вам хотелось видеть распределение семейных ролей?

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Адлерианская теория говорит о том, что распределение ролей в семье — это измеритель нашей доли ответственности и, соответственно, причастности

и принадлежности к семье как целостному организму. Зачастую несоответствие объема роли приводит к конфликту или фрустрации. Слишком маленькая роль уменьшает причастность и желание участвовать в жизни семьи. Слишком большая роль приводит к конфликту. Значимые роли дают не только элементы авторитета и статуса, но и требуют большей ответственности, порой связаны с бóльшим психофизическим напряжением, требуют большей затраты ресурсов.

И наоборот — роли мелкие, периферийные влияют на самооценку, на уважение к себе, на неофициальный семейный «табель о рангах». В той или иной мере этот «ролевой конфликт», «театр семейных ролей» уже проявил себя при разделении вашего «пирога».

А теперь мы предлагаем вам, участникам семинара, поработать еще с одной метафорой!

II ЧАСТЬ

Представьте себе автомобиль. Для нас автомобиль, машина станет метафорой семейной системы. Здесь все взаимосвязано. У каждой детали — свое предназначение и свое место...

— Этот рисунок метафорически представляет вашу семью как машину — транспортное средство, которое движется в определенном направлении, к определенной цели. Чаще всего — необходимое и помогающее нам средство передвижения. Реже — транспорт опасный, являющийся угрозой благополучию, здоровью, а порой и жизни!

Машина — это сложный механизм. Целая система деталей, элементов, работающих совместно.

А теперь задумайтесь над тем, какой деталью вы были в своей семье, когда были ребенком? Понятно, что в разном возрасте и в разных условиях ваши функции менялись. Но если подвести черту под общим впечатлением от собственного детства, то какой деталью машины вы были? Всмотритесь внимательно-внимательно в этот рисунок. Проверьте все опции и выберите свой ответ!

Ведущий раздает бланки с рисунком машины. Участники тренинга работают индивидуально в течение 5–7 минут.

— А теперь я задам вам следующий вопрос: какова сейчас ваша роль в семье? Не в родительской, откуда вы вышли, а в той, какую вы создали сами! Те, кто еще находится в поиске, без семьи, пожалуйста, отметьте ту роль, которую вы считаете для себя наиболее верной!

(*Пауза.*)

Большое спасибо за творческую работу! Кто готов рассказать нам о своих открытиях?!

ОБСУЖДЕНИЕ

- Что, на ваш взгляд, было основной целью в упражнении «Кто рулит в семье?»? Как вы понимаете смысл этого упражнения?

- Что дал вам этот новый опыт? О чем заставил задуматься?
- Кто определяет для нас нашу социальную, семейную роль? Кто прописывает определенные границы роли и правила поведения внутри ее? Как это происходило в вашей родительской семье, в вашей семье сегодня?
- Удобна ли для вас роль, которую вы выполняете сегодня в семье? Какую роль вам хотелось бы выполнять? Удается ли вам совмещать разные роли? Когда? Каким образом?
- Хорошее знание своей роли и неуклонное исполнение ее — это преимущество или недостаток в семейной жизни? Почему?



Кстати! Материалы для тренера

В этом упражнении у ведущего есть несколько вариантов для работы. Он может попросить семейные пары работать в разных углах комнаты. Тогда диалог супругов о том, как они обозначили свое место в машине, можно обогатить дополнительным вопросом:

— А кем вы видите в этой машине своего супруга/супругу?

Обычно после такого задания пары находят немало поводов для дискуссии: кто кого в какой функции видит:

— Вот странно, Володя... Ты определил себя как двигатель, а я-то все время считала, что ты — добытчик, написала, что ты — «горючее» в бензобаке...

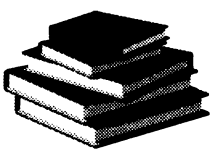
— Опаньки! — восклицает молодой муж. — Так я, значит, тормоз?! А ты, дорогая, кем себя определила? Не украшением, я надеюсь? А оказывается, что ты у нас руль... Ин-те-рес-но...

Если партнеры по семейному союзу представлены на тренинге в единственном числе, то можно предложить в виде домашнего задания выполнение такой работы дома.

Ту же работу о месте своем и своих родителей можно дать старшим детям.

Как правило, последним заданием в этом упражнении становится предложение ведущего:

— Посмотрите на рисунок. Каким бы идеальным местом, деталью вы бы считали себя в этой машине? Что вам по-настоящему по душе?!



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

ЗА ВСЕ В ОТВЕТЕ

(Игра для семейных пар или для тех, кто только собирается вступить в брак)

Цели:

- **продемонстрировать** семейным парам разнообразие семейных отношений и различные представления о функциях и предназначении семьи как объединения людей;
- **создать** ситуацию, стимулирующую ролевую самооценку участников тренинга, подталкивающую их к когнитивному и эмоциональному анализу семейного опыта.

В домашней обстановке, в удобном для нее месте, пара садится для заполнения рабочего бланка. У каждого свой бланк «За все в ответе».

Бланк для примера. Его может уже готовым предложить тренер, а может попросить у пар самим в начале их самостоятельной домашней работы заполнить пустые клетки в соответствии с их актуальными задачами в домашнем хозяйстве, воспитании детей, досуге.

Убирать квартиру	Мелкий домашний ремонт	Отводить детей в садик/школу и приводить их оттуда
Выносить мусор	Заниматься покупкой продуктов	Читать детям перед сном
Стирать и гладить белье	Готовить еду	Убирать ванную комнату и мыть раковины

Когда план-сетка готова, то пара обсуждает, кто отвечает за какой сектор в течение одной недели! План-сетка «За все в ответе» с указанием исполнителей в каждом секторе вешается на видное место, например на холодильник, на доску с домашними объявлениями и т. д.

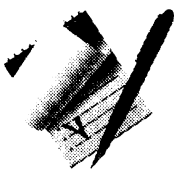
Важно, чтобы пара договорилась об основных принципах этой игры.

- ✓ В этот срок ответственный делает все, чтобы наилучшим образом справиться со своей задачей.

✓ Его партнер не может никак вмешиваться в данную деятельность: критиковать, давать советы, предлагать «новые технологии»...

Затем — на следующей неделе — конкретное дело переходит ко второму участнику пары и... в его полную ответственность.

Так формируются договорные, осознанные семейные роли. Кроме того, опыт выполнения той или иной работы, участия в сфере домашнего хозяйства очень сближает пары, позволяет лучше понять друг друга.



Записки на полях

Трансформация ролевых отношений в семье является важнейшей стороной современной перестройки брачно-семейных отношений. Неопределенность норм, регулирующих в настоящее время брачно-семейные, в том числе ролевые, отношения, ставит перед современной семьей ряд социально-психологических проблем. Важнейшими из них являются проблемы «выбора» каждой семьей способа ролевого взаимодействия и формирования отношения членов семьи к разным сторонам ролевого поведения в семье.

...В зарубежной психологии рассмотрение семейных ролей составляют понятия половых ролей, полоролевой системы, полоролевой дифференциации.

Полоролевые системы — это культурные ожидания относительно социальных ролей, социальных деятельностей, подходящих для мужчин и женщин. Основной линией дифференциации ролей мужчин и женщин в западной культуре является линия «дом — работа». От мужчины традиционно требуется в первую очередь, чтобы он стал профессионалом, занятым на постоянной, хорошо оплачиваемой работе. На женщину возлагается ответственность за дом, семью, детей, профессиональная деятельность допускается, но как нечто второстепенное по отношению к семье в той мере, в какой она не мешает основному назначению женщины. Такая дифференциация ролей мужчин и женщин часто называется полоролевой дифференциацией. Из разделения социальных ролей мужчин и женщин непосредственно следует и образец распределения семейных ролей. На мужчину ложится ответственность за материальное обеспечение семьи, на женщину — за воспитание детей и ведение хозяйства...

...Как отечественные, так и зарубежные исследователи указывают, что правила ролевого поведения и ролевого отношения в семье устанавливаются в процессе жизнедеятельности семьи, в тесной взаимосвязи с межличностными отношениями и общением членов семьи.

Если в традиционной семье роли между мужем и женой по-прежнему распределяются по половому признаку, как это описывалось выше, то социальные изменения XX–XXI веков все больше делают популярным новый тип семьи.

Эгалитарная семья отличается тем, что в ней все роли между мужчиной и женщиной распределены поровну...

(*Шнейдер Л. Б.* Психология семейных отношений. Курс лекций. М.: Апрель-Пресс, ЭКСМ, 2000. С. 139–140)

СВЕТОФОР СЕМЕЙНЫХ РОЛЕЙ

Цели:

- **изучить** в рамках личностно-безопасной игры, как члены семьи видят себя и друг друга в терминах обязанностей и социальных ролей;
- **дать** возможность членам семьи увидеть более или менее полный набор обязанностей, который существует в семье, и то, как они распределяются между всеми ее членами;
- **прояснить** для участников игры характер взаимодействия семьи при совместном решении той или иной задачи;
- **выявить** индивидуальные способности, негативные механизмы и семейную динамику.

Размер группы: не важен, хотя для проработки игры желательно, чтобы группа не была слишком многочисленной.

Ресурсы: список ролей для ведущего, игровые столы для каждой семьи, для каждого игрока: по 30 листков-карточек (приблизительный формат 7 × 7, или любой другой, который проще обеспечить) 4 цветов: зеленого, желтого, красного и белого (карточек каждого цвета должно быть из расчета 30 штук на игрока; также хорошо бы ведущему иметь некоторое количество запасных листков); ручки; рабочие бланки; листы А 4 на каждом столе по числу игроков за столом.

Время: 60–90 минут.

ХОД ИГРЫ

Ниже я предлагаю свою адаптацию ролевой карточной игры, которая была предложена Джиной Огден и Энн Зевин (Ogden, G. and Zevin, A. When a family needs therapy, Boston: Beacon Press, 1970) как психотехника для работы с семьей. Она представляет собой невербальную методику, которая выявляет те роли и обязанности во внутрисемейном взаимодействии, которые выполняет каждый член семьи.

Ведущий размещает каждую семью (или семейную пару) за отдельным рабочим столом.

— Игра, в которую мы сейчас с вами можем сыграть, похожа на известное вам «Лото». Схожесть в том, что я буду называть некоторые известные вам семейные роли, а вы, в случае если эту роль реально исполняете дома или хотели бы ее исполнять, «забираете» эти роли себе.

С другой стороны, эта игра требует большей внимательности и вашего творческого отношения к ней. Вам предлагается не просто «отобрать» роли из списка, но и определить для себя: позитивная эта роль или негативная. Конечно, все эти «оценки» вы будете раздавать своим ролям сами. Возможно, что в конце игры вы убедитесь, то, что для одних — приятно и желательно, для других — сущая мука и неприятности... Но об этом мы поговорим потом.

Кстати, о разговорах! В течение всей игры я прошу: какие бы чувства и мысли вас ни переполняли, *держать их при себе*! Игра со стороны игро-

ков должна проходить в абсолютной тишине! Единственный голос, который будет звучать в этой комнате во время игры, — это мой голос, ведущего.

А теперь — правила работы с карточками, которые вы видите у себя на столах.

Я называю какую-то семейную роль. Обратите внимание, что ролей здесь очень много, часть из них вообще неактуальна для вас или даже для вашей семьи. НО! Если прочитанная мной роль вам знакома, то вы записываете ее на одной из карточек.

Зеленая и желтая карточки — для записи тех ролей, *которые вы выполняете* в своей семье. При этом на зеленой карточке вы записываете роль, которую считаете «позитивной, помогающей» в вашем понимании. А на желтой карточке — роль, которую вы по какой-то причине играете, но понимаете, что она не приносит пользы окружающим, конфликтна, создает проблему... Итак, если я называю роль «глава семьи», то на какой карточке вы запишете ее? Те, кто считает, что это его роль — «глава семьи», поднимите над головой карточку соответствующего цвета! (Проверка.) Отлично, вы разобрались! Но на столах вы видите карточки еще двух цветов. Если вы услышали наименование роли, которая вами исполняется в семье, но *вы хотите* ее выполнять, хотите от нее отказаться, то запишите эту роль на красной карточке. (А если вы считаете, что ее должен выполнять кто-то другой, то передайте ему свою карточку. Напишите ниже названия роли свое имя и передайте карточку тому, кому, вы считаете, следовало бы исполнить эту роль!) Если же, наоборот, — роль, которую называет ведущий, вами в реальности не играется, но очень желанна, то такую роль вы запишите на белом листке. Давайте проверим. Я прочту несколько ролей, а вы поднимите над головой листки соответствующего цвета! (Проверка 2–3 позиций.)

Получилось. В самой игре, я напоминаю вам, вы в полном молчании будете не поднимать карточки над головой, а записывать на них слова. Но не забудьте: это не соревнование — кто больше наберет очков или ролей. Каждый из вас выбирает, на какие карточки он реагирует и записывает роли, а какие карточки для него неактуальны — эти роли он не выполняет в семье и не хочет выполнять в дальнейшем.

Если вопросов нет, то мы начинаем!

Для удобства тренера ниже дан структурированный список семейных ролей (роли-обязанности и роли, связанные с отношениями и взаимодействием в семье). Они также помечены как «положительные» или «отрицательные». *В то же время в ходе игры их нужно давать вразброс, перемешивая роли из разных списков!*

Важно, чтобы ведущий не торопился с чтением ролей, а был в постоянном зрительном контакте с участниками, регулируя скорость чтения с тем, насколько игроки успевают выполнить стоящую перед ними задачу!

Роли-обязанности

- Менеджер по дому.
- Глава семьи.
- Добытчик.

- «Подшивающий документы», архивариус.
- Семейный фотограф.
- Мойщик посуды.
- Накрывающий на стол.
- Выносящий мусор.
- Заготовитель продуктов.
- Повар-кондитер.
- Организатор праздников.
- Мастер на все руки.
- «Представитель семьи на...» (семейные встречи, торжества, собрания...).
- Мастер-ломастер.
- Спорторганизатор.
- Украшатель дома, семейный дизайнер.
- Нянька по уходу за...
- Ответственный за домашних животных.
- Домашний доктор.
- Водитель, «развозящий».
- Хранитель традиций.
- Зарабатывающий деньги для семьи.
- Воспитатель.
- Уборщик.
- Постирать — развесить — погладить...
- Подай-поднеси.
- Строитель-ремонтник (стройка, покраска, побелка...).
- Создатель правил.
- Ответственный за семейный досуг.
- Садовод-огородник.

Роли во взаимодействии

Позитивные

- Идейный вдохновитель.
- Предотвращающий конфликты.
- Говорящий правду.
- Помогающий.
- Утешитель.
- Оптимист.
- Создающий домашнюю атмосферу.
- Объединитель.
- Всеобщая «мамка».

- Переговорщик.
- Понимающий.
- Творческий.
- Счастливый.
- Поддерживающий и вдохновляющий.
- Министр иностранных дел.

Негативные: роли, «текст» которых звучит в семье следующим образом.

- «Все не так, как надо!» (вечно недовольный).
- «Упссс... Я опять все растратил!» (транжира).
- «Это ты во всем виноват!» (обвинитель).
- «А какая МНЕ выгода? Что Я ПОЛУЧУ?» (корысть).
- «Как я сказал, так и будет!» (начальник, диктатор.)
- «Я тебе покажу!!!» (угроза, устрашение).
- «Ой, я снова больна!!!» (мнительность, требование заботы).
- «Мне грустно... Мне плохо... Дело-дрянь!» (нытик).
- «К чему эмоции?!» (компьютер).
- «Ну и чепуху ты несешь!» (отвергающий чужое мнение).
- «Я здесь всегда виноват...» (козел отпущения).
- «Спасите!» («начальник» паники).
- «Меня обслуживают...» (Его Превосходительство).
- «Меня это не касается!» (равнодушный).

ИТОГИ ИГРЫ

Понятно, эта техника не разрешает все проблемы, которые возникают во многих семьях вокруг распределения ролей, ролей-отношений. Но эта игра дает членам семьи возможность осознанно увидеть, а затем — рассмотреть эти проблемы без всякого давления со стороны. Кроме того, семья может увидеть распределение обязанностей визуально — перед каждым из игроков находится набор карточек определенного цвета...

Этот подход отличается от обычного способа обсуждения семейных ролей, который часто проходит в ситуации спора. Он позволяет членам семьи в атмосфере позитивной групповой работы взять на себя новые роли и отбросить старые.

После того как названа последняя роль, ведущий предлагает каждой игровой группе за своим столом посмотреть на результаты игры. Обсуждение будет структурированным — в соответствии с вопросами, которые будет предлагать ведущий каждые 8–10 минут.

Пожалуйста, обсудите:

- С каким результатом вы пришли к финалу игры? У кого какое количество карточек? Как вы воспринимаете такой количественный результат? Он радует вас? Огорчает? Озадачивает?..

РАБОЧИЙ БЛАНК

Имя игрока _____

	+	–	Выбранные роли		Полученные роли	Ошибочные роли	Неподтвержденные роли	Отвергнутые роли
			Реальные	Желаемые				
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								

- Обсудите с партнерами по группе/семье те реальные ваши роли, которые вы себе записали! *Карточки какого цвета у вас превалируют? (Не обсуждаем сейчас «желательные» роли, а только реальные!)*
- Скажите вашему партнеру за столом, согласны ли вы с теми ролями, которые он для себя выбрал! *Все ли записанные им «реальные роли» он, по вашему мнению, действительно играет в семье?*
- Если вам кажется, что ваш партнер за игровым столом выполняет *еще какую-то роль*, попросите его записать ее на отдельном листе. Не нуж-

но соглашаться или не соглашаться с той ролью, которую вам «дают», *просто запишите ее без обсуждения, как мнение одного из членов вашей семьи!*

- *Проанализируйте, от кого вы получили «красные карточки» — кто передал вам и почему нелюбимые, неприемлемые для него роли! Справедливо ли, по-вашему, такое «перераспределение ролей»?*
- Какие роли и почему вы записали на белых листках? Что вас привлекает в этих ролях?
- Какие роли в семье вам претят? *От каких ролей и почему вы хотели бы отказаться?* Если эту роль вы хотите передать кому-то из других членов семьи — сообщите ему об этом и передайте ему вашу соответствующую карточку.

...Следом за обсуждением ведущий раздает каждому из игроков рабочий бланк, который нужно заполнить как итог игры.

В первых двух столбиках участник ставит напротив каждой роли «птичку», в зависимости от того, как он сам воспринимает роль (положительная или отрицательная); в остальных колонках записывается название роли.

- Плюсом отмечаем **положительные**, по мнению игрока, характеристики;
- минусом отмечаем **негативные** в восприятии игрока характеристики;
- **выбранные** — роли, выбранные для себя игроком, — реальные — зеленые и желтые листки; и желаемые — записи на белых листках;
- **полученные** — все роли, *полученные от других* игроков;
- **ошибочные** — роли, полученные игроком, но которые, *по его мнению*, ему не принадлежат, он их не выполняет;
- **неподтвержденные** — роли, выбранные игроком, но которые, *по мнению других* игроков, он не выполняет в семье;
- **отвергнутые** — роли, *которые игрок не хочет выполнять больше*, — записки на листках красного цвета.



Записки на полях

КАМАСУТРА

Ты сверху милый, да вот тут рукой...
Не торопись, ровнее... чуть пониже.
Конечно, мне удобно, дорогой!
Да, сбоку и немножечко поближе.
Чуть наклониться и прижать?! Легко!
Как мы с тобою чувствуем друг друга...!
Да в этом деле нету пустяков!
Вот тут ладонью бережно, по — кругу...
На четвереньках? Это вариант!

Я дотянусь, раз нужно так для дела...
Да, котик, да! Достал? Ты мой гигант!
Шпагат?! Конечно! Я сама хотела!
По нежной коже жаркий пот ручьем.
Сто двадцать поз! Мы справились с тобою!
Еще один волшебный день вдвоем.
Я счастлива!
ПОКЛЕЕНЫ ОБОИ!!!

Игорь Губерман

Кстати! Материалы для тренера

В оценке ролевой игры стоит обратить внимание, свое и игроков, на несколько важных аспектов.

- ✓ Какие семейные традиции и ценности разделяют члены семьи? Существует ли в основном соглашение между членами семьи о ролях, взятых для себя и других?
- ✓ **Ответственность.** Обратите внимание на распределение обязанностей! Проявлены ли в распределении ролей культурные, социальные, гендерные различия? Распределяются ли обязанности на основе традиционного представления о половых ролях? Видим ли мы в результате игры «мужские и женские» роли, роли, подчеркивающие иерархию между членами семьи? Какие конкретно обязанности выбирают разные члены семьи?
- ✓ **Позитивное взаимодействие друг с другом.** Оставляют ли члены семьи друг другу в течение игры позитивные роли?
- ✓ **Способность играть.** С удовольствием ли члены семьи играют? Скучно ли им во время игры, в ходе обсуждения? Настроены ли они на анализ итогов игры, понимают ли его важность и смысл?
- ✓ **Принятие и поддержка индивидуальных различий.** Допускается ли в данной семье отличаться от других и изменять установившийся образ себя? Способны ли члены семьи отвергать роли, которые им приписывают? Ответ на этот вопрос, по сути, связан со способностью семьи давать своим членам свободу быть другими, поддерживать их особенность и самоценность.
- ✓ **Эмоциональная поддержка.** Если члены семьи распределяют обязанности справедливо, приписывая друг другу только позитивные роли и отбирая карточки с негативными ролями, — то таким образом они проявляют в игре эмоциональную поддержку.
- ✓ **Критика, осуждение.** Кто отбирает роли у других, делая упор на негативном восприятии другого? При этом гнев лежит на поверхности или скрыт?
- ✓ **Роли, принятые самим субъектом «не напоказ».** Думают ли члены семьи сами о себе и о других в позитивном ключе или иные мо-

гут отвергаться как «плохие» или такие, которые все время обвиняют, придираются и т. д.

- ✓ **Приниженная личная позиция.** Негативные социальные роли, которые члены семьи выбирают для самих себя. Унижения. Негативные социальные роли, которые члены семьи приписывают другим.
- ✓ **Сила.** Кто выполняет большую часть обязанностей, кто приписывает их другим и кто принимает те обязанности, которые приписываются ему другими членами семьи.
- ✓ **Семейные альянсы.** Кто разделяет обязанности с другими (с кем именно)? Объединяются ли члены семьи в группы для приписывания другим негативных ролей?
- ✓ **Вопросы, которые не обсуждаются и являются скрытыми.** Скрытые конфликты, о которых не говорят. Суждения о том, каков в действительности тот или иной член семьи и что ему нужно от других, — все это может быть выявлено в ходе игры...

Кстати! Материалы для тренера

И НЕМНОЖКО «ОБ ЭТОМ»...

1. Секс укрепляет иммунитет

Микробиолог и писатель Уильям Колби (William Kolbe) считает, что это происходит из-за воздействия секса на активность гипофиза. Во время сексуальной активности в гипофиз поступают сигналы стимулировать эндокринную ось, в том числе вилочковую железу (тимус), которая играет важную роль в работе иммунной системы.

По данным опубликованного им в 2009 году исследования, у тех, кто занимается сексом один или два раза в неделю, содержание иммуноглобулина А в слюне на 30% выше, чем у тех, кто воздерживается от физической близости. Иммуноглобулины А — антитела, которые помогают нам бороться с инфекциями, в том числе с простудой. Самое высокое содержание этих антител было обнаружено у пар, которые занимаются любовью несколько раз в неделю.

2. Секс понижает давление

В 2000 году ученые узнали у 51 участника (мужчин и женщин) в возрасте от 20 до 47 лет о том, как часто они занимаются сексом, а затем измерили их давление. Оказалось, что более высокая частота сексуальной активности связана с пониженным кровяным давлением.

Секс — отличная тренировка для сердца и сосудов, а это положительно влияет и на давление. Кроме того, для сердца очень полезна активная выработка половых гормонов, особенно эстрогена.

3. Секс способствует здоровью сердца

В ходе исследования, проведенного учеными из Бристольского университета, было обнаружено, что регулярные занятия сексом сокращают риск инсульта и коронарной недостаточности у мужчин.

К аналогичным результатам пришли и американские исследователи. По их данным, у мужчин, которые проявляют сексуальную активность раз в месяц или реже, повышен риск развития заболеваний сердечно-сосудистой системы по сравнению с теми, кто занимается сексом дважды в неделю или чаще.. Исследователи предположили, что у тех, кто регулярно занимается сексом, близкие доверительные отношения в паре. А это благотворно влияет на здоровье, в том числе снижается уровень стресса.

4. Секс снижает уровень стресса

Расслабленность и благодушное настроение после секса — обычное явление. По данным опубликованного в 2002 году в США исследования, близкие доверительные отношения снижают выработку гормона стресса кортизола.

С помощью прикосновений и интимных жестов мы подаем сигнал, что нам можно доверять, успокаивая естественную реакцию организма «бей или беги». Общение с помощью прикосновений очень важно. Благодаря простому пожатию руки, похлопыванию по спине или объятию мы чувствуем связь с другим человеком.

5. Секс улучшает сон

Многие часто засыпают сразу после секса. А все потому, что во время занятий любовью и непосредственно во время оргазма выделяются эндорфины и гормон окситоцин, которые стимулируют засыпание. Эндорфины вырабатываются в гипофизе во время интенсивных физических нагрузок, стрессов и оргазма. А окситоцин еще называют гормоном любви, потому что он обычно выделяется, когда двое людей вступают в физический контакт.

Любопытно, что в ходе проведенного в 2014 году исследования было обнаружено, что у женщин, которые состояли в романтических отношениях и спали на час дольше, повышался уровень полового влечения. Также у них на 14% возрастала вероятность заняться сексом на следующий день. Так что связь между сексом и засыпанием, видимо, работает в обе стороны.

(lifehacker.ru/2017/02/21/5-health-reasons-to-have-sex/?utm_source=email&utm_medium=popup&utm_campaign=daily)

СЕМЕЙНЫЕ БУДНИ

Можно наслаждаться картиной, не воруя ее из музея, любоваться розой, не срывая ее с куста, восторгаться младенцем, не похищая его у матери, слушать пение соловья, не сажая его в клетку. Но точно так же можно любоваться и наслаждаться другим человеком, не утверждая над ним своего господства.

Абрахам Маслоу

Главней всего погода в доме,
А все другое — суета.
Есть я и ты, а все, что кроме,
Легко уладить с помощью зонта.

Какой прогноз: дожди или туманно,
Не ждет ли нас нечаянно беда...
Тебя, как извержение вулкана,
Я предсказать не в силах никогда!

Михаил Танич

ВЫВЕДИ КОЗУ!

Цели:

- **потренироваться** в умении фокусировать внимание на партнере, на «здесь и теперь», помочь отодвинуть в сторону посторонние мысли, проблемы;
- **развивать** способности снятия эмоционального напряжения и ментальных барьеров в семейных отношениях.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумага и ручки/карандаши.

Время: 15 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Итак, условием проведения «качественного времени» с партнером является не просто желание быть с ним, но и УМЕНИЕ быть с ним, сосредоточиться на общении, отказавшись от посторонних мыслей, не думая о делах и проблемах. Многим из нас именно это ментальное действие дается с особенным трудом. Как же быть?!

Но вначале — хасидская притча, давшая название упражнению.

Бедный еврей пришел к раввину.

— Ребе, как жить? Семья большая — все в одной каморке. Нет больше сил, посоветуй, как справиться, как преодолеть напасти?

— У тебя коза есть? — спрашивает раввин.

— Есть.

— Приведи ее в свою каморку.

— Но там ведь в одной комнате и я, и жена, и пятеро детишек. Куда же еще козу приводить? На голову себе я ее посажу?

— Пришел за советом, значит — слушай, что тебе говорят! Приведи козу и посели с собой в доме!!!

Через несколько дней прибегает еврей.

— Ребе, спасите! Жить невмочь!!!

— А ты теперь выведи козу!

...Вывел еврей козу, и жить стало несравненно проще и лучше.

А теперь — задание:

— В течение 2–3 минут каждый составляет личный список проблем, забот, помех, которые занимают сейчас его внимание, заботят, не дают успокоиться именно в эти минуты!

Когда каждый приготовил свой список, тренер просит:

— Всмотритесь в получившийся список! Прочтите все, что занимает ваши мысли и чувства, еще разок... Сложите, пожалуйста, свои листки, спрячьте в портфели, карманы, сумки... «Выведите козу!!!» И... забудьте о том, что написано, как минимум до конца нашей встречи!

Научившись «выводить своих коз» на тренинге, вспомните эту игру, находясь вместе с супругом! Это может стать прекрасным инструментом, помогающим вашим отношениям оставаться в позитивном поле семейного общения.



Записки на полях

Супружество — это строительство моста между супругами. Мосты бывают разные: открытые и закрытые. Деревянные и железные, понтонные и веревочные, навесные и на сваях... Для обычного моста одним из важнейших элементов является опора.

Опоры семейного «моста»

- ✓ Любовь, уважение, признание добра.
- ✓ Доверие.
- ✓ Знания, понимание, рефлексия.
- ✓ Функционирование, поступки.

Из каких материалов мы построим наш мост? Его опоры?

- ✓ Любознательность и открытость мыслей и чувств.
- ✓ Эмоциональный интеллект.

- ✓ Обучение и опыт.
- ✓ Готовность включиться в... присоединиться, стать частью.
- ✓ Диалог и обсуждение проблем, взглядов, позиций.
- ✓ Стойкость перед лицом проблем и испытаний.

По обоим концам моста — семья мужа и семья жены — есть:

1. **Семья**:
   - ✓ структура;
   - ✓ принятые семейные роли;
   - ✓ взаимоотношения;
   - ✓ семейное окружение.
2. **Культура семьи**/родительских семей супругов:
   - ✓ нормы;
   - ✓ законы и правила;
   - ✓ ценности;
   - ✓ мировоззрения.
3. **Проявления поведения**:
   - ✓ образ жизни;
   - ✓ язык.
4. **Ресурсы**:
   - ✓ знания;
   - ✓ связи и взаимоотношения;
   - ✓ жизненные умения.

(*Коэн Рина.* Дом. Из лекции в колледже Семинар а-киббуцим. Тель-Авив, 2007)



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Однажды мудрый старик повел мальчика в зоопарк.

— Видишь этих мартышек?

— Ага.

— Видишь вон ту, которая суетится и выискивает блох у других мартышек?

— Да.

— Эта мартышка «ищущая»! Она считает остальных завшивленным стадом и пытается всех «очистить».

— А другие что?

— Ничего, просто иногда чешутся. Или не чешутся.

— А кто чистит «ищущую»?

— Никто. Поэтому она — самая вшивая...

Обсудите в группе эту притчу! Как вы понимаете ее смысл? Как урок этой притчи применим в семейной жизни?

НАШ ДОМ — НАШ МИР

Цели:

- **через** постановку творческой задачи стимулировать семейную проверку того, что является особенностями и ценностями семьи;
- **организовать** партнерскую работу и коммуникацию между супругами;
- **прояснить** те части семейного союза, которые оказались подзабыты или не сформулированы как общие семейные принципы, ценности, идеи;
- **представить** возможность каждому выразить себя и свои семейные ценности в метафорической образной форме;
- **организовать** «выставку проектов», которая может стать основным элементом «оформления» тренингового класса на всем протяжении группового семинара.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: каждый участник или семейная пара получают инструкцию и лист ватмана. Кроме того, потребуются:

- столы, накрытые клеенкой, стулья;
- пачки простых карандашей с резинками;
- точилки для карандашей;
- ластики;
- несколько пар ножниц;
- длинные линейки (от 30 сантиметров);
- наборы разноцветных восковых мелков;
- толстые маркеры по бумаге разных цветов;
- наборы цветных тонких/средних фломастеров;
- наборы цветной бумаги;
- наборы гуаши;
- кисточки разной толщины.

Время: не менее полутора часов.

ХОД ВСТРЕЧИ

— Дорогие друзья! «Дом», «семейное гнездо» — значимые и важные для каждой семьи понятия. В них есть **и прямое значение, и богатый метафорический смысл.**

Мы приглашаем вас принять участие в творческой мастерской. На ваших столах есть листы ватмана. Возьмите один, разместите его горизонтально и разделите лист на 2 части так, чтобы пропорция была: 2/3 + 1/3. В большей части (2/3) вы будете рисовать проект своего жилища. А в меньшей — (1/3) дадите его словесное описание.

В верхней части листа напишите **ДОМ СЕМЬИ** _____ (и напишите свою фамилию).

Итак, в правой, большой, части листа мы предлагаем каждой семье **нарисовать ДОМ ВАШЕЙ МЕЧТЫ**. Как он выглядит? Из какого материа-

ла создан?.. Мы приготовили для вас серию вопросов, ответы на которые помогут вам максимально четко представить свой проект и в рисунке, и в словесных описаниях. Все эти вопросы вы найдете в «Инструкции», которая тоже находится на ваших столах!

Очень важно понять, что вам не нужно рисовать и представлять свой *реальный дом*. Ваш идеальный семейный дом, каков *его образ*? Не исключено, что вы нарисуете дом-корабль, дом-маяк, дом-дерево, дом-крепость... Для работы можете использовать карандаши, краски, фломастеры, ножницы, цветную бумагу, клей... Фантазируйте свободно, ведь это *ваш дом, ваше видение*! Творческих успехов вам!

ИНСТРУКЦИЯ К СОЗДАНИЮ ПРОЕКТА «ДОМ МОЕЙ МЕЧТЫ»

...ДОМ МОЕЙ МЕЧТЫ

В большей (2/3) части листа изобразите, как выглядит ваш дом? Из какого материала сделан? *Пусть ваш рисунок максимально полно даст представление именно О ВАШЕМ ДОМЕ, а не о каком-то «типовом проекте»!*

В меньшей — трети части листа *опишите*, пожалуйста, словами проект своего дома! В чем его особенности? Чем и почему он вам дорог? Как он выражает основные особенности вашей семьи? Поразмышлять над этим вам помогут вопросы, которые мы предлагаем вам обсудить! **Посмотрите на свой рисунок. Почувствуйте, что это именно тот дом (неважно, как он нарисован!), о котором вы думали, ваше семейное гнездо... Давайте попробуем перевести язык метафоры, рисунка на язык семейных отношений, ресурсов, связей, ожиданий, ошибок, достижений!**

- Был ли у вашего дома предварительно подготовленный, продуманный, согласованный «проект»? Кто и каким образом участвовал в его создании? Кого можно назвать «архитектором» вашей семьи?
- Что служит фундаментом вашего дома (супружества, отношений...) — принципы, базовые ценности, основные идеи?
- Каким «раствором» скреплены кирпичи, строительные блоки? Что их объединяет?
- «Крыша» — что и как защищает ваше семейное гнездо? От чего/кого требуется такая защита?
- Как вы «охлаждаете» свой дом? Как «согреваете» его? Как чувствуете, что необходимо изменять «семейную температуру»? Кто отвечает у вас за «погоду в доме»?
- Что делаете с «отходами», «мусором», который появляется в процессе жизнедеятельности семьи? Что вы определяете как «мусор»?
- Стены вашего дома — это границы, перегородки... Много ли их в здании? Чему они служат? Какова внутренняя планировка помещения (разделение на комнаты, общее пространство, кухня, дополнительные помещения и их предназначение...)?
- Какие комнаты главные в вашем доме? Почему?

- Что вы видите из окна вашего дома? (Что хотели бы видеть?) Какой вид открывается перед вами? Устраивает ли он вас?
- Как вам хотелось бы, чтобы ваш дом воспринимался людьми снаружи? Окна дома большие или маленькие? Сколько их? Окна дома закрыты ставнями? Занавесками? Или ничего не мешает заглянуть в дом снаружи? Двери дома — открыты? Закрыты? Заперты на ключ и засов?..

ТВОРИТЕ, ДЕРЗАЙТЕ и помните слова Льва Толстого: «Счастлив тот, кто счастлив у себя дома!»

Успехов!

Как правило, разным участникам требуется различное время на выполнение задания. Поэтому трудно рассчитывать на возможность организованного обсуждения задания и его итогов. Я подвожу итоги иным путем — развешиваю на стенах нашего тренингового класса все работы. Они служат замечательным «поддерживающим» и актуализирующим фоном групповой работы до самого конца тренинга. Перед расставанием каждый из авторов получает свою работу.



Записки на полях

ДОМ

Понятие «Дом» — доступное, знакомое и близкое для каждого человека. Дом — это специфическое пространство, его определение относительно и нагружено эмоциями.

В общем, дома, наверное, похожи друг на друга. Есть у каждого — вход и выход, отверстия для вентиляции и проникновения солнечного света, они также разделяются на какие-то более частные пространства — комнаты.

Дом — это понятие универсальное, значение которого создавалось многовековой традицией, формировалось не одно поколение. Среди того, что обозначает слово «дом», будут значения, говорящие об ощущении преемственности, постоянства; наши представления о том, что дом — «часть чего-то общего»: часть общества, культуры, общины, семьи...

Все эти семантические и эмоциональные определения сильны и обладают весом и властью на наш частный взгляд на то, что есть ДОМ, для чего он предназначен.

«ДОМ» и «МЕСТО» — понятия взаимодополняющие, а порой и взаимозаменяемые в наших представлениях. Выражение «Чувствовать себя как дома», «Найти свое место в мире», «Найти свой дом» подчеркивают важность двух этих понятий.

В чем один из принципиальных выводов для нас — людей «помогающих профессий»? Не в том ли, что показателем здорового взаимоотношения между индивидуумом и миром, в котором он живет, как раз становится ощущение, что человек может найти для себя в мире место, где будет чувствовать себя «как дома».

Дом, с которого в детстве начинается плетение сложнейшего узора нашей жизни. Дом, в котором впитываем в себя множество его простых, но удивительно мощных смыслов, голосов, слов, вкусов различных блюд, запахов...

Свет, с которым просыпаемся утром, атмосфера обычных будничных дней и событий, тишина. Когда, кроме нас, никого нет в доме...

Жизнь начинается в доме и продолжается в постоянном поиске «чувства дома». Еще точнее — «дома твоей души». Поиска, начатого с рождения и продолжающегося всю жизнь, до конца. История долгая и запутанная, но имеющая свое четкое направление — «к дому».

В эмоциональном плане понятие «дом» олицетворяет древнюю и универсальную необходимость причастности к знакомому истоку, к ощущению «части от...», которые в течение нашей жизни нередко сопровождаются чувствами одиночества и отверженности.

...По Юнгу, индивидуум может воспринимать мир как свой дом, если он воспринимает себя как его (мира) часть и продолжение, часть всемирного процесса, всемирной культуры.

Джон Хилл писал, что восприятие себя неразделимо от представления о том, откуда мы пришли и куда путь держим. По-видимому, это ощущение в биологическом и психологическом аспектах определяет содержание того, что принято называть Душой. Здесь собирательный образ того, кто «Я есть», представление о развитии Истории, которая длиннее любой отдельно взятой жизни.

В каждом доме мы отыщем стремление живущих в нем к индивидуальности, особости. И в то же самое время дом являет нам пример того, что живущий в нем — часть общества, к которому он принадлежит.

В чем же проявляется «чувство дома»?

1. В возможности что-то незнакомое, неизвестное сделать знакомым и понятным.
2. В возможности научить других, которые не знают чего-то, что знаю я.
3. В ощущении «безопасного пространства», защищенного тыла.
4. В условиях для реализации потенциала и сохранений надежд.

Лу Маринов пишет: «Дом — это не только место, которому принадлежит ваше сердце и в которое, без сомнения, вам позволено входить. Дом еще и место, обитателям которого важно, что вы хотите сказать, где тебя уважают как человека и ценят такого, каков ты есть».

Семья — это встречи разных людей, представителей различных семей, а значит — различных укладов, разных культур... Супружество — строительство моста между супругами.

(*Коэн Рина.* Дом. Из лекции в колледже Семинар а-киббуцим. Тель-Авив, 2007)

СЕМЕЙНЫЙ КОНТРАКТ

(Идея — Рейноутер, 1997)

Семья — единственная группа, или единственный институт, где власть осуществляется через любовь...

Бетти Картер

В свободном обществе право человека размахивать руками кончается у носа его ближнего.

Иммануил Кант

Цели:

- **позволить** супругам взглянуть на свой брак и увидеть его и друг друга по-новому;
- **стимулировать** открытое и честное обсуждение своих желаний и естественного стремления к переменам и обновлению;
- **отказаться** от негативного заряда в восприятии партнера, помочь участникам тренинга преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед изменениями;
- **изменение** стереотипов восприятия;
- **продемонстрировать** на практике различия, присущие подходу людей к одной и той же проблеме, рассмотреть существующие методы и подходы к ее разрешению.

Размер группы: нет ограничений, но желательно работать в камерной обстановке, с группой в 10–16 человек.

Ресурсы: письменные принадлежности для всех участников тренинга.

Время: от 60 до 90 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

— Люди, вступающие в какие-то отношения между собой, заключают формальные или неформальные, явные или скрытые контракты. Нам хорошо известны контракты между покупателями и продавцами, адвокатами и их клиентами, учителями и учениками... В одном случае контракт оговаривается условиями покупки. В другом — предполагаемым порядком действий и итогом судебного разбирательства. В третьем — объемом и качеством изложенного и воспринятого материала. Супружеский контракт — один из важнейших договоров, которые мы заключаем в жизни. Интересно, что порой не только мелочи, второстепенные детали, но даже принципиальные положения этого союза остаются втуне, не проясняются супругами, подразумеваются понятными друг другу.

Взглянем на брачный договор не только с точки зрения юридической ответственности сторон, но и с позиций ежедневного многолетнего сосуществования, которое скреплено любовью, взаимным уважением, стремлением развить семейный союз и при этом не потерять собственную индивидуальность! Перед вами бумага, ручки. У каждой семейной пары есть 20 минут для того, чтобы составить «брачный договор», то есть записать те пункты, которые, на ваш взгляд, определяют дух и букву существующего между вами союза.

Определено ли у вас, кто глава семьи, кто отвечает за семейную кассу, кто занимается «внешними связями», а кто — воспитанием детей? Каковы приоритеты семьи в строительстве семейного очага, взгляды на место проживания и его особенности, на досуг, на материальную ответственность, на степень свободы, которую предоставляют супруги друг другу...

Итак, у вас перед собой на листе основные положения существующего между вами брачного договора. Известный американский психотерапевт, автор книги «Сам себе психотерапевт» Джанетт Рейноутер (1997) предлагает освежить восприятие формально скрепленного или предполагаемого вами семейного контракта. Представим себе, что брачный контракт, как и множество других существующих договоров, принято обновлять через какое-то время. Итак, срок действия вашего семейного контракта истек, вы можете составить новый.

- Просмотрите свой ныне существующий брачный договор и определите, что вы хотите изменить в нем?
- Что важно дополнить?
- Какие старые условия сохранить?
- Где вы хотите жить?
- Кто из вас будет заниматься созданием экономической базы семьи, ремонтом, хозяйством, воспитанием детей, покупками, организацией семейного досуга, праздников?..
- Как вы будете пользоваться семейной кассой? Как собираетесь проводить свой отпуск?
- Сколько времени вы планируете проводить в кругу семьи, на работе, с детьми?
- Кто и каким образом решает вопросы питания?
- Что вы думаете по поводу сексуальных отношений, их частоты, времени, места? Кто может являться их инициатором?
- Вы предпочитаете дом «открытого типа» — с гостями, вечеринками, совместными праздниками — или «закрытого» — с вечерами в кругу своей семьи, меньшим общением с окружающими?
- Определите особые условия и привычки, которые могут улучшить или — напротив — испортить ваше супружество. Запишите их, даже если они кажутся не столь принципиальными (время и характер отхода ко сну, стиль мебели, воздержание от курения, ширина кровати, любимые телепередачи каждого и то, как вы «делите» телевизор в случае проблем, цвет обоев или побелки, цветы и домашние животные дома...).

Кстати! Материалы для тренера

Принята следующая классификация поведения в браке.

1. Равноправный партнер: ожидает равных прав и обязанностей.
2. Романтический партнер: ожидает душевного согласия, крепкой любви, сентиментален.
3. «Родительский» партнер: с удовольствием заботится о другом, воспитывает его.
4. «Детский» партнер: привносит в супружество спонтанность, непосредственность и радость, но одновременно приобретает власть над другим путем проявления слабости и беспомощности.
5. Рациональный партнер: следит за проявлением эмоций, точно соблюдает права и обязанности. Ответственен, трезв в оценках.
6. Товарищеский партнер: хочет быть соратником и ищет для себя такого же спутника. Не претендует на романтическую любовь и принимает как неизбежное обычные тяготы семейной жизни.
7. Независимый партнер: сохраняет в браке определенную дистанцию по отношению к своему партнеру.

(*Шнайдер Л. Б.* Психология семейных отношений. Курс лекций. М., 2000. С. 212)

КАКОЙ ВЫ ПАРТНЕР В БРАКЕ?

Цели:

- **поработать** в игровой форме над осознанием влияния определенных качеств характера на тип семейных взаимоотношений;
- **проанализировать** собственную роль в создании общей семейной атмосферы.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: распечатка материалов из раздела «Кстати! Материалы для тренера!», «Классификация поведения в браке» (Шнайдер Л. Б. Психология семейных отношений. — М., 2000. — С. 212), доска или флипчарт, маркер.

Время: около 45–120 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Сперва просим участников тренинга вспомнить и рассказать товарищам какую-то ситуацию из семейной жизни, в которой ярко проявляется необходимость партнерского взаимодействия между мужем и женой.

Обсуждаем ситуацию, а не поведение героев, пытаемся прояснить проблематику рассказа. Затем команда разбивается на пары и каждая пара получает номер из приведенного выше текста «Классификации поведения в браке». (Лучше, если у вас получится 7 пар. Если же участников больше, то можно оставшихся игроков присоединить к какой-либо паре либо предложить им роль «экспертов».)

В течение 10 минут каждая пара попробует сыграть обсуждаемую ранее ситуацию таким образом, чтобы один из партнеров вел себя в точном соответствии с ролью, заданной конкретным номером классификации, а второй — импровизировал бы в соответствии со своим пониманием развития сцены.

Скажем, пара, получившая № 4, отыграет сцену так, что один из участников будет выступать в роли «детского» партнера, а второй выберет для себя любой возможный вариант.

Зрители (или эксперты) по ходу сцены постараются определить, какому типу партнерских отношений соответствует поведение импровизирующего свою роль участника. Пары представят свои сцены одна за другой. Затем начинается обсуждение.

ЗАВЕРШЕНИЕ

- Попытайтесь для каждого из типов партнеров определить всю палитру качеств и свойств, которые проявились в театральной импровизации (лексика, жест, мимика, текст и подтекст, приемы влияния на партнера и манипулирования им...)!

- Запишем на доске показанные ролевые комбинации и проанализируем, в каком направлении развивались партнерские отношения в каждой из обозначенных пар.

При анализе можно использовать следующую классификацию профилей брака:

- симметричный тип (независимый — независимый, рациональный — рациональный, равноправный — равноправный...). В таком союзе у обоих супругов равные права и нет подчинения одного другому. Проблемы здесь решаются путем обсуждения и компромисса, соглашения;
- комплементарный тип (родительский — детский) характеризуется подчинением внутри пары. Один распоряжается, руководит, принимает решения, другой — исполняет, подчиняется, ждет указаний;
- конфликтный тип — союз «романтика» или «товарища» с «независимым» или «романтика» с «рационалистом»...

— Помогла ли работа над сценами или просмотр этюдов определить, какой тип поведения в браке свойственен лично вам?



Записки на полях

— Умоляю тебя, доченька, не выходи за этого человека!
— Но, мамочка, я ненадолго...

— Доброе утро, мадам. Как ваша головная боль?
— Ушел играть в карты.

— Что-то наши соседи сегодня не кричат друг на друга.
— Наверное, поссорились.

В учреждении у клиента записывают личные данные:
— Ваше семейное положение?
— НЕВЫНОСИМОЕ!!!

— Мы женаты всего неделю, а ты уже начинаешь меня ругать!
— Да, но ты забываешь, что я этого дожидалась два года!

— Дорогая, где чай? Я никак не могу его найти...
— Ах какой ты беспомощный! Чай в аптечке, в банке из-под какао с наклейкой «СОЛЬ».

СОТВОРЧЕСТВО

Цели:

- **способствовать** мобилизации внимания и творческой фантазии членов семьи в ходе решения групповой задачи, актуализация внутреннего коммуникативного потенциала семьи;
- **продемонстрировать** родителям принятые в семье коды и подходы к решению проблемы/задачи;
- **осознать** положительные и отрицательные факторы доминирующего в семье поведения;
- **интегрировать** семью за счет чувства общей ответственности и включенности в совместную деятельность.

Размер группы: не имеет значения, так как работа проводится в малых группах-семьях.

Ресурсы: доска/флипчарт и маркеры; одинаковый набор для каждой семьи: клей, куски картона и цветной бумаги, проволока, 2–3 куска пластилина разных цветов, ножницы, 2 воздушных шарика, коробка спичек, 5 трубочек для коктейля.

Время: 40–60 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Каждая команда усаживается за стол, на котором разложены необходимые материалы. Тренер объявляет задачу: через 30 минут семья должна представить на суд товарищей плод своего коллективного творчества. Что за произведение будет выставлено на вернисаже — решать самой семейной команде.

Важно лишь, чтобы в этом творческом акте участвовал каждый, решение принималось коллегиально и в работе были использованы абсолютно все из выложенных на стол материалов! Дать название полученному произведению — дополнительная задача, стоящая перед творцами.

Через 30 минут все семьи выносят работы на установленные в центре комнаты столы, и участники команд могут посмотреть и оценить творчество товарищей.

ЗАВЕРШЕНИЕ

- Какие работы представляют, на ваш взгляд, наибольший интерес?
- Что вы думаете по поводу названий произведений коллективного творчества?
- Как происходила групповая работа?

Обсуждение ролей, взятых на себя или навязанных группой. Стиль работы лидера и группы. Механизм принятия коллективного решения. Распределение ролей на этапе реальной работы по созданию произведения.

- Какие ассоциации у вас вызывает данная игра в преломлении к обычной семейной жизни?
- Все члены семьи исполняли «свои роли» или кто-то позарился на чужую? Что произошло в таком случае?
- Насколько ситуация игры вообще симметрична жизненной ситуации?

— В чем, на ваш взгляд, это задание проявило «плюсы» и «минусы» коллегиального решения и совместного творчества? Приведите конкретные примеры и запишите их в два столбика «плюс» и «минус».

Обсудите представленные на доске результаты!

КОРОННАЯ ПОЗА

(Идея — Р. Бендлер, Дж. Гриндер, В. Сатир, 2000)

Большинству людей очень трудно разглядеть те паттерны, которые связывают их вместе, пока их взгляд четко фиксируется на действиях их непокорных партнеров. Часть работы семейных терапевтов — дать людям импульс для пробуждения. Когда муж жалуется, что жена ворчит на него, и терапевт спрашивает, каков его вклад в ее действия, он бросает мужу вызов, чтобы тот разглядел этот маленький дефис в словосочетании он-она — продукт их интеракций.

Г. Крайг, Д. Бокум. Психология развития

Цели:

- **создать** ситуацию, стимулирующую самооценку ролевого взаимодействия участников тренинга в их семьях и поощряющую эмоциональный и когнитивный анализ внутрисемейных отношений и связей;
- **создать** активную творческую атмосферу и позитивный настрой в группе;
- **побудить** участников к активному проявлению креативных качеств, основанных на собственном опыте семейной жизни.

Размер группы: не ограничен.

Ресурсы: не требуются. Играть можно как в помещении, так и на открытой площадке.

Время: 20–60 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Техника «скульптурирования», столь любимая знаменитым семейным терапевтом Вирджинией Сатир, представлена в этой книге упражнением «Коронная поза». Это упражнение — «одна из очень сильных и результативных методик, показывающих и достигающих перспективы методом перевода семейного процесса на язык тела и движений».

Разбиваем группу на подгруппы по 5–6 человек. В каждой подгруппе 1–2 игрока назначаются консультантами. Остальные игроки включаются в работу по скульптурированию.

- Каждый из игроков подумает о том, в каком составе он хочет увидеть свою семью, вспомнит их коронные позы, жесты, мимику, которые, как правило, характеризуют отношения этих людей к нему.
- Каждый участник получает право по очереди взять в свои руки режиссерскую функцию и выстроить из товарищей по группе картины своей

семьи, ее членов, замерших в коронных позах, отражающих их семейные роли. Последним место в «живой картине» занимает сам герой. На этом этапе к работе подключаются консультанты. Они обращаются к каждому из «членов семьи» с расспросами о том, каковы причины их нахождения именно в данной позиции, что выражает их «коронная поза» по отношению к нашему герою.

Затем консультант обращается уже не к персонажам, а к актерам, выступающим в конкретных образах, с просьбой прокомментировать, каковы их чувства и мысли в связи с заданными позами.

- Наш герой — «скульптор» — делится с партнерами по группе своими впечатлениями от того, каковы скрытые в метафоре «скульптуры» ролевые подтексты, как он чувствует себя по отношению к другим участникам семейной композиции, удовлетворяет ли его собственная роль в ней?
- Консультанты предлагают ведущему игроку выстроить на этот раз идеальную в его представлении скульптуру, в которой он вновь определит и собственное положение.
- Обсуждается полученный результат с точки зрения «ведущего» игрока. Он смотрит еще раз на творение своих рук и при желании может высказаться по поводу того, что, на его взгляд, поможет реализовать этот воображаемый проект в действительности.

Затем очередь и право скульптурирования переходит к следующему участнику группы.

Понятно, что этот вариант упражнения только выиграет, если его можно будет предложить реальной семье-команде. Тогда опыт обыгрывания знакомых ролей окажется многократно более значимым и ценным для участников, которые сыграют, по сути, самих себя, вскроют все «подводные течения», прояснят внутренние напряжения и связи...



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Как вы обращаетесь друг к другу в домашней обстановке? Какие ваши любимые прозвища друг для друга?

Знаете ли вы, что ваши «ласковые имена», домашние прозвища — это те «заказы», то ролевое поведение, которые вы формируете в партнере? Если ваш муж «лапушка», «котик», то трудно ожидать от него мужественности и ответственности. Если вы называете супругу "мамочкой", то каково будет ваше отношение к ней в постели? Если ваша жена для вас «птичка», «зайчик» или «малюсик», то какой самостоятельности и решительности вы ждете от нее?

РОЛЕВЫЕ ЦЕПОЧКИ

Цели:

- **познакомить** участников тренинга с основами транзакционного анализа Эрика Берна;
- **потренироваться** в осознании собственных поведенческих моделей и различении внутрисемейных ролей;
- **закрепить** навыки диалогового стиля общения в семейных отношениях, развить эмпатические возможности игроков;
- **потренироваться** в «отзеркаливании» собеседника, пристройке.

Размер группы: значения не имеет, но все же лучше камерный состав 12–15 участников.

Ресурсы: распечатка схемы 1–4 из работы Эрика Берна «Игры, в которые играют люди» (*Берн*, 1996. С. 17–22) для всех участников тренинга; флипчарт или доска, маркеры.

Время: 60–90 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Накануне этой встречи стоит раздать участникам тренинга распечатку схемы 1–4 из работы Эрика Берна «Игры, в которые играют люди» (*Берн*, 1996. С. 17–22) для самостоятельной домашней проработки.

На самой встрече достаточно лишь напомнить о том, что транзакция — это единица общения, что в личности каждого из нас проявляются субличности — поведенческие стереотипы, роли **Ребенка**, **Взрослого** и **Родителя**.

Каждая роль обладает своей содержательной характеристикой и проявляется в межличностной коммуникации в особой форме. Умея проследить трехкомпонентное проявление нашего «Я» в каждой из перечисленных ролей, мы гораздо полнее и глубже сможем понять свое поведение, регулировать его. Мы также откроем для себя множество нюансов, подтекстов, подсказок, объясняющих поведение наших партнеров в многообразных и многомерных контактах с другими людьми.

Закончив обсуждение основных позиций теории Э. Берна, убедившись, что группа поняла различие в поведенческих паттернах Взрослого, Родителя и Ребенка, приступаем к игре, которая начинается с того, что на сцену приглашаются два добровольца, готовые сыграть роль Родителя и Ребенка.

Когда добровольцы вышли на площадку, просим их разыграть импровизационно семейную ситуацию из недавнего прошлого. Как правило, с этим проблемы не возникает, и уже через минуту ваши актеры готовы представить публике театральную зарисовку. *Но прежде чем начать этюд, объясняем команде, что игра будет развиваться по принципу «третий лишний».* Это означает, что, как только Родитель и Ребенок сыграют завязку своей сцены и начнут развивать сценическое взаимодействие, любой игрок из публики

сможет выйти на площадку. Для этого нужно лишь поднять руку и получить согласие тренера на выход, прикоснуться к одному из актеров (*это сигнал, что его заменяют и он выходит из игры*), а затем без паузы *начать абсолютно другую сцену, с другим сюжетом.*

Кроме того, если сперва на площадке были представлены роли Родителя и Ребенка, то выходящий на площадку новый актер вводит и новую роль (одну из трех ролей по Э. Берну!) — в данном случае Взрослого.

Оставшийся на сцене из прошлого этюда актер должен включиться в новую сценическую ситуацию в подходящей роли (по его выбору — Взрослый, или Ребенок, или Родитель). Новая сцена будет продолжаться до тех пор, пока новый актер, выйдя на сцену, не займет место одного из предшественников и вновь не введет в игру новую проблему, новые предлагаемые обстоятельства и новую (не существовавшую в предыдущем отрывке) роль из транзактной теории Э. Берна...

Обсуждаем впечатления от игры, то, как удалось справиться со сменой ролей.

- Помогла ли ролевая ситуация, импровизация с партнером лучше понять самого себя, выступающего в реальной жизни в ролях Родителя, Ребенка, Взрослого? В какой роли мне комфортно? В какой роли я кажусь себе ужасным, раздражающим, противным?
- Насколько явно проявлялся переход от роли к роли?
- Какими речевыми, невербальными особенностями характеризовалась каждая из трех ролей?
- Какие транзакции кажутся игрокам наиболее продуктивными, какие говорят о психологической зависимости и ограничивают свободу общения?



Записки на полях

Я ХОЧУ

В этой истории я предлагаю свою модель идеальных отношений.

- ✓ Я хочу, чтобы ты меня слушала, не осуждая,
- ✓ Я хочу, чтобы ты высказывалась, не давая мне совета.
- ✓ Я хочу, чтобы ты доверяла мне, ничего не требуя.
- ✓ Я хочу, чтобы ты мне помогала, не пытаясь решать за меня.
- ✓ Я хочу, чтобы ты заботилась обо мне, не унижая.
- ✓ Я хочу, чтобы ты на меня смотрела, не пытаясь чего-то от меня добиться.
- ✓ Я хочу, чтобы ты меня обнимала, но не душила.
- ✓ Я хочу, чтобы ты меня воодушевляла без принуждения.
- ✓ Я хочу, чтобы ты меня поддерживала, не отвечая вместо меня.

- ✓ Я хочу, чтобы ты меня защищала, но не лгала.
- ✓ Я хочу, чтобы ты была ближе, но оставляла мне личное пространство.
- ✓ Я хочу, чтобы ты знала о моих самых непривлекательных чертах, приняла их и не пыталась их изменить.
- ✓ Я хочу, чтобы ты знала, ... что ты можешь на меня рассчитывать... Без ограничений.

(*Хорхе Букай.* Истории для размышлений. София: Издательский Дом Мещерякова, 2007)



Ассертивность — термин происходит от английского глагола assert (настаивать, утверждать, заявлять). Это способность человека конструктивно отстаивать свои права, демонстрируя позитивность и уважение к другим. Ассертивность базируется на знании и понимании своих качеств, желаний, потребностей; на умении внимательно слушать и понимать партнеров; на готовности принимать ответственность за свое поведение.

КАРУСЕЛЬ

Цели:

- **продемонстрировать** многообразие подходов и взглядов на проблему;
- **дать** возможность ассертивно высказаться по проблематике семейных отношений (при определенных условиях это позволяет предотвратить разрастание конфликта, его переход в межличностное столкновение);
- **развить** гибкость и чувство толерантности в участниках тренинга, провести тренировку преодоления внутреннего диссонанса, конфликта, связанного с противоречивыми взглядами на проблему.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: около 20–30 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Это упражнение дает возможность представить наглядно и ярко «внутренний конфликт» и таким образом освежить восприятие этого достаточно банального понятия.

В том случае, если тема встречи заявлена, с помощью «Карусели» ведущий сможет эффективно (и эффектно!) выявить и продемонстрировать участникам остроту противоречивых подходов к рассматриваемой проблеме. Это, в свою очередь, даст питательную среду для формулировки актуальных дилемм.

Возьмем для примера тему отношения к «пробному браку» — так иногда называют ситуацию совместной жизни пары до официально оформленного брака. Он переезжает к ней, или она — к нему, или они совместно снимают квартиру... Нередко дилемму формулируют так: «Считаете ли вы пробный брак хорошей проверкой возможности заключения брачного союза?»

Проверяем, понятна ли всем присутствующим формулировка дилеммы, и предлагаем выйти на площадку по одному представителю разных точек зрения. Просим добровольцев в двух словах обозначить их отношение к проблеме. Итак, мы знаем, кто «за», а кто считает подобные взаимоотношения до свадьбы неприемлемыми. Теперь пришло время объяснить условия:

— Каждый из нас практически постоянно находится в состоянии внутреннего спора. Мы дискутируем сами с собой по различным поводам: от выбора стиля одежды, цвета сумки — до вопросов принципиального характера. Зачастую внутренний спор разворачивается во внутренний конфликт, нешуточную дилемму, стоящую перед человеком. Каждый из вас неоднократно чувствовал это состояние, а сегодня попробуем увидеть подобное «раздвоение личности» со стороны.

Я прошу участников стать спиной друг к другу, но один из них должен быть при этом обращен лицом к зрителям. Теперь представьте, что вы — один человек, в голове которого борются равнозначные подходы к пробле-

ме. Обе половинки вашего «Я» будут сейчас отстаивать собственную правоту, но так, чтобы каждый из доводов буквально продолжал линию оппонента, начинался с того же места, даже слова, на котором предшественник свою мысль завершил.

По моему хлопку начнет говорить тот, кто стоит лицом к залу. Новый хлопок — поворот, и тогда его собеседнику предоставляется возможность высказать свою позицию, основываясь на финале текста своей второй «половинки».

В ходе упражнения это однажды (в литературном изложении) выглядело примерно так.

Первый. Я считаю, что девушка не может вступать в половой контакт до свадьбы. Девственность — один из важнейших показателей женской чистоты, чести. А «пробный брак» — это то, что... (*Хлопок.*)

Второй. Ага. «Береги честь с молоду!» Все это — архаичные убеждения, которые с современным ритмом жизни, стилем взаимоотношений просто не стыкуются. Еще о «поясе целомудрия» заговори! (*Хлопок.*)

Первый. Ерунда, «пояс целомудрия» ушел в прошлое, а вот ПОНЯТИЕ о целомудрии осталось. В самом слове заключено подтверждение мудрости воздержания от добрачной сексуальной жизни. В отличие от животных, человек ведь существо разумное, а значит, ему дано владеть собой и поставить физиологию под контроль нравственных принципов... (*Хлопок.*)

Второй. Ну при чем здесь физиология?! Речь ведь идет не о совокуплении, а о любви. А секс, принадлежность любимому — телом и душой — это разве не признание глубины чувств?! В «пробном браке» пара сможет проверить и свои чувства, и возможность жить вместе в бытовом плане... (*Хлопок.*)

Первый. А дети, которые появляются в результате такого брака — это что «пробные дети»? (*Хлопок.*)

Второй. Ау!!! Мы не в двадцать первом веке живем? Ты не слышал про контрацептивы? Что за бред, ведь «пробный брак» сегодня — одна из самых распространенных и широко принятых форм добрачной жизни! (*Хлопок.*)

Первый. Я-то как раз думаю, что именно необязательность отношений в «пробных браках» — в том смысле, что попробую с одной, потом — с другой, потом «схожу на репетицию с третьей»... Это то, что делает такую форму существования двух людей безответственной...

...Понятно, что темы для «Карусели» могут быть самые разнообразные. Как правило, они во множестве возникают как серьезные дилеммы в ходе самого тренинга. Все же приведем несколько примеров «домашних заготовок».

Лиза любит переносить свои игрушки с места на место по всей квартире. Нередко она заканчивает игру и не убирает за собой, так что все члены семьи натыкаются на брошенных в разных углах дома кукол, кубики, куски пластилина, цветные карандаши. Родители ничего не говорят дочке, так как считают, что она в пятилетнем возрасте должна сама научиться решать, на-

до ли ей убирать за собой вещи после игры. Бабушка Лизы, которая живет вместе с молодой семьей, считает, что...

Папа требует от Миши, которому 8 лет, в половине десятого вечера быть в кровати, ведь завтра рано утром мальчику идти в школу. Папа строго следит за соблюдением этого правила, и сложностей уже не возникает. В тот день, когда папа уехал в командировку, Миша выпрашивает у мамы разрешения посмотреть финальную игру КВН, которую он ждал целый год и страшно любит! Мама считает, что...

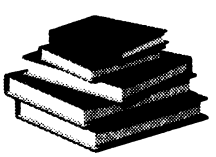
Уже которую ночь Линда, девочка 3,5 месяцев от роду, просыпается и плачет до тех пор, пока к ней не встанет мать. Только что проверили, что она чистая, температуры нет, лежит удобно, но опять из люльки доносится плач! Папа девочки считает, что...

Ася обожает, когда маленький сынишка приползает ночью к ним с мужем. Сонный, он пробирается в спальню, пролезает между ними и прижимается к маме своим маленьким теплым тельцем. Такой родной, такой пахучий, такой сладкий четырехлетний карапуз! После встречи в семейной группе Ася стала сомневаться, а правильно ли разрешать ребенку спать с родителями. Она думает, что...

Свои грязные носки Алекс с непоколебимым упорством бросает под кровать. Лена уже несколько раз просила мужа относить носки в грязное белье, а не оставлять ей эту неприятную обязанность. Муж отшучивается, относит носки в корзину, а потом вновь все происходит по заведенному распорядку. Лена в растерянности: поговорить с мужем серьезно, испортить настроение или свыкнуться и убирать носки самой, ведь домашняя атмосфера дороже!

Вы смотрите на список родственников, которым обычно дарите подарки на Новый год. Эта многолетняя семейная традиция находится под угрозой ввиду нелегкого материального положения семьи. Сделать чисто символические подарки всем либо самым близким людям – такие, какие соответствует вашему представлению и чувствам по отношению к ним?

Вы хотели бы заняться новым хобби, которое потребует вашего отсутствия 3 раза в неделю по вечерам. Муж 2 раза в неделю проводит время на вечерних тренировках в бассейне, в группе здоровья. Вы не знаете, позволить ли себе такую роскошь — занятия в интересном кружке, ведь тогда вы почти не будете встречаться с мужем вечерами! Что предпринять?



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

КАК ПРИЯТНО, КАК ПРИЯТНО!..

Техника «позитивные обмены» предложена Джакобсоном и Марголином (Jacobson, Margolin, 1979)

Цели:

- **понять** принципы использования техники «позитивных обменов»;
- **научиться** использовать инструмент, который является безопасным способом мотивировки супружеской пары по отношению к позитивным изменениям в их взаимоотношениях;

- **снизить** напряжение в парах, много внимания уделяющих «соревновательному аспекту» супружества: «кто кому больше должен», «кто для кого больше сделал»;
- **освоить** ассертивные методы коммуникации, которые помогут добиться большего внимания и признания значимости своих потребностей;
- **сделать** реальные практические шаги к построению функциональных отношений между партнерами.

Ресурсы: листы бумаги, ручки, разноцветные фломастеры, возможно — вырезки из иллюстрированных журналов.

Ход работы

Это задание необходимо выполнить дома с партнером.

Каждому из вас нужно составить список из 3–4 позиций, которые вы определили бы для себя как «ПОЗИТИВНОЕ ДЕЙСТВИЕ СО СТОРОНЫ ПАРТНЕРА». Скажем, такими позитивными действиями могут стать:

- ✓ помощь в уборке дома, стирке, приготовлении обеда;
- ✓ участие в отправке детей ко сну;
- ✓ купание малышей;
- ✓ приведение в порядок машины после загородной семейной прогулки;
- ✓ совместный просмотр фильма, который посоветовали посмотреть коллеги на работе;
- ✓ поход по магазинам перед праздником за подарками;
- ✓ закрепить расшатанную ножку обеденного стола;
- ✓ приготовить любимое блюдо супруга/супруги;
- ✓ приготовить для супруга/супруги ароматизированную ванну...

Каждый составляет такой список своих пожеланий с учетом нескольких правил:

- ✓ просьбы должны быть конкретные;
- ✓ просьбы не слишком развернуты в процесс — то есть небольшие и относительно легко исполняемые;
- ✓ просьбы сформулированы в позитивной форме;
- ✓ просьбы снабжены сроком или временем ожидаемого действия.

В определенный, согласованный с супругом срок (несколько дней, неделя, 10 дней) вам необходимо выполнить как минимум позитивные просьбы партнера. На следующей групповой встрече ведущий проверяет выполнение этого задания.

Идея здесь состоит в том, чтобы сформулировать задачу как соревнование: кто сможет в большей степени доставить удовольствие партнеру? Насколько вам окажется «под силу» удивить вашего партнера, сделать все, о чем он вас просит, с удовольствием, качественно, творчески?!

Пусть каждый из вас ведет «рейтинг приятного». Если вы делаете приятное вашему партнеру — ставьте себе плюс, если же приятное делает вам он, ставьте плюс ему. На следующей встрече мы сравним ваши записи и посмотрим, получит ли кто-нибудь плюсы — от себя или же от своего партнера.

Я надеюсь, никто из вас не захочет оставаться в долгу, так что есть все шансы, что «навязанное ведущим домашнее задание» совсем скоро из «обязаловки» станет для вашей пары понятным, привычным, любимым и взаимно приятным стилем семейного взаимодействия!



Записки на полях

* * *

Я думала, что главное в погоне за судьбой —
Малярно-ювелирная работа над собой:
Над всеми недостатками,
Которые видны,
Над скверными задатками,
Которые даны,
Волшебными заплатками,
Железною стеной
Должны стоять достоинства,
Воспитанные мной.

Когда-то я так думала, по молодости лет.
Казалось, это главное, а оказалось — нет.
Из всех доброжелателей никто не объяснил,

Что главное — чтоб кто-нибудь
Вот так тебя любил:
Со всеми недостатками,
Слезами и припадками,
Скандалами и сдвигами,
И склонностью ко лжи,
Считая их глубинами,
Считая их загадками,
Неведомыми тайнами
Твоей большой души.

Е. Горбовская

Кстати! Материалы для тренера

Профессор психологии Джон Готманн (Jhon Gotmann) и профессор математики Джеймс Мюррей (James Murrey) из Университета Вашингтона в Сиэтле, США, вывели формулу, определяющую долговечность брака. Наблюдение за жизнью 700 супружеских пар на протяжении 10 лет позволило им создать модель, предсказывающую вероятность развода с точностью 95%.

В основе модели лежит анализ споров, возникающих между партнерами. Ученые присвоили различным интонациям, жестам, мимическим проявлениям и словам определенные баллы в зависимости от их эмоциональной окрашенности. Так, слово «дурак» оценивалось в –4 балла, а смешная шутка в +2. В ходе экспериментов влюбленным предлагалось дискутировать на темы секса, денег, воспитания детей и политики.

После этого ученые производили подсчет негативных и позитивных сигналов, выказанных партнерами по отношению друг к другу. Пары, которых ждала долгая совместная жизнь, шутили, смеялись и выказывали привязанность друг другу даже в спорах на серьезные темы. Пары, чей союз вскоре распался, использовали саркастические замечания, агрессивную жестикуляцию и быстро раздражались. После всех подсчетов ученые пришли к выводу, что идеальных гармоничных отношений можно ожидать в тех семьях, где пропорция составляет пять положительных сигналов к одному отрицательному.

(www.vokrugsveta.ru/news)

ЛЮБОВЬ — КОЛЬЦО?

Любовь — кольцо, а у кольца начала нет
и нет конца...

М. Танич

Цель:

- **групповая** дискуссия, дающая возможность высказаться по актуальным проблемам супружества, которая важна для понимания процесса брачно-семейной адаптации;
- **когнитивное** восприятие опасностей, которые могут подстерегать ваш брак;
- **прояснение** личных позиций участников тренинга и «озвучивание» тревог по поводу собственного семейного благополучия.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска/флипчарт, бумага и ручки для индивидуальной работы.

Время: около 30 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

«Любовь — кольцо, а у кольца начала нет и нет конца...»

— Так ли это на самом деле? Кто из вас верит в вечную любовь?

Что может стать испытанием любви? Что может разрушить семейный союз? Пожалуйста, в течение 3–4 минут запишите те «мины», которые грозят взорвать семейное благополучие!

(*Пауза.*)

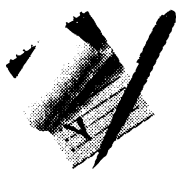
Пожалуйста, прочтите вслух свои записи. На доске мы отметим все то, что, на ваш взгляд, повышает опасность развода.

Записав на доске мнения участников группы, тренер просит по желанию выбрать из списка самые «горячие» факторы риска и прокомментировать их.

В конце встречи можно предложить группе рассмотреть факторы, **которые, с точки зрения семейных психологов, становятся дестабилизирующими в семейном союзе:**

- проживание с родителями одного из супругов и в родительской квартире;
- конфликтные отношения родителей одного из супругов;
- излишняя включенность родителей в дела молодой семьи, вмешательство в дела супругов друзей/родственников одного из них;
- ранний/слишком поздний брак;
- «дистантная семья» — вынужденная продолжительная разлука супругов (командировка, обучение в другом городе и т. д.);
- сексуальная неудовлетворенность в браке, измена;

- социальный, профессиональный или образовательный статус супругов резко отличает их одного от другого;
- «бикарьерная семья» — высокая карьерная мотивация как мужа, так и жены;
- психофизиологические проблемы в поведении одного из супругов;
- добрачная беременность, а также бесплодие одного из супругов;
- алкогольная или наркотическая зависимость, агрессивное поведение одного из супругов;
- нереалистичные ожидания в браке, деидеализация партнера, рассогласованность ролевых ожиданий в семье.



Записки на полях

ВОСТОЧНАЯ ПРИТЧА

Один бедный рыбак нашел на берегу прекрасную жемчужину. Естественно, он был счастлив. Но... Жемчужина не была совершенной, ее бок был слегка шероховат. Тогда рыбак слой за слоем стал удалять выпуклость на теле жемчужины. В итоге жемчужина уменьшилась втрое, а неровность стала еще заметнее. Рыбак клял себя, проклинал день, когда попалась ему в руки эта жемчужина, с которой сейчас ему нечего было делать. Он потерял всякий интерес к жизни...

ВОСТОЧНАЯ МУДРОСТЬ

Компромисс — это искусство так разделить пирог, чтобы каждый думал, что ему достался лучший кусок.

Ничто не может быть тебе ближе, чем ты сам. Но если ты не знаешь себя самого, то как ты познаешь других?

До брака держи свои глаза открытыми, в браке — полузакрытыми.

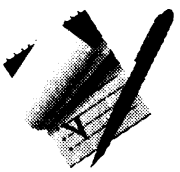


ЕСТЬ ВОПРОС?!

- ✓ Зачем нужны стереотипы? Можно ли обойтись без них? Всегда ли стереотипы плохи, может быть, существует в стигмах и положительная сторона?
- ✓ Как стигма или миф соотносятся с реальностью? Нужно ли со стереотипами бороться и как отличить стереотип от объективной реальности?
- ✓ Что произойдет, если до супружества и жених и невеста не прояснят ожиданий друг от друга, если их союз будет основываться на соответствующих стереотипных представлениях?
- ✓ Проверьте, существуют ли несоответствия среди членов группы в их взгляде на роль мужчин в семье (а что по этому поводу думают сами

мужчины?) и на то, какие обязанности возложены на хрупкие женские плечи (согласны ли участницы тренинга с уготованной им ролью?)

- ✓ Какие трудности возникают перед мужчинами и женщинами в связи с принятыми в обществе взглядами на «традиционно мужское» и «традиционно женское» поведение в семейной жизни?
- ✓ Приведите примеры, когда вы оказались «жертвой стереотипа»!



Записки на полях

Мужское дело: совершить подвиг (например, убить дракона). Женское дело: всякая ерунда — выгладить мужчине рубашку и брюки для подвига, начистить меч и доспехи, вычистить коня и надеть на него седло и сбрую, накормить мужчину перед подвигом, напомнить ему о месте и времени совершения подвига, проводить его к месту совершения подвига, организовать дракона, чтобы тот не прогулял подвиг мужчины, после подвига привести поле боя в порядок, забрать рубашку в стирку, меч и доспехи в чистку, коня в конюшню, убрать тело дракона, написать отчет о том, как мужчина совершил подвиг, выгладить мужчине рубашку и брюки для следующего подвига...

* * *

- ✓ Мы разные. Женщины едят за разговорами, мужчины разговаривают за едой.
- ✓ Женщины купаются, а мужчины плавают. Поэтому у одних купальники, у других — плавки.
- ✓ Когда хитрит мужчина — он подлец. Когда хитрит женщина — она мудрая.
- ✓ Разведенный мужчина — свободен. Разведенная женщина — одинока.
- ✓ Мужчина с деньгами — личность. Женщина с деньгами — человек.
- ✓ Мужчина все в жизни берет силой, а женщина — интригами.
- ✓ Счастье мужчины — я хочу. Счастье женщины — он хочет!
- ✓ Мужчинам не нравится любовь без секса, женщинам — секс без любви.
- ✓ Мужчины — братья по разуму, женщины — сестры по несчастью.
- ✓ У женщин — мечты, у мужчин — планы.
- ✓ Женщине достаточно сыграть, мужчине — только выиграть.
- ✓ Женщины скрывают свой возраст, мужчины — свой доход.
- ✓ Мужчина любит глазами, женщина — ушами.
- ✓ Путь к сердцу мужчины лежит через желудок, а к сердцу женщины — через бутик. Или ЗАГС.
- ✓ Женщины худеют, мужчины — качаются.
- ✓ Женщины не переносят пустой холодильник и пустой почтовый ящик, мужчины — пустую бутылку и кошелек.

Стоп! А есть ли у нас что-то общее?

- ✓ Да. Мы все ищем свою вторую половинку. И все хотим быть счастливыми и понятыми.
- ✓ И пусть одни любят глазами, а другие ушами, но орган любви у обоих — сердце...

(www.inpearls.ru/)

Кстати! Материалы для тренера

Признаком здоровой семьи является то, что такая семья — это место проявления близости, любви так же, как и ссор, ненависти. Все свободны участвовать в интенсивных межличностных взаимодействиях — как на основе любви, так и на основе ненависти. Такие эмоционально насыщенные вопросы, как сексуальность, религия, воспитание детей, могут становиться предметом спора и перепалок без угрозы для целостности семьи в пространстве и во времени. Основа здесь достаточно тверда, чтобы не только не уходить от подобного рода взаимодействий, но и расти благодаря им. Постоянно развивающийся процесс внутреннего взаимодействия рассматривается как часть постоянно обновляющейся внутрисемейной культуры.

...Здоровая семья представляет собой скорее открытый, чем закрытый социальный организм. Люди, не принадлежащие к семье, имеют тенденцию скорее включаться в нее, чем от нее отстраняться. Друзья, соседи и т. д. могут входить во внутрисемейное пространство, где их принимают с удовольствием и без подозрений. Любой член семьи может свободно привести в семью своего друга и не опасаться, что его отвергнут.

(*Витакер К., Бамберри В.* Танцы с семьей. М.: Класс, 1999. С. 139–140)



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Что вы думаете по поводу нижеприведенных афоризмов? Каков ваш опыт в этом вопросе?

- ✓ Выход всегда ближе, чем мы думаем (*Эрик Кантон*).
- ✓ Чем сложнее и запущеннее положение, тем проще из него выход (*Борис Акунин*).
- ✓ Выходов нет, есть только переходы (*Г. Ландау*).
- ✓ Весь мир — один очень узкий мост. Главное только — не бояться! (*Раббби Нахман бар Симха из Бреслава*).

6 × 6 В МОЕЙ СЕМЬЕ

Цели:

- **проанализировать,** что удается в семейных отношениях, а что требует изменений, улучшений;
- **поделиться** своими открытиями в решении семейных проблем.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: 2 кубика-кости, рабочие бланки для каждого участника, доска/флипчарт.

Время: 40–60 минут.

ХОД ЗАНЯТИЯ

На **первом этапе** — это индивидуальная работа. Все участники получают рабочие бланки и заполняют каждую клеточку таблицы в соответствии с 6 темами, заявленными по горизонтали. По вертикали находятся определения, связанные с субъективной оценкой успешности по каждой теме.

РАБОЧИЙ БЛАНК

	Взаимопонимание с ребенком	Установление границ	Мои отношения с другими членами семьи	Мой родительский авторитет	Распределение ролей в семье	Семейный досуг
Супер! Мне это удалось!						
Что-то здесь не работает...						
Ставлю цели!						
Попрошу о помощи (Какой? Кого?)						
Хочу сказать, что...						
Есть вопрос..						

Работа идет по каждой теме в отдельности (пока не будет заполнена вся таблица). Скажем, столбец «Установление границ» может выглядеть примерно так.

	Установление границ
Супер! Мне это удалось!	Дети восприняли наши требования не сидеть перед телевизором «просто так». Есть всего полтора часа и только по выбранной ими из сетки вещания программе. Что хотят посмотреть — решают заранее
Что-то здесь не работает...	Не удается установить для себя рамки того, как и когда я выполняю дома мелкие ремонтные работы. Из недели в неделю эти раздражающие мелочи накапливаются...
Ставлю цели!	По субботам каждую неделю посвящать мелким работам по дому (ремонт, подкраска, подгонка...) не менее часа
Попрошу о помощи (Какой? Кого?)	Мы с женой договорились, что во время семейных трапез *никто не реагирует* на звонки мобильника. Я пытаюсь выполнять этот договор, а она торопится ответить: «А вдруг что-то важное...» Напоминать ей о договоре и попросить добиться его соблюдения
Хочу сказать, что...	Мне трудно соблюдать границы по отношению к отправке детей в постель... Прихожу поздно, не остается времени поиграть с ними. Вот и получается, что уже начало десятого, а они по-прежнему не в постели...
Есть вопрос...	Как научиться в выходные дни не заниматься рабочими делами?

Второй этап — это групповая работа. Каждый по кругу бросает два кубика (или один — дважды). Первое число — это тема (то есть строка). Второе число — это столбец. На пересечении мы получаем ту клеточку, которая и является «игровой» информацией.

Каждый из участников по очереди «озвучивает», что у него находится в данной клеточке. Если эта клетка касается вопроса или обращения за помощью, то участники группы/ведущий могут прокомментировать эти вещи немедленно, отреагировать на вопрос, предложить варианты решения, рассказать о собственном опыте.

Переход «хода» к следующему игроку.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

- Оказалась ли эта игра для вас полезной? В чем?
- Что интересного открыли вы для себя в семейном опыте товарищей по группе?

СЕМЬЯ И ЭМОЦИИ

До свадьбы:
— Ах ты мое яблочко, ах ты моя вишенка, ах ты моя сливочка...
После свадьбы:
— Я из тебя компот сделаю!

Цели:

- **обнаружить** и рассмотреть типичные эмоциональные реакции на ситуации конфликта в семейных отношениях;
- **исследовать** группу «раздражителей», наиболее представленных в семейной жизни участника тренинга;
- **определить** возможности перевода неконструктивных реакций и поведения в конструктивные.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочие бланки и ручки для каждого участника, доска/флипчарт.

Время: 60–90 минут.

ХОД ЗАНЯТИЯ

Альберт Эллис — основоположник рационально-эмотивной терапии — предостерегал от 5 групп чувств, обладающих разрушительным потенциалом. Он выделял:

- тревожные эмоции — беспокойство, волнение, страх, тревога;
- агрессивные чувства — раздражение, обида, гнев, ярость;
- разрушающие, направленные на себя эмоции — чрезмерное чувство стыда, вины, самоуничижение;
- депрессивные эмоции — уныние, апатия, тоска, депрессия;
- эмоции, связанные с утратой, — огорчение, горе, отчаяние, безысходность.

Н. Н. Васильев (Тренинг преодоления конфликтов. М., 2003. С. 32–33) отмечает, что из многообразия эмоций принято выделять 4 основные. Одна позитивная — радость и 3 негативные — страх, гнев и печаль.

Интересно, что радость может относиться к прошлому, настоящему и будущему, в то время как остальные эмоции четко «закреплены» за определенным временем.

«Аутентичная тревога позволяет быть осторожным, предсказывая опасности в будущем. Аутентичный гнев позволяет мобилизовать силы для "рывка" в настоящем». Он может настолько заблокировать болезненные переживания (тревогу и страх, утрату и депрессию, чувство стыда, вины, обиды, чувство неполноценности и т. д.), что они изгоняются из сознания, их пере-

стают замечать. Ну а искренне переживаемая печаль помогает проститься с тем, что остается в прошлом...

Вслед за Н. Васильевым мы предлагаем участникам группы проанализировать собственную эмоциональную реакцию на различные «семейные» раздражители, чтобы определить, насколько их реакция конструктивна.

Для начала — попросим каждого самостоятельно заполнить следующую таблицу (лучше дать ее в виде домашней, чтобы каждый из участников тренинга мог уделить необходимые время и внимание заполнению рабочего бланка!).

РАБОЧИЙ БЛАНК

Эмоциональные реакции	Событие	Мои переживания и поведение
Волнение		
Беспокойство		
Раздражение		
Обида		
Гнев		
Чувство вины		
Апатия, уныние		
Огорчение		
Горе		
Безысходность		

Во втором столбце запишите те ситуации в вашей семейной жизни, которые вы пережили не так давно и которые вызвали у вас определенные эмоциональные реакции (первый столбец).

В третьем столбце вам необходимо отметить то, как проявлялось ваше переживание, какие действия, поступки вы совершили под влиянием эмоций в конкретной ситуации.

Когда работа проделана, тренер предлагает рефлексию по поводу заполненного бланка. Эта самостоятельная работа направляется вопросами ведущего:

— Вспомните ваши эмоциональные реакции на определенные ситуации. Были эти реакции аутентичными, искренними или манипулятивными?

Как вы думаете, насколько они были оправданны, то есть соответствовали по силе и характеристикам (тревожные, агрессивные, направленные на себя, депрессивные) происшедшему с вами?

Определите, насколько ваше эмоциональное реагирование помогло завершить ситуацию, то есть насколько оно было *конструктивным*! Для этого задайте себе следующие вопросы.

- Помогло ли это мне добиться своих целей?
- Как мое поведение и реакции повлияют на мое окружение, как скажутся на отношениях с моими близкими?
- Как мои эмоциональные реакции влияют на мое самочувствие, как скажутся на моем здоровье в будущем?

Последний этап пройдет в группах из 4–5 человек. Обсудите с товарищами по подгруппе те ваши реакции, которые оказались неоправданными, неконструктивными. Проанализируйте тот опыт, который вы приобрели, выполняя работу по таблице. Как этот опыт может оказать влияние на ваше супружество? Актуален ли он также вне рамок семейных отношений? Почему?



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

ЛИМОН И ЛИМОНАД

Если судьба подбросила тебе лимон,
сделай из него лимонад!

Народная мудрость

Цели:

- **дать** возможность индивидуального освоения умений расширять рамку восприятия, уравновешивая отрицательные оценки в восприятии ситуации поиском положительных моментов;
- **научить** освобождаться от фрустрирующих эмоций с помощью техник НЛП — релаксации и визуализации.

Ресурсы: не требуется ничего, кроме удобного стула (или коврика, если упражнение проводится лежа).

Время: около 20 минут.

Это довольно известная техника в НЛП позволяет обучить участников группы избегать стрессовых переживаний путем ослабления эмоционального напряжения через релаксацию и визуализацию проблемы.

Глубокий вдох-выдох несколько раз. Закройте глаза.

Сперва проведите несколько подготовительных релаксационных упражнений, основанных на технике смены напряжения-расслабления, «мышечного контролера»...

Вслед за этим попробуйте вызвать в памяти ситуацию конфликта, сильного эмоционального напряжения.

— Представьте перед собой большой белый экран. Разделите его мысленно на две равные части. На левую сторону «спроецируйте» в своем воображении киноролик, в котором как можно подробнее представьте тревожащую, раздражающую, вызывающую ваше негодование сцену...

Через короткое время зажигается правая сторона экрана, куда транслируется вашим воображением «исправленная, желаемая вами, идеальная» картина.

Постарайтесь вжиться в это воображаемое действо, увидеть его в красках, сопроводите звуками!

Вновь перейдите к левой части экрана. Через минуту-две сосредоточьтесь вновь на правой стороне...

В итоге именно правая сторона должна затмить яркостью и четкостью изображения «негативную» информацию, которую проецировала ваша память слева.

Получилось? Повторите то же упражнение еще раз. Закончим тренировку серией глубоких вдохов и выдохов.

Кстати! Материалы для тренера

Однажды к раввину пришел пожилой еврей.

— Ребе, может быть, хоть вы знаете. Что делать, ребе? Жена болеет уже третий год, а эти врачи даже не могут сказать чем! Она сгорает на глазах, а я ничем не могу помочь! Все деньги уходят на лекарства, но они не помогают... А деньги, где взять деньги?! Магазин мой разоряется на глазах, конкуренты сбивают цены, торгуют левым товаром, но я же не могу продавать дешевле, чем покупаю сам! Ребе, вы помните моего сына, вы еще готовили его к бар-мицве? Ребе, он связался с какими-то сектантами, он хочет стать выкрестом! Как быть, ребе?! А дочка, девочка моя... Уже два раза забирал ее из полиции: наркотики, какие-то странные друзья. Ребе!!! Что делать?! У меня больше нет сил для такой жизни...

Раввин подумал, взял лист бумаги и написал: «ТАК БУДЕТ НЕ ВСЕГДА».

— Возьмите этот листок, уважаемый, и повесьте у себя над кроватью. И каждое утро, вставая, и каждую ночь, ложась спать, читайте, что на нем написано.

— И что, это поможет?

— Все в руках Создателя!

— Аминь.

— Аминь.

Прошло полгода. К раввину врывается тот же пожилой еврей, глаза горят, шляпа на затылке...

— Ребе, я просто не знаю, что вам сказать! Ребе, вы волшебник! Вы цадик из цадиков! Вы помните, у меня болела жена? Так вот она поправилась!!! Сама! Врачи как ничего не понимали, так и не понимают! Она прекрасно себя чувствует, помогает мне в магазине, готовит, все... Ха! Магазин, говорите?! Так вот, не я разорился, конкуренты разорились! Их таки взяла налоговая, а я чист и уже подумываю открыть филиал!!! Да что там деньги, прах... Сын, сыночек мой — он вернулся в ешиву, ребе! Он стал прекрасным учеником! Счастье-то какое! А дочка, девочка моя ненаглядная. Она таки выходит за молодого Кацнельсона, и мадам Кацнельсон уже души в ней не чает, а это вы таки знаете, дорогого стоит!!! Ребе, как мне благодарить вас? Вы, надеюсь, придете на свадьбу?

Когда пожилой еврей уже попрощался и раскланялся, ребе произнес ему вслед:

— Да, кстати, а тот листочек над кроватью — «ТАК БУДЕТ НЕ ВСЕГДА»... Так вы его не снимайте...



Записки на полях

А если все же вы в ссоре, если возник конфликт, что тогда? Вот несколько «обезоруживающих» и эффективных фраз, которые вам помогут!

Давай сделаем перерыв, обдумаем все и примем решение

Чтобы остановить лавину негатива и претензий, лучше просто остановить поток сознательного и бессознательного словесного поноса, расслабиться и подумать, зачем вообще затевалась эта ссора? Может быть, вы просто срываете друг на друге свое плохое настроение? Если да, то после перерыва вы немного расслабитесь, успокоитесь и причина конфликта «рассосется» сама собой.

Давай подумаем вместе, как решить проблему, сохранив наши отношения?

Этой фразой вы убиваете двух зайцев одновременно: во-первых, показываете, что отношения для вас всегда на первом месте и вы не хотите позволять никакому недоразумению испортить их, а во-вторых, соглашаетесь выслушать все разумные доводы, чтобы найти компромисс. Браво, вы великолепны!

В гневе ты еще красивее, чем обычно!

Сокрушительный нокаут всему — сделать приятный комплимент и вызвать добрую улыбку. Дело в том, что у любого человека, который услышит в свой адрес искреннее восхищение, вырабатывается гормон серотонин — гормон счастья, — который обладает также успокаивающим эффектом. Не забывайте, что вы стремитесь сохранить отношения, а не разрушить их.

Хорошо, я понимаю тебя

Когда два человека находятся на стадии агрессивных переговоров, каждый стремится в первую очередь донести до собеседника свою позицию: что не понравилось, какие чувства вызывает эта ситуация. Но на самом деле очень-очень важно по-настоящему услышать вторую сторону, попытаться понять ее и отнестись к ней со всем возможным уважением. Фраза «Я понимаю тебя» означает, что вы уже перешли на тот уровень, когда дело остается за малым — решить, как использовать полученную в ходе конфликта информацию во благо отношений.

Помоги мне понять тебя

Бывает, что два человека говорят совершенно о разных вещах, отказываясь слышать друг друга. Если вы понимаете, что ваши мнения расходятся, попросите собеседника спокойно и рассудительно объяснить, почему он думает так, а не иначе, и чем вызвана такая реакция. Это поможет разрешить конфликт и сделать отношения еще крепче.

Кажется, мы сможем решить эту проблему, ведь было и хуже!

Если в вашей жизни было серьезное переживание, которое вы уже преодолели вместе, то остальное — мелочи жизни. Напомните себе и своему со-

беседнику, что в первую очередь вы — команда. А команда всегда действует в интересах сохранения союза.

Как ты считаешь, что я могу сделать, чтобы улучшить ситуацию?

Наверняка у вашего собеседника уже есть в голове результат, которого он хочет добиться. Важно понять, что же он хочет на самом деле: ваше согласие, какие-то действия, поступок. Узнав это, вы сможете понять, зачем вообще нужен был этот конфликт, что от вас требуется и можете ли вы пойти на уступки.

Давай посмотрим на эту проблему иначе

Безусловно, один из главных секретов любых взаимоотношений — умение посмотреть на любой конфликт с разных сторон. Вы злитесь, что ваш партнер решил поехать с друзьями на выходные на рыбалку? Естественно, вы огорчены, что не сможете побыть с ним наедине, но, с другой стороны, у вас появилось время для самой себя! И его надо использовать по максимуму: посидеть с подругами в кафе, выпить пару горячительных напитков или сходить в любимый салон на массаж. Довольная женщина — добрая женщина. Он приедет, увидит вас красивую и счастливую и больше никогда не захочет покидать вас.

Давай обсудим это спокойно, когда оба будем к этому готовы

Мало кто может прийти к миру, когда в голове бушуют нешуточные страсти, вырываются обидные слова и хочется доказать свою правоту. Если конфликт становится полем боя, лучше сдать оружие и продолжить переговоры с белым флагом на следующий день.

Давай прекратим ругаться прямо сейчас

Взаимные обвинения, крики и слезы могут только усугубить ситуацию, оттягивая решение проблемы. Если вы предлагаете собеседнику остановиться, вы принимаете позицию рассудительного человека. Есть случаи, когда бессмысленно пытаться понять, кто прав, а кто виноват.

(cosmo.ru)

ПОЗИЦИЯ ЛИЧНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Цели:

- **определить** нормы и правила взаимоотношений после конфликта;
- **интенсифицировать** внимание на партнере в отношениях;
- **обсудить** важность и привнести принятие личной ответственности в практику семейных отношений, супружества;
- **обеспечить** эмоциональное освобождение, «перезагрузку» отношений;
- **дать** возможность посмотреть на свою часть в травмирующем событии со стороны.

Размеры группы: не имеет значения.

Ресурсы: рабочие бланки, ручки, флипчарт, маркер.

Время: 40–60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Джон Грей, известный многим автор бестселлеров серии «Мужчины с Марса, женщины с Венеры», — в прошлом монах, сегодня — доктор психологии, широко известный в мире эксперт в области семейных отношений, автор 17 книг, изданных в десятках стран миллионными тиражами.

Джон вспоминает, с чего началось его понимание безусловной любви. Первый его брак был очень неудачным. Но и вторая жена — Бонни — не была вполне счастлива с ним. Однажды, вскоре после тяжелых родов, произошел такой случай. Бонни нуждалась в обезболивающих, которые ей забыл купить родственник. Когда муж вернулся домой, она сорвала на нем свою боль, обиду и беспомощность. Джон, раздраженный несправедливыми упреками, развернулся, чтобы уйти, хлопнув дверью...

Вот как сам автор рассказывает о том, что произошло в дальнейшем.

— Постой! Пожалуйста, не уходи. Именно сейчас ты нужен мне как никогда. У меня все болит. Я не спала несколько суток. Пожалуйста, выслушай меня.

Я остановился — вернее, замедлил шаг.

— Джон Грей, — продолжала Бонни, — ты из тех, кто бывает другом только в хорошую погоду. Пока я была твоей нежной, любящей Бонни, ты был рядом со мной, а теперь, когда я не могу быть такой, норовишь удрать в эту дверь.

Она замолкла. Я обернулся и увидел, что глаза ее наполнились слезами. Когда жена снова заговорила, ее голос дрожал:

— Именно теперь мне плохо, мне больно. Сейчас я ничего не могу дать, сейчас я нуждаюсь в тебе. Пожалуйста, подойди и обними меня. Тебе не надо ничего говорить. Мне просто нуж-

но почувствовать, как твои руки поддерживают меня. Не уходи, пожалуйста.

Я подошел и молча обнял ее. Бонни прижалась головой к моему плечу и расплакалась. Мы стояли так несколько минут. Потом, немного успокоившись, она поблагодарила меня за то, что я не ушел. «Мне просто нужно было ощутить твое прикосновение», — призналась она.

Именно в эту минуту мне начало открываться истинное значение любви — безоговорочной, не зависящей от внешних условий. Я всегда считал себя человеком, способным и умеющим любить. Но Бонни была права. Я действительно оказался «другом в хорошую погоду». Пока жена была милой и веселой, я отвечал любовью на ее любовь. Но когда она грустила или расстраивалась, я раздражался, выказывая свое недовольство, или просто отдалялся от нее...

(«Мужчины с Марса, женщины с Венеры»)

Джон Грей предлагает свою технологию, которая поможет освободиться от обиды к партнеру. Это освобождение нужно прежде всего вам самим. Потому что непрощенные поступки, обиды — это занозы, которые надолго остаются в душе, создавая чувства беспомощности, гнева, понижая самооценку, охлаждая отношения или делая их вообще выхолощенными, свободными от... любви.

Та техника, о которой я хочу вам рассказать, хороша главным образом тем, что ВЫ, а не обидчик берете на себя ответственность за свое эмоциональное состояние, за готовность простить и... двигаться дальше в отношениях. Вы не в зависимой от кого-то, а в активной позиции взрослого зрелого человека.

В подходе Д. Грея есть несколько последовательных ступеней. Сядьте удобно, расслабьтесь. Закройте глаза и сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов!

Я буду, не торопясь, знакомить вас с техникой Джона Грея. Ваша задача — воспринять звучащий текст как подсказку. Заменять достаточно абстрактные формулы своими, более подходящими именно для вас.

Важно сосредоточиться на тексте, который вы слышите, проговаривая его. Затем, держа в памяти ту ситуацию, с которой вы будете работать, и конкретного партнера, не торопясь, убежденно, принимая и понимая все то, что вы произносите, найти свои короткие и ясные формулировки. Важно освободиться от злости, гнева, раздражения, отодвинуть в сторону обиду, провести это упражнение с максимальной эмоциональной и когнитивной включенностью в то, что вы декларируете и принимаете в качестве своего осознанного выбора!

Ведущий должен внимательно следить за темпом своих указаний, делая значительные паузы, чтобы позволить каждому из участников найти свои формулировки вместо указанных в примерах. Можно предложить группе перед началом упражнения: если кто-то не успел завершить этап, он поднимает руку, чтобы дать сигнал и попросить задержаться на этой позиции еще немного.

Примечание: рабочий бланк в конце встречи получает каждый из участников вместе с рекомендациями попрактиковать эту технику самостоятельно дома.

Итак, мы начинаем. Закройте глаза. Вспомните какое-то событие вашей супружеской жизни, которое вас задело, обидело, послужило поводом для размолвки, ссоры... Сосредоточьтесь на воспоминании, вспомните в деталях происшедшее! А теперь начнем работу с этим событием...

РАБОЧИЙ БЛАНК

Ступень № 1. Принятие обиды и гнева

Дайте названия тем чувствам, которые вы испытали.

- Меня злит, если ты _____
- Мне очень обидно, когда ты _____

Ступень № 2. Выражение опасений

Проговорите свои опасения. Как случившееся может повлиять на ваши дальнейшие отношения, на вас, на партнера...

- Я опасаюсь, что ты _____
- Ты пугаешь меня, когда _____

Ступень № 3. Принятие собственной ответственности

Проанализируйте случившееся, проверив, есть ли в нем и ваша вина, а не только вина партнера. Возьмите на себя ответственность за эту часть неприятного для вас события.

- Пожалуй, и я _____
- Прости меня, если я _____
- Мне жаль, если я _____

Ступень № 4. Ваше эмпатичное отношение

Представьте, что могло привести вашего партнера к такой реакции, что могло подтолкнуть его к такому поступку. Что было причиной его отношения к вам, какие чувства и мысли привели к конфликту.

- Возможно, что ты _____
- Понимаю, что у тебя _____

Ступень № 5. Сообщение о желаемых вами действиях, реакциях, высказываниях

Скажите, чего вам хочется теперь, чего вы ждете от вашего партнера? Что кажется вам желательным в таких случаях...

- Мне очень хотелось бы, чтобы _____
- Я буду благодарен тебе, если _____
- В случае, если... меня порадует _____

Ступень № 6. Прощение, приятие

- Я прощаю тебя за то, что _____
- Я очень ценю тебя за то, что _____
- Что мне нравится в тебе, так это _____
- Я благодарен тебе за _____

Ступень № 7. Вектор в будущие отношения

Что должно, по-вашему, произойти с этой минуты? Как дальше вы хотите, чтобы развивались ваши отношения?

- Теперь я буду _____
- Надеюсь, что между нами с этого момента _____
- Давай начнем «с чистого листа», чтобы _____

ОБСУЖДЕНИЕ

- С каким опытом вы завершаете встречу? Была ли она вам полезна?
- Среди семи ступеней, по которым мы вместе с вами прошли, были ли те, которые вам знакомы, что-то, чем вы уже пользуетесь в своих отношениях с партнером?
- Какая из ступеней показалась вам новой, неожиданной, неприемлемой для вас и ваших отношений с партнером? Почему?
- А как вы выстраиваете свой мост от обиды, ссоры, размолвки — к продолжению отношений? Поделитесь своими технологиями!

Кстати! Материалы для тренера

Мне показалась знакомой и, может быть, самой важной шестая ступень. Дело в том, что наши отношения в паре, как и вообще жизнь в природе, цикличны.

Я замечаю, что порой мы как голубки: нежность, улыбки, прикосновения. Порой — охлаждение, каждый в своем углу. Не сердимся, но и не «зажигаем радостью» друг друга... Наверное, это нормально.

Однажды, после крупной ссоры, которая пришлась как раз на «эмоциональный спад» в отношениях, я думала хлопнуть дверью и... поставить точку. Как раз в это время подруга поделилась со мной постом из Интернета, где рассказывалось о том, что, кроме списка обид, того, что задевает, что раздражает, не устраивает в муже, важно постоянно держать в голове альтернативный список: почему мы вместе, за что я ценю его, что у нас «в активе» отношений... Так что эта ступень мне близка...

Я думаю, что наши 18 лет супружества во многом успешны из-за того, что и мне и мужу этот этап «выяснения отношений» знаком...

Рита

Честно? Мне тяжело просить прощения, сложно было найти какую-то примирительную линию... Меня же ломают через колено, и я же должна извиняться?

А с тем, чтобы поставить себя на его место?.. С этим особых проблем не было. Да, я не ангел. Но ведь и он тоже! Он первый начал...

Светлана

Для меня самым логичным был седьмой этап. Ради чего мы вместе? Говорят, что после извержения вулкана почва не мертва, а полна всякими там минералами, полезными веществами. И на такой почве лучше и богаче растительность. Думаю, что это так. «Закрыли тему», разобрались. Обнялись — и «с песней по жизни!».

Игорь

По-моему, пятый пункт самый... конкретный. Не догадываться, что же я или она хотим, а проговорить это... У меня голову сносит, когда после какой-то ссоры мы миримся, но я так и не знаю, чего же она хочет! Догадайся, мол, сам... Я за то, чтобы все «непонятки» проговаривать открыто и честно. Меня утомляют детективы в отношениях...

Роман



Записки на полях

Я оттягивала этот момент до последнего, но вот этот день настал. День, когда мой муж Билл ушел на работу, а я собрала вещи, взяла своего двухлетнего сына и мы ушли из дома к моим родителям. Мама встретила меня и сказала, что они с отцом не бросят меня и помогут во всем.

«Но до того, как ты окончательно уйдешь от мужа, — сказала мама, — выполни одну мою просьбу». Она положила передо мной лист бумаги, провела вертикальную линию посередине и попросила в первой колонке составить список вещей, которые раздражают меня в Билле настолько, что с ним невозможно жить. Я решила, что она попросит во второй колонке написать список его положительных качеств, и уж точно знала, что он будет значительно короче.

В общем, я знала, что написать в первой колонке.

- ✓ Билл вечно раскидывает свои вещи.
- ✓ Никогда не сообщает, куда он пошел.
- ✓ За столом шумно сморкается и ведет себя неприлично.
- ✓ Никогда не делает мне хороших подарков.
- ✓ Он неряшлив и прижимист в деньгах.
- ✓ Никогда не помогает по дому.
- ✓ Вечно молчит и не общается со мной.

Этот список продолжался долго, и место на странице закончилось. Теперь у меня было неопровержимое доказательство, что ни одна женщина не станет жить с таким монстром.

С самодовольной улыбкой я сказала маме: «В другой колонке надо описать его положительные качества, да?» Но мама сказала, что и без того знает его сильные стороны. И попросила меня описать мою реакцию на каждый из его недостатков. Напротив каждого пункта — что я сделала в ответ на такое его поведение.

Вот это было уже сложнее, я никак не ожидала, что речь пойдет обо мне. Но я знала, что мама не отстанет от меня, пока я не выполню и эту часть задания. Так что я начала писать.

Что же я делала в ответ?

- ✓ Злилась.
- ✓ Кричала и плакала.
- ✓ Мне было стыдно находиться рядом с ним.
- ✓ Я строила из себя мученицу.
- ✓ Я бы хотела выйти замуж за кого-нибудь другого.
- ✓ Я считала, что достойна большего.
- ✓ И вообще, он меня недостоин.

И этот список тоже был бесконечным. Тогда мама взяла лист бумаги и разрезала его пополам прямо по этой линии. Она взяла часть со списком недостатков Билла, порвала и выкинула в мусорное ведро, а мне вручила часть со списком про меня, сказав: «Вот, возьми этот список домой и подумай над этим сегодня. Пусть ребенок останется у нас. А потом приходи, и если ты твердо решишь уйти от Билла, мы с папой поможем тебе во всем».

Я вернулась домой и посмотрела на свой список. Без первой части с недостатками Билла он выглядел страшно. Я увидела отражение своего ужасного поведения и деструктивных поступков и только тогда поняла, как глупо я себя вела все это время. Потом я задумалась о тех качествах, которые раздражали меня в муже. И я поняла, что там не было ровным счетом ничего страшного и непростительного. Я была настолько сердита, что даже не замечала, как мне повезло с мужем, — это был хороший, не идеальный, но хороший человек.

Я вернулась к родителям. Поразительно, насколько по-другому я теперь относилась к ситуации. Теперь я чувствовала покой и благодарность. Пять лет назад я обещала быть с ним в болезни и здравии — и я ужаснулась тому, насколько просто была готова круто изменить свою жизнь и чуть было не оставила ребенка без отца всего лишь из-за мелочей и минутного раздражения. И когда Билл пришел с работы, мы с сыном уже ждали его.

И я бы хотела сказать, что Билл изменился. Но нет, он не изменился. Он по-прежнему делал все то, что так меня раздражало. Но я поменяла свое отношение к его поступкам. И я по сей день благодарна своей маме, которая своим мудрым советом спасла наш брак...

Бекки Зербе, была замужем за Биллом 29 лет.
(*Becky Zerbe*. The Day I Left My Marriage. adme.ru)



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

СПИСКИ ЗАБОТЫ

Цели:

- **понять** принципы использования техники «Дни заботы»;
- **научиться** использовать инструмент, который является безопасным способом мотивировки супружеской пары по отношению к позитивным изменениям в их взаимоотношениях;
- **освоить** ассертивные методы коммуникации, которые помогут добиться большего внимания и признания значимости своих потребностей;
- **научиться** формулировать ясные, прямые и позитивно окрашенные требования, вместо того чтобы жаловаться на недостатки другого и использовать манипулятивную коммуникацию;
- **сделать** реальные практические шаги к построению функциональных отношений между партнерами.

Ресурсы: листы бумаги, ручки, разноцветные фломастеры, возможно — вырезки из иллюстрированных журналов...

Ход работы

Однажды в ходе тренинга мы подводили итоги супружеского марафона и попросили каждого в одном предложении выразить основной урок, который он вынес после интенсивного семинара, работы индивидуальной, парной, групповой над вопросами и проблемами супружества.

Один из участников — со своей женой он приехал на первый в их жизни семинар по семейным отношениям — ответил на наш вопрос четко и коротко:

— Чтобы не разрушить семью, нужно начать говорить!

Техника (которая успешно применяется в супружеских отношениях) **«Дни заботы»** сегодня станет темой вашего «Домашнего задания»!

Она хороша тем, что любимые люди учатся выражать свои желания и потребности, вместо того чтобы ждать, пока другой догадается о них. В «Дни заботы» лучше не пытаться решать конфликтные вопросы. Это время «для сближения, а не для противостояния». Наладив отношения, вы сможете попробовать проанализировать, обсудить и сгладить существующие между вами разногласия.

Как же работает эта техника?

Супруги, каждый по отдельности, составляют СВОЙ индивидуальный список (не менее 15–20 пунктов!) таких приятных ДЛЯ НЕГО видов поведения, которых он ожидает от партнера.

Интересно, что такой вот простой список желаний вызывает у некоторых из нас сложности, даже ступор!

— А что я ей напишу? Что она, не понимает сама?! — За годы совместной жизни некоторые из нас не научились формулировать ясные, прямые и позитивно окрашенные требования, вместо того чтобы жаловаться на недостатки другого и использовать манипулятивную коммуникацию.

Итак, чтобы «Дни заботы» проходили продуктивно, нужно составить перечень приятных видов поведения, куда важно включить желания:

- ✓ конкретные;
- ✓ не слишком развернутые в процесс, небольшие и относительно легко исполняемые;
- ✓ сформулированные в позитивной форме;
- ✓ снабженные сроком или временем ожидаемого действия.

Роберт Шерман и **Норман Фредман** — авторы книги «Структурированные техники семейной терапии. Руководство» (с. 110–111) — приводят пример того, как семейная пара Джон и Мэри пытается справиться с семейным кризисом с помощью данной техники.

Джон, который начал ощущать, что жена мало интересуется его желаниями, отдаляется от него, что он все менее и менее значим в ее глазах, составил свой список желаний.

В списке было четыре рубрики.

Пожелания Джона	Взаимные условия Мэри	Сроки выполнения	Отметка о выполнении

Список Джона замечателен тем, что он отвечает всем 4 пунктам, о которых говорилось раньше: все его просьбы понятны и доступны, конкретны, не требуют долгих процессов, приготовлений, высказаны в позитивном ключе.

- ✓ Спроси, как я себя чувствую, когда приду домой.
- ✓ Клади грязную одежду в бак для одежды.
- ✓ Слушай, когда я говорю тебе про свои дела.
- ✓ Время от времени приноси мне маленький подарок-сюрприз.
- ✓ Давай мне поручения.
- ✓ Обнимай меня иногда в течение дня.
- ✓ Соглашайся, если я звоню домой и говорю, что задержусь на час.
- ✓ Говори мне, что ты ценишь, что я работаю не покладая рук и содержу семью.
- ✓ Давай проведем конец недели без детей.
- ✓ Разговаривай со мной во время ужина и по вечерам.
- ✓ Дай мне хотя бы раз за выходные полностью посмотреть одну спортивную передачу.
- ✓ Давай обедать вместе раз в неделю.

...Список пожеланий, которые супруги хотят осуществить в «Дни заботы» (назначьте даты этих дней сами, заранее договорившись с вашим партнером!), оформите красочно, с юмором, разместите на видном месте в вашем доме!

Выполненные пожелания отмечаются в последнем столбике. Каждые несколько дней ваш список обновляется — что-то уже исполнено, что-то вы хотите «повторить», а что-то дополняется в список ваших пожеланий впервые...

Получая все больше и больше из того, что вы бы сами хотели, вы наполняете свое супружество оптимизмом в отношении возможности изменений, убеждаетесь в том, что у вас есть желание «увидеть и услышать друг друга», есть силы для перемен и что каждый в вашей паре действительно хочет измениться.

В процессе работы над техникой «Дни заботы» супружеская пара учится уважать потребности и точку зрения другого. Техника дает партнерам ощущение «Я значим в этих взаимоотношениях» и стимулирует позитивное партнерство, развитие взаимного внимания и поддержки.

А У НАС В СЕМЬЕ

(Кафе «Дилемма» о семейных традициях)

Цели:

- **провести** дискуссию о том, что такое традиция в современном мире, каков ее смысл в семейной жизни;
- **поделиться** опытом новых семейных традиций;
- **стимулировать** соблюдение традиций, создание новых семейных ритуалов и традиций как средства связи между поколениями, между членами семьи.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: столы (желательно круглые) на 4–6 человек, доска/флипчарт с маркерами, наборы распечаток с материалами «кафе Дилемма».

Время: 90 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Кафе «Дилемма» — групповая форма работы, которая была разработана мной в рамках методики интерактивного театра «Драма-дилемма» (см. *Кипнис М.* Актерский тренинг. Мастер-класс. СПб.: Лан, 2016).

Это такая встреча, когда участники рассаживаются за столиками, а атмосфера напоминает семейный досуг в приятном и уютном ресторанчике или кафе, где блюда — это темы, тексты для обсуждения...

Сегодня в меню нашего кафе «Дилемма» — материалы о традиции вообще и традиции в семье.

Участники рассаживаются по 5–6 человек вокруг столиков со свечками. Им предлагается меню:

- **«холодные закуски»** — обсуждение цитат (6–8 афоризмов) + легкая закуска типа чипсов, кукурузных палочек, баранок, соленых орешков... (30 минут);
- **«основное блюдо»** — текст для дискуссии в группе + бутерброды-канапе или фрукты (40 минут);
- **«десерт»** — подведение итогов, рассказ о новых семейных традициях + кофе, чай, пирожные (20 минут).

«ХОЛОДНЫЕ ЗАКУСКИ»

Ведущий приветствует участников вечера в кафе «Дилемма» и рассказывает правила, по которым будет проходить встреча. Всякий раз, со сменой блюд, за столики будут передаваться также материалы для групповой дискуссии. На первом этапе — в меню «Холодных закусок» — наборы афориз-

мов. Просьба обсудить их. Каждый участник выбирает для себя одно из высказываний, представляет его в группе, объясняя, что именно заставило выбрать это высказывание, как сказанное в тексте «аукается» в его (участника!) семейной жизни.

- Традиция без интеллигенции не стоит своих усилий! (*Томас Элиот*)
- В мгновение, когда традиция становится «давно известной», она умирает. (*Алан Блюм*)
- Традицию нельзя унаследовать — ее надо завоевать. (*Томас Элиот*)
- Только из-за того, что что-либо назвали «традицией», не следует исполнять это как само собой разумеющееся... (*Лемони Сникт*)
- Мы посадим саженцы для наших детей, как наши предки сохранили традиции для нас. Прошлые поколения были моментом в ходе вечной истории нашего народа, но этот момент имеет свои обязательства. (*Биньямин Зеев Герцль*)
- Традиция, которую тщательно исполняют, может быть сильнее любого закона в мире! (*Линда С. Парк. «Треснувший глиняный кувшин»*)
- Традиция — это та часть нашего прошлого, которой мы помогаем перебраться в будущее. (*Виктор Кротов*)
- Единение оригинального и традиционного рождает современное! (*Евгений Ханкин*)
- Великий поэт Томас Стериз Элиот сказал однажды: «Традицию нельзя унаследовать — ее надо завоевать!» А что значит — завоевать традицию? Это значит — пропустить ее через себя, почувствовать сердцем, как сплетаются ноты в мелодии. И тогда это сердце почувствует то, что чувствовали те, кто когда-то писал эту мелодию... (*Борис Гребенщиков*)
- Самые нелепые обычаи, самые смешные условности пребывают под защитой двух слов: «так принято». (*Ален де Боттон. «Озабоченность статусом»*)
- Нет ничего справедливого, прекрасного или безобразного по природе: все это определяется установлением и обычаем... (*Аристипп*)
- Люди жаждут ритуала; это придает смысл повседневности и добавляет весомость нашим делам, более того, это может помочь нам понять свое место в этом мире. (*Майкл Сканлон. «Сошествие ангелов»*)
- Быть можно дельным человеком
  И думать о красе ногтей:
  К чему бесплодно спорить с веком?
  Обычай деспот меж людей.
  (*А. С. Пушкин. «Евгений Онегин»*)

«ОСНОВНОЕ БЛЮДО»

Вместе с легкими закусками на столы передаются для чтения и обсуждения тексты притч. Участники вольны сами выбрать общий текст для обсуждения. При этом ведущий, как правило, предлагает двум участникам пере-

сесть за другой столик, обновив, таким образом, на треть состав мини-групп за каждым из столов.

Притча про традиции

Молодая девушка научилась у своей матери готовить суп из кости.

Каждый раз, чтобы приготовить суп, она пилила кость пополам, и, так как она была еще очень молодой и хрупкой, давалось ей это тяжело — она сильно уставала.

Однажды девушка все-таки решила спросить у своей матери:

— Зачем же пилить кость?

Мать не могла дать точный ответ:

— Ну, так вкуснее, наверное, суп наваристее... И вообще, все женщины в нашей семье, когда варят этот суп, — пилят кость пополам. Так принято. Но на самом деле мать не знала, зачем пилить кость. Ее тоже так научила мать — бабушка девушки.

Тогда женщины решили навестить бабушку и спросить у нее: зачем же нужно пилить кость?

Бабушка встретила их вопрос с улыбкой.

— Доченьки мои, — добродушно сказала она, — кастрюлька у меня маленькая — вся кость-то и не помещается, вот я ее и пилю пополам.

Буддийская притча. Дураки и лодка

Пять дураков шли через деревню. Увидев их, люди удивились, потому что дураки несли на своих плечах лодку. А лодка была огромной; они буквально сгибались под ее тяжестью.

Люди спросили: «Зачем вы несете лодку?»

Дураки ответили: «Мы не можем бросить эту лодку. Мы переплыли на ней с того берега на этот. Как можно ее бросить? Только благодаря ей мы добрались сюда. Без нее мы погибли бы на том берегу. Приближалась ночь, а на том берегу водятся дикие звери; к утру мы, конечно бы, все погибли. Мы никогда не бросим эту лодку. Мы перед ней в вечном долгу. Мы будем носить ее на своих плечах из чувства благодарности».

Притча о булочке

Муж и жена прожили вместе 30 лет. В день 30-летия совместной жизни жена, как обычно, испекла булку — она пекла ее каждое утро, это было традицией. За завтраком она разрезала ее поперек, намазала маслом обе части и, как обычно, подала мужу верхнюю часть, но на полпути рука ее остановилась...

Она подумала: «В день нашего тридцатилетия я хочу сама съесть эту румяную часть булочки; я о ней мечтала 30 лет. В конце концов, я 30 лет была примерной женой, я вырастила ему прекрасных сыновей, была верной и хорошей любовницей, вела хозяйство, столько сил и здоровья положила на нашу семью».

Приняв это решение, она подает нижнюю часть булочки мужу, а у самой рука дрожит — нарушение 30-летней традиции!

А муж, взяв булочку, сказал ей: «Какой неоценимый подарок ты мне сделала сегодня, любимая! Тридцать лет я не ел свою любимую нижнюю часть булочки, потому что считал, что она по праву принадлежит тебе».

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Чем вам запомнятся эти притчи?
- Случалась ли в вашей семейной жизни какая-то из ситуаций, которая рассказана в полученных вами текстах? Какая? С чем связана эта история?
- Притча зачастую несет в себе скрытый урок, назидание, совет о том, как поступать в жизни... Какой посыл вы обнаружили для себя в полученных текстах?

...И «ДЕСЕРТ»!

Ведущий вновь предлагает двум участникам пересесть за стол, за которым они еще не находились. Вновь обновляется состав мини-групп. «Официанты» подают напитки, десерт, и ведущий озвучивает предпоследнее задание в ходе сегодняшнего вечера в кафе «Дилемма»:

— Расскажите, пожалуйста, вашим товарищам по столику, по группе, какие новые традиции вы смогли привнести в свою семейную жизнь! Чем вам дороги эти традиции? Чему служат? Как родились?

...Перед тем как попрощаться с участниками, ведущий предлагает каждому столику последнее задание:

— Сформулируйте, пожалуйста, после короткого группового обсуждения, в чем, на ваш взгляд, заключается смысл семейной традиции! Зачем нужны семейные обычаи и ритуалы?

МОЯ СЕМЬЯ ЧЕРЕЗ ГОДЫ

Цели:

- **провести** упражнение, которое помогает наметить цели и задачи на перспективу семейного союза;
- **способствовать** возникновению дискуссии в супружеской паре об их будущем.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт и маркеры.

Время: 15–20 минут.

Проективный характер этого упражнения поможет за кажущимся «фантазийным» заданием найти реальные ценности, сплачивающие семью, покажет болевые и проблемные точки в семейных отношениях...

Задание простое и сложное одновременно.

— Давайте представим себя не на тренинге, а в привычном семейном кругу через 5 (10, 15, 25) лет! Закройте глаза и сосредоточьтесь на своем путешествии во времени. Мы отправляемся с вами в будущее. Итак, сегодня (дата через N количество лет!)... года. Где вы обнаруживаете себя? Страна? Пейзаж? Рельеф местности?

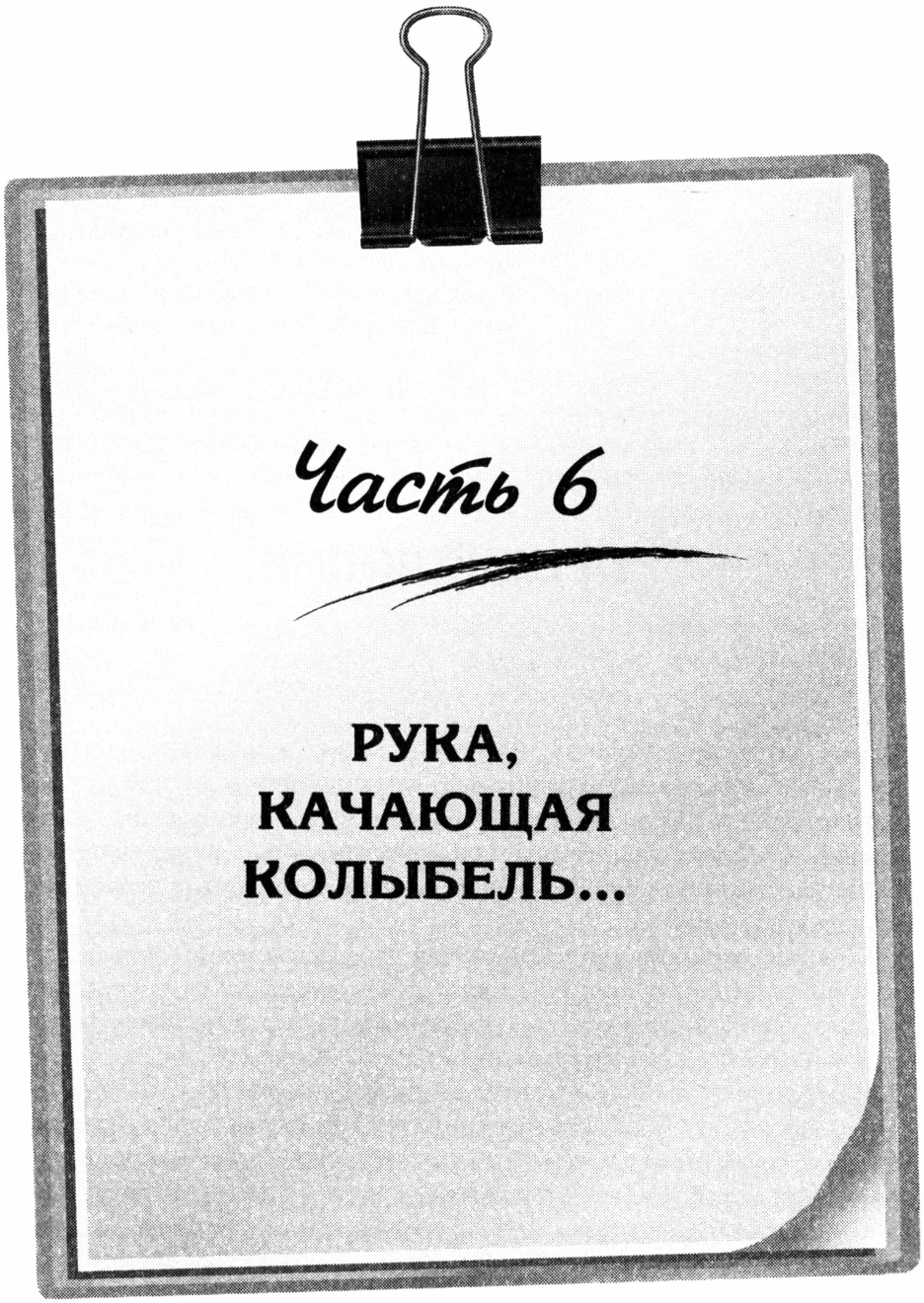
Что такое ваше семейное гнездо? Это квартира, дом, лесная избушка? Что-то другое? Большой ли ваш дом? Достаточно ли в нем места для вашей семьи? Представьте себе интерьер помещения, в котором вы находитесь! Каков вид из окон?

Попытайтесь представить себе членов вашей семьи. Как они выглядят? Где находятся в пространстве дома? Каждый — в своем определенном месте/комнате или все вы вместе сидите в гостиной/во дворе/вокруг стола?.. Кого не хватает на семейном сборе? Кто появился в семейном кругу?

Как вы проводите свой день? Работаете? Каково соотношение часов работы и отдыха в вашей жизни? Когда семья собирается дома? Как организован досуг? Чем вы занимаетесь по вечерам и в праздники?

Подумайте, каковы успехи вашей семьи? Что заставляет вас гордиться собой и своими близкими? В какой сфере проявляются ваши достижения?

Проблемы... Их наличие — доказательство того, что ваша семья — живой организм, а не рекламный проспект. Какие проблемы вы пытаетесь преодолеть? Кто помогает вам в этом? Какие задачи вытекают из ваших семейных проблем? Чувствуете ли в себе силы справиться с ними? К кому вы обращаетесь за помощью и поддержкой?



Часть 6

РУКА, КАЧАЮЩАЯ КОЛЫБЕЛЬ...

Рука, качающая колыбель, правит миром.

Английская пословица

Родить ребенка — значит отпустить свое сердце гулять по миру отдельно от тела...

Луиза Хей

Воспитание родителей — постоянный процесс саморазвития взрослых, основанный на сознательном их стремлении к совершенствованию своей личности.

...Это развитие не только одной личности, это совместное совершенствование всех членов семьи...

Ю. Хямяляйнен. Воспитание родителей

ПРЕДИСЛОВИЕ

Почти три десятка лет назад появление нашего первенца в одну минуту превратило меня в папу, в родителя. С тех пор много воды утекло, сделано немало ошибок... Есть, надеюсь, и немало успехов наших общих семейных усилий, в которых существует и моя скромная часть. Трое детей сегодня — взрослые самостоятельные и очень непохожие друг на друга люди, которых я очень люблю и ценю...

Больше года назад рождение внучки превратило меня в деда. Эту роль я только начинаю осваивать, но само обозначение «дед» я воспринимаю с улыбкой по отношению к себе... и с глубокой теплотой по отношению к нашей маленькой очаровательной внучке Сатье Манго...

Последние 10 лет я руковожу израильским центром семьи «Майя» в академическом колледже Семинар а-киббуцим в Тель-Авиве. Мы ежегодно готовим в этом центре ведущих родительских групп — дипломированных специалистов по работе с семьей и родителями...

Все, что написано выше, — это попытка сказать, что родительская теория и практика уже давно стали одной из основных составляющих моей личной и профессиональной жизни. И я не знаю в мире работы более напряженной, эмоционально включенной, ответственной, обнадеживающей и вгоняющей в депрессию, дающей неизбывную энергию и выматывающей донельзя... Это родительская работа. Это профессия, которой можно и нужно учиться.

Наш родительский труд изначально включает в себя дилеммы, а порой — непростые принципиальные конфликты.

Дуальность положения родителя, воспитателя в противоположных задачах его профессии:

- передать прошлый опыт, ценности, семейные традиции и историю, связать молодое поколение с исторической цепочкой его предшественников, семейным нарративом;
- возбудить в ребенке, в подрастающем человеке активность, самостоятельность и критический взгляд. Без этого вся передача опыта, истории и традиций — важная, но оторванная от актуальной практики теория. Только пропустив через себя и сделав ЭТО частью личной истории, личного опыта, наш ребенок преуспеет в самостоятельном выборе, который он будет делать в иное время, в отличных от наших обстоятельствах и окружении.
- Еще одно противоречие — от естественных, почти рефлексивных родительских желаний — помочь, поддержать, «вскормить» в прямом и в переносном смысле, сберечь и оградить от невзгод — до необходимости дать ребенку самому принимать решения, падать, набивать шишки, стать ОТДЕЛЬНЫМ от нас и самостоятельным, автономным.

От «удержать» — к «отпустить», от «привязать к корням» — к «дать крылья»!

Третья дилемма в том, что наше родительство — это своеобразные культурные консервы, которые формируются детской игрой в дочки-матери, собственной родительской семьей, в которой мы растем; литературой, искусством, ожиданиями общества того, как исполняется родительская роль, что в себя включает. Это набор установок, символов, метафор, разнообразных практик, стереотипов, ожиданий... В то же время существует реальное родительство, которое может стать адекватным и эффективным как раз в борьбе со стереотипом, с установкой. Реальное родительство — путь ежедневной практической проверки того, что и как работает в этой экологической системе под названием «семья». Наша родительская реальность сильно отличается от телесериалов. В кино клиповость разрушает представление о воспитании, взращивании ребенка как о протяженном трудоемком быте. Как о процессе, наполненном не экранными (а потому не такими эффектными, часто более некрасивыми и простыми) эмоциями. Реальное родительство — в последовательности событий, а не случайного монтажа сцен. Оно далеко от определений «всегда», «никогда», «нет хуже, чем...», «самое лучшее, что...». И в этом столкновении между «представлениями о...» и «реальностью жизни» родители проходят нелегкий путь демифологизации своей роли, своих успехов, своих ожиданий от ребенка, чтобы понять и принять эту работу как факт, который находится в развитии.

В результате приходит понимание и смирение. Понимание того, что «трудно быть богом», что мы НЕ МОЖЕМ всего, что мы совершаем ошибки, что мы бываем неумны и не подготовлены... Смирение и готовность принять, что ребенок таков, каков он есть (и часто не таков, каким виделось нам в мечтах и фантазиях!), и в этом его несовершенном виде нуждается в нашей любви и поддержке, нашем принятии.

* * *

Профессор Шмуэль Эрлих (2009) пишет о том, что есть немалые отличия между двумя понятиями — материнство (*motherhood*) и женственность (*motherliness*) или отцовство (*fatherhood*) и мужественность (*fatherliness*).

Эрлих говорит о них как о желаемых в идеале свойствах, навыках, эмоциональных способностях, которые дают возможность отцам и матерям выполнять свои функции родителей. Эти развиваемые в процессе жизни, регулируемые общественными нормами, укрепляемые знаниями способности развивать и дополнять свое «биологическое отцовство и материнство». В материнстве мы ищем эмпатию, эмоциональную близость, понимание, интуицию, глубокое эмоциональное сопереживание ребенку, умение жалеть, прощать, мягкость. В то же время в общественном сознании такие качества, как принципиальность, упорство, твердость характера, волевые устремления, храбрость, воспринимаются как качества, формирующие мужество — характер «мужей», мужское поведение.

Видимо, чтобы быть хорошим родителем, чтобы объяснить ребенку отношение мира к нему, нам необходимо уметь ответить на три вопроса, которые связаны с исполнением любой роли.

- Кто?
- Что?
- Как?

Вопрос «кто?» касается того, кто на эту роль избран, назначен, кто получил ее по наследству, по праву свободного выбора... Это — необходимость начать с себя, познать себя.

- Кто я как личность, как человек?
- Какие особенности моего характера, навыки, умения помогут мне быть счастливым в строительстве семейного очага, в воспитании детей?
- Готов ли я быть родителем-лидером, то есть тем, кто даст детям ощущение безопасности, авторитетной поддержки, ответственно поведет их к самостоятельности, взрослению, автономии?

Уже сам перечень вопросов говорит о глобальности родительских функций, о том, что через них проявляется связь человека с собой и окружением (здесь и сейчас), со временем и обществом (тогда и там, в прошлом и в будущем, в истории и в культуре). И тренинг родительских умений всегда широк по спектру проблем. Потому что начинается он обязательно с самих родителей. И ведущий видит в них прежде всего людей-«субъектов», а не объектов воспитания.

Вопрос «что?» — вопрос содержательный.

- Что для меня семья?
- Что есть мое участие в партнерстве по имени «супружество»?
- Чем мой семейный союз отличается от миллионов других союзов, по каким правилам он живет, по каким законам развивается?

Среди всех профессий на свете именно профессия родителя самая «энергоемкая». Ведь она перманентно связана с конфликтом. Хотя бы из-за то-

го, что процесс воспитания происходит между двумя (это в том случае, если в него не включены дедушки-бабушки!) поколениями. Кроме того, он протяжен во времени — происходит 24 часа в сутки, 365 дней в году без права на отпуск от родительских обязанностей! Исполнение роли родителя требует от нас высочайшей гибкости и спонтанности, умения учиться по ходу дела и при этом исхитряться «третьим глазом» видеть тот самый процесс, в который мы включены, чтобы произвести переоценку ценностей, рекогносцировку, перестройку рядов...

Быть родителем сложно. Общество лишь декларирует важность семьи в воспитании детей, роль семьи как свою «ячейку-первооснову». В действительности же родители для властных органов — существа «прозрачные». Государство смотрит сквозь них, не видя в них партнеров, воспитателей, «взрастителей» будущего страны. Государству неинтересны родительские потребности, заботы, тревоги. Родительская функция никак не берется в расчет. Каждый из нас на себе испытывает безразличие государственной машины во всех ее проявлениях (законодательном, социальном, образовательном, культурном...) к естественному желанию родителей почувствовать себя значимыми, важными, защищенными.

Родительская группа может стать в такой ситуации «адресом» и безопасной «бухтой» для изнуренного социальными и семейными бурями «родительского фрегата». Здесь можно отдохнуть, проверить прочность снастей, обновить запасы перед новой дорогой. Ведь задерживаться нельзя — быть родителем — значит быть частью непрерывного продолжительностью в жизнь процесса!

Но еще в большей степени, чем «безопасная бухта», родительская группа — это приглашение к оптимизму, смелости и изменениям. Она дает возможность посмотреть на себя со стороны, начать задавать себе новые, порой — неудобные вопросы, поставить под сомнение и проверить на прочность все свои «абсолютно точно», «однозначно!» и «доподлинно известно». Участвовать в семинарах для родителей — значит быть готовым к «американским горкам» перепада эмоций, к неожиданному диалогу с «ребенком в себе», к встрече с иными взглядами, подходами, идеями, родительскими стратегиями, тактическими находками семейного воспитания...

Родительская группа — это «очная ставка» вашей родительской мечты, идеала с реальностью. Здесь — стихия сильных чувств (страха, разочарований, надежд, подозрительности, тревоги, упорства...) не меньших, чем страсти самого напряженного детективного сериала!

Последний из трех вопросов, поставленных нами выше, — вопрос «как?».

- Как я выполняю свои родительские функции?
- Как я знаю о правильности пути?
- Как я могу обучаться, совершенствоваться?

Опасность оказаться родителем незнающим, неуспешным, невнимательным, неэффективным остро переживает почти каждым участник родительских групп. Ведущий, открывающий первую групповую встречу, без труда видит это напряжение на лицах, в посадке, в напряженных позах участников.

Эта неуверенность, неловкость буквально разлита в воздухе. Выйти из «моего дома — моей крепости» навстречу другому опыту, другим людям, иным родительским подходам... Это решение требует мужества и уже само по себе достойно уважения и поддержки!

Неудивительно, что на тренингах семейных отношений, когда речь заходит о родительстве, участники делятся своими страхами:

- потерять ребенка;
- нанести его здоровью и развитию непоправимый ущерб;
- оказаться некомпетентными;
- впасть в зависимость от желаний и капризов «этого маленького тирана»;
- утратить собственную самость, превратившись в придаток ребенку, орудие вскармливания-ублажения;
- потерять контроль над эмоциями, проявить агрессию;
- оказаться для ребенка скучными, не умеющими развлечь, поиграть, обучить, ответить на миллион «почему?»;
- потерять в глазах ребенка авторитет;
- не суметь справиться с внешними и внутренними семейными конфликтами;
- сделать хотя бы одну из тех сотен «трагических ошибок», о которых без устали предостерегают родственники, соседи, друзья, медицинские работники, правоохранительные органы, педагоги, психологи, консультанты и т. д.

Удивительно ли после этого, что родители ощущают острую потребность в доказательствах веры в успех их родительства, в желании быть понятыми и любимыми детьми?

Родитель, МЫ С ТОБОЙ! Мы не будем пенять на тебя за естественные ошибки, не будем тыкать пальцем в неминуемые просчеты, не осудим неверные решения, не будем осуждающе качать головой по поводу всех «нет» и «недо...». Ты ведь не пришел в группу, как на Голгофу. Тебе и без того нередко и тошно, и тревожно. Мы благодарны тебе за готовность к изменениям, самосовершенствованию. За то, что не спрятался в панцире «у меня — все ок!», а готов с доверием открыться новому опыту, знаниям, чувствам, впечатлениям, вопросам, групповому и личному диалогу, встрече с «другим»!

Мы знаем, что в родительскую группу не приходят в поисках «групповой динамики», для создания прочных и многогранных связей с товарищами по группе. Связи и дружба возникают как «дополнительный продукт» взаимодействия, а не как самоцель. Задачи, решаемые в группе родителей, — гораздо более практические. Здесь — время и место для постановки вопросов, требующих «немедленного решения». Встреча для поиска эффективных моделей поведения, требования получения от ведущего группы и от участников встреч беспроигрышных «рецептов».

Это ожидание чуда, лекарства, которое родитель хочет немедленно получить из рук ведущего-чудотворца, знакомо каждому руководителю роди-

тельских семинаров. ПЕРЕДАЧА ответственности обратно — в руки родителей — непростая, но единственно приемлемая и ведущая к благотворным изменениям, реальным семейным и родительским успехам стратегия ведущего. Скорее всего, бланк с «рецептами родительского счастья» останется не заполненным рукой тренера. Но в его профессиональные обязанности входит вручить в руки пап и мам ключи уверенности. Родителям необходимо поверить в свои способности, силы, здравый ум и житейский опыт. Они нуждаются в подтверждении своей правоты, в утешении, поддержке и уважении, в сочувствии, сострадании и снисхождении к ошибкам.

Родители хотели бы ощущать, что «процесс под контролем», что «все идет путем», что в случае необходимости они не останутся один на один с проблемой.

Родители требуют, чтобы их нужды воспринимали всерьез.

Зарядите родительские «батарейки» новой энергией, оптимизмом, любовью, эмпатией. По большому счету — именно этот заряд даст им возможность почувствовать себя теми, кем они так хотят быть, — значимыми, уважаемыми, успешными, эффективными, счастливыми!

Я — РОДИТЕЛЬ!

РОДИТЕЛЬСКОЕ ДОМИНО

Цели:

- **обращение** к родителю как к субъекту, а не объекту;
- **«инвентаризация»** личных качеств, особенностей характера;
- **актуализация** знаний о родительских умениях, навыках, понимание того, что эффективное родительство — родительство осознанное.

Размеры группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 15–20 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Предлагаем родителям сыграть в домино. Только оно — не обыкновенное, а родительское. В роли костяшек для игры будем мы сами.

Правая рука будет обозначать родительские качества, которые нам самим нравятся, которым мы рады, которые нам помогают быть эффективными родителями, воспитателями, друзьями своего ребенка. А левая... будет олицетворять те качества характера, которые нам хотелось бы изменить, те вещи в нашем родительстве, которые пока не получаются хорошо...

Один из участников выходит в центр комнаты и говорит:

— Я человек терпеливый, но мне сложно найти в разговоре правильный тон...

Любой участник, который знает за собой одно из названных качеств, может встать и присоединиться:

— А мне очень легко говорить с моей дочкой (кладет свою правую руку в левую руку предыдущего игрока). Но я не умею вкусно готовить. Дочка постоянно устраивает скандалы.

— Я тоже не умею вкусно готовить, — продолжает вышедший в круг молодой папа. Он протянул свою левую руку к левой руке предыдущей участницы. — Зато я очень люблю вместе с сыном клеить модели самолетов...

Таким образом, игра продолжается, пока в середину комнаты не выйдут все члены группы, выстроив самые невообразимые связи нашего родительского домино!

ПУСТЬ ВСТАНУТ ТЕ, КТО...

Цели:

- **вовлечь** участников в активное партнерское взаимодействие, неформальный процесс знакомства;
- **способствовать** сплочению группы на базе обнаружения сходных свойств, качеств, признаков.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: стулья для участников группы.

Время: 5–10 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Группа сидит в кругу. Ведущий (он находится в кругу, но без стула!) объясняет правила игры:

— Каждый, кто стоит на том месте, где нахожусь я, становится ведущим игры. Как видите, у меня нет стула. Чтобы занять место в кругу, я говорю такую фразу: «Пусть встанут те, кто... воспитывает трех детей!» Эта фраза должна быть утверждением, подходящим для самого ведущего. То есть только если я — отец троих детей, я могу сказать это предложение. Только если я люблю шоколад, я говорю: «Пусть встанут те, кто любит шоколад!» Если я прошу: «Пусть встанут те, кто боится высоты!» — это значит, что я сам боюсь высоты...

Как только ведущий произносит свою фразу, все те, кто, как и ведущий, говорят «Я!», вскакивают со своих мест и должны занять освободившиеся стулья. Я тоже попытаюсь занять себе место. Тот, кому стула не достанется, занимает место ведущего и произносит верную для него фразу! Понятно? Начали!

Ведущий может не ограничивать тему вопросов, может задать направление игры: «Моя семья», «Я как родитель», «О моих детях», «Проблемы воспитания...». Может быть успешным и сочетание двух этих подходов: начать со свободного и не ограниченного рамками действия, а потом — попросить группу сконцентрироваться на тематике определенного рода...

Вот — примеры, прозвучавшие в одной из родительских групп:

— Пусть встанут те...

- ...кто воспитывает и дочку, и сына;
- ...у чьих детей разница в возрасте больше 10 лет;
- ...кто читает литературу по воспитанию детей и пользуется помощью специалистов по семейному воспитанию;
- ...кто однажды уже принимал участие в родительской группе;
- ...кто считает себя справедливым родителем;
- ...кто наверняка знает, что его ребенок не врет;

- ...кто считает, что домашние животные — надежные помощники в воспитании детей;
- ...кто считает себя хорошим родителем...



Записки на полях

Что любят люди — так это понимать проблемы, с которыми им приходится справляться, а еще — чтобы им объясняли вещи, которые они делают по наитию. Они испытывают беспокойство, когда остаются наедине со своими интуитивными действиями, вроде решений, которые приходят к ним в критический момент, когда они не обдумывают ситуацию. Может быть, родители дали ребенку шлепок, или поцеловали, или обняли, или рассмеялись. Произошло нечто уместное. Именно это было правильно, лучше и быть не могло. Никто не смог бы сказать этим родителям, что нужно делать в данных обстоятельствах, потому что этого нельзя описать заранее. Впоследствии, однако, родители принимаются обсуждать и недоумевать и часто совсем не понимают, что же они сделали, — и пребывают в смущении относительно самой ситуации. В такой момент они склонны к тому, чтобы чувствовать себя виноватыми, и готовы кинуться к любому, кто будет говорить авторитетно и отдавать приказы...

Если действительно удается объяснить людям, что они делают, они меньше пугаются и чувствуют себя в большей безопасности. Так что, когда у них возникают искренние сомнения или они действительно осознают свое невежество, они будут стремиться получить не совет, а информацию. Они начинают понимать, что вполне возможен объективный подход к вопросам мышления, чувства и поведения, и с меньшим подозрением относятся к науке.

Я думаю, что здесь имеется обширнейшее поле деятельности: взять чувства, мысли и поступки людей и построить на этом фундаменте обсуждение или обучение, чтобы они лучше могли себя понимать. Так информация и может передаваться, не подрывая у слушателя уверенности в себе. Трудность этого пути для тех, кто учит, — в том, чтобы и знать достаточно много, и понимать, где их знания кончаются (с. 10–11).

...О детях, даже грудных, можно сказать, что им не слишком подходит обстановка механического совершенства. Им нужно, чтобы рядом были человеческие существа, которые могут как достигать успеха, так и терпеть неудачу.

Детям подойдут достаточно хорошие родители, а достаточно хорошие — это вы и я. Чтобы быть последовательными и, следовательно, предсказуемыми для детей, мы должны быть собой. Если мы — это мы, наши дети могут постепенно узнавать нас. Естественно, если мы играем роль, то нас тут же разоблачат, как только застанут без грима.

(*Винникотт Д. В.* Разговор с родителями. М., 1995. С. 87)

ДЕСЯТЬ ЗАПОВЕДЕЙ

Цели:

- **определить** нормы и правила взаимоотношений в детско-родительских отношениях;
- **интенсифицировать** внимание на целях, задачах, инструментах и принципах в отношениях;
- **обсудить** важность и привнести принятие личной ответственности в практику детско-родительских отношений, супружества.

Размер группы: не имеет значения.

Время: около получаса.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Библейские десять заповедей веками считаются одним из важнейших нравственных кодексов человека. Две из знаменитых моральных заповедей касаются самым непосредственным образом семьи, супружества, родительства: «чти отца своего и мать свою» и запрет на прелюбодеяние.

А какие десять заповедей определяют образ жизни вашей семьи? В чем заключается кодекс отношений, какие ценности являются в вашем доме непреходящими?..

Каждый из участников тренинга получает лист бумаги и ручку с тем, чтобы через 15–20 минут познакомить присутствующих с заповедями собственной семьи.

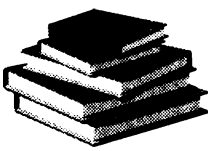
Обсудив подготовленный материал на форуме группы, мы можем раздать каждому листок с 10 заповедями, которые составил для родителей великий педагог-гуманист, теоретик и практик воспитания — Януш Корчак.

Десять заповедей для родителей

1. Не жди, что твой ребенок будет таким, как ты, или таким, как ты хочешь. Помоги ему стать не тобой, а собой.
2. Не требуй от ребенка платы за все, что ты для него сделал. Ты дал ему жизнь, как он может отблагодарить тебя? Он даст жизнь другому, тот — третьему, и это необратимый закон благодарности.
3. Не вымещай на ребенке свои обиды, чтобы в старости не есть горький хлеб. Ибо что посеешь, то и взойдет.
4. Не относись к его проблемам свысока. Жизнь дана каждому по силам, и, будь уверен, ему она тяжела не меньше, чем тебе, а может быть, и больше, поскольку у него нет опыта.
5. Не унижай!
6. Не забывай, что самые важные встречи человека — это его встречи с детьми. Обращай больше внимания на них — мы никогда не можем знать, кого мы встречаем в ребенке.

7. Не мучь себя, если не можешь сделать что-то для своего ребенка. Мучь, если можешь — но не делаешь. Помни, для ребенка сделано недостаточно, если не сделано все.
8. Ребенок — это не тиран, который завладевает всей твоей жизнью, не только плод плоти и крови. Это та драгоценная чаша, которую Жизнь дала тебе на хранение и развитие в нем творческого огня. Это раскрепощенная любовь матери и отца, у которых будет расти не «наш», «свой» ребенок, но душа, данная на хранение.
9. Умей любить чужого ребенка. Никогда не делай чужому то, что не хотел бы, чтобы делали твоему.
10. Люби своего ребенка любым — неталантливым, неудачливым, взрослым. Общаясь с ним — радуйся, потому что ребенок — это праздник, который пока с тобой.

Януш Корчак



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Когда у вас родился ребенок, десятки, даже сотни мелких забот и дел могут завертеть вас в такой круговорот, что единственным желанием будет «Поспать!!!».

И все же время летит очень быстро. Не успеете заметить, как ваш малыш пойдет, заговорит, вырастет...

Через годы именно эти наивные, смешные, грустные, забавные воспоминания будут особенно дороги и вам, и вашему ребенку.

Чтобы не потерять со временем прелесть роста, память о том, «как все начиналось», уже с самого рождения (а может быть, еще до него!) создайте несколько ОБЪЕКТОВ вашего будущего семейного архива:

- ✓ семейный фотоальбом;
- ✓ «Говоряки...»;
- ✓ семейный Музей детского творчества;
- ✓ «Кто ты будешь такой?»;
- ✓ Ежегодник роста;
- ✓ Зал семейных реликвий;
- ✓ Почтовый ящик Будущего.

1. **Семейный фотоальбом** — это понятно. Альбомы семейных фотографий — это незаменимый Банк семейного счастья. Ведь именно счастливые моменты жизни, дорогие для вас люди, знаменательные события отражены на фото!
2. **«Говоряки...»** — это тетрадка, альбом, куда записывают детские высказывания. Моим взрослым детям и сегодня эти «цитатники» их детства доставляют особенное удовольствие. Вот диалог из одного такого «цитатника». Грихе почти пять, Борька младше брата на полтора года:

   Борька: А кто такие пиявки?
   Гришка: Ты что, не знаешь? Пиявки — это щенки лягушки!

3. **Семейный Музей детского творчества** — это «избранное» из детских работ. Рисунки, поделки, сувениры, самодельные подарки...
4. **«Кто ты будешь такой?»** — записи о том, кем хочет быть «когда будет большой» ваш ребенок. Как он представляет себя через несколько лет? Что думает о разных профессиях, как видит их?
6. **Ежегодник роста**... Чем раньше вы сможете начать его вести (3–4 года), тем более интересный материал соберет для вас эта традиционная ежегодная анкета. Накануне дня рождения сядьте с ребенком и вместе с ним заполните ежегодную анкету. Вопросы ее могут быть различными, но ВАЖНО, что они неизменно повторяются из года в год. Таким образом, вы сможете воочию увидеть изменения в отношениях вашего ребенка к себе, вам, окружающему миру...
7. **Зал семейных реликвий** — это сундучок, шкатулка, полка в шкафу, где хранятся «особенные предметы» — от бирки из родильного дома до призывного армейского письма...
8. **Почтовый ящик Будущего** — это то место, где вы соберете за годы... письма, которые ваш ребенок написал себе в Будущее! Дайте ребенку задание — написать письмо себе же... через год, 5, 10 лет. Когда письмо написано, его запечатывают, пишут дату, когда послание можно вскрыть, и хранят в Почтовом ящике... Представляете, как это здорово, время от времени читать письма из своего прошлого?!

КРАСНАЯ ЧЕРТА

Цели:

- **помочь** взрослым, родителям вспомнить себя в детском возрасте, чтобы лучше понимать особенности развития, характер и поступки собственных детей;
- **организовать** дискуссию по поводу родительских ожиданий и требований, по поводу использования слов «должен», «неправильно», «проступок» по отношению к собственным детям-подросткам.

Размер группы: не имеет значения, но желательно не более 20 человек.

Ресурсы: красный маркер или клейкая лента красного цвета.

Время: около 35–40 минут.

ХОД ИГРЫ

Ведущий предлагает участникам закрыть глаза и сделать несколько глубоких вдохов-выдохов. После этого он приглашает группу совершить путешествие на машине времени в прошлое. Каждый из участников в своем темпе пытается «отмотать ленту времени» назад в тот возраст, когда был подростком. Попытаться вспомнить свои игры, свои вопросы к себе и к другим, свое ощущение времени и пространства.

... Затем приглашаем всех участников встать в одну шеренгу.

Перед шеренгой приклеиваем на пол красную клейкую ленту как черту, границу. Если ленты нет, можно провести черту красным маркером.

— Правила игры, в которую мы сейчас сыграем, очень просты. Я задаю вопрос, на который попрошу вас искренне ответить. Отвечать вслух не нужно. Просто если ваш ответ положительный, то вместо слова «да» — перешагните через линию перед вами. А затем, через несколько секунд возвращайтесь обратно.

ОБЩИМ зачином для всех вопросов будет такой вопрос: СЛУЧАЛОСЬ ЛИ ВАМ...

Готовы?

- ...убегать из дома?
- ...быть временно отстраненным от занятий, исключенным из школы?
- ...намеренно ломать что-то из школьного оборудования?
- ...курить и пить алкогольные напитки, когда вы были подростком?
- ...оказываться в «неблагополучных компаниях» сверстников?
- ...быть задержанным стражем закона?
- ...мучить собак или кошек?
- ...осуществлять мелкие кражи в собственном доме?
- ...ссориться с родителями «навечно»?
- ...терять веру в собственные силы?

- ...считать, что вы никчемный человек?
- ...подделывать подписи родителей?
- ...чувствовать, что вас предали?
- ...прогуливать занятия без причины?
- ...драться?
- ...нарушать данное родителям обещание?
- ...возвращаться домой гораздо позднее крайнего назначенного родителями срока?
- ...хамить учителям и пренебрегать их требованиями?
- ...быть уверенными, что домашних не интересуете ни вы сами, ни ваши проблемы?
- ...проявлять безрассудство, участвовать в опасных играх?

ОБСУЖДЕНИЕ

После окончания игры ведущий организует обсуждение.

- Какое впечатление осталось у вас после участия в этой игре?
- О чем она заставляет задуматься?
- Повлияло ли участие в игре на ваше отношение к собственным детям-подросткам? Как и в чем?
- Каков смысл «красной черты», которую вы переходили, для вас в вашем подростковом возрасте? Для вас сегодняшних?
- Существует ли в вашем нынешнем родительском представлении понятие «красная черта» по отношению к поведению, поступкам ваших детей? Как бы вы сформулировали его значение? С чем связано для вас существование или отсутствие «красной черты»?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Предложите участникам поразмышлять над следующими словами известного российского психолога-практика Николая Козлова.

Все наши чувства по отношению к миру — это наши чувства к своим родителям. А трудные и радостные чувства к разнообразным окружающим, в своей основе, — чувства к тем, кто был рядом с твоей колыбелью: к маме, бабушке, отцу. К тем самым родным тебе людям, с которыми ты до сих пор в душе ведешь бесконечный диалог, выясняешь отношения и считаешься...

Наше понимание мира, в самой своей основе, — слепок наших отношений с родителями. И без этой, наверное, самой глубокой внутренней картинки наше видение мира понять нельзя.

(*Козлов Н. И.* Истинная правда, или Учебник психолога по жизни. М.: АСТ-пресс, 1999. С. 16)

У МЕНЯ К ТЕБЕ ВОПРОС!

На скамеечке в Сентрал-парке сидят два еврея и разговаривают:
— Ой!
— Ой вэй!
— Ой гевалт!
— Ладно, поговорили о детях и хватит!

Цели:

- **способствовать** концентрации внимания на партнере, расширению фокуса родительского восприятия, возникновению личных и групповых интеракций;
- **вовлечь** участников в активное партнерское взаимодействие, неформальный процесс знакомства;
- **развить** готовность открыто и непредвзято обсуждать родительские проблемы, подходы к воспитанию, воспринимать чужое мнение и выражать свое;
- **позволить** родителям встретиться с их внутренней силой и слабостью, понять возможности и осознать «границы» этих возможностей.

Размеры группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска, маркеры, бумага и ручки для участников.

Время: 20–60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Это упражнение нужно проводить после того, как в группе состоялось хотя бы начальное знакомство.

Ведущий предлагает участникам группы подумать и записать на листке 3 вопроса, связанные с родительством, семейным воспитанием. Это могут быть вопросы к конкретному человеку в группе либо ко всем участникам или вопросы «вообще», не обращенные ни к кому специально, но заботящие участника...

После того как вопросы записаны, ведущий предлагает по очереди каждому задать свой вопрос. Отвечает тот, кому вопрос был задан, или же те, кто готов на него ответить. По завершении первого круга вопросов приглашаем группу к обсуждению второго круга. Даже если упражнение затянулось и нет времени услышать и ответить на все 3 вопроса, цель уже достигнута: каждый сфокусирован на актуальных задачах своего родительства. Обдумывая свои вопросы-ответы, участники группы вовлечены в размышления о том, что происходит в их семьях!

Приведу вопросы, возникшие у участников друг к другу в одной из моих групп.

- Как бабушки-дедушки участвуют в вашей семье в воспитании детей?
- Что делать, если младший брат постоянно колотит старшего?

- В какие кружки вы посоветуете записать моего пятилетнего сына?
- Дочка не отлипает от компьютера. Помогите! Не знаю, что делать!!!
- Как быть интересной для своего ребенка?
- Дочка не засыпает, если мы не укладываем ее в постель вместе с собой. Это, наверное, плохо?
- Как вы решаете дома вопрос с карманными деньгами?
- Мой — такой модник, что ползарплаты уходит на его шмотки. Что делать?
- Сын спросил, люблю ли я по-прежнему его отца, моего мужа... А мы решили подавать на развод... как быть?
- Нужно ли платить ребенку за выполнение домашних обязанностей: вынес мусор, помыл машину, убрал квартиру?..

Как видно из примеров, вопросы очень конкретны. Порой на базе только этих вопросов внимательный ведущий может выстроить разнообразную, а главное — актуальную для конкретных родителей программу встреч.

Стимулирование внутригруппового диалога и взаимного обогащения, взаимовнимания, взаимоподдержки играет в родительской группе важнейшую функцию. С помощью такого упражнения тренер сообщает группе, что он — не гуру, не «академик воспитания», что и он, как обычный человек и родитель, не застрахован от ошибок...

Главный посыл, заключенный в этом упражнении, — будь открыт новому, учись у других без боязни, будь щедр в передаче своего успешного опыта! Истина, открытие, решение проблемы — их можно обнаружить в ходе интенсивной групповой работы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Что показалось вам наиболее интересным в этом упражнении?
- Нашли ли вы ответы на свои вопросы?
- Кажется ли вам прошедшее упражнение полезным, важным, актуальным? Что вы думаете по поводу своего участия в обсуждении?
- Были ли заданы вопросы, услышаны ответы, с которыми вы солидарны? Были ли ответы, с которыми вы категорически не согласны, и почему? Как относиться к такой ситуации неприятия?
- Было ли что-то, что вас удивило в ходе упражнения? Что обрадовало? Заставило задуматься?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Обсудите в группе два фрагмента — высказывания известных психологов.

Любить детей безусловно — значит принимать их такими, как они есть.

- ✓ Мои дети — это обычные дети.
- ✓ Ведут себя так, как все дети на свете.
- ✓ В детских выходках есть немало раздражающего — и это так.
- ✓ Но если я буду стараться любить детей и выполнять роль хорошего родителя, то, несмотря на шалости, они будут взрослеть и отказываться от плохих привычек, поступков.
- ✓ Если же я люблю детей только тогда, когда они послушны, когда радуют меня, то есть люблю при условии и выражаю свои чувства в эти моменты, то дети не будут чувствовать искренней любви, они станут неуверенными, это понизит их самооценку, может помешать их развитию в лучшую сторону.
- ✓ «Я-родитель» — я сам отвечаю за поведение и развитие детей не меньше, чем сам ребенок.
- ✓ Если я люблю детей своих **безусловно**, они будут уважать себя **всегда**, у них появится чувство внутреннего умиротворения и равновесия. Это позволит им контролировать свое поведение и снизить тревожность...

(*Гиппенрейтер Ю.* Общаться с ребенком. Как? М., 2003)

Чтобы потенциал детской личности рос, находитесь «рядом», а не «вместо» ребенка! Ставьте планку выше возможного и верьте в то, что вершина будет взята. Гиперконтроль и гиперпротекция блокируют самооценку ребенка и тормозят в итоге его развитие...

(*Вадим Ротенберг*, профессор, психолог)

Я — ТАКОЕ ДЕРЕВО...

Цели:

- **осознать** особенности профессиональной родительской роли;
- **задуматься** над переменами в своих подходах к родительской профессии;
- **сплочение** группы.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска или флипчарт с маркерами, 3 листа ватмана с готовыми рисунками кроны, ствола и корней для ведущего, 3 листа ватмана для создания рисунков трех частей дерева: кроны, середины ствола, корней; фломастеры, листы А4, мелки, материалы для творчества. Лист с вопросами для обсуждения в подгруппах.

Время: 60–90 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Задание участникам группы

— Представьте, **что родительская забота и работа с детьми** — это дерево. Какое оно? Представьте, как оно выглядит! Нарисуйте дерево, которое бы символизировало эту родительскую работу.

Давайте посмотрим на ваши рисунки! Что у вас получилось? (...) Даже чисто внешне дерево похоже на человека. Крона — это его голова, ствол — тело, ветви — руки, корни — ноги. Дерево, как и человек, дышит (посредством листьев), внутри тела-ствола циркулируют соки, обеспечивающие его жизнь так же, как кровь в человеческом организме. Наконец, ствол защищен снаружи корой, так же как наше тело кожей.

А чем человек похож на дерево?

Прежде всего своей «кроной» — тем, что он обладает своей «короной», то есть разумом, освещающим ему его путь. Человек, как и дерево, приносит благословенные «плоды»: поступки, добрые дела, которые он совершает в течение всей своей жизни. У человека, как и у дерева, тоже есть «корни»: в его семье, в его роде, в его народе. Как и для дерева, для человека чрезвычайно важна атмосфера, в которой он живет, — его окружение, духовная среда.

Взгляните на созданное вами дерево. Естественно, не все части этого дерева открыты взгляду в природе, какие-то детали отсутствуют и на ваших рисунках... Поэтому время от времени используйте ваше воображение.

- Поглядите на различные части дерева: ствол, корни, крону, плоды.
- Что влияет на жизнь дерева: земля, погода, время года, окружающие деревья.
- Видите ли вы какую-нибудь угрозу для дерева в его ближайшей или дальней среде — вредителей, огонь, наводнение, бурю?
- Насколько способно дерево устоять перед угрозой? Насколько дерево гибкое? Насколько ствол дерева сильный и прочный?

- Какова устойчивость дерева? Какова толщина его ствола? Как глубоко находятся в земле его корни? Насколько высока его крона?
- Каков возраст дерева, каковы этапы его развития? Является ли оно молодым, взрослым, старым?
- Каково внутреннее состояние ствола? Здоров ли этот ствол? Есть ли внутри его черви? Не прогнил ли он?
- Каково состояние корней? Выступают ли они наружу? Страдают ли они от вредителей? Каково состояние скрытых от вашего взгляда ветвей дерева?
- Что вы видите, глядя на дерево издали? Какие переживания вызывает у вас вид дерева?
- Когда дерево просвечивают рентгеновскими лучами, что вы видите?
- Что вы видите, глядя на дерево с близкого расстояния? Какие переживания вызывает у вас вид дерева вблизи?
- Представьте себе, что вы видите дерево сверху. Представьте себе, что вы лежите под деревом и глядите на его крону. Каким образом меняются ваши представления о дереве при перемене точки зрения?

В каждом дереве есть корни, ствол и крона, включающая ветви и плоды (если дерево плодовое)... Подумайте, какая из трех этих частей дерева (ведущий представляет группе рисунок дерева, разрезанный на три фрагмента — 3 ватмана с изображением кроны, ствола, корней) *наиболее близка вам?* С чем вам проще ассоциировать вашу собственную профессиональную родительскую роль? Возьмите свои рисунки и в соответствии с вашим выбором разделитесь и рассядьтесь, пожалуйста, в 3 группы (группа корней, группа ствола, группа кроны — включающая ветви и плоды)!

Каждая подгруппа обсуждает свои представления о роли выбранной части дерева (корни, крона или ствол) и должна ответить на вопросы.

РАБОЧИЙ БЛАНК ДЛЯ ГРУПП

- Какую особенность целого дерева представляет выбранная вами часть?
- Почему выбран именно этот рисунок, почему выбрана именно данная часть?
- В чем состоит его внутренняя сила?
- Как можно усилить положительные свойства дерева?
- Какими инструментами можно воспользоваться, чтобы добиться во взращивании-воспитании наилучших результатов?

(Каждая группа получает листок с этими вопросами !)

После обсуждения каждая подгруппа должна сделать на листе ватмана *один рисунок*, который и будет представлять обсуждаемую этой подгруппой тему (рисунок корней, ствола или кроны).

Каждая из трех подгрупп представит свою часть дерева, затем ведущий сложит одно дерево из предложенных частей в ОБЩЕГРУППОВОЙ СИМВОЛ ДЕРЕВА.

Ведущий задает участникам вопросы.

- Как выглядит новое, идеальное дерево?
- Удовлетворены ли вы им?
- Может ли такое дерево возникнуть?
- Если нет — как следует действовать, чтобы его создать?

Записки на полях



Вавилонский Талмуд (Таанит, 23:71) рассказывает, как однажды Хони ха-Меагель шел по дороге и увидел человека, сажающего рожковое дерево. Он спросил: «Когда это дерево принесет плоды?» Тот ответил: «Через семьдесят лет». «Ты уверен, что проживешь семьдесят лет?» — спросил Хони. Человек ответил: «Я застал на свете рожковые деревья. Так же как предки мои вырастили их для меня, так и я выращу их для моих потомков». Мир, засаженный деревьями, имеет ценность сам по себе. Мудрецы рассказывают, что в час, когда Всевышний, да будет Он благословен, сотворил человека, расцвели все деревья в райском саду, и Творец сказал Адаму (Коэлет раба, 9): Взгляни, как красивы и великолепны они! И все, что я создал, создал я для тебя. Старайся не испортить и не разрушить, ибо если испортишь, некому будет исправлять за тобой.

«Я САДОВНИКОМ РОДИЛСЯ...»

Упражнение-визуализация

Цель:

- **осознать** особенности профессиональной родительской роли;
- **задуматься** над переменами в своих подходах к родительской профессии от младенчества ребенка до его самостоятельной жизни.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска или флипчарт с маркерами.

Время: 40 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Помните детскую считалку: «Я садовником родился...»? Мне эта строчка вспомнилась в связи с представлениями о родительстве как о разных метафорических моделях, связывающих его то с работой ювелира (огранка бриллианта — воспитание ребенка), то с прополкой огорода (удаление сорняков — освобождение и предупреждение в ходе воспитания нежелательных привычек, коррекция личностных особенностей, искоренение всего того, что препятствует росту и тормозит его), то с работой регулировщика (когда родитель воспитывает ребенка «правильно реагировать» на разрешающие, предупреждающие и запрещающие «сигналы»)... Моделей много, они ставят нас, родителей, в различные, порой взаимоисключающие позиции, моделируют наш стиль общения с ребенком, определяют вектор поведения, ожидания, круг обязанностей. По сути, в каждой из моделей — метафора родительского предназначения и описание ожидаемого поведения.

Среди других метафорических моделей мне наиболее близка модель родителя как садовника. Я приглашаю вас примерить такую модель на себя, проверить, насколько она подходит для вас, с какими ценностями, убеждениями, потребностями связана, каких профессиональных инструментов требует...

Закройте глаза, расположитесь на своем стуле удобно. Сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, услышьте биение своего сердца, почувствуйте себя спокойными и уверенными.

Вы — родитель-садовник. Представьте себе, как вы выглядите, что на вас надето? Где вы находитесь в этот момент? Какая погода вокруг, что вы чувствуете?

(*Пауза.*)

Вы держите в руках семечко, семя... Вглядитесь в него, прежде чем опустите его в землю и оно начнет прорастать!

(*Пауза.*)

Что вы ожидаете вырастить из этого семени? Вы ждете чего-то очень конкретного, представляете себе результат? Вас волнует/увлекает/беспокоит/радует предстоящая вам работа? Растение, которое вы посадите, будет чем-то утилитарным, практически полезным? Или, может, оно будет только радовать глаз, умилять своей красотой, декоративностью? Вы ждете, что растение это принесет плоды? Какие? Когда оно заплодоносит?

(*Пауза.*)

Подумайте, высадите вы его в горшок, в большой контейнер или, может быть, в оранжерею либо в открытый грунт? Какие особенности его роста вам предстоит обеспечить как заботливому и профессиональному садовнику? (*Пауза.*)

Итак, вы посадили свое семя в выбранном месте, оно начинает потихоньку набухать, развиваться... Над землей появился нежный и тоненький росточек... Как вы оберегаете его? От кого? Что может нарушить его рост, от чего вам необходимо его спасти, оградить, уберечь? Каким образом вы делаете это?

(*Пауза.*)

Ваш росток продолжает развиваться и превращается... Вы видите сейчас плоды своих рук. Насколько реальность соответствует ожиданиям? Сильным или слабым оказался росток? Справляется ли сам или требует вашей помощи, вмешательства, поддержки? Каких?

(*Пауза.*)

Насколько свободно посаженное вами растение в том, как и где оно растет? Оно продолжит развиваться там, куда упало брошенное вами семя, или будет расти в другом месте? В каком? Кто выберет для него это место? Кто подготовит почву?

(*Пауза.*)

Насколько активно вмешиваетесь вы в рост вашего растения, а может, даете Природе свободу и лишь присутствуете рядом, наблюдая за ростом?

Как вы, как садовник, заботитесь о том, чтобы растению хватало света и воды? Чтобы его не заглушили сорняки и не уничтожили жучки-вредители? Как формируете его внешний вид (если это дерево, подрезаете ли ветви, формируете ли крону и по какому принципу)?

Требует ли ваше растение какой-то особенной подпитки, удобрений, условий роста?

Ваше растение продолжает развитие и крепнет, наливается соком, становится все более и более сильным, взрослым... Вглядитесь в него! Что вы видите перед собой? Что из задуманного вами реализовалось в этом растении? (*Пауза.*) В чем результат оказался другим, иным, в чем удивил вас? (*Пауза.*) Как вы относитесь к тому, что вырастили, что думаете о своей работе? Оказались ли вы успешным садовником?

Ваша работа закончена. Вглядитесь еще раз в результаты своего труда, вспомните все, что происходило в процессе роста, все сложности и радости, все перипетии и успехи... Возвращаемся из вашего путешествия в «здесь и сейчас», меняем одежду садовника на ту, в которой вы пришли на тренинг. По счету «три» откроем глаза...

Раз, два, три...

ОБСУЖДЕНИЕ

- Как вы чувствуете себя?
- К каким открытиям привело вас упражнение?
- Что вы вырастили? Подходит ли вам тот результат, который вы увидели перед собой в ходе визуализации?
- Как вам представляется дальнейший рост и развитие вашего растения?
- Как вам представляется ваша роль как садовника-родителя в дальнейшем? До какого срока вы собираетесь выполнять вашу роль или она бессрочна?
- Удалось ли примерить на себя роль родителя-садовника? Какой опыт вам потребовался, чтобы быть успешным в этой модели? Какие инструменты оказались необходимы?
- Какие не профессиональные, а человеческие качества и ресурсы были востребованы в ходе этого опыта взращивания? Знакомы ли вам эти ресурсы и особенности по вашей родительской практике? Что показалось неожиданным, новым?
- С каким чувством вы оставляли посаженное растение, прежде чем выйти из роли? Что вы думаете о его будущем? О своей роли в его дальнейшей жизни и росте?

СЕМЕЙНАЯ РЫБАЛКА

Цели:

- **способствовать** концентрации внимания на партнере, расширению фокуса родительского восприятия, возникновению личных и групповых интеракций;
- **вовлечь** участников в активное партнерское взаимодействие, неформальный процесс знакомства;
- **развить** готовность открыто и непредвзято обсуждать родительские проблемы, подходы к воспитанию, воспринимать чужое мнение и выражать свое;
- **позволить** родителям встретиться с их внутренней силой и слабостью, понять возможности и осознать «границы» этих возможностей.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: карточки с текстом, доска, маркеры, бумага и ручки для участников.

Время: от 20 минут и до 60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Группа рассаживается в круг, в центре которого — множество карточек, перевернутых текстом вниз. Это — рыбки, а участники игры — рыбаки.

Каждый из рыбаков по очереди «выуживает» свою «рыбку» и, прочтя текст, реагирует на него. Он может высказать свое отношение к прочитанному, задать вопросы товарищам, связать ассоциативно текст с собственным семейным опытом...

Карточки тренер готовит заранее. Они объединяют в себе возможности нескольких техник: «проективного предложения» («Когда я злюсь, то...», «Мне кажется, что лучшее, что я дал ребенку, это...»), когда требуется завершить начатое предложение, и микротекстов-«ключей», помогающих акцентировать и проявить свою позицию, свое отношение, свой взгляд на проблему.

Среди текстов на карточках могут быть, к примеру, такие.

- С моим ребенком вечно что-то случается!
- Лучшее, что я дал своему ребенку, это...
- Мне жаль, что в воспитании своего ребенка мне не удалось...
- Люблю, как душу, но трясу, как грушу!
- Воспитанный ребенок — это...
- Жалею, что не сделал этого раньше!
- Я исправлюсь!
- Ударили? Дай сдачи!
- Главное, чтобы дома не было криков и ссор!
- Чем раньше ребенок узнает цену деньгам, тем будет...
- Человека делают человеком обстоятельства его жизни.
- Я чувствую, что люблю своего ребенка, при условии, что он/она...

- Все люди непохожи. Удовольствие родителя — воспитать уникального ребенка.
- Золотая середина.
- Слушай, что тебе старший говорит!
- Маленькие детки — маленькие бедки...
- Что имеем — не храним, потеряем — плачем!
- Час ребенка длиннее, чем день старика.
- Хороший воспитатель — опытный садовник. Он знает, что растение должно получить не больше влаги (оно сгниет) и не меньше (засохнет), а столько, сколько нужно!
- Три способа сделать что-то: сделать самому, нанять кого-нибудь, запретить своим детям делать это.
- Утро добрым не бывает!
- В моих детях я вижу...
- Главный урок, который я вынес из своего родительского опыта, — это...
- Чем больше я контролирую ребенка, тем...
- Зрелость — это когда ты делаешь то, что считаешь нужным, даже если твоя мать не считает, что это хорошо.
- Глупо было бы считать, что ребенок...
- Моему ребенку придется в жизни...

ОБСУЖДЕНИЕ

- Чьи комментарии, идеи, мысли оказались для вас откровением?
- С кем из родителей вы готовы согласиться в ощущениях проблематики своего родительства? Что у вас конкретно общего в подходе к воспитанию детей?
- Были ли высказаны вещи, с которыми вы категорически не готовы согласиться? В чем именно?
- Каков, на ваш взгляд, смысл этого упражнения? Дает ли оно что-то участникам? Если ответ положительный, сформулируйте, пожалуйста, «уроки» этого упражнения!

«ЛУНА»

Цели:

- **способствовать** возникновению личных и групповых интеракций вокруг совместного просмотра фильма и дискуссии;
- **вовлечь** участников в активное размышление об отношениях поколений, особенностях детского восприятия действительности;
- **развить** готовность открыто и непредвзято обсуждать подходы к воспитанию, воспринимать чужое мнение и выражать свое.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: кинопроектор, экран, анимационный фильм киностудии Disney Pixar — «Луна» (www.youtube.com/watch?v=10OVn8UT2bQ). Продолжительность фильма — около 7 минут.

Время: 30–40 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

В этот раз мы «крутим кино»! Ведущий демонстрирует группе замечательный анимационный фильм киностудии Disney Pixar — «Луна».

Вопросы ведущего по работе с мультфильмом «Луна»

- Что символизируют для вас Луна, звезда, метеорит?..
- Что мы понимаем о трех поколениях семьи? Какие отношения между этими поколениями?
- На каком из этапов фильма ребенок берет на себя ответственность за свою уникальную роль в этой истории? Как проявляется на практике эта ответственность?
- В фильме мы видим разные модели поведения людей, попавших «на новую, незнакомую им прежде планету». В чем различие поведения на новой планете взрослых и ребенка?
- Представьте себя героями фильма. С кем из героев фильма вам легче всего себя отождествить? Почему?

— Фильм закончился, но герои продолжают свою жизнь. Станьте на несколько минут соавторами фильма. «Допишите» продолжение фильма. Что происходит с героями фильма после заключительного эпизода? (Или, как вариант, «сочинить» историю каждого героя **до** первого кадра.)

— Мы увидели 10 минут жизни двух взрослых и ребенка. Эти 10 минут вместили в себя много интеракций между ними. Как за это время менялись отношения между героями фильма? Между взрослыми и ребенком? Что нового поняли взрослые о ребенке? о себе? а может быть, и о жизни? Что нового мог узнать и понять ребенок за один день пребывания на новой планете — о себе? о взрослых? а может быть, и о жизни?

— Какое «послевкусие» оставляет фильм? О чем заставляет задуматься?



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

ЭФФЕКТИВНОЕ РОДИТЕЛЬСТВО — РОДИТЕЛЬСТВО ОСОЗНАННОЕ

Вопросник для родителей

Эффективное родительство — родительство осознанное. Как минимум о трех сферах я должен иметь представление:

- ✓ Что я знаю о себе как о личности, как о человеке? Как мои качества, умения, знания влияют и могут повлиять на воспитание моих детей?
- ✓ Что я знаю о своем ребенке? Каковы особенности его физического и психологического развития? Каковы особенности его возраста? Кто он как личность?
- ✓ Что я должен уметь, какими знаниями обладать, чтобы быть проактивным родителем? Что есть в моем арсенале воспитательных/развивающих/обучающих родительских средств?

Итак, знание о СЕБЕ и О СВОЕМ РЕБЕНКЕ — основа для проактивного воспитания, условие для того, чтобы ощущать себя родителем-лидером.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

ЧЕТЫРЕ ЦИТАТЫ О ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ ПОКОЛЕНИЙ

Как можно сформулировать сегодня взаимоотношения между поколениями, существует ли проблема «отцов и детей» в XXI веке? Спросите у участников группы, когда, на их взгляд, были произнесены или написаны эти слова? Что отражено в данных текстах?

Цитата первая. Наша молодежь любит роскошь, она дурно воспитана, она насмехается над начальством и нисколько не уважает стариков. Наши нынешние дети стали тиранами; они не встают, когда в комнату входит пожилой человек, перечат своим родителям. Попросту говоря, они очень плохие.

Цитата вторая. Я утратил всякие надежды относительно будущего нашей страны, если сегодняшняя молодежь завтра возьмет в свои руки бразды правления, ибо эта молодежь невыносима, невыдержанна, просто ужасна.

Цитата третья. Наш мир достиг критической стадии. Дети больше не слушаются своих родителей. Видимо, конец мира уже не очень далек.

И четвертая цитата. Эта молодежь растлена до глубины души. Молодые люди злокозненны и нерадивы. Никогда они не будут походить на молодежь былых времен. Младое поколение сегодняшнего дня не сумеет сохранить нашу культуру.

Первая цитата принадлежит Сократу (470–399 гг. до н. э.); вторая — Гесиоду (VIII–VII вв. до н. э.); третье изречение заимствовано у египетского жреца, жившего за 2000 лет до н. э.; четвертая обнаружена совсем недавно на глиняном горшке, найденном среди развалин Вавилона. Возраст этого горшка — свыше 3000 лет...

ОБРАТНОЕ ВЛИЯНИЕ

> — Мама, ну как тебе объяснить!!! Это нравится тебе. Это не нравится мне. Мы с тобой разные человеки!!!
>
> *Гришка (3,5 года)*

Проанализируйте в группе примеры «обратного влияния» — ситуаций, когда не родители влияют на детей, а наоборот.

Детские влияния — одно из проявлений внутрисемейного взаимодействия, без которого семья перестает существовать и быть живым организмом. Всегда ли мы отдаем себе отчет в том, что «и дети нас воспитывают»?! Пусть группа приведет примеры. Речь не идет об историях, где есть раздражитель — ответная реакция («поздно засыпал — перекроила свой распорядок дня», «любит выпечку — научилась печь пироги»...).

Давайте поищем более глубокие уроки, преподанные нашими детьми! В чем сказывается их влияние на наши ценности, привычки, предпочтения, формирование наших вкусов, изменения нашего поведения?..

Понимание такого «обратного влияния» и его места в наших детско-родительских отношениях полезно и продуктивно всегда, но особенно важно в периоды кризисов возрастных (кризис переходного возраста) или социальных (к примеру, смена ролей в период эмиграции, когда ребенок берет на себя функции взрослого, «проводника» родителей в новых социально-культурных условиях).

Предлагаю показать группе видеоролик «Дерево» (www.youtube.com/watch?v=5Iw9jU3YZRc). В этом ролике (2 минуты 31 секунда) рассказывается о том, что упавшее дерево перегородило дорогу. Взрослые нервничали, сигналили из своих автомобилей... И только один маленький индийский мальчик повел себя иначе. Он был единственным, кто снял рюкзачок и начал толкать гигантское дерево, пытаясь освободить проезд. Вскоре к нему присоединились другие дети, а за ними — взрослые вышли из машин, в которых долгое время, стоя в огромной пробке, безучастно ждали, что кто-то помеху уберет. Навалившись «всем миром», они справились и получили ни с чем не сравнимое удовлетворение от тяжелой работы и от того, что они объединились.

ИТОГИ ВСТРЕЧИ

- Что добавила наша встреча в ваш родительский опыт?
- Чему вы порадовались, о чем задумались?
- Что позволяет вам с гордостью говорить о своем ребенке?
- Назовите, пожалуйста, три замечательные черты его характера!
- Как вы даете знать ребенку о своей любви к нему?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Рина Коэн (Коэн, 2011) считает, что родительская группа может помочь участникам тренинга сделать как минимум пять открытий.

- ✓ Открытие мечты: каким родителем я хотел бы быть?
- ✓ Открытие реальности: каков я как родитель? Что позволяет мне преуспеть и что требует усилий по изменению, коррекции?
- ✓ Открытие возможностей личностного роста: как развиваться на базе того положительного фундамента, желаний и способностей, которыми я обладаю?
- ✓ Открытие нового опыта: тренинг дает мне возможность нового опыта, нового восприятия, новых идей, новых чувств...
- ✓ Открытие новых связей: интеракции в группе, ведущий, товарищи по тренингу — это мои новые социальные и личные связи, это моя «социальная поддерживающая сеть»...

Обсудите в группе, насколько участники ощущают себя частью этих открытий! Какие открытия уже состоялись? Какие (и почему) еще нет?

НЕЖНОСТЬ

Цели:

- **дать** возможность открытого выражения чувств;
- **интегрировать** участников в группу.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 15–40 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Очень сильное, глубокое по впечатлениям упражнение. Группа садится в круг. Ведущий разбивает сидящих рядом участников на пары. Один из участников пары становится Родителем, второй — Ребенком. Родитель располагается за спиной у Ребенка, который принимает позу младенца в чреве матери. Родитель обнимает его, «укрывает собой», может покачивать легонько из стороны в сторону...

Обращаясь к участникам, прошу родителей быть очень гибкими, чутко улавливать, что может оказаться для партнера-Ребенка неприемлемым, мешающим, раздражающим своей искусственностью. Прошу настроиться на глубокий эмоциональный контакт.

Пары по хлопку начинают «работать» (можно дать фоном спокойную, «колыбельную» музыку). Каждые 1,5–2 минуты следует хлопок ведущего, и роли в паре меняются. А затем — по следующему сигналу ведущего — один из участников сдвигается по кругу, образовывая, таким образом, новую пару Родителя–Ребенка. Упражнение не стоит продолжать дольше 8–10 минут.

Затем предлагаем поговорить о полученном опыте. Как правило, участники делятся своими глубокими переживаниями по поводу прошедшего. Сравнивают «родителей», с которыми удалось поработать, сравнивают свое отношение к различным «детям». Говорят об особенностях «пристройки» в новых парах. У некоторых участников это упражнение вызывает чувство недополученной в детстве нежности: «Я думаю, что папа, которого я не знала, обнимал бы меня так же, как Артем...», «У меня на глазах все время были слезы, потому что в моих отношениях с мамой никогда я не чувствовала столько нежности, сколько подарила мне Лариса!»...

Кстати! Материалы для тренера

Проактивный — то есть инициирующий, ведущий, активный в своей поисковой деятельности человек. Антоним проактивности — реактивность. «Реактивный» человек не выстраивает собственную стратегию поведения,

не имеет тактических идей... Его жизнь — это психологические, физиологические реакции на внешние раздражители. Его жизненный сценарий «пишется» кем угодно, но не им самим!

Вопросник, предложенный ниже, — один из вариантов актуализации в родительской группе понимания того, что наши родительские эмоции, чувства близости, сопричастности, могут базироваться не только на чувстве крови, природной близости, но и на знаниях, на ЗНАКОМСТВЕ с нашим любимым чадом. Ведущий может добавить, изменить вопросы, я приглашаю его быть творческим соавтором этой родительской анкеты. Стоит дать ее участникам группы как «домашнее задание», которое сможет, кроме того, быть толчком для семейной беседы, близости, узнавания.

- ✓ Какой цвет любит ваш ребенок?
- ✓ Любимое время года вашего ребенка?
- ✓ У вашего ребенка появились деньги, которые он *может* потратить. На что он потратит их в первую очередь?
- ✓ Назовите трех человек, наиболее значимых для вашего ребенка! (Это могут быть не только члены семьи, но и друзья, родственники, учителя, любые «значимые другие».)
- ✓ В чем особенно проявляются способности вашего ребенка?
- ✓ Любимое блюдо вашего ребенка? Любимый напиток?
- ✓ Какие свои качества ваш ребенок считает «слабостями»?
- ✓ О чем ваш ребенок готов разговаривать с вами?
- ✓ Назовите поименно друзей вашего ребенка!
- ✓ С кем из вашей семьи ребенку сложнее всего установить контакт?
- ✓ Чего ваш ребенок хочет от жизни? Каковы его устремления?
- ✓ Чему вы готовы поучиться у вашего ребенка?
- ✓ Считаете ли вы, что ваш ребенок — человек самостоятельный/зависимый?
- ✓ Какие из семейных ценностей ваш ребенок «присвоил» себе, с какими из них он не согласен и конфликтует?
- ✓ Любимый учитель вашего ребенка?
- ✓ Любимая книга вашего ребенка?
- ✓ Какой стиль музыки близок вашему ребенку?
- ✓ Представьте себе, что ваш ребенок получил возможность выбрать маршрут для *любого* путешествия и деньги на осуществление задуманного... Какой маршрут он выберет для себя, куда захочет попасть?

На встрече, которая пройдет вслед за заполнением анкет, ведущий может предложить группе высказаться о проделанной дома работе.

- ✓ Какие чувства вызвал у вас процесс работы над анкетой?
- ✓ Какие эмоции вы испытываете сейчас, когда работа сделана?
- ✓ Насколько вы готовы «подписаться» под собственными ответами?
- ✓ Что «в сухом остатке» этого задания? Дало ли оно вам что-то как родителю?



Записки на полях

ЧТО ГОВОРИТ НАМ НАШ РЕБЕНОК?

- ✓ Кроме еды и одежды мне нужно душевное тепло, сердечность и ваша любовь.
- ✓ Говорите со мной сердцем и вашими руками, потому что слова не всегда мне понятны.
- ✓ Не применяйте ко мне силу. Это приучит меня к мысли, что с позиции силы можно все решить. Я быстрее откликнусь, если меня просто повести за собой.
- ✓ Не давайте лишних обещаний, потому что вы не можете их выполнить. Я могу утратить доверие к вам.
- ✓ Не акцентируйте внимание на моих «плохих привычках». Это меня будет только побуждать продолжать делать то же самое.
- ✓ Не делайте замечаний в присутствии людей. Я больше и лучше пойму все, если вы спокойно поговорите со мной с глазу на глаз, наедине.
- ✓ Сделайте так, чтобы я почувствовал свою значимость и потребность, свое место в планах нашей семьи.
- ✓ Сделайте так, чтобы я никогда не боялся утратить вашу любовь.
- ✓ Помогите мне понять разницу между добром и злом.
- ✓ Поддерживайте и поощряйте меня к труду, даже тогда, когда я еще делаю сотни ошибок.
- ✓ Не наказывайте меня за неудачи, сама неудача уже является наказанием для меня. Мягко критикуйте и оценивайте, но не меня, а мои поступки.

(*Дороти Лоу Нолт.* Цит. по: Драйден Г., Вое Дж. Революция в обучении. М., 2003)

МОЙ СТИЛЬ РОДИТЕЛЬСТВА

Роль — паттерн приобретенных форм поведения людей, используемый для достижения ожидаемых целей в определенной ситуации.

Р. Вердербер, К. Вердербер

Многочисленные проблемы возникают, когда мы пытаемся оправдать ожидания других, вместо того чтобы определить наши собственные...

Карл Роджерс

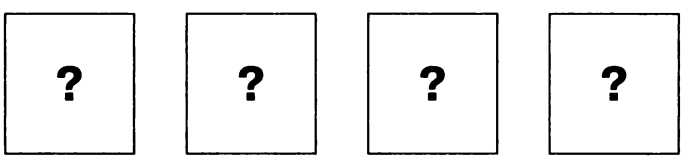
РОДИТЕЛЬ КАК РОЛЬ. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ПОЛЕ РОДИТЕЛЬСТВА

Цели:

- **представить** участникам схему функционального поля и проверить, как эта модель сочетается с родительской ролью;
- **задать** себе вопрос: кто я в этой истории, как я чувствую себя в своем родительстве?
- **продвигать** идею о необходимости осознанного родительства и отношения к родителю как к субъекту, а не как к объекту, выполняющему определенные функции.

Размер группы: не более 25–30 человек.

Ресурсы: набор из 4 карточек (количество карточек *каждого типа* должно соответствовать количеству участников тренинга), доска/флипчарт и маркеры.



Время: 40–60 минут.



Роль — социальная функция личности, соответствующая принятым нормам, способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений.

(Психология: Словарь / под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского)

ХОД ВСТРЕЧИ

Ведущий показывает участникам 4 карточки и просит предложить свои толкования: что из актуальных вопросов они могли бы обозначать в отношении к теме **«Семья и родительство»**? На самом деле карточки с разноцветными вопросительными знаками *на данном этапе* могут означать все, что угодно. Тем не менее ведущий записывает на доске/флипчарте предложения группы — ведь здесь есть возможность сразу услышать об актуальных проблемах, понять, какие «болевые точки» есть в родительской группе.

— Спасибо всем за ваши предложения. Так это или не так, догадались вы о значении каждого из этих вопросительных знаков или нет — это мы увидим совсем скоро. После игры «Полный комплект».

ИГРА «ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ»

По 4 углам комнаты на стульях раскладываются наборы карточек *одного* вида (то есть в одном углу на стуле ведущий кладет все карточки с зеленым знаком вопроса, в другом — с красным, и т. д.).

Группа собирается в тесный круг в центре комнаты.

Задание: по сигналу ведущего за 40 секунд (если группа больше 13 человек, и за меньшее время — при меньшей группе!) нужно сделать так, чтобы *у каждого* из участников в руках оказался *полный* комплект из 4 карточек.

Так как, скорее всего, с первой попытки группа не добилась успеха, предлагаем участникам подумать.

— Друзья, у вас есть одна минута на совещание и обдумывание тактики и стратегии! Попытайтесь найти оптимальное решение для поставленной задачи.

(*Игра.*)

Если опять неудача — даем вновь одну минуту на новое обсуждение.

(*Игра.*)

Обсуждение игры и раскрытие смысла карточек-метафор.

- **Синий вопросительный знак: «Кто?»** Кем я был в игре? Моя роль?
- **Черный вопросительный знак: «Что?»** Что и зачем я должен был делать? Как я понимал, в чем моя роль заключается?
- **Зеленый вопросительный знак: «Как?»** Какие методы, инструменты, навыки я использовал, чтобы добиться цели?
- **Красный вопросительный знак: «Отношения!»** Какие отношения возникли в ходе игры? Доволен ли я ими? Что хотел бы изменить? Как я могу оценить командные отношения?..

ВСЕ 4 пункта, о которых мы говорили, это и есть содержание любой деятельности! В том числе — в исполнении роли РОДИТЕЛЯ.

Давайте проверим, так ли это (участники сами предлагают «расшифровку» каждого пункта)! Возможные ответы:

- **«Я»** — это — Кто Я? Что я за личность? Какие ресурсы у меня есть? Моя самоидентификация? Как я воспринимаю себя как родителя?.. Мои мысли и чувства в этой связи.

- **«Что?»** — это знания о том, что от меня ожидают другие? Что я сам считаю смыслом, содержанием, целью своего родительства? Что я знаю о воспитании, о психологии развития...
- **«Как?»** — инструменты, методики, подходы, навыки моей деятельности по воспитанию ребенка. Все, что мне практически поможет реализовать вопросы, поставленные в категории «Что?».
- **«Отношения»** — так как родитель — это прежде всего человек, а в ходе воспитания он общается и с самим ребенком, и со множеством других людей — членами семьи, специалистами, воспитателями, социальными работниками и т. д., то неизбежно между людьми возникают ОТНОШЕНИЯ. Эмоции, оценки, надежды, сопротивления...

Здесь же — вопросы: как я отношусь к себе, к своей цели, к своей семье и к своему ребенку? Готовность и умение выстраивать отношения с супругом, ребенком, другими членами семьи, учителями, врачами, соседями...

Это — **модель «ЯЧКО» — код любой деятельности, в которой существуют: «Я», «Что», «Как» и «Отношения».**

Ведущий разделяет группу по 4 углам (в углах — соответствующие карточки-метафоры!) и предлагает в течение 20 минут обсудить проблематику одного из пунктов рассматриваемой модели. В каждую группу дается листок с примерными вопросами для обсуждения.

КТО ОН — СОВРЕМЕННЫЙ РОДИТЕЛЬ (КТО Я?)

1. **Первая группа**
   - Как я себя ощущаю в роли современного родителя?
   - Что мне требуется, чтобы поверить в себя и свои возможности?
   - Какие ресурсы я получаю от себя, от семьи, от государства?
2. **Вторая группа**
   - В чем состоит смысл родительства?
   - Как я определю содержание этой роли — быть родителем? Что это значит для меня?
   - Что я знаю о своем ребенке? Что должен узнать, чтобы быть эффективным?
   - Когда и как я смогу узнать, успешен ли я в роли родителя?
3. **Третья группа**
   - Доволен ли я «набором инструментов», которым обладаю? Хватает ли у меня опыта, инструментов, методик для воспитания ребенка?
   - Что из «инструментов» наиболее ценно для меня в собственном родительском багаже?
4. **Четвертая группа**
   - Какова роль отношений в успешном воспитании ребенка в семье?
   - Умею ли я эффективно выстраивать отношения?

- Чем я горжусь, какие отношения в моей семье помогают мне верить в успех, в свои силы как родителя?
- Что бы я хотел сделать, чтобы отношения в моей семье были максимально эффективными?

После 20-минутного обсуждения в группах представители групп рассказывают на форуме о том, как группа работала.

ТРИГГЕР

Мы много говорили о наших способностях, знаниях, умениях, нашей гибкости и изобретательности... Давайте сейчас проверим на практике, на что мы способны! Мне нужен доброволец! (Доброволец выходит.)

— Я ставлю перед вами стул. Возьмите его, обхватив руками за сиденье. Стул нужно держать прямо перед собой на вытянутых руках. Ноги прямые на ширине плеч. Спина ровная.

Задача: поставить стул прямо перед собой, *не сгибая ни одной из частей своего тела!* Начали! При этом просим «зрителей» следить за игрой молча и не задавать никаких вопросов!

(Пока доброволец пробует справиться с задачей, ведущий всячески подбадривает его: «Ты же настоящий мужчина!», «Ты обязательно сможешь справиться с задачей!», «Ты же такая ловкая и грациозная!!!» и т. д.)

Задание возможно выполнить, лишь попросив кого-то из зрителей поставить стул на пол!

Этот триггер подталкивает нас к вопросу: готовы ли мы, чтобы быть максимально эффективным в родительстве, обращаться за помощью к другим? Прислушиваться к чужому опыту? Обсуждать свои родительские победы и просчеты? Стыдно ли это? Легитимно ли такое обращение за помощью? Почему?

- Кто может помочь мне в расширении знаний, умений, навыков, инструментов по созданию эффективных детско-родительских отношений?
- Готов ли я получать помощь в выполнении этой задачи?
- Какую? От кого? Что это требует от меня?

ДЕСЯТЬ РОДИТЕЛЬСКИХ ВЫСОТ

Цели:

- **обращение** к родителю как к субъекту, а не объекту;
- **«инвентаризация»** личных качеств, особенностей характера;
- **актуализация** знаний о родительских умениях, навыках, понимание того, что эффективное родительство — родительство осознанное.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт, маркеры, бумага для индивидуальной работы, ручки.

Время: 60 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Если группа достаточно большая, то разделите ее на подгруппы по 3–4 человека. В любом случае стоит проводить это упражнение в команде, в которой до 5–6 человек. Большее количество понизит эффективность обсуждения.

Итак, подгруппы готовы. Задание, которое они получают: назвать 10 качеств, свойств, умений, которые позволяют нам определить человека как «эффективного родителя». Через 20 минут обсуждения команды собираются на общий форум и представляют товарищам по тренингу свои наброски «родительской профессиограммы». Затем ведущий может предложить группам проделать дополнительный этап работы: распределить «10 родительских высот» по шкале приоритетов. Хорошо, если на этом этапе будет возможность представить проранжированный список визуально — в виде столбца качеств, умений и свойств, пронумерованных и записанных на больших листах бумаги и представленных на всеобщее обозрение для обсуждения.

ОБСУЖДЕНИЕ

В итоге работы просим участников поделиться своими впечатлениями.

- Насколько ваши личные идеи получили подтверждение и поддержку в ходе группового обсуждения?
- Большой ли разброс мнений был представлен в группе? О чем это говорит? Какова была реакция на «безумные идеи»? Получили ли возможность высказаться те, чье мнение отличалось от общепринятой точки зрения?
- Какие родительские качества, умения, свойства вызвали особенные споры при составлении «профессиограммы»?
- Если бы сейчас ваше мнение не было ограничено групповым соглашением, то какую позицию в представленном группой списке вы бы изменили (убрали, добавили, переименовали?). Почему вы хотите произвести эти изменения? Что мешало вам сделать это в ходе групповой дискуссии?



Записки на полях

Сын ссорится с родителями:

— Мне надоело постоянно быть с вами, всегда приходить вовремя! Я хочу романтики, свободы, пива, девчонок! Я ухожу, и не пытайтесь меня удержать!

Сын решительно идет к выходу. У двери его догоняет отец.

— Папа, я же сказал: не пытайтесь меня останавливать!

— Я не останавливаю, сынок. Я — с тобой!

И, в продолжение темы, еще одна восточная притча! В ней рассказывается, как один богатый и уважаемый торговец, видя, в какой прекрасный цветок превращается его дочь и боясь за ее честь, позвал ее к себе и дал отцовские наставления:

— Дочь моя, низки и безнравственны намерения мужчин. Ты должна научиться противостоять их домогательствам, если хочешь сохранить свою честь и честь семьи.

Затем заботливый отец поведал жадно слушающей дочери все возможные уловки мужчин. Закончил он монолог словами:

— Итак, он одурманит тебя словами и комплиментами, поставит музыку... А когда наступит подходящий момент, он сделает главное — ляжет на тебя сверху, и тогда ты лишишься невинности, ты и твоя семья будут покрыты позором, а наша репутация будет уничтожена!!!

Дочь впечатлилась страстной речью отца и твердо решила постоять за честь свою и своей семьи.

Через некоторое время она пришла к отцу и спросила его:

— Ты что, волшебник? Все было в точности, как ты, папа, описал! Сначала он ухаживал за мной и приглашал на прогулки. Затем под благовидным предлогом ввел в свой дом. Предложил мне, как ты и говорил, выпить. Потом мы слушали приятную и расслабляющую музыку. Но все это время я была готова к самому страшному, что должно случиться. Поэтому я расскажу тебе, что произошло, чтобы ты знал, что можешь гордиться своей дочкой! Как только я почувствовала, — продолжила с воодушевлением девушка, — что главный момент приближается и мой ухажер собирается сделать то, о чем ты меня предупредил, я... сама легла на него сверху и таким образом обесчестила его, навлекла позор на его семью и похоронила под руинами их репутацию!!!

(*Оуэн Н.* Магические метафоры. 77 историй для учителей, терапевтов и думающих людей. М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002)

...Любовь является единственным способом понять другого человека в глубочайшей сути его личности. Никто не может осознать суть другого человека до того, как полюбил его. В духовном акте любви человек становится способным увидеть существеннейшие черты и особенности любимого человека, и, более того, он видит потенциальное в нем. То есть то, что еще не выявлено. Но должно быть выявлено. Кроме того, любя, любящий человек заставляет любимого

актуализировать свою потенциальность, помогая осознать то, кем он может быть и кем он будет в будущем, он превращает эту потенциальность в истинное.

(*Франкл В.* Логотерапия и экзистенциальный анализ. Статьи и лекции. Альпина нон-фикшн, 2016)

А ЕСЛИ ПОПРОБОВАТЬ ТАК?!

Цели:

- **осознанность** своего поведения в конфликтных, проблемных ситуациях, «инвентаризация» личных качеств, особенностей характера;
- **актуализация** знаний о родительских умениях, навыках, понимание того, что эффективное родительство — родительство осознанное.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумага и ручки для всех участников.

Время: 30–45 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Ведущий называет тему или рассказывает участникам о сложной ситуации в его семье или о какой-нибудь проблеме. Каждый на листке бумаги записывает свое мнение: как нужно поступить в подобном случае. Записки кладут в коробку (шапку, пакет) и перемешивают. Каждый выбирает вслепую записку, читает ее вслух и высказывает свое мнение по поводу полученного совета в таком порядке.

- Подходит ли мне такой совет в конкретной ситуации, готов ли я воспользоваться им. Да? Нет? Почему?
- Кто автор этого совета, на мой взгляд?

Дальше следует диалог с тем, кто в действительности написал эту записку, для того чтобы услышать его объяснения: почему именно так следует поступить? Каков личный опыт советующего в подобном вопросе, в решении сходной проблемы?



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Когда люди становятся родителями, происходит нечто странное и необъяснимое. Они начинают играть роль и действовать так, как будто они забыли, что они — люди. Они надевают

мантию «родителей» и стараются вести себя таким образом, как они думают, родители должны вести себя. Они берут на себя ответственность быть лучше, чем просто люди. Они чувствуют, что они должны быть всегда последовательны в своих чувствах, всегда должны любить своих детей, должны безусловно принимать их, должны отложить свои эгоистические потребности и жертвовать собой ради них и, кроме того, не должны делать тех ошибок, которые совершены их родителями...

(*Гордон Томас.* Тренинг эффективного родителя. Екатеринбург, 1997)

- ✓ Вспомните, бывает ли так, что вы надеваете «мантию родителя»?! Что происходит с вами в этом случае?
- ✓ Помогает ли этот «маскарад» улучшению атмосферы в семье? А достижению ваших целей?
- ✓ Знакомы ли вам родительские чувства, описанные Томасом Гордоном?

Кстати! Материалы для тренера

ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ

(даосское предание)

Правильность и неправильность чего-либо зависят от ситуации.
В соответствующей ситуации ничто не может быть неправильным.
Вне соответствующей ситуации ничто не может быть правильным.
То, что верно в одном случае, неверно в другом.
То, что неправильно для одной ситуации, не обязательно неправильно для другой.

МОЙ СТИЛЬ РОДИТЕЛЬСТВА

Цели:

- **рассмотреть** модель стилей родительства (по Я. М. Ньюбергер) и понять, какому стилю отдается предпочтение;
- **проверить** эффективность привычной модели в воспитании детей, общении с ними;
- **осознать** плюсы и минусы существующего типа поведения и быть готовыми к его коррекции в случае необходимости.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы с описанием 4 типов родительского восприятия по Я. М. Ньюбергер для каждого участника (см. «Кстати! Материалы для тренера»), ручки, цветные фломастеры.

Время: 30–60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Среди десятков, если не сотен попыток классификаций родительских типов есть один, который в своих лекциях освещала студентам американский профессор Я. Ньюбергер. Ею предложена классификация, в которой представлены 4 уровня родительских реакций, родительского восприятия, выстраивания отношений с ребенком. На этой встрече мы сможем познакомиться с данной моделью.

Кстати! Материалы для тренера

ЧЕТЫРЕ ТИПА РОДИТЕЛЬСКОГО ВОСПРИЯТИЯ ПО Я. М. НЬЮБЕРГЕР

1. Собственник

Эгоцентризм в принятии и отношении к ребенку. Ребенок — как приложение к моей личности. Он ведом и организуем мною, родителем, и не имеет самостоятельного значения. «Он принес мне двойку!», «Смотри не заболей мне!!!», «Не вздумай у меня выскочить замуж!», «Когда я больна, он уходит себе на работу!»

В этих примерах родитель видит ребенка через призму своих собственных интересов, желаний, эмоций, с точки зрения «себя любимого».

2. Ни в одной другой семье!

Родитель видит ситуацию в сопоставлении своего чада с принятой нормой. «Мой ребенок» в сопоставлении с ребенком соседей, родственников, друзей, мальчиком/девочкой из «букваря» или книжки «современный этикет». Норма задается, исходя из «что такое хорошо, что такое плохо», установленных кем-то внешним (окружением, родственниками, обществом, примерами из газет...).

«Ни в одной другой семье ребенок не проводит столько времени у телевизора!», «Она у меня точь-в-точь как ваша Настенька!», «Что ты надел?! Посмотри, как выглядит Олег!!!», «Если ребятам из твоего класса этот праздник интересен, так что же ты нос-то воротишь?!», «У всех — дети как дети, только мой...»

3. Моему ребенку необходимо...

Этот тип интерпретации действительности родителем характеризуется следующими цитатами из репертуара пап и мам:

«Мой сын обязан учиться на этом курсе. Вы не можете его не принять!», «Что значит, что в вашем клубе нет кружка балета?! Что же ей — ездить за 5 километров в центр города?», «Перестаньте говорить глупости! Моей дочке такой тренер по гимнастике не нужен!!!»

Родители видят ситуацию как организаторы решения особых проблем, созданных на пути их любимого чада. Школа, клуб, общество обязаны обеспечить для их ребенка...

4. Поживем — увидим...

Этот стиль родительства воспринимает все, происходящее с ребенком, как фрагмент единого процесса, называемого «детская жизнь». Реакция следует в зависимости от конкретной ситуации, в которой оказались и ребенок (автономная психофизическая система), и родитель (человек гибкий, меняющийся, учащийся и всякий раз иначе отвечающий на вопросы: «Что? Где? Как? Почему? Зачем?»). При этом существует понимание того, что есть наши желания и идеи, есть и жизнь — у нее свои, особенные законы.

«Жизнь полна импровизаций!», «Что ты думаешь по этому поводу?», «А если мы попробуем поступить так?..», «Этот вопрос нужно бы хорошенько обдумать!», «Сынок, запомни, в жизни все было и все может быть!»...

ЗАДАНИЕ

- Разбиться на подгруппы по 3–5 человек.
- Познакомиться с описанием типов родительства.
- Попытаться ответить на вопрос о том, какой из них вы предпочитаете, в каком чаще находитесь в семейной жизни.
- Проиллюстрируйте каждый из типов небольшой инсценировкой, в которой одна и та же проблема воспитания подается через иной тип родительского восприятия.
- Проанализируйте театральные импровизации и обсудите эффективность каждого из типов в каждом представленном сценическом отрывке!



Записки на полях

Несколько раз мне этот текст попадался на иврите с упоминанием того, что это — часть индийского манускрипта. Так это или нет — не берусь утверждать. Но общий смысл этих строк мне близок, потому-то и перевел его на русский, предлагая вам.

Родители — только люди, они не Бог.
Дети — это люди, а не только дети.
Людям свойственно порой ошибаться,
Не знать, не всегда понимать, не всегда «мочь».

Проблема в том, что дети постоянно
Нуждаются в двух противоположных вещах:
Первая — чувствовать, что *мир* —
Прекрасен и удивителен.
Вторая — чувствовать, что мир —
Это не райский сад, он несовершенен.

Дети непохожи друг на друга.
И родители так различны!
И воспитание — это не единая дорога.
Оно — разное...
Ребенок — это целый мир.
Родитель — это целый мир и его ребенок.

(Из древнеиндийской рукописи)

НИКОГДА, ИЗРЕДКА, ЧАСТО...

Цели:

- **проанализировать** семейные отношения и отобразить их в визуальной форме;
- **ответить** себе на вопрос: доволен ли я полученным результатом, какова цена, которую я и мой ребенок платим за существующее положение вещей?
- **решить,** в чем каждая из сторон может измениться, чтобы чувствовать себя комфортнее в детско-родительских отношениях.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бланк-опросник для каждого участника, ручка.

Время: 20–30 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Все участники тренинга получают бланк опросника.

ОПРОСНИК

Внимательно прочтите вопросы и отметьте плюсом ваш выбор в соответствующей графе (с. 530).

Посмотрите еще раз на ваши ответы! Все ли устраивает вас? Что хотелось бы изменить, исправить, а что оставить как есть? Что, на ваш взгляд, нужно сделать, чтобы ситуация максимально приблизилась к вашему видению ее?



Записки на полях

Обсудите в группе этот фрагмент из замечательно остроумной и полной «понимания тонких материй» книги *LLeo* (*Леонид Каганов*) **«Как воспитывать родителей (краткое пособие для детей от 5 до 105 лет»**. Рассказ о дополнительных особенностях воспитания «родителят» вы найдете в полном тексте, расположенном на сайте PsyTechSerer.

Часто приходится слышать: «У меня такие плохие родители! Они совершенно не воспитаны, они не умеют себя вести, они дерзят, не считаются ни с чьим мнением, совершают нелепые и вызывающие поступки, делают все назло и постоянно огорчают меня своим поведением».

— Идеальных родителей нет, — отвечаю я, — а много ли времени вы уделили воспитанию родителей? Постарались ли вы понять их? Пытались ли вы узнать, чем живет ваш родителенок, какие у него проблемы и мечты, чего он хочет добиться в жизни? Если нет — так чего же вы хотите? Воспитание ро-

БЛАНК-ОПРОСНИК

	Никогда	Изредка	Часто
1. Разговариваете ли вы или ваш супруг/супруга с вашим ребенком о:			
✦ семейных ценностях			
✦ достижениях в жизни			
✦ религии			
✦ семейных традициях			
✦ шутках и анекдотах			
✦ актуальной политике			
✦ сексе			
2. Принято ли в вашей семье разговаривать с ребенком о ваших заботах и проблемах по поводу:			
✦ вашей работы			
✦ семейного бюджета			
✦ отношений с супругом/супругой			
✦ воспитания детей в вашей семье			
✦ ваших чувствах гнева			
✦ растерянности, беспомощности, боли			
✦ воспоминаниях вашего детства и юности			
✦ этапах вашей семейной жизни			
✦ пережитых радостях и горестях			
3. Делятся ли с вами ваши дети своими мыслями и чувствами по поводу:			
✦ планирования будущей жизни			
✦ явлений и событий их жизни			
✦ их чувств			
✦ их мечтаний			
✦ их отношений со сверстниками			
✦ любви и дружбы, верности и предательства			

дителей — это долгое и кропотливое занятие, родителей не воспитаешь за один день.

Воспитанием родителей нельзя заниматься урывками — по выходным или утром перед уходом в школу. Этому важному делу надо посвятить много времени, надо вложить всю душу в воспитание своих родителей, и только тогда вы получите отдачу и не пожалеете о потраченном времени.

Родителята очень впечатлительные существа. Однако они еще мало знают о мире и боятся всего, что им неизвестно. Родителята всегда с большим вниманием относятся ко всему, что с вами связано, подмечая и обдумывая разные мелочи. При этом их может пугать ваша прическа, джинсы, музыка, украшения, плакаты на стене или ваши высказывания и мысли. Это нормально. Ваша задача — доходчиво и терпеливо объяснить родителенку что:

1. Каждый имеет право на свои вкусы, и при этом странно было бы, если бы ваши вкусы полностью совпадали.
2. В ваших вкусах нет ничего противоестественного, сейчас это модно и все так делают. На многих родителят почему-то действует аргумент «все». Покажите родителенку красивую, добрую статью из его любимой газеты, где рассказывается о вашей музыке или о вашем колечке в носу.
3. Ваши вкусы ничем не хуже вкусов родителенка. Это доказать трудно, но можно. Трудно потому, что многие родителята наивно следуют принципу: «Что не мое — то неправильное». Если речь идет о музыке, типичный аргумент родителенка: «Как можно слушать такую гадость?» Помните — «гадость» — это эпитет. И отвечать эпитетом «нет, это круто» — не разумно. Будьте умнее, пусть родителенок размышляет вместе с вами, и сам поймет нелепость своей точки зрения. Попросите его пояснить, что именно он называет «гадостью», просите пояснений до тех пор, пока родителенок не укажет вам на конкретную деталь, например на «глупые слова» или на «идиотский вид» певца. Спросите, музыку какого стиля любит сам родителенок, и найдите среди этой музыки песню с еще более глупыми словами или певца с более странным видом — как правило, это сделать весьма легко.

ЛОТО

Эта методика подходит для подготовки к интеллектуальному «разогреву» перед любой темой, помогает активному сбору материалов, отзывов, запросов участников тренинга. На базе этой методики тренер сможет выстроить план работы группы вместе с участниками.

Ведущий заранее готовит крупноформатный лист на демонстрационной доске: расчерчивает его на 8–12 больших клеток, в каждой из которых записывается определенная тема.

Участники встречи получают маленькие листки бумаги с самоклеящимся краем (если таких листков нет под рукой, возьмите обычные, их можно будет прикреплять с помощью прозрачной клейкой ленты). Участникам дается 5–10 минут на размышление по поводу обозначенных на доске тем, и каждый выбирает наиболее близкую ему тему. На листочке записывается круг вопросов, связанных с выбранной темой, могут присутствовать и какие-то оценки, чувства и т. д. Затем заполненный личный листок приклеивается в соответствующий квадрат.

В итоге наша огромная карточка «Лото» заполнена личными карточками участников. Сектор с темой, в котором подобных карточек больше всего, становится лидером, а тема, естественно, определяется как тема встречи. Личные карточки, вклеенные в данный квадрат, — это прекрасный материал для начала работы.

Вот — один из примеров:

«Я расту. Воспитание детей дошкольного возраста» — так называлась одна из встреч родительской группы. На расчерченной доске были обозначены квадраты с темами.

- Когда готовить к школе.
- Основы социального поведения ребенка.
- Общение с братьями-сестрами.
- Физиологические и психологические особенности возраста 4–6 лет.
- Как организовать свободное время.

«Преступление без наказания?!» — как, когда и за что наказывать ребенка?

После самостоятельной работы квадраты запестрели желтыми самоклеящимися записками. Больше всего реакций было на проблему организации досуга ребенка и подготовки к школе.

Среди записок были такие: «Хотелось бы знать о японских методиках раннего развития творческих способностей детей», «У нас школа отобрала детство, так пусть хоть дети надышатся свободой в удовольствие!», «А если мой ребенок — гений, что тогда? В какую школу обращаться?», «Модное слово "дислексия" не дает мне спать спокойно. Что это? Как выявить дис-

лексию у ребенка? Где найти специалиста, который исправил бы положение до школы?», «Боюсь, что моя дочь, которая в четыре года уже почти свободно читает, будет скучать в школе. Как вы думаете?», «Телевизор, компьютер, опять телевизор... Спасите!!! Нет с этим сладу!», «Ребенок не может заниматься в одном и том же кружке больше одного-двух месяцев. Начинает бузить, хочет чего-то нового, ноет, что ему скучно. Мой "летун" за год перепробовал 8 (восемь)! кружков. Это нормально?», «Дочь занимается гимнастикой и очень переживает из-за спортивных неудач. Не опасна ли для нее такая психологическая нагрузка, ведь ей еще нет 6 лет?»...

Так группа помогает тренеру определить наиболее актуальные темы для встреч, «лото» становится чем-то вроде экспресс-опроса. Интерактивный характер упражнения помогает тренингу быть релевантным ожиданиям и запросам участников.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Обсудите в группе точку зрения, приведенную в следующем ниже тексте!

Отец: «Мой сын дерзок и непослушен».
Терапевт: «Кто научил его этому?»

Вместо того чтобы принять отцовский взгляд на ситуацию, что он — жертва злодейства сына, терапевт провокационным вопросом предлагает ему рассмотреть ее по схеме взаимного воздействия. Задача не в том, чтобы сместить обвинение с одного человека на другого, а в том, чтобы отказаться от взаимного обвинения. Пока отец видит ситуацию как проблему поведения мальчика, сам он почти не меняется, но надеется, что изменится сын. (Ждать от других изменений — все равно что планировать свое будущее в надежде на выигрыш в лотерею.) Научение циклическому мышлению вместо линейного дает отцу возможность увидеть ту часть уравнения, над которой он может поработать. Может быть, если он выкажет сыну большее уважение или снимет некоторые ограничения, мальчик станет менее дерзким? А поскольку паттерны влияния зачастую подразумевают треугольники, он может открыть, что вызывающее поведение сына скрыто подпитывается невыраженным раздражением его жены.

(*Николе М., Шварц Р.* Семейная терапия. Концепции и методы. М.: Эксмо, 2004. С. 15)



Learning Disabilities, LD — нарушение процесса обучения. Впервые появился в США в 60-е годы, хотя проблемы, описываемые LD, изучаются с конца XIX века.

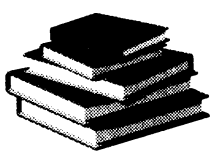
LD — это специфическое и стойкое отставание в одной или нескольких сферах знаний при наличии нормального, порой — высокого интеллекта. **LD — это последовательность явлений, отражающих сенсорные или академические нарушения в восприятии и обучении.**

Наиболее часто встречающиеся виды LD.

- ✓ **Дислексия** — проблемы возникают в понимании соответствия между буквами и звуками (фонология), узнавании букв, потери связей между соседними буквами и их сложении в слоги, связи между словами и пониманием их смысла, перестановки букв в словах и слогах...
- ✓ **Дисграфия** — сам ребенок затрудняется в понимании им же написанного текста, не распознает буквы, слова.
- ✓ **Дискалькулия** — сложности при обучении счету, нарушения, при которых ребенок не может освоить связь между цифрой и ее значением, не понимает смысла математических действий.
- ✓ **ADD/ADHD** (*Attention deficit hyperactivity disorder*) — синдром нарушения внимания, который может включать в себя также гиперактивность. Этот синдром проявляется в неумении ребенка отличать важное от второстепенного, отсеивать информацию, фокусироваться на определенном виде деятельности, адекватно реагировать на раздражители...

  В случае гиперактивности рассеянное внимание сопровождается повышенной возбудимостью/импульсивностью, потребностью в постоянном движении как фоне другой деятельности. Дети с **ADHD** затрудняются вести беседу: они не дослушивают вопросы, выкрикивают свои предложения без связи с контекстом, могут быть драчливы, неуправляемы...

Тренер, ведущий группы обязан предоставить родителям информацию. Профессиональная этика не позволяет ведущему (если он не специалист в области логопедии, психологии обучения, клинический психолог или невропатолог) заниматься консультациями родителей и давать советы по способам работы с детьми, у которых предполагается или уже выявлен синдром LD.



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

КНУТ И ПРЯНИК

Четыре объятия совершенно необходимы каждому просто для выживания, а для хорошего самочувствия нужно хотя бы восемь объятий в день! Не только ребенку, но и взрослому...

Вирджиния Сатир

Разделите лист на две части. В первую колонку запишите, пожалуйста, все претензии, упреки, критические замечания, которыми вы наградили ребенка за последние несколько дней!

Когда закончена работа над этим столбиком, объявляем второй этап задания: на другой половине листа записываем все слова любви, одобрения, поддержки, все невербальные знаки внимания, признательности, которыми мы одарили свое чадо за этот же срок.

Проанализируйте результаты!

Кстати! Материалы для тренера

Конфликт между потребностями родителей и детей является моментом истины во взаимоотношениях — это тест (испытание) здоровья этих отношений, это кризис, который может ослабить или укрепить их, это критическое событие, которое может вызвать длительное чувство обиды, скрытую враждебность, психологические «шрамы». Конфликты могут оттолкнуть людей друг от друга или втянуть их в более тесный и более интимный союз; они содержат семена деструкции и семена большого союза: они могут привести к вооруженной борьбе или к более глубокому взаимному пониманию.

Только немногие родители допускают тот факт, что конфликты являются частью жизни и не всегда обязательно плохой частью. Большинство родителей рассматривают конфликты как нечто такое, чего надо избегать любой ценой, будь то конфликт между ними самими или между ними и детьми.

Конфликт возникает хотя бы потому, что люди — разные, думают поразному, имеют различные потребности и хотят чего-то, что плохо согласуется между собой. Критическим фактором в любом взаимоотношении является то, как разрешаются конфликты, а не то, сколько их возникает. Я сейчас считаю, что это — наиболее критический фактор, определяющий то, будут ли отношения здоровыми или нет, дружественными или нет, взаимно удовлетворяющими или нет, глубокими или поверхностными. Интимными или холодными.

(*Гордон Т.* Тренинг Эффективного Родителя. М., 1997. С. 148–160)

МЕДИТАЦИЯ «ПРОЩЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ»
(Зоя Павлова)

...Подумайте, с кем у нас больше всего было каких-то сложностей, кому мы больше всех доставляли неприятностей, на кого мы больше всех обижались. Конечно, это наши родители. Потому что всегда больше всего доставляем мы неприятности самым близким людям, в первую очередь тем, с кем мы прожили большую часть своей жизни.

А сейчас мы проведем медитацию по прощению своих родителей. Проведем медитацию, которая поможет нам устранить блоки в нашем подсознании, которые идут из нашего детства и оказывают влияние на всю нашу жизнь, на наше здоровье, на нашу психику.

Представьте, что вы идете по зеленому лугу: бесконечный зеленый луг с цветами, и прямая бесконечная дорожка, желтая дорожка идет по этому лугу. Вы идете по этой дорожке, справа течет река, медленная большая река, еле слышно журчание воды. Вы идете вдоль реки по зеленому лугу, ваша дорожка уходит вдаль, в ваш путь. Вы идете по дорожке, впереди вы видите неясный силуэт, пока еще только точка. Вы идете дальше, эта точка приближается к вам. Вы уже начинаете различать, что это силуэт человека. Он пока еще далеко, но вы чувствуете что-то родное и близкое, какое-то тепло идет к вам от этого человека. Вы постепенно сближаетесь. Вы видите, что это женщина, и вы узнаете ее. Вы узнаете в этой женщине свою мать, которая идет навстречу вам. Вы видите ее молодой, красивой, самой красивой, такой, какой вы видели ее в детстве: самой красивой, самой доброй, самой ласковой. Вы идете навстречу. Свет и Любовь струятся из ее и из ваших глаз.

И вот вы сходитесь. Посмотрите в глаза своей матери, в эти добрые ласковые глаза. И мысленно произнесите: «Мама, я прощаю тебя. Я прощаю свои детские обиды. Я прощаю все то, чем был недоволен в детстве. Прощаю то, что ты, может быть, не всегда понимала меня так, как мне этого хотелось. Прощаю твою строгость. Прощаю то, что ты не всегда могла уделить мне столько внимания, сколько бы мне хотелось. Прощаю то, что ты хотела видеть меня не всегда таким, каков я есть. Прощаю то, что ты иногда оказывала давление на меня и хотела, чтобы я был таким, каким ты хочешь. Я прощаю тебе все.

Прощаю тебе, что кроме меня у тебя были какие-то другие интересы в жизни и ты не могла быть только со мной. Я забираю свои обиды. Забираю их назад. Всю свою детскую горечь, все свои детские обиды, детские капризы, забираю грубые слова, которые говорил тебе когда-то в детстве. Забираю всякое недовольство тобой, всю отрицательную энергию по отношению к тебе. Я забираю в себя. Я забираю ее обратно и трансформирую обратно. Я трансформирую ее в Любовь. И эту Любовь я стараюсь нести всю в себе. Эту Любовь я буду стараться отдавать людям, и пусть тебе тоже достанется частица моей любви. Я прощаю тебя, мама. Я люблю тебя. Прости и ты меня».

Посмотрите еще раз в глаза своей матери, почувствуйте любовь, почувствуйте радость. Почувствуйте, что вы освободились от своих детских обид,

от своего неприятия. Примите свою мать такой, какая она есть. Еще раз скажите: «Я прощаю тебя, я принимаю тебя такой, какая ты есть».

Обнимите ее. Сделайте глубокий вдох. Вам пора идти дальше. Вам пора идти своей дорогой.

Вы дальше идете по своему пути, по своей дороге. Вы идете по дороге среди зеленого луга с цветами. Идете спокойно, не спеша, уверенно. Вы идете дальше и смотрите вперед. А впереди снова вы увидели еле заметный силуэт. Этот силуэт постепенно приближается к вам, и тоже что-то родное, знакомое исходит от него. Вы постепенно сближаетесь. Вы уже видите, что это мужчина. Он идет навстречу вам, не спеша, он все ближе и ближе. И вы узнаете в нем своего отца. Вы видите его таким, каким он был тогда, когда вы были совсем маленьким, вы видите его глазами ребенка.

Вы подходите ближе и чувствуете его энергию, силу. Чувствуете, что он рад увидеть вас. Вы подходите совсем близко. Посмотрите в глаза своему отцу. Почувствуйте его любовь, ощутите ее, даже если в жизни вам недоставало ее.

Даже если вы не всегда ощущали ее, когда были маленьким. Но посмотрите на него сейчас. И вы почувствуете, что он любит вас и всегда любил. И мысленно скажите своему отцу: «Отец, папа, я люблю тебя. Я прощаю тебя. Я прощаю тебя, твой эгоизм. Прощаю, что ты не всегда делал то, что я хотел. Прощаю детские обиды. Прощаю то, что у тебя было много забот и тебе часто было не до меня. Я прощаю тебя. Я принимаю тебя таким, какой ты есть. Я прощаю то, что у тебя была своя жизнь, свои интересы. Я чувствую сейчас, что ты все равно всегда любил меня, и я всегда любил тебя. Я прощаю твою строгость. Прощаю твое непонимание меня. Прощаю желание изменить меня, сделать меня таким, как ты хотел, возможно, по образу и подобию своему. Прощаю то, что ты не понимал, что у меня свой путь в жизни, свои задачи. Я прощаю тебя, я принимаю тебя таким, какой ты есть. Я люблю тебя, папа. Прости и ты меня.

И все свои детские обиды я забираю. Я забираю и все свои грубые слова, все непонимание тебя, всю свою отрицательную энергию по отношению к тебе. Я преобразую эту энергию в Любовь. Я буду стараться нести эту энергию в себе, энергию Любви. И пусть частица этой энергии достанется и тебе. Я прощаю тебя. Прости и ты меня».

Посмотрите, посмотрите в глаза своему отцу. Почувствуйте любовь. Обнимите его и идите дальше, вам пора идти дальше. И вы дальше идете по зеленому лугу с цветами, вдоль реки. Оглянитесь вокруг, кругом стало светлее и вам стало легче. Вы оставили свои детские обиды, освободились от них, преобразовали энергию своих обид в энергию Любви. Вам стало легче дышать, вам стало легче идти. Вы стали свободнее, вы сделали шаг к тому, чтобы стать свободнее, к большей свободе.

Посмотрите, какими яркими стали цветы, как они прекрасны. Выберите тот цветок, который вам больше всего нравится. Подойдите к нему, вдохните его аромат, глубокий вдох сделайте. Ощутите аромат этого цветка, ощутите радость жизни. Ощутите любовь и идите дальше своим путем, излучая Любовь, Радость, уверенность.

(www.e-puzzle.ru)



Записки на полях

Я МАМУ МОЮ ОБИДЕЛ...

Я маму мою обидел,
Теперь никогда-никогда
Из дому вместе не выйдем,
Не сходим с ней никуда.
Она в окно не помашет,
И я ей не помашу,
Она ничего не расскажет,
И я ей не расскажу...
Возьму я мешок за плечи,
Я хлеба кусок найду,
Найду я палку покрепче,
Уйду я, уйду в тайгу!
Я буду ходить по следу,
Я буду искать руду
И через бурную реку
Строить мосты пойду!
И буду я главный начальник,
И буду я с бородой,
И буду всегда печальный
И молчаливый такой...
И вот будет вечер зимний,
И вот пройдет много лет,
И вот в самолет реактивный
Мама возьмет билет.
И в день моего рожденья
Тот самолет прилетит,
И выйдет оттуда мама,
И мама меня простит.

Эмма Мошковская

- ✓ Какие детские страхи раскрывает это стихотворение?
- ✓ Знакомы ли вам, как «бывшему ребенку», переживания героя стихотворения Эммы Мошковской?
- ✓ Чувство детской вины... Оно конструктивно в воспитании или является ошибочным результатом родительской манипуляции?
- ✓ Умеете ли вы просить прощения у своего ребенка? Случалось ли это в истории ваших с ним отношений? Когда? Как часто? Чему вы готовы научиться... у своего ребенка?

«ЧЕМУ НАС УЧИТ СЕМЬЯ И ШКОЛА?..»

ЯБЛОКО ОТ ЯБЛОНИ...

Не мы на детей походим, они на нас...

Русская пословица

Цели:

- **потренировать** способности к выявлению Я-концепции — реальной самоидентификации и ее связи с окружающими людьми;
- **тренировать** такие качества, как способность к анализу и синтезу, подвижность мышления и самостоятельность;
- **способствовать** развитию чувства собственного достоинства и гордости от ощущения принадлежности к семье.

Размер группы: желательно, чтобы в группе было не более 20 участников. Это пожелание связано не с возможностью проведения упражнения, а с его эффективностью. Больший Размер группы приведет к размыванию внимания и ослаблению концентрации участников.

Ресурс: по большому ватманскому листу на каждого участника, фломастеры, краски, клей.

Время: 45 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Упражнение начинается с короткой дискуссии на тему: «Кто "сделал" меня таким, каков я есть?»

— Действительно, кто повлиял больше всего на наше становление: родители, друзья, учителя, окружение?

— Тому хорошему, что во мне есть, я обязан влиянию генов или своим усилиям стать лучше? А мои недостатки — это мои собственные недостатки или же — «отрыжка прошлого» — следствие принадлежности к определенной семье, окружению, социальной группе?

— Человек — продукт биологического процесса или влияния обстоятельств? Самовоспитания или определенного жизненного опыта?

После того как жар споров поутих, каждый может сосредоточиться на выполнении индивидуального задания. На листе ватмана готовится следующая простая таблица.

Я	НЕ-Я
	Родители
	Брат/сестра
	Другие родственники
	Друзья
	Учитель/я
	Окружение
	Армейская служба
	Политический строй
	Обстоятельства
	Поездка за границу
	Наследственость
	Самовоспитание

В графе «Я» на месте точек напротив каждой из строк участники проставляют оценку (по десятибалльной системе) того влияния, которое оказал на него тот или иной человек–обстоятельства–жизненный опыт и т. д. Понятно, что мы привели список в правой колонке лишь в качестве обобщенного примера. Каждый не только составляет этот список исходя из глубоко личного понимания разнообразных влияний на его собственную личность, но и волен детализировать его по своему усмотрению (имена, родственные связи, даты, указание на место, профессию, событие...).

В итоге перед каждым из участников окажется лист, выражающий его субъективный взгляд на то, «продуктом» каких влияний он сам считает себя, КТО ИЛИ ЧТО СФОРМИРОВАЛО ЕГО ЛИЧНОСТЬ.

ЗАВЕРШЕНИЕ

Пословица говорит, что «Яблоко от яблони недалеко падает». Ваша самооценка подтверждает или опровергает это утверждение?

Какие люди, события, факторы оказали решающее влияние на формирование вашего «Я»?

Кто готов со 100-процентной уверенностью сказать о себе: «Я сделал себя сам!»? Что значит для него это утверждение? С чем связано?

Кстати! Материалы для тренера

Основоположник теории конвергенции В. Штерн считал, что психическое развитие ребенка — это процесс, в котором постоянно взаимодействуют и взаимно влияют друг на друга два основных фактора: наследственность

и среда. Внутренние задатки ребенка, с одной стороны, дают ему возможность воспринимать и активно воздействовать на окружающий мир, а с другой — сами формируются и испытывают сильнейшее влияние окружения. Есть психологи, которые, как и Г. Айзенк, считают, что интеллект — это на 80 процентов результат наследственности и на 20 — то, что формируется под влиянием среды. Недаром говорят в народе: «С кем поведешься, от того и наберешься», «Яблоко от яблони недалеко падает».

Концепция рационального воспитания, основанного на строгой дисциплине, проникает в семейную жизнь в XVIII веке. Внимание родителей начинают привлекать все стороны детской жизни... Но функцию организованной подготовки детей к взрослой жизни принимает на себя не семья, а специальное общественное учреждение — школа, призванная воспитывать квалифицированных работников и примерных граждан. Именно школа вывела детство за пределы первых 2–4 лет материнского, родительского воспитания в семье. Школа благодаря своей регулярной, упорядоченной структуре способствовала дальнейшей дифференциации того периода жизни, который обозначается общим словом «детство». Универсальной меркой, задающей новую разметку детства, стал «класс». Ребенок вступает в новый возраст каждый год, как только меняет класс.

(*Обухова Л.* Детская (возрастная) психология: учебник М., 1996.С. 5)

ДВА ПЛЕМЕНИ

Цели:

- **помочь** участникам тренинга преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед другими людьми;
- **продемонстрировать** на практике различия, присущие подходу различных людей к одной и той же проблеме;
- **показать** негативное влияние зависимости от предвзятых мнений, стереотипов в восприятии «другого», неадекватной самооценки;
- **потренироваться** в осознании общих семейных ценностей, в готовности к принятию «другого», настроенности на внимание к его потребностям.

Размер группы: нет ограничений.

Ресурсы: цветные наклейки (небольшие кружочки) зеленого или любого другого цвета; листы для записи, ручки, доска или флипчарт для визуального отражения итогов упражнения.

Время: от 20 до 60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Хорошо, если группа смешанная по возрасту, это даст возможность тренеру создать две подгруппы — детскую и взрослую.

Подгруппы рассаживаются тесным кружком, как можно дальше друг от друга, чтобы не мешать товарищам в обсуждении. Одна подгруппа получает цветные наклейки, и участники наклеивают их по договоренности между собой на лоб или на тыльную часть ладони. После этого тренер начинает рассказ:

— На одной планете жили два племени. Одно называлось «чунга-чанга». И было **это племя детей**: рыжих, блондинов, брюнетов, разных цветов кожи, разного вида, характера, привычек...

(Тренер определяет, какая из двух групп становится племенем чунга-чанга. Иногда интересно, чтобы эту роль сыграла именно группа взрослых, родителей!)

На той же планете, совсем не зная о существовании детского племени, жило племя родаки. **Это были взрослые** ответственные люди, откликавшиеся на имя Родители, у них было еще несколько кличек: Предки, Динозавры, Серьезные... (Называется группа, которая будет играть роль этого племени.)

Итак, вы знаете, к какому племени принадлежите. О существовании другого племени вам ничего не известно. Задача: в течение 5–7 минут продумать и написать 10 качеств, которые характеризуют *ваше племя*! Это могут быть внешние черты, образ мыслей, ценности, особенности характера, все то, что объединяет вас в единое племя.

Через 5–7 минут дается новое задание: племена узнают, что на их планете живет еще одно племя. Они увидели друг друга издалека, попытались рассмотреть на расстоянии и решили, что... Дается 5–7 минут для того, чтобы записать 10 свойств, качеств, признаков, отличающих другую группу!

Очередной этап упражнения: рассказ о том, что племена поняли, что живут они рядом друг с другом, занимают небольшую и общую территорию. Задумались члены племен над последней задачей: найти 10 признаков, общих для родаков и для чунга-чанга. В чем они подобны, схожи, близки, что может стать фундаментом в построении общего «дома» двух племен?

ЗАВЕРШЕНИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Возвращаем племена в общий круг и просим выделить по одному человеку от племени, который прочтет результаты каждого из туров. Читает 10 признаков первого этапа одна группа, затем — другая. И так параллельно по каждому из этапов упражнения.

- Обсуждение позволяет затронуть очень серьезный круг проблем: кто такие «свои и чужие»?
- Почему мы комплементарны на первом этапе по отношению к себе, своей группе и мыслим шаблонно, агрессивно, в лучшем случае — занимаем оборонительную позицию по отношению к другим?
- В чем различие и в чем общность между детьми и взрослыми, чунга-чангой и родаками?
- Какой из этапов обсуждения давался команде с наибольшей легкостью/вызвал затруднения?
- Какие качества, характеристики противоположной группы (в реальной жизни!) вы осознали, задумались над ними всерьез в ходе выполнения роли (родители — роли детей, дети — роли родителей)?
- Стал ли вам более понятен ход мыслей и чувств другого племени?

Кстати! Материалы для тренера

Зачем нужны в игре наклейки (или любой другой внешний отличительный признак)? Это — своеобразная опция для команд, проверка того, захотят ли они внести этот сугубо внешний, привнесенный со стороны по прихоти тренера признак как значимый в определении основных свойств своей команды (если я принадлежу к племени с наклейкой) или команды другого племени.

Интересно проверить, насколько серьезным будет искушение дать место наклейке в достаточно ограниченном списке — всего 10 качеств! Наверняка будут команды, которые в ходе обсуждения сразу выведут этот элемент за скобки как незначимый. Скорее всего, это будет команда родителей. Для детей яркий внешний признак, которому уделено время (тренер раздает наклейки, ими занимаются...), будет, по-видимому, более значим. Тогда в ходе обсуждения тренер может и должен обратить на это внимание племени чунга-чанга: нам важнее сам человек или его внешние признаки? Человек другого роста, другой национальности, иначе одетый, выше или ниже обычного... — может ли он быть заведомо хорошим или плохим? Становится ли «зеленая наклейка» значимой метафорой *другого* и насколько она влияет на наше отношение к нему?!



ЕСТЬ ВОПРОС?!

В этот раз я предлагаю ведущему посмотреть вместе с группой видеоролик об одном известном психологическом эксперименте, который был организован и проведен стэнфордским профессором психологии **Уолтером Мишелем** в конце 1960-х — начале 1970-х годов. (www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=goZkgVA68iw)

«Тест Маршмеллоу» — так с тех пор стали называть эксперимент, который проводился с 4-летними детьми с помощью такого популярного в США зефира, как маршмеллоу.

Этот тест выявлял наличие или отсутствие у детей важных личностных качеств, позволяющих в будущем достигать хороших результатов в учебе, бизнесе и просто в жизни. С его помощью психологи проверяли, насколько в ребенке развита сила воли и умеет ли он «отсрочить удовольствие»...

Суть теста маршмеллоу состоит в том, что ребенку 4 лет выдается зефир маршмеллоу, после чего экспериментатор выходит из комнаты минут на 15–20, предупредив малыша, что тот может съесть маршмеллоу сейчас или дождаться возвращения экспериментатора. Если, вернувшись в комнату, взрослый обнаруживает, что зефир не съеден, то в награду он даст малышу еще одну штуку. То есть стоит сдержаться всего небольшой срок и получить две маршмеллоу!

Позже, уже во время обучения в школе, становилась очевидна связь между способностью дисциплинировать себя и отложить удовольствие, чтобы получить больше, и академическими или спортивными успехами ребенка.

Последующие исследования показали, что дети в возрасте 4 лет, которые могли бы отложить зефир и не есть его, опережали своих сверстников во многих областях, когда достигали 18 лет: они прошли все 210 пунктов выше, прошли *SAT* и имели более высокую уверенность, концентрацию и надежность (*Shoda Y., Mischel W., Peake P. K. (1990). Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions. Developmental Psychology, 26(6), 978–986*).

Смотрим вместе с родителями ролик и предлагаем им поделиться своим опытом, ответив на вопрос.

- ✓ Как вам кажется, важно ли научить ребенка сдерживать свои желания и отсрочить удовольствие? Да? Нет? Почему?
- ✓ Как ваши родители воспитывали в вас силу воли? Насколько они преуспели в этом?
- ✓ Поделитесь, как вы приучаете ребенка соблюдать договоренности, управлять своими «Хочу!»? Насколько успешны ваши усилия в этом деле и почему?

РОДИТЕЛЬСКИЙ КОМИТЕТ

Хотите строить планы
На год вперед?
Сажайте рис.
На десять лет вперед?
Сажайте деревья.
На сто лет вперед?
Воспитывайте детей.

Конфуций

Цели:

- **обменяться** опытом родительства, объединить группу и организовать межличностное общение на основе сходного подхода участников к видению целей и задач воспитания;
- **представить** участникам тренинга многообразие подходов к воспитанию;
- **провести** градацию проблем, связанных с воспитанием детей.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы-задания для каждого игрока, флипчарт или доска, маркеры.

Время: зависит от числа участников и их готовности к диалогу.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

I ЭТАП

Представьте, что вы — родители детей школьного возраста, члены родительского комитета класса. Подумайте и определите: какая проблема для вас наиболее актуальна сегодня?

Все предложения записываются на доске.

Среди проблем, названных «родителями», могут быть:

- уровень профессионализма коллектива учителей;
- недостаточное внимание руководства школы к предметам гуманитарного цикла;
- плохая спортивная база школы;
- невнимание и низкая концентрация учеников на последнем уроке и проблемы расписания, связанные с этим;
- «обратная связь» школы и родителей учеников;
- проблема агрессивности учеников;
- вопросы, связанные с автономией школы в выборе образовательных программ.

Или, предположим, просим участников тренинга сформулировать те сферы воспитания и образования, которые они считают наиболее важными для их ребенка. Тогда наш список может выглядеть приблизительно так:

- развитие творческого мышления;
- умение ладить с близкими и сверстниками;
- способность постоять за себя;
- развитие самостоятельности и независимости суждений;
- хорошая физическая подготовка;
- здоровье, здоровье и еще раз здоровье;
- готовность прийти на помощь;
- понимание того, что жизнь — штука жестокая;
- правдивость и порядочность;
- воспитание чувства ответственности;
- навыки самообслуживания;
- любознательность и интеллект;
- математическое мышление;
- самостоятельность в подготовке домашних заданий;
- прилежание и концентрация на уроках;
- предупредительность и уважение в отношениях со старшими;
- чтобы не рос фраером!

В любом случае то направление, которое задаст тренер, определит и список тем-проблем, которые будут записаны на доске и обязательно *пронумерованы.*

Когда этот этап завершен — все высказались, мнения зафиксированы на доске и у каждого мнения есть свой порядковый номер, переходим ко II этапу.

II ЭТАП

1. Каждый из участников тренинга может подумать и выбрать из списка предложенных тем ОДНУ, которая кажется ему критически важной (для его принципов воспитания, конкретного ребенка, определенного возраста, ситуации и т. д.).
2. Группе дается 10 минут для того, чтобы разбиться на «комиссии» в соответствии с проблематикой, заявленной на доске. То есть все родители, которые считают, что «прилежание и концентрация на уроках», записанные на доске под номером 15, — это наиболее важные качества, которые необходимо воспитать в ребенке, собираются в одну подгруппу. Все те, кто выбрал пункт под номером 5, говорящий о необходимости приоритетного физического воспитания, составляют другую подгруппу. Так и образуются комиссии. Те, кто не нашел единомышленников, остаются в гордом одиночестве, что не облегчит их работы, так как и от них, и от комиссий разной численности участников требуется в течение 20 минут подготовиться к выступлению на заседании нашего Родительского комитета. Задача каждого выступающего или представителя комиссий — аргументированно, четко, ярко представить свою точку зрения на проблему.

Дополнительная сложность задания заключается в том, что наш Родительский комитет может рекомендовать к работе в течение года лишь 5 комиссий. Следовательно, последней частью игры будет определение тех групп или педагогов-одиночек, которым удалось склонить форум к пониманию важности защищаемых ими позиций.

Темы-победительницы записываются на доске и в будущем могут служить ориентиром для тренера и для группы в составлении программы встреч.

Кстати! Материалы для тренера

ЧТО ТАКОЕ НАВЫКИ XXI ВЕКА?

У каждого человека есть свой опыт получения образования и поисков работы, и делать это приходится в постоянно меняющейся реальности. В каком мире мы сегодня существуем? Глобализация экономики, рост разнообразия и расширение культурных контактов, быстрые технологические перемены создают новые вызовы для отдельных людей и всего общества. Насколько мы к ним готовы?

О каких навыках идет речь?



Критическое мышление: решение проблем, рассуждение, анализ, интерпретация, обобщение информации.



Исследовательские навыки и методы.



Креативность: артистизм, любопытство, воображение, инновации, самовыражение.



Инициативность: настойчивость, самостоятельная работа, планирование, самодисциплина, способность к адаптации.



Коммуникация: навыки качественного устного и письменного общения, умение говорить публично и внимательно слушать.



Сотрудничество: лидерство, работа в команде, сотрудничество, виртуальный коворкинг.



Медиа-грамотность: знание информационных и коммуникационных технологий, интерпретация и анализ данных.



Ответственность: гражданская, этическая и социальная грамотность, личная и социальная ответственность.



Глобальное сознание: мультикультурная компетентность, гуманизм.

(eclab.by/texts/article/navyki-xxi-veka-v-obrazovatelnoy-programme-eclab)

По мнению экспертов в образовании и других сферах, включая бизнес, сегодня обычному человеку необходимо иметь ряд специальных навыков и компетенций, помогающих найти свое место в меняющейся реальности. Образовательная революция последних лет (появление онлайн-курсов и образовательных платформ) также сыграла свою роль в этой дискуссии. С середины 2000-х годов на разных уровнях активно обсуждается концепция «навыков XXI века» (21st Century Learning Skills) — того, что поможет нам реализовать свои жизненные цели, построить карьеру и эффективно реагировать на новые вызовы.

Все эти навыки находились в центре рассмотрения участников Форума стратегических инициатив, прошедшего в Москве на ВДНХ 21–22 июля 2016 года. Именно там в итоговых документах было сказано, что новое поколение — поколение «зет», родившееся после 2000 года, нуждается в новом наборе компетенций. Многие из них невозможно получить в существующей системе образования.

Кроме того, участники форума обсуждали вызовы современности в сфере укрепления семьи и здорового детского развития в Российской Федерации. В числе наиболее серьезных проблем, обозначенных специалистами междисциплинарных дискуссий, отметили такие:

- ✓ пассивная позиция большей части общества в отношении детской безопасности, детского здоровья и детского образования; стремление переложить ответственность на государство;
- ✓ ухудшение здоровья нового поколения, в том числе за счет неправильного питания и низкой двигательной активности;
- ✓ рост числа генетических заболеваний (дети с ограничениями по здоровью и с особенностями развития) и недостаток современных подходов в сфере производства и распределения лекарств и ресурсов для инвалидов;
- ✓ неготовность школы и системы дополнительного образования формировать «навыки будущего», отвечающие «вызовам будущего»;
- ✓ «депрессивное мышление» старшего поколения, в том числе — школьных учителей, формирующее установку на низкую инициативность и отсутствие мотивации к труду нового поколения;
- ✓ установка на идеологизацию, милитаризацию и клерикализацию сферы детства, что «архаизирует» сознание детей и молодежи, делает их неготовыми к жизни в современном мире;
- ✓ практическое отсутствие «новых героев» — образцов поведения, на которые может ориентироваться новое поколение;
- ✓ плохое понимание детской культуры и детских потребностей, растущее недоверие между взрослыми и новым поколением.

ПИСЬМО ОТЦА-ИНДЕЙЦА ВОСПИТАТЕЛЬНИЦЕ СЫНА

Цели:

- **обратить** внимание на разницу в подходах, потребностях, ценностях, характерных для разных культур, обсудить понятие «мультикультурализм в воспитании»;
- **привитие** навыков социального наблюдения и рефлексии;
- **обсуждение** ценностно-мотивационных характеристик воспитания в семье;
- **стимулировать** «активное и осознанное родительство».

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: текст «письма отца-индейца», бумага для записи, флипчарт, маркеры, ручки.

Время: 30–45 минут.

ХОД ЗАНЯТИЯ

Участники получают от ведущего текст письма.

Ведущий или кто-то из участников группы вслух читает текст.

Авторизированный перевод письма
Роберта Лейка (Излечивающий Медведь Гризли)

Дорогая воспитательница!

Я хотел бы рассказать вам о моем сыне — Духе Волка.

Скорее всего, мой сын в вашем представлении — это типичный индейский ребенок. Он родился и вырос в резервации. У него гладкие черные волосы, темно-коричневые, почти черные глаза и кожа оливкового цвета. Как и многие дети индейцев его возраста, Дух Волка тоже тих и застенчив в группе. Ему всего 5 лет, и я никак не возьму в толк, почему в детском саду уже определили его как отстающего...

В сравнении с его сверстниками-европейцами мой сын прошел серьезный путь в своем воспитании и развитии. Он привязан к своей матери и Матери-Земле, пройдя через традиционную индейскую церемонию празднования его рождения. Со времени этой церемонии его воспитанием и развитием непрестанно занимается мать, отец, братья, дяди и тети, бабушки и дедушки, племянники и племянницы, а также практически все, составляющие большую семью нашего племени.

Младенческая люлька стала для него и первым «черепашьим панцирем» для игр, и «школьным креслом». Эта индейская традиционная люлька, похожая на все те, которые знакомы моему народу тысячи лет. Она сделана именно так, чтобы дать ребенку с рождения необходимые знания и опыт, требуемые для выживания в его культуре и в его среде обитания.

Дух Волка был спеленат и надежно закреплен в люльке с тем, чтобы ограничить движения ногами и руками. Западный взгляд на воспитание может

утверждать, что эти ограничения отрицательно скажутся на развитии ребенка и повлияют на его моторику. Мы же верим, что это поможет ребенку развить сперва его интуицию, рационализм мысли, образное мышление и основные пять чувств. Дух Волка в младенчестве был неразлучен со своей матерью в то время, как она кормила его, он был физически связан с ней, привязанный за ее спиной и тогда, когда она ехала на лошади или занималась любым другим делом. Она несла его на себе в любое место, куда бы она ни шла, а ночью он спал вместе со своими родителями. Нельзя сказать, что рос наш сын только в безопасных, тепличных условиях. Его жизненный опыт в младенчестве был очень цветистым, разнообразным, эмоциональным и неоднозначным.

Во время своего роста Дух Волка покидал свою колыбель, ползал вокруг жилища, развивая свою моторику, изучая окружающий его мир. Когда он чувствовал страх или усталость, он всегда мог вернуться в свою колыбель, точно так же, как черепаха прячется в свой панцирь.

Эта возможность ухода в себя и «к себе» дала ребенку время поразмышлять над тем, что он почувствовал и понял, воспринять и закрепить новые образы как те, что останутся и в душе, и в подсознании. Формы, размеры, цвета, соединения элементов, запахи, ощущения, вкус... — все опыты жизни связывались в его мозгу в функционально важные представления и знания — физически и духовно: материал и энергия, сознательное и бессознательное, личное и общественное.

Требуется немалый срок, чтобы впитать все эти впечатления и разобраться в них. Может быть, это причина, что в вашем саду вы определили его как тугодума, медлительного и малоуспевающего мальчика. Члены его семьи обучили его счету и числам во время сбора материалов для плетения традиционных индейских корзин. Он учился счету также по жердям, предназначенным для индейских ритуалов и постройки жилищ. Вполне возможно, что он не успевает освоить методики счета, которые вы применяете при обучении в своем саду для его белокожих ровесников, но я надеюсь, что вы будете терпеливы к нему. Ему потребуется время, чтобы приспособиться к системе представлений другой культуры.

Он не «слабо культурно развитый» мальчик, он просто «другой». Если вы спросите его, сколько месяцев в году, скорее всего, удивитесь, потому что он скажет — 13. Этот ответ не говорит о его глупости или о том, что у него трудности со счетом. Он ответит так, потому что мы научили его тому, что в году 13 полных лун, и в нашей системе планет — 13 основных звезд, и 13 перьев в хвосте орла-грифа — замечательной птицы, которая связана с нашей культурой и образ которой мы используем в наших ритуалах и традиционной медицине. Правда, Дух Волка знает, что у некоторых птиц есть в хвосте 12 перьев, даже у некоторых 7! Не у всех птиц то же количество перьев. Он знает, что у птицы фликер есть ровно 10 хвостовых перьев, что она черная и красная, олицетворяет собой восток и запад, жизнь и смерть и считается в нашей культуре «птицей-огнем», жар-птицей, чья сила также важна в индейской традиционной медицине. Я уверен, что мой сын с легкостью различит более 40 видов птиц и сможет рассказать вам и вашим воспитанникам о каждом из них...

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБСУЖДЕНИЯ ТЕКСТА. ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ

- Ваши впечатления от услышанного текста?
- Что «зацепило» вас в письме? Что заставило задуматься?
- Насколько этот текст может быть актуален для вас?
- Что заставило отца написать письмо? Считаете ли вы возможным и правильным обращение отца к воспитательнице в том виде, в котором оно представлено в письме? Почему?
- Поможет ли родительское обращение или помешает в отношениях воспитательницы к Духу Волка?

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

(25 минут)

Какое письмо об особенностях вашего ребенка вы смогли бы написать учителю, воспитателю, руководителю кружка? Что бы вы рассказали о своем ребенке в этом письме? О чем бы попросили? О чем предупредили? В чем — попросили бы помощи, совета, поддержки?

Поделитесь в своем обращении тем, что не видят в вашем ребенке посторонние! Расскажите о том, что сокрыто от других, но составляет предмет вашей гордости, вашей заботы.



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

ХОРОШИЕ ЛИ УЧИТЕЛЯ У ВАШЕГО РЕБЕНКА?

Попросите своего ребенка ответить на вопросы теста следующим образом. Знаком «+» требуется отметить указанные в вопросе действия учителей по каждому предмету, где эти действия явно выражены. Если утверждение не подходит к урокам по данной дисциплине, то ставится знак «–».

Назови школьный предмет, на котором учитель:

1) старается больше спрашивать, почти не оставляя времени на объяснение;
2) никогда не спрашивает того, что не объяснил и о чем негде прочитать;
3) устанавливает доброжелательные отношения с отстающими учениками;
4) всегда поощряет, если задание сделано учеником/ученицей по-своему, оригинально;
5) не спешит уйти после урока, с радостью продолжая отвечать на вопросы, связанные с темой;
6) подает материал интересно и понятно;
7) дает понять, что ему неинтересно то, что он пытается «вложить нам в голову»;
8) показывает, что любит меня так же, как и всех остальных в классе;
9) устанавливает доброжелательные отношения только с дисциплинированными учениками;

10) порицает и снижает оценку, когда ученики отвечают урок «своими словами» и/или решают задачи не тем способом, который был показан;
11) оценки ставит по преимуществу справедливо;
12) не выдумывает ничего «несуразного», что только мешало бы пониманию предмета;
13) обычно не требует от нас даже того, что положено;
14) всегда требует, чтобы говорили только то, что он считает правильным;
15) устанавливает доброжелательные отношения с удовлетворительно успевающими учениками;
16) не объясняет, чего он от нас хочет; то он прощает большие проступки, то злится по пустякам (то «все можно», то «ничего нельзя»);
17) дает нам задания по устаревшим учебникам, которые в то же время незнакомы родителям и вызывают у них раздражение;
18) часто говорит: «Я вас завтра спрошу, а вы должны ответить вот так... Иначе вам будет плохо»;
19) никогда не насмехается и не оскорбляет учеников;
20) хорошо знает предмет, но не пытается показать себя всезнающим человеком.

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Подсчитайте результат отдельно по каждому предмету. Значимыми ответами, за которые приписывается по 1 баллу, являются положительные ответы («плюс») на вопросы: 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 15, 19, 20 — и отрицательные ответы («минус») на вопросы: 1, 7, 10, 13, 14, 16, 17, 18.

Если по какому-то предмету сумма превышает 14 баллов, то это просто замечательно. При наличии нескольких таких предметов можно быть уверенным, что ребенку повезло. И если есть два-три учителя, ведущих предмет на таком уровне, то не советуем переводить ребенка в другую школу или класс. Талантливых учителей в любой школе и при любой системе не более 30%. В существующей социально-экономической ситуации именно они вынуждены переходить в частные школы или менять профессию.

Когда рынок поставит все на свои места, большинству детей будет недоступно обучение в частных учебных заведениях.

Это не значит, что сейчас в частных гимназиях и лицеях сосредоточиваются лучшие педагоги. Просто они вытесняются вместе с финансовым упразднением государственной системы образования.

Мы постоянно слышим, что родители должны сотрудничать с учителями. Посмотрите на результаты теста, поговорите еще раз с ребенком, другими детьми в классе, понаблюдайте, поразмышляйте и решите, кого именно надо поддерживать и с кем именно сотрудничать: против своего ребенка или за него — *с теми, кто его любит, кто посвятил свою жизнь профессии, которая никогда и не предполагала личного обогащения.*

(azps.ru/tests/stest/whatpedagog.html)

ЗДОРОВО, ЧТО МЫ ВМЕСТЕ!

Какое самое счастливое воспоминание у большинства? Мы где-то что-то делаем вместе! Вместе всей семьей отдыхаем или трудимся. Это рыбалка с отцом и встречающая мать на пороге... Это общий рассвет на озере или на речке... Это осыпающийся песок с папиного тела, посыпанного мамой на пляже... Это объятия на троих, уткнувшись носами... Это солнечный луч, щекочущий ноздри, и шушукающиеся родители, думающие, что я сплю...

У кого это было, тот это не забудет никогда!!! Это — счастье.

Андрей Валявский

Совершенная ваза никогда не выходила из рук плохого мастера.

Японская пословица

ЗДОРОВО, ЧТО МЫ ВМЕСТЕ!

Участники тренинга называют свое имя и пытаются в течение 3–5 минут представить свою встречу с лучшей подругой, самым закадычным другом... Просим затем рассказать группе о том, как происходит воображаемая встреча. Как вы даете понять вашему другу/подруге, что он вам дорог? Какими эмоциями окрашена ваша встреча? Вспомните выражение лица, жесты, слова, которые вы говорите, тон разговора!..

Когда круг пройден и все желающие поделились с группой своей историей, давайте обратимся к участникам встречи с вопросом: так ли они встречают своих детей? Похожей ли радостью, «комплиментарностью» со знаком «+», безусловным приятием окрашено наше общение с любимой дочерью или сыном?

Обсуждение этого задания проходит обычно очень бурно и эмоционально. Часто участники тренинга чувствуют в итоге упражнения острое чувство вины из-за того, что детям недодается сердечного тепла, любви, поддержки. Тренер обязан успокоить и поддержать родителей, предложить им вместо неконструктивного чувства вины нацелиться на изменение своего отношения к ребенку, вспоминать опыт пройденного упражнения всякий раз, когда происходит встреча родителя и ребенка. Когда есть возможность сказать, показать, насколько дороги нам наши дети, как любим мы их, не упускать этот шанс дать понять ваши чувства: «Здорово, что мы вместе, что ты есть у нас!»

Кстати! Материалы для тренера

Корни отчуждения, и в стиле, и в ценностях современной жизни. Карьера, работающие матери, озабоченные содержанием семьи и работающие нередко вдалеке от дома отцы... Зачастую выполнение заданий, связанных с работой, продолжается и дома, в нерабочее время. Обдумываются проекты, проверяются экзаменационные работы, составляются программы семинаров... Американский психолог У. Бронфенбреннер задал отцам вопрос: сколько времени в день они посвящают общению с детьми? Анкета распространялась среди представителей среднего класса, родителей годовалых детей.

В среднем, по мнению отцов, они возились со своими карапузами 15–20 минут в день. Когда же провели опыт — прикрепили к одежде малышей микрофон и записали отцовские голоса во время общения с детьми, то оказалось, что **реальное** время общения составило... 37,7 секунды в течение дня!

Материалы британского сайта www.galttoys.com лишь усугубляют картину:

- ✓ время, которое средний родитель тратит на игру с ребенком — 56 минут, что меньше времени передачи «Минута славы», при этом четверть из опрошенных родителей с трудом отдают этому занятию полчаса;
- ✓ каждый пятый родитель занимает малыша тем, что дает ему в руки игровую приставку;
- ✓ 40% утверждают, что для их детей компьютер, гаджеты и телевизор предпочтительней, — и ЭТО, ПО ИХ МНЕНИЮ, ХОРОШО! — чем игры и общение с родителями;
- ✓ 72% родителей считают, что их неумение играть с детьми объясняется недостатком навыков, отсутствием доверия, стеснением. 31% жалуются на то, что «забыл, как играть». А 29% процентов завидуют другим родителям, которые, на их взгляд, более компетентны в играх с детьми;
- ✓ 93% родителей признают, что видели (или сами были этому примером!), как родители играли со смартфоном, а не с собственными, находящимися рядом с ними детьми...

СЕМЕЙНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ

Жизнь — это то, что с нами происходит, пока мы строим планы...

Джон Леннон

Цели:

- **сблизить** членов семьи нескольких поколений в совместном решении общезначимой задачи;
- **проявить** в игровой форме идею о том, что каждая семья — объединение личностей с разными характерами, ценностями, интересами и запросами;
- **потренироваться** в выработке совместной стратегии и тактики успеха;
- **развить** лидерские качества в семейных отношениях, готовность взять на себя ответственность за решение задачи, способность эффективно работать и общаться с людьми.

Размер группы: не имеет значения. Игра хороша и для семей с детьми (тогда каждая команда равна семье), и для отдельных участников, объединенных в команды.

Ресурсы: бумага для записи, флипчарт, маркеры, ручки.

Время: 1,5 часа.

ХОД ИГРЫ

Тренер сообщает участникам, что за прекрасные результаты, которые они показали в ходе тренинга, семьи получают приз: два выходных дня, возможность оплатить любые поездки, гостиницы, развлечения... Что только душа пожелает!

Каждому участнику команды нужно только составить свой план замечательного уик-энда, решить, чем он будет заниматься, как отдыхать, а может быть, разработать маршрут захватывающего путешествия. Эта индивидуальная работа длится от 15 до 20 минут.

Следующий этап — тренер сообщает, что организаторы решили: так как приз вручается за успешную, плодотворную, напряженную командную работу, то и отдыхать будут все вместе, иначе спонсоры отказываются оплатить расходы.

В связи с этим на повестке дня — выработка общего плана, удовлетворяющего интересы и потребности всех членов семьи/команды. Материальные затраты могут не волновать игроков — «за все уплачено!».

Через полчаса спонсоры вашего семейного путешествия хотят получить предложения, чтобы иметь возможность оплатить программу отдыха. Так что — дерзайте!

Еще одно замечание: так как заказ групповой, то он предусматривает 100-процентное согласие всех потенциальных путешественников с программой семейного отдыха.

ЗАВЕРШЕНИЕ

- Любите ли вы отдыхать все вместе? Является ли такой отдых вашей семейной традицией? Если «да», то что делает такое совместное времяпрепровождение важным для вас? Если «нет», то попытайтесь объяснить, что мешает вам проводить вместе свободное время!
- Что вы чувствовали, познакомившись с условиями игры?
- Какой этап обсуждения задачи показался вам наиболее важным?
- Как происходил процесс обсуждения и принятия решений?
- У кого было право «вето», кто руководил ходом дискуссии? Было ли групповое обсуждение демократичным? Учитывалось ли особое мнение?
- Насколько тип лидерства был эффективен для конкретной задачи и конкретной группы?
- Что повлияло на результат игры?
- Что мешало группе работать эффективнее?

Что каждый вынес для себя из участия в игре? Игра закончилась. После того как вы занимались совместным планированием, участвовали в дискуссии, спорили, осталось ли у вас желание провести вместе семейный уик-энд? Кого бы вы не взяли с собой и почему?

И хотя обещание «совместного отдыха» от организаторов, от тренера, прозвучавшее в начале нашей встречи, — это просто «подначка», шутка, тем не менее ваш качественный, интересный, объединяющий семью отдых — в ваших собственных руках!

ГЕРБ СЕМЬИ

Посеешь мысль — пожнешь слово, посеешь слово — пожнешь поступок. Посеешь поступок — пожнешь привычку. Посеешь привычку — пожнешь характер. Посеешь характер — пожнешь судьбу.

Индийская пословица

Цели:

- **стимулировать** размышление о семейных ценностях и обсуждение в семейном кругу их значимости;
- **вызвать** понимание уникальности семьи среди других семейных союзов, чувство гордости от принадлежности к ней;
- **проявить** в игровой форме идею о том, что каждая семья — объединение личностей с разными характерами, ценностями, интересами и запросами.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: белая и цветная бумага, карандаши, ластики, краски, клей, ножницы. Иллюстрированные журналы, листы ксерокопий с традиционной геральдической эмблематикой, листы с информацией для участников (см. «Кстати! Материалы для тренера» к этому упражнению).

Время: 45–90 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Раздаем семьям, сидящим каждая за отдельным столом, «Материалы для тренера» и просим кого-то из взрослых прочитать информацию вслух, при необходимости разъяснив детям непонятные места.

Кстати! Материалы для тренера

Изобретение и использование всякого рода знаков и символов свойственно человеку. Обычай избрания для себя или для своего рода и племени особого отличительного знака имеет очень глубокие корни и распространен повсюду в мире. Он происходит из родового строя и особого миросозерцания, свойственного всем народам в первобытный период их истории.

Родовые знаки и символы называются тотемами; они — самые близкие родственники гербов. Термин «тотем» происходит из Северной Америки, и на языке индейцев оджибве слово тотем означает понятие «его род». Обычай тотемизма состоит в избрании родом или племенем какого-либо животного или растения в качестве прародителя и покровителя, от которого все члены племени ведут свое происхождение. Этот обычай существовал у древних народов, однако и в наши дни принят среди племен, ведущих первобытный образ жизни. У древних славян тоже были тотемы — священ-

ные животные, деревья, растения, от названий которых, как предполагается, происходят некоторые современные русские фамилии. Среди азиатских народов тюркского и монгольского происхождения существует аналогичный обычай «тамга».

Тамга — это знак родовой принадлежности, изображение животного, птицы или оружия, принимаемого каждым племенем в качестве символа, который изображается на знаменах, эмблемах, выжигается на шкуре животных и даже наносится на тело. У киргизов существует предание, что тамги были присвоены отдельным родам самим Чингисханом, вместе с «урана-ми» — боевыми кличами (которые использовали и европейские рыцари, из-за чего попали затем на гербы в виде девизов).

Прообразы гербов — различные символические изображения, помещаемые на военные доспехи, знамена, перстни и личные вещи — применялись еще в древности. В произведениях Гомера, Вергилия, Плиния и других античных авторов встречаются свидетельства использования таких знаков. И легендарные герои, и реальные исторические личности, например цари и полководцы, часто имели личные эмблемы. Так, шлем Александра Македонского украшал морской конь (гиппокамп), шлем Ахиллеса — орел, шлем царя Нумибии Масиниссы — пес, шлем римского императора Каракаллы — орел. Щиты также украшались разнообразными эмблемами, например изображением отсеченной головы горгоны Медузы. Но эти знаки использовались как украшение, произвольно менялись владельцами, не передавались по наследству и не подчинялись никаким правилам. Лишь некоторые эмблемы островов и городов античного мира использовались постоянно — на монетах, медалях и печатях. Эмблемой Афин была сова, Коринфа — Пегас, Самоса — павлин, острова Родос — роза. В этом уже можно усмотреть зачатки государственной геральдики.

Эти знаки выдавливались в глине, вырезались в камне и отпечатывались на папирусе. Уже в III тысячелетии до нашей эры существовал «герб» шумерских государств — орел с львиной головой. Эмблемой Египта была змея, Армении — коронованный лев, Персии — орел. Впоследствии орел станет гербом Рима. «Гербом» Византии фактически был двуглавый орел, заимствованный позднее некоторыми европейскими государствами, в том числе и Россией.

Несколько факторов способствовало появлению гербов. В первую очередь — феодализм и Крестовые походы, но породил их уничтожающий и животворящий огонь войны. Считается, что гербы появились в X веке, но выяснить точную дату сложно. Первые гербы, изображенные на печатях, приложенных к документам, относятся к XI веку. Древнейшие гербовые печати помещены на брачном договоре 1000 года, заключенном Санчо, инфантом Кастильским, с Вильгельминой, дочерью Гастона II, виконта Беарнского. Следует иметь в виду, что в эпоху поголовной неграмотности использование гербового знака для подписи и для обозначения собственности было для многих единственным способом заверить документ своим именем. Такой опознавательный знак был понятен и неграмотному человеку (вполне возможно, что гербы появились сначала на печатях, а уже затем на оружии и одежде).

Первым английским королем, имевшим личный герб, был Ричард I Львиное Сердце (1157–1199). Его три золотых леопарда использовали с тех пор все королевские династии Англии.

Предполагается, что русское слово «герб» заимствовано из польского **herb** и встречается во многих славянских и германских наречиях (**herb, erb, irb**) в значении наследник или наследство. Славянское название этого опознавательного знака прямо указывает на его наследственный характер.

В основе всех государственных гербов европейских стран лежали родовые гербы правящих династий. На многих современных европейских государственных гербах в том или ином виде присутствуют львы и орлы — традиционные символы власти и государственности.

На гербе Дании — три лазоревых леопарда на золотом поле, украшенном червленными сердцами — так около 1190 года выглядел герб короля Кнуда VI Вальдемарссона. Наравне с английским этот герб можно считать старейшим европейским государственным гербом. Льва можно увидеть и на других государственных гербах. В международной государственной геральдике лев соседствует с другим символом высшей власти — орлом. Его можно видеть на гербах Австрии, Албании, Боливии, Германии, Индонезии, Ирака, Колумбии, Ливии, Мексики, Польши, Сирии, США, Чили и многих других стран...

(По материалам www.Excurs.ru/history/Heraldy_history.htm)

...Итак, с древности гербы служили доказательством принадлежности человека к той или иной семье, династии. Символика гербов говорила посторонним о тех ценностях, традициях, достижениях, которые составили славу и гордость конкретной семьи. При этом пользовались распространенными метафорами, символическими образами растений и животных, которые олицетворяли разнообразные человеческие качества.

- ✓ **Лев** — символ власти, силы, храбрости, великодушия, авторитета, достоинства.
- ✓ **Конь** — совмещает храбрость льва, зрение орла, силу быка, быстроту оленя и ловкость лисицы.
- ✓ **Собака** — символ преданности и повиновения.
- ✓ **Кошка** — символ независимости.
- ✓ **Волк** — символ злости, прожорливости и властности.
- ✓ **Слон** — символ долгой памяти.
- ✓ **Медведь** — символ предусмотрительности и силы.
- ✓ **Олень** — символ воина, который гонит неприятеля, символ быстроты.
- ✓ **Птицы**, в общем, изображают стремление к жизненной активности, являются также аллегорией души, детей. Есть и особенные значения.
  - **Орел** — символ власти, господства, великодушия, прозорливости.
  - **Павлин** — символ тщеславия.
  - **Пеликан** — символ родительской любви.
  - **Ворон** — символ долголетия.

- **Сова** — символ мудрости.
- **Петух** — задиристость характера, символ боя.

Среди других символов отметим.

- ✓ **Пчела** и/или **муравей** — трудолюбие.
- ✓ **Бабочка** — непостоянство.
- ✓ **Змея** — если это дракон, то символ предосторожности и мудрости, если свернувшаяся кольцом — вечность, ползущая — символ печали, раздора, зависти, неблагодарности, ревности.
- ✓ **Дуб** — символ крепости и силы.
- ✓ **Лилия** — символ успеха.
- ✓ **Пальма** — символ долговечности.
- ✓ **Оливковое дерево** (или ветвь) — символ мира.
- ✓ **Книга** — символ учености, любви к знанию, ума.
- ✓ **Свеча** — символ света, жизни, человеческой души, может также служить образом женщины.
- ✓ **Меч** — символ обороны.

И цвет в гербе нес символическую смысловую нагрузку. Так, золото, богатство, успех, сила, справедливость и постоянство изображались желтым цветом. Белой краской говорилось о серебре, благородстве, правдивости и откровенности. Красный цвет символизировал мужество, бесстрашие, героизм, великодушие, победу. За голубым закрепился в геральдике образ честности и красоты, благородства происхождения и величественности. Черный символизирует печаль, осторожность и жизненный опыт. Зеленому отведены образы надежды, радости, обновления и свободы.

...Теперь, когда семьи узнали немало нового об истории геральдики и символике гербов, предложим им поработать над созданием их собственного семейного герба. Он может быть любой формы (треугольный — «варяжский», овальный — «итальянский», четырехугольный, заостренный внизу — «французский», квадратный, заканчивающийся снизу полукругом — «испанский»), может использовать символы, о которых рассказано в информационном листке, или любые другие образы, которые покажутся семье подходящим метафорическим описанием ее уникальных свойств, достижений и традиций. Замечательно, если к гербу удастся подобрать и семейный девиз, что также было широко распространено среди рыцарских фамилий.

ЗАВЕРШЕНИЕ

Когда работа закончена, все гербы выставляются на всеобщее рассмотрение и их творцы рассказывают о том, что же им хотелось поведать о своей семье в геральдических образах.

- Что, на ваш взгляд, вы и члены вашей семьи открыли в себе и в вашем союзе при работе над гербом?
- Какие гербы произвели на вас особенное впечатление и почему?

ЦИКЛ УПРАЖНЕНИЙ «СЕМЕЙНОЕ ЗАСТОЛЬЕ»

Моя мама — превосходная стряпуха. Видеть семью и детей за столом — одна из ее радостей. Славится она не только множеством и разнообразием своих фирменных блюд, но и постоянной готовностью организовать семейное застолье! А ведь и верно, что объединяет нас лучше, чем встреча вокруг стола?!

Потому-то и решил я посвятить этой теме целый цикл упражнений. Их может хватить на несколько встреч с группой родителей! Здесь есть и упражнения-ключи, «ледоколы», и упражнения-дискуссии...

В качестве разминки прекрасно подойдут «Застольная пантомима» или «Ассорти». Продолжить можно, к примеру, упражнением «Что там в меню?!», которое даст ведущему группы четкое представление о темах, волнующих его группу, о порядке приоритетности проблем, которые он может обсудить с родителями...

ЗАСТОЛЬНАЯ ПАНТОМИМА

Группа в кругу вокруг воображаемого стола. Представим на столе ассортимент блюд и напитков. Каждый по очереди берет себе что-то из понравившегося и пантомимически отыгрывает поедание своего блюда. Можно «очистить» и съесть банан, можно насладиться чашечкой обжигающего (не забыть добавить молоко!) растворимого кофе, можно с удовольствием полакомиться пирогом или с помощью ножа и вилки попытаться справиться с жесткой отбивной, можно...

Все, на что богата ваша фантазия, можно отведать за этим столом. Единственное условие: не повторяться и отыграть застолье так, чтобы каждому было понятно, что я ем или пью!

АССОРТИ

Эта часть занятия построена на ассоциации с так любимыми нами вкусными мелочами. Когда на столе в маленьких вазочках или тарелочках расставлены всякие несерьезные вкусности: орешки, семечки, сухарики, кукурузные хлопья...

Попросите участников тренинга представить себя за таким столом, а угощение — как метафору коротких и забавных историй из родительского опыта, семейной жизни.

СЕМЕЙНОЕ ЗАСТОЛЬЕ

Группа разбивается на подгруппы с равным количеством участников.

Каждая подгруппа получает меню (желательно, чтобы каждый из участников получил реальное меню ресторанов различного направления кухни: китайской, грузинской, французской, русской; средиземноморская кухня,

молочное кафе, ресторан-гриль, бар-ресторан). Ведущий просит участников группы в течение 5 минут сделать свой выбор и записать заказ на отдельном листке.

Второй этап начинается с того, что ведущий *отказывается «принимать индивидуальный заказ»*, ссылаясь на какие-то «объективные причины». Он предлагает каждой подгруппе в течение 7–10 минут сделать однородный групповой заказ, который ограничивается одним, максимум двумя наименованиями блюд. Это все, что смогут получить все участники подгруппы!

Вопросы для обсуждения

1. Как в этой игре проявилась проблематика принятия решений в группе?
2. К какому решению вы пришли? Как формировалась позиция группы? Что сыграло решающую роль в принятии вашего решения? Как этот процесс происходил в каждой из подгрупп?
3. Какова атмосфера в группе по итогам игры?

ЧТО ТАМ В МЕНЮ?!

Ведущий предлагает группе список тем, которые, на его взгляд, смогут составить основу встреч данной группы родителей. В специально оформленной графически карте с надписью «Семейное кафе-клуб» одна за другой записаны в столбик темы.

Можно просто поставить значок напротив выбранной темы-блюда. Их может быть несколько в соответствии с решением тренера. Есть и более интересный вариант, который заключается в том, что каждый из участников группы определит, насколько ценна в его глазах та или иная тема. Для этого напротив названия темы рисуем окошко. Каждый из присутствующих волен вписать в него «цену блюда» (от 100 до 1000 рублей).

Вот пример одного из меню, после выбора «посетителя кафе».

«Холодные закуски»

- Как научить сына убирать за собой постель и поддерживать порядок в комнате? — 830 рублей.
- Можно ли победить в борьбе «за телевизор»? — 645 рублей.

«Основное блюдо»

- Развитие самостоятельности ребенка в начальной школе — 470 рублей.
- Как приучить к выполнению домашних поручений? — 550 рублей.
- Почему я вас обманываю? — 445 рублей.
- «Преступление» без наказания? — 800 рублей.

«Десерт»

- Семейные праздники— 250 рублей.
- Час семейного рассказа — 140 рублей.
- Хорошо ли это, когда ребенку «скучно»? — 350 рублей.

Это меню уже дает ведущему тренинга представление о том, что наиболее актуально для того или иного родителя. Кроме того, сама постановка задачи — продумать, оценить актуальность проблемы — это уже активный тренинг. Осознание — шаг к действию!

Кстати! Материалы для тренера

В 1959 году Р. Жиль предложил методику обследования и психологической диагностики ребенка. Она базируется на работе с 69 стандартными картинами, на которых мы видим детей и взрослых. В этой методике от ребенка требуется определить за столом свое место среди прочих членов семьи.

МЕСТО ЗА СТОЛОМ

Представьте себе семью за обедом.

- Что значит для вас семейное застолье?
- Все ли собрались вместе вокруг стола? Принято ли у вас в принципе делать все необходимое, уточнять и корректировать свои планы, чтобы встретиться за семейной трапезой? Без кого не начинают семейный обед?
- Есть ли у вашей семьи особые церемонии для праздничного застолья? А для обычной трапезы? Завтракаете (обедаете, ужинаете) ли вы вместе? Как часто?
- Есть ли у членов вашей семьи постоянное место за столом? Как сложилась эта традиция? Расскажите, что определило месторасположение каждого из участников трапезы?
- Принято ли у вас разговаривать о семейных делах за столом или «когда я ем, я глух и нем»?
- Насколько охотно вы приглашаете посторонних, даже если это друзья или знакомые, за ваш семейный стол?
- Есть ли у ваших застолий традиционное меню? Каково оно?

ФИРМЕННЫЙ РЕЦЕПТ

> Наличие детей еще не делает тебя родителем, точно так же как наличие пианино не превращает тебя в пианиста.
>
> *Майкл Левин*

Упражнение-игра «Фирменный рецепт» хорошо сочетается с натуральной трапезой, которая может завершить вашу работу с группой по теме семейных отношений, родительства или любой другой. Я обычно прошу принести на эту встречу что-то «фирменное» (причем не только блюдо, но и отпечатанный и размноженный по количеству членов группы рецепт!). Отведав еду, каждый может получить фирменные рецепты.

Ну а сейчас пришло время обменяться фирменными рецептами. Нет, не кулинарными (хотя и эта часть с успехом может стать частью упражнения: попросить заранее принести на встречу любимый рецепт и обменяться секретами кулинарной удачи с товарищами по группе!), а педагогическими.

Хорошее воспитание — что это, на ваш взгляд? Рецепт родительского успеха, рецепт «хорошего ребенка», рецепт «самостоятельной личности», «рецепт послушания», рецепт классного детского праздника, рецепт семейного уюта, лучший рецепт семейного досуга... Мало ли какими родительскими рецептами вы захотите обменяться в группе!

Дайте задание продумать рецептуру выбранного вами блюда. Нужно определить составляющие, продумать пропорцию того или иного ингредиента в общем блюде, предложить самый эффективный и правильный способ приготовления. Может быть, указать необходимое для приготовления блюда время и оговорить условия, требуемые для успеха...

На «десерт» задумаемся о том, какая «еда» улучшает качество нашей жизни! Можем предложить нашей группе «гарики» Игоря Губермана из книги, которая так и называется «Книга о вкусной и здоровой жизни».

* * *

Я мыслю и порочно и греховно,
Однако повторяю вновь и вновь:
Еда ничуть не менее духовна,
чем пьянство, вдохновенье и любовь.

* * *

Мы вовсе не грешим, когда пируем,
Забыв про все стихии за стеной,
А мудро и бестрепетно воруем
Дух легкости у тяжести земной.

* * *

Надо жить наобум, напролом,
Наугад и на ощупь во мгле,
Ибо нынче сидим за столом,
а назавтра лежим на столе.

Окунь, Губерман. 2003

ТОСТ ЗА ЗДРАВИЕ!

Итак, все расселись за нашим импровизированным семейным столом? На нем — любимые всеми блюда. Есть и рюмки, вино для того, чтобы поднять тост. За кого из присутствующих за вашим семейным столом вы подняли бы тост?

Подумайте, кто из вашей семьи оказал на вас наибольшее влияние (вообще или в какой-то определенный период времени), помог, поддержал советом или делом, выказал особое отношение... Кто тот человек, имя которого вы произнесете, когда, встав с бокалом вина в руке, скажете:

— Я хочу поднять тост за...

ВПАДАЕМ В ДЕТСТВО!

Цели:

- **снять** напряженность, зажатость участников, «окунуть» их в совместное веселое творческое взаимодействие;
- **обеспечить** атмосферу взаимоприятия, дружелюбной поддержки, открытости, эмоциональной приподнятости, связанную с игрой;
- **исследовать** значение игры в жизни ребенка и важность сохранения в себе «внутреннего Ребенка».

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: видеоаппаратура, компьютер, флипчарт с маркерами для записи, ручки и листы.

Время: 60–90 минут.

Вступление

Нередко в родительской группе можно столкнуться с ситуацией, когда тот или иной участник явно втянут в действие, в обсуждение родительских проблем, в поиск разрешения семейного конфликта — и в то же время выглядит «астронавтом» — отрешенным, отвлекающимся от совместного интенсивного процесса. Виной тому — не усталость, не скука и не страх «публичности»...

Расспросите подобную маму или папу о причинах временных отключений и почти наверняка услышите покаянное: «Я вот здесь развлекаюсь, а мой балбес сам холодильник не откроет! Наверняка торчит перед телевизором голодный!!!»

Родительская совестливость — вот что раздирает бедных участников тренинга на части. «Что происходит с теми, кого мне нужно воспитывать в то самое время, когда я премудростям этого самого воспитания учусь?!» — вот скрытый лейтмотив плохо скрываемой нервозности и суетливого поглядывания на часы.

Не скажу, что всегда, но порой проблему можно разрешить, проводя время от времени тренинг совместный: детско-родительский. Кайфа во время таких встреч немерено, они, без сомнения, укрепляют отношения родителей с детьми, делают тренинговый материал не оторванным от ежедневной действительности, а завязанным на конкретную семью, определенного родителя, абсолютно реально существующего ребенка.

Открыть встречу можно показом ролика «Дети открыли для себя неожиданную игрушку» (www.youtube.com/watch?v=rdyc_emnqbg). Это так называемое «домашнее видео» — 2 минуты 20 секунд чистого детского счастья. Два годовалых брата-карапуза самозабвенно играют с аптечной резинкой, которую они пытаются надеть на ручку дверцы шкафа.

Ход встречи

Индивидуальное задание (3–5 минут): вспомните одну «самую-самую» игру из своего детства, ту, которая и сегодня вызывает ваши детские чувства, которая помогла сформироваться вам как личности...

— Расскажите группе об играх, которые вы вспомнили! Почему именно эта игра? Какое влияние она имела на вас, какой след оставила в вашей жизни?

Ведущий вместе с группой записывает на доске список идей, подчеркивающих важность игры для детского развития, семейных отношений.

Игра позволяет решать самые разные образовательные и воспитательные задачи:

- помогает обрести уверенность в своих силах, веру в людей, оптимизм;
- обеспечивает самонастрой на жизнерадостность, на развитие и возвышение себя, на реализацию своего человеческого предназначения, выработку привычки к постоянному самосовершенствованию;
- включает ребенка в процесс самопознания и самовоспитания;
- воспитывает ответственность, аккуратность, рачительность, что развивает способность ребенка к самоорганизации;
- учит соблюдению законов и правил;
- развивает фантазию;
- служит значимым времяпрепровождением;
- укрепляет отношения с родителями и другими детьми.

Ведущий переводит теоретическую дискуссию в практическую плоскость и предлагает родителям сыграть в несколько детских игр, получить удовольствие от игрового взаимодействия...

— А в какие игры вы играете со своими детьми? Научите нас, давайте поиграем вместе!

Ведущий дает родителям самостоятельно провести несколько коротких игр.

Я такие встречи провожу с удовольствием. Несколько идей — вашему вниманию. Сперва несколько упражнений-«ледоколов» для совместного «впадания» в детство! Цель их — снизить тревожность участников, провести физический и эмоциональный «разогрев» группы, настроить ее на работу, создать радостную, творческую атмосферу совместного действия, причастности к общему делу...

МАНЕКЕНЫ

Любимое упражнение детей и взрослых разного возраста. Его идея проста: тренер объявляет, что по его хлопку все превращаются в манекены, стоящие в витрине магазина.

Участники распределяются равномерно по комнате, занимают место, принимают позу, в которой будет находится их манекен. Все остальное — дело фантазии тренера: он может менять позы кукол, переставлять их, усаживать в какие-то композиции... При этом каждый, кто вышел из роли: засмеялся, сам изменил позу, следит глазами за происходящим и. т. д., — выбывает из игры.

ВОЗДУШНЫЙ ШАР

В этой разогревающей игре участвуют трое. Двое становятся лицом друг к другу, а между ними встает третий участник, которому досталась роль воз-

душного шара. Двое поочередно «надувают» его, выдувая воздух из легких. «Шар» растет в объеме, пока не становится все больше и больше. На этом этапе два партнера перестают его «надувать», «завязывают» ниткой и начинают «перекидывать» друг другу. При этом руки не используются, а только дуновения. Один подул на «шар», тот полетел в заданном направлении. Второй подул — траектория поменялась...

Наигравшись «шаром», даем возможность поменяться в тройках ролями. Игра продолжается.

ВОДА И ПЛАМЕНЬ

Участники стоят в кругу, закрыв глаза. Ведущий-тренер обходит круг с внешней стороны и незаметно для остальных (глаза игроков закрыты!) касается одного из участников рукой. Это касание сообщает игроку, что он назначен быть «водой», все остальные становятся, таким образом, «пламенем».

Затем глаза открываются, и ведущий один раз хлопает в ладоши. Рассыпавшись по комнате, игроки пытаются понять, кто из них — «вода». По второму хлопку разрешено «воде» гасить «пламя», для этого выбранный на роль «воды» игрок должен осалить убегающего от него «огонька». Если «огонек» садится до того, как к нему прикоснулась «вода», его нельзя погасить! «Погашенные огоньки» выходят из игры.

А теперь, когда все барьеры, будем надеяться, уже преодолены, «детское состояние души» вспомнили и закрепили «здесь и сейчас» с помощью игр-«ледоколов», перейдем к другим упражнениям этого цикла.

Разбиваем участников на две команды.

ТЫ САМ ПОПРОБУЙ!

Каждая команда получает задание в течение минуты придумать другой команде какое-то необычное задание.

— Ваше задание должно быть интересным, веселым и таким, чтобы его было не так сложно выполнить! Придумайте, как же и чем вы озадачите своих соперников. Через минуту мы начнем игру...

Когда время на придумывание заданий истекло, ведущий просит команды по кругу объявить о том, каково их решение, о том, что они хотят, чтобы сделала следующая (по часовой стрелке) команда.

Только после того, КАК ВСЕ КОМАНДЫ объявили свои задания, ведущий обращается к участникам:

— Игра бывает честной только тогда, когда мы предлагаем друзьям из другой команды выполнить что-то, что мы смогли бы сделать сами! Хочешь, чтобы товарищ отжался сорок раз? А сам-то сможешь? Или придумал что-то, что заведомо невозможно исполнить?

Так вот сейчас, начиная с первой команды, каждой группе предстоит выполнить то задание, которое она приготовила для других!

Готовы? Тогда — УСПЕХОВ всем, мы начинаем!

ОЖИВШИЕ ПРЕДМЕТЫ

Нужно показать пантомимически (возможно лишь использование звукоподражания: зу-у-у-у, тр-ррр-рр и т. д., но не текста!) любые из предметов домашнего обихода. Другие семейные команды или игроки должны догадаться, какой предмет представляется публике.

Среди возможных предметов:

- люминесцентная лампа,
- пылесос,
- телевизор,
- домашние тапочки,
- чайник,
- микроволновая печь,
- мясорубка,
- стиральная машина,
- дырокол,
- открывалка для консервных банок,
- водопроводный кран...

ШИРМА ПРЕВРАЩЕНИЙ

Ресурсы: ширма или переносная кулиса, желательно — размером не менее 1,5–2 метров в ширину и высотой около 2 метров. Игра может проходить как в помещении, так и на открытой площадке.

Тренер:

— Это упражнение театральное, так что готовьтесь превратиться на некоторое время в актеров. Для выполнения задания нам потребуется ширма. Чуть не сказал «обычная»! Понятно ведь, что в театре ничего заурядного быть не может, так что и ширма наша не простая, а волшебная! Ее чудесные свойства проявляются в умении менять все, что попадает за нее (на входе), — на что-то полностью противоположное (на выходе из-за ширмы).

Скажем, входит за ширму старик, выходит — малыш с пальцем вместо соски во рту. За ширмой исчезает кот, а с другой стороны уже выскакивает с писком мышонок (или, может быть, заливисто лающий пес?). Актер, ежась от холода, скрывается за перегородкой, чтобы через секунду появиться вновь, изнемогая от жары!

Теперь попробуем отвлеченные антитезы проиллюстрировать примерами из семейной жизни. Пусть каждый из участников (не объясняя, каков *он в семье* — таков, которого мы увидим на «входе» за ширму или «на выходе» из-за нее) продемонстрирует различные стили поведения, реакций в семейной жизни... Для примера: мы сможем понаблюдать, предположим, за разъяренным — воркующим голубком-супругом, надутой от тонны обид — источающей приятность и ласку дочерью, грубияном — джентльменом по отношению к матери подростком, осоловевшим от телевизора — включенным

в проблему ребенка отцом, нервозной и задерганной по пустякам — полной умиротворения женой и т. д.

Упражнение идет до тех пор, пока не исчерпаются идеи участников. По опыту, первые два-три десятка вариантов предлагаются и отыгрываются без проблем, затем начинается процесс торможения. Важно, чтобы ведущий остановил упражнение на стадии угасания, но еще до того, как оно по-настоящему наскучит.

САЛКИ С ГАЗЕТОЙ

Один человек сидит на стуле. У него завязаны глаза, а в руке газета, свернутая в «дубинку». Под его стулом находится приз. Все по очереди должны пробраться к призу так, чтобы его не ударил сидящий на стуле. Если «нарушителя спокойствия» ударили, он уходит. Кто взял приз незамеченным — выигрывает.

САМЫЙ-САМЫЙ

Цели:

- **получить** удовольствие, объединив участников в непринужденной веселой игре;
- **поупражняться** в необычном способе самооценки и обратной связи;
- **научиться** инструменту, помогающему родителю освоить переход от обычной формы мышления к необычной, безоценочной, образной, игровой.

Ход игры

— Мы приближаемся к финалу нашей встречи. Сегодня она была посвящена Ее Величеству Игре. И закончить семинар хочется в игровой форме.

Для этой игры нам потребуется ведущий. Тот, кто готов первым оценить товарищей по группе, их участие в тренинге, то, как они открылись и показали себя в работе... самым непривычным образом. Этому добровольцу предстоит расставить всю группу в зависимости от интенсивности проявления в товарищах тех или иных качеств. Те, у кого данное качество преобладает, будут находиться во главе колонны, ну а у кого определенное качество почти не проявлено — замкнут строй.

Итак, кто готов стать ведущим? Аплодисментами встречаем смельчака!

— Итак, наверное, вы думаете, что вам придется назвать сейчас самого красивого, доброго, умного... Как бы не так! Мы ведь пытаемся отойти от стереотипов, так что потренируемся в безоценочной (с обычной точки зрения) обратной связи. Игра наша будет намного менее однозначной и предсказуемой, чем выборы самых «хороших» среди вас.

Для начала я прошу ведущего игры определить пять «самых солнечных» людей из нашей группы. Нет, я не буду объяснять, что значит «самый солнечный», положимся на творчество, чувство юмора, умение ассоциативно мыслить самого ведущего. (*Ведущий делает выбор.*) Итак, он отобрал из всех игроков «самых солнечных», а теперь я попрошу построить их в колонну, разместив всех участников по порядку убывания этого признака.

«Самый солнечный» — во главе, а дальше — по «уменьшению» этого признака. Итак, у нас есть «солнечная колонна». А теперь сам ведущий игры занимает в ней свое место!

Посмотрите, пожалуйста, на нашу сборную «солнечных участников»! Что, по-вашему, значит для нашего ведущего «быть солнечным»? Как можно попытаться расшифровать его метафору? Что думают участники группы?

Вслед за этим обращаемся к самим игрокам из колонны с просьбой прокомментировать их место в строю...

Последним свое мнение о том, кто такой «солнечный человек», озвучивает сам ведущий игры! Всех участников и ведущего благодарим за активное творческое взаимодействие и... приглашаем следующего игрока на роль ведущего, предлагая следующее задание:

— Составить градацию группы, определив, кто «самый кислый»...

Другие возможности.

- Кто «самый семейный»?
- Кто «самый жесткий»?
- Кто «самый прозрачный»?
- Кто «самый дождливый»?
- Кто «самый белый и пушистый»?
- Кто «самый когтистый»?
- Кто «самый газированный»?
- Кто «самый хрупкий»?

Иногда ВСЕ эпитеты-ключи для построения колонны предлагаю не я, а сами участники группы. Группа охотно предлагает свои варианты. Тренеру лишь важно внимательно следить за тем, чтобы предложения не носили оценочный характер, не делили команду на «хороший — плохой», «успешный — не успешный», а оставались в границах общей образности, метафоры.

ЗАВЕРШЕНИЕ: ОБСУЖДЕНИЕ ИГРЫ

- Испытывали ли вы сложность при работе с качествами, лишенными общепринятой оценки?
- Был ли кто-то, для кого градация, произведенная ведущим, оказалась обидной/неожиданной/непонятной?
- С каким настроением вы выходите сегодня из тренингового класса и почему?

НУ-КА, ВСЕ ВМЕСТЕ!

(Семейное игровое пятиборье)

> Если ребенок не будет чувствовать, что ваш дом принадлежит и ему тоже, он сделает своим домом улицу.
>
> *Надин де Ротшильд*

Цели:

- **снять** напряженность, зажатость участников, «окунуть» их в совместное взаимодействие, веселое творческое спонтанное состязание;
- **создать** командный, семейный настрой, вовлечь участников в веселое соревнование, в котором принимают участие и взрослые, и дети;
- **обеспечить** атмосферу взаимоприятия, дружелюбной поддержки, открытости, эмоциональной приподнятости.

Размер группы: количество участников зависит от возможностей тренера владеть аудиторией и величины тренингового класса (это командная игра для родителей и детей, но, хотя для кого-то это может показаться и странным, в те же игры с огромным удовольствием играли и только родители; естественно, она может быть и чисто детской игрой).

Ресурсы: не требуются.

Время: 40–90 минут.

ВСТУПЛЕНИЕ

«Впадаем в детство!» — так, счастливо улыбаясь от уха до уха, сказал мне разгоряченный игрой папаша, который за полчаса до начала тренинга серьезно заметил со своего места:

— На меня можете не рассчитывать, я уже «взрослый мальчик», так что в играх участия не принимаю!

Забыв про собственное предупреждение целый вечер проследить за нашими «безумствами» со скамейки запасных, этот зрелый мужчина не понарошку спорил со своим сыном по поводу идеи к «сказке природы», добиваясь от мальчишки, чтобы была принята его — папина — идея. Затем он был не менее азартен в других конкурсах, как и остальные родители: мамы и папы со своими детьми 9–12 лет с удовольствием продолжали «впадать в детство». Наградой за это был искренний прилюдный поцелуй, который папаша, выиграв один из конкурсов пятиборья, заработал от гордого сына.

Программа пятиборья может быть любая. Для примера приведу здесь часть возможных заданий.

1. СКАЗКИ ПРИРОДЫ

Сочинить сказку (еще лучше, если сочинители — родители с ребенком, взрослые или только дети, как получится по составу группы), затем разыграть придуманную историю по ролям. Темы могут быть такие.

- Почему Огурчик покрыт пупырышками?
- Почему Вишни растут парами?
- Откуда у Желудя шляпа?
- Почему Роза защищается шипами?
- Отчего Туча превратилась в плаксу?
- Отчего Зебра полосатая?
- Как Солнце и Дождь раскрасили Радугу?..

2. ЭСТАФЕТА ПРЫГУНОВ

Возможно, конечно, что о такой эстафете вы не слыхали и в олимпийские виды спорта, по крайней мере на ближайшие игры, это соревнование не включено. Тем не менее просим семейные команды разойтись по «дорожкам», чтобы не мешать друг другу. Каждая семья уточняет у тренера свой маршрут и выстраивается у линии старта. На определенном расстоянии тренер обозначает стулом, линией, иным способом финиш. Игра проходит таким способом: первые номера участников стоят на линии старта. Перед свистком, означающим начало соревнований, тренер называет стиль прыжков. Например, «как кенгуру», затем следует свисток, и все участники должны до линии финиша пропрыгать в стиле кенгуру, затем вернуться бегом к линии старта. Когда все первые номера вернулись, объявляется новое задание «прыжки в стиле кролика», «лягушки», «пенсионера дедушки Пети», «прыжки в стиле Чебурашки», «динозаврьи прыжки»...

Понятно, что так как каждый раз стартует группа участников одновременно (независимо от того, когда вернулся предыдущий игрок команды), то побеждают в этом соревновании не самые быстрые, а самые большие фантазеры, артистичные «прыгуны», которые, что очень важно, *всю дистанцию преодолели названным тренером стилем!*

Для тех же, кто ищет в игре количественный результат, можно предложить завершающий командный конкурс — «Эстафета кузнечиков». Две команды выстраиваются параллельно друг другу, с тем чтобы перед ними оставалось значительное свободное пространство. Каждый следующий игрок прыгает от места приземления предыдущего. То есть с той точки, куда в прыжке с места *(без разбега)* допрыгнул первый участник команды, прыгает следующий за ним, а место его приземления — это «старт» следующего игрока. Результат команды засчитывается по общей протяженности прыжка.

3. ЧТО В ЛАДОШКАХ? (С 5 ЛЕТ)

Я беру в одну руку «волшебное лукошко», в котором есть множество маленьких и приятных сюрпризов — бусины, цветные шарики, наклейки, пу-

говицы, камешки необычной формы, ракушки... Прошу всех участников сложить перед собой руки открытыми ладошками вверх.

Одного за другим я обхожу и детей и взрослых, вкладывая в ладошки «секретики».

После чего под приятную музыку группа начинает движение по комнате. При встрече нужно уговорить своего партнера поделиться с вами секретом, раскрыть ладошки и показать, что же интересного спрятано в них! В течение 7–10 минут, в зависимости от количества участников, в группе происходит это общение.

Ведущему стоит быть готовым прийти на помощь той паре, где по каким-то причинам один из участников не готов поделиться своей тайной.

4. ДА ИЛИ НЕТ? (ИГРА ДЛЯ ДЕТЕЙ 4–7 ЛЕТ)

Дети становятся в круг. Ведущий — в центре круга. Он объясняет задание:

— Я буду читать стихи, в которых есть строчки правильные, а есть те, в которых я спрятал ошибки.

Нужно быть очень внимательными, чтобы найти спрятанные ошибки. Если я читаю правильную строчку, то вы отвечаете «ДА!» и хлопаете в ладоши.

Если я делаю ошибку, то вы все хором говорите «НЕТ!» и машете поднятыми над головой руками из стороны в сторону.

Готовы проверить? Тогда я начинаю...

«Мама варит суп из камня...» — («НЕТ!») — Молодцы, внимательно слушаете меня. Продолжим! «Завтра будет сильный снег...» — (Ответ на вопрос будет зависеть от погоды за окном...) — Отлично! И последняя проверка: «Я готов начать игру?» — («ДА!») — «Или хлопнуть не смогу?» — («НЕТ!»)

Вы оказались очень внимательными слушателями. Мо-лод-цы! Тогда начинаем нашу игру.

- Есть ли перья у совы?
- Есть ли ключ для головы?
- Есть ли бантик у Наташи?
- Есть ли волосы у Саши?
- Есть ли крыша у Луны?
- Есть ли имя у ноги?
- Можешь ты сказать «ха-ха»?
- Есть ли рифма у стиха?
- Есть ли ветки у кастрюли?
- Есть ли пальчики у Юли?
- Пролетала здесь собака?
- Хорошо ли, если драка?
- Или лучше, если мир?
- Что ж, тогда устроим пир?!
- Будем есть капусту с пылью?

- Пообедаем полынью?
- На закуску всем пирог?
- Подведем игре итог?
- Есть ли в поле светлячки?
- Есть ли в море лампочки?
- Есть ли рыжая корова?
- Есть ли паруса у дома?
- Есть ли крылья у теленка?
- Есть ли клюв у поросенка?
- Есть ли гребень у горы?
- Есть ли двери у норы?
- Есть ли хвост у петуха?
- Есть ли рот у скрипки?
- Есть ли рифма у стиха?
- Есть ли в нем ошибки?

5. КАК СЕБЯ ВЕСТИ, ИЛИ ПРАВИЛА НАШЕГО ЭТИКЕТА

Для начала напомним детям и взрослым значение слова «этикет». Попробуем разобраться, какие правила поведения существуют в разных семьях и как эти самые правила в эти самые семьи попали. Выяснится, что собственных детей мамы и папы этим самым «вирусом этикета» заразили от собственных родителей, тех, кого сегодня внуки зовут бабушками и дедушками...

Благодаря Григорию Остеру «Вредные советы» стали альтернативным Кодексом поведения современного русскоязычного ребенка.

Например, тебя хотят
Отучить кривляться,
Громко глупости кричать,
Хныкать и плеваться,
Дергать кошек за хвосты,
Девочек за косы,
Незнакомым задавать
Дикие вопросы,
Бить ногами всех подряд,
Кашу есть руками
И показывать язык
Бабушке и маме.
Это трудно, но у них
Может получиться.
Будь готов тогда всему
Заново учиться!

Григорий Остер

В нашем тренинге-пятиборье у родителей и детей появляется редкая возможность придумать и поделиться с другими участниками правилами поведения:

- в берлоге у медведя, куда вы свалились зимой, без всякого приглашения, отправившись на лыжную прогулку;
- в кабинете зубного врача;
- в Новый год на Северном полюсе;
- на бразильском карнавале;
- на концерте классической музыки;
- перед прилавком с 40 видами мороженого...

Вот и закончилась наша детско-родительская олимпиада, веселое семейное пятиборье!

Надеюсь, оно сблизило вас, принесло много радости от общения и совместного творчества, в котором так нуждаются и родители и дети.

ТРУДНО БЫТЬ БОГОМ...

...Ты, конечно, знаешь — родители никогда не бывают хорошими, родители всегда не такие, как надо.

Фриц Перлз

Как научить детей хорошему, если Тарзан ходит голым, Золушка возвращается домой после двенадцати часов ночи, Бэтмен гоняет со скоростью 450 километров в час, а Белоснежка вообще делит постель с семью гномами?!.

Анекдот

В былые времена родителям не приходилось решать многие из психолого-педагогических задач, которые навалились на них сегодня.

В их задачи не входило занимать, развлекать и обучать ребенка через игру. В патриархальном мире семья была большая, включала бабушек, дедушек, тетушек и дядюшек, многосемейных братьев и сестер, прочую родню. В те времена дети не играли с родителями. Для это существовали ровесники — братья и сестры, а также соседские дети. Семейные традиции, предания, анекдоты передавались в ходе частых и разнообразных семейных встреч, праздников, чаепитий и воскресных обедов. Все это составляло общее семейное воспитательное пространство. В городской квартире, где живет семейная пара с ребенком, функции этого пространства приняли на себя телевизор и компьютер со смартфоном...

Никогда доселе социум не требовал от родителей того, что стало их обязанностями сегодня. Родители должны были «поднять ребенка», то есть взрастить его здоровым, крепким, привить ребенку уважение к старшим, к обществу, к семье, к культуре, к семейному делу — профессии.

Еще каких-то 50 лет назад никто не ожидал от родителя того, что требуется от них сегодня, — воспитать автономную, творческую личность, счастливого ребенка. «Счастливый ребенок»... кто-то имеет рецепт, «как это делается»? Пожалуйста, конкретные примеры, алгоритм, технологии!

Родители должны позаботиться об индивидуальности личности, ее автономности и ответственности, способности к самореализации. Но эта «автономная личность» идет в садик, в группу, где несколько десятков человек, потом в школу, где вместе с ним в классе еще тридцать, а то и больше «индивидуальных и автономных...». Ну а воспитатели и учителя, между прочим, еще не забыли того, чем может закончиться свободомыслие. Они еще прекрасно помнят, что «я — последняя буква алфавита»... Да и просто по совести, тяжело учителям с тремя десятками «индивидуальных, творческих и стремящихся к самовыражению...». Школьная система и есть СИСТЕМА,

а не лаборатория по изготовлению штучного товара. Это по-прежнему конвейер, а не мастер-класс.

Из садика или школьного класса наш индивидуум попадает, открыв собственным, болтающимся на шее ключом дверь, в квартиру, где его уже заждались игры «ходилки-стрелялки», герои сериалов, комиксов и зомби-историй...

И мы вновь попадаем в ситуацию плохо разрешимой дилеммы: семья не может обойтись без школы, а школа не имеет права навязывать свою карту мира, «воспитывать» в отрыве от семьи. Государство, попадая, как белка в колесо, в круг этих проблем, все более и более оставляет на родителей то, за что когда-то отвечало. Организационное, финансовое сопровождение учебы, получения знаний, а затем и аттестата зрелости уже давно является не только и не столько прерогативой школы, сколько заботой родителей и дополнительных «развивающих центров», частных образовательных проектов и целой армии репетиторов...

«Рука, качающая колыбель, правит миром» — так гласит английская пословица. Но современные родители вряд ли ощущают себя «пупом Земли», аристократией, вершителями судеб человечества. Государство их редко замечает вообще... В то время как семья, родительская пара являются ультимативной «ячейкой общества», это самое общество в неоплатном долгу перед ней. Перед родителями, перед семьей — многопрофильным «производством», занятым рождением, воспитанием, здоровьем, питанием, экологией, финансами, ремонтами, передачей традиций и культурных ценностей, образованием, организацией заботы о старших, эмоционально-психологической устойчивостью и ростом...

ВСЕ, что происходит в семье, между родителями, служит воспитательным фактором: как выглядит дом, как одеты родители, как передаются сообщения, как питается семья, как распределены обязанности, о чем в семье говорят и что «прячут под сукно», как общаются с соседями, относятся к работе, к спорту, к традиции, к религии, к государству...

Хотим мы этого или нет, но *все начинается с семьи*, и *без родителей светлого будущего детей не построить*.

Израильский профессор Офра Майзельс в одной из своих публичных лекций заметила, что с биологической точки зрения с рождением ребенка в семье начинает происходить нечто «противоположное здравому смыслу»: рождая ребенка, родители осознанно идут на понижение своего качества жизни в его материально-физиологическом аспекте. Недосып, нервное и физическое напряжение, постоянные тревоги за ребенка, за возможность совершить ошибки в его воспитании, цейтноты, зависимость от множества факторов... Тем не менее мы — родители — стремимся к родительству, ведь в детях — наше значимое продолжение!

ДЖОКЕР

Цели:

- **инициировать** работу над пониманием и осознанием важнейших родительских ресурсов в воспитании детей,
- **провести** градацию этих ресурсов;
- **поделиться** опытом сохранения и приумножения родительских ресурсных состояний,
- **посмотреть,** с какими личными и семейными ценностями коррелируют эти ресурсы;
- **обсудить** возможности восполнения, обогащения этих ресурсов.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бланки «джокера», ручки.

Время: около 60 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Ведущий начинает встречу с разговора о том, как участники понимают такой термин, как «ресурс».

— Что такое «ресурсы»? Какие ресурсы необходимы в родительской работе в системе родитель — ребенок, в семейной педагогике?

Из экономики, социологии, природоохранных сфер слово «ресурсы» уже давно пришло в психологию. О личностном потенциале как ресурсе написаны сотни трудов, эта тема нашла широкое отражение в работах А. Адлера, Э. Фромма, К. Юнга, С. Л. Рубинштейна, В. Франкла и других классиков психологии и психотерапии.

Ресурс (происходит от франц. *ressource* — вспомогательное средство) — все, что используется целевым образом в деятельности человека или людей, и сама деятельность. Заимствованный из французского языка, этот термин сегодня стал синонимом слов «запас», «источник». В данном контексте — запас, источник психической энергии, психических сил.

Родитель может воспринимать свой родительский ресурс как психический ресурс (имеющаяся у него свободная сила, энергия, которую он может тратить на что-либо по своему усмотрению), биологический ресурс (здоровье, молодость, сила), материальный ресурс (возможность высокого уровня жизни семьи, возможность обеспечить ребенку необходимые условия жизни в быту, питание, одежду, занятия), эмоциональный ресурс (создание эмоциональной атмосферы в семье, отношений доверия, любовь к ребенку, чувство ответственности, причастности), организационный ресурс (умения и навыки обустройства и организации жизни семьи и жизни ребенка в ней, создание внутрисемейных и внешних социальных связей и контактов) и другие ресурсы, среди которых на разных моих семинарах назывались:

- интеллектуальные ресурсы — знания родителей, осознанность, уровень рефлексии внутри своей родительской роли;
- коммуникационные ресурсы — создание и поддержание моделей эффективной коммуникации в семье, межличностных отношений;
- родственные ресурсы — включение в систему воспитания дополнительных участников — членов семьи;
- культурные ресурсы — понимание особенностей и культурных традиций в семье, организация досуга, использование культуры в самом широком смысле слова как мощного воспитательного ресурса (культура поведения, традиции, искусство, творчество, культура дома).

Разговор о родительском ресурсе, таким образом, всегда превращается на тренинге в разговор о том, что зачастую воспринимается как «база» успешного воспитания, создания детско-родительских отношений, позитивного духа семьи, энергии радостного и творческого взаимодействия.

На материале наиболее часто упоминаемых участниками групп родительских ресурсов я решил составить табличку. В ней оказалось 11 рубрик. Двенадцатую клеточку занял вопросительный знак — это рубрика, которую каждый из участников группы может заполнить по собственному усмотрению. Проанализировав имеющиеся названия ресурсов и свой собственный опыт родителя, каждый может дописать в этой клеточке то, что, *по его мнению, упущено*, не названо.

Я предлагаю вам сейчас выполнить следующее задание.

Каждый индивидуально продумывает, анализирует и дополняет клетку, заменив вопросительный знак одним из необходимых, по его мнению, ресурсов; а затем ранжирует ресурсы по степени их важности в его представлении. Получится так, что в каждой из 12 клеточек таблицы появится цифра от 1 до 12, где 1 — наиболее важный, а 12 — наименее важный ресурс.

Когда индивидуальная работа будет завершена, начнется работа в малых группах. Ведущий попросит группу сесть в команды по 3–4 человека, обсудить личные предложения и попытаться прийти к согласованному групповому варианту списка, в котором ресурсы также распределятся,в зависимости от важности от 1-го до 12-го места.

Любовь	**?**	**Жизненный опыт и навыки родительства**
Терпение	**Здоровье и энергия**	**Творческий подход**
Знания в педагогике и психологии	**Уверенность в себе**	**Уважение и доверие к ребенку**
Границы, забота, контроль	**Бытовые условия и материальные ресурсы**	**Родительский авторитет**

ОБСУЖДЕНИЕ

- Какие ресурсы вы вписали в клеточку вместо вопросительного знака? (Ведущий составляет на доске полный список названных дополнений!) Посмотрите, с какими личными и семейными ценностями коррелируют эти ресурсы? Насколько они приняты в вашей семье? С чем связано именно такое отношение к именно этим ресурсам?
- Как вы относитесь к тому списку ресурсов, который представила ваша группа?
- Заставила ли сегодняшняя работа, групповая встреча иначе, по-новому взглянуть на понятие «родительский ресурс»? Что вы открыли для себя нового, необычного?
- Поделитесь опытом сохранения и приумножения родительских ресурсных состояний! Как вы избегаете «родительского выгорания»? Что делаете для того, чтобы необходимые ресурсы всегда были в наличии?



Записки на полях

МАМА — как прекрасно звучит это волшебное слово...

Когда тебе был 1 год, она кормила тебя и убирала за тобой, в благодарность ты плакал всю ночь.

Когда тебе было 2 года, она учила тебя ходить, в благодарность ты убегал, когда она звала тебя.

Когда тебе было 3 года, она готовила для тебя вкусную еду, в благодарность ты бросал тарелку на пол.

Когда тебе было 4 года, она дала тебе ручку для того, чтобы научить тебя рисовать, в благодарность ты рисовал на стенах.

Когда тебе было 5, она одевала тебя в красивую одежду, в благодарность ты приходил домой измазанный в грязи.

Когда тебе было 6, она записала тебя в школу, в благодарность ты кричал, что не хочешь идти на занятия.

Когда тебе было 10, она ждала, когда ты придешь из школы, чтобы обнять тебя, в благодарность ты убегал в свою комнату.

Когда тебе было 18, она плакала на твоем выпускном вечере, в благодарность ты попросил купить тебе машину.

Когда тебе было 20, она просила тебя побыть с семьей, в благодарность ты проводил все свое время с друзьями.

Когда тебе было 25, она помогала тебе с затратами на свадьбу, в благодарность ты жил со своей женой как можно дальше от нее.

Когда тебе было 30, она давала тебе советы по поводу твоих детей, в благодарность ты просил ее не вмешиваться в твою личную жизнь.

Когда тебе было 35, она звонила и приглашала тебя на обед, в благодарность ты отвечал, что тебе некогда и ты не сможешь.

Когда тебе было 40, она звонила и говорила, что она больна и нуждается в твоей поддержке. В благодарность ты говорил: «Проблемы родителей всегда переходят к детям»...

Однажды твоя мама покинет этот мир, в то время как ее любовь к тебе не покинет ее сердца: она уйдет — и одни из ворот рая закроются перед тобой!

Если твоя мама еще жива, **не оставляй ее, не забывай ее, сделай все, что в твоих силах, чтобы она была счастлива, несмотря на то, что она делает или говорит**.

(www.psylive.ru)



ЕСТЬ ВОПРОС?!

На этот раз мы предлагаем обсудить в группе интересные заметки, которые предложил своим читателям сайт *AdMe.ru*.

Насколько замечания блогера перекликаются с вашей родительской позицией, а в чем противоречат тому, как вы видите себя и ребенка, как определяете собственные задачи воспитания?

Кэйти Каприно *рекомендует всем настоящим и будущим родителям не совершать этих промахов.*

1. **Мы не даем детям рисковать.**

Мы живем в современном мире, полном опасностей на каждом шагу. Лозунг «Безопасность превыше всего» усиливает наш страх потерять детей, поэтому мы окружаем их всеобщей заботой. Европейские психологи обнаружили: если дети не играют на улице, если им ни разу не пришлось упасть и ободрать коленку, то во взрослой жизни они часто страдают фобиями.

Ребенку следует упасть несколько раз, чтобы понять, что это нормально. Подросткам следует поссориться и пережить горечь первой любви, чтобы обрести эмоциональную зрелость, без которой невозможны долгосрочные отношения.

Исключая риск из жизни детей, взрослые порождают у них высокомерие, заносчивость и низкую самооценку в будущем.

2. **Мы слишком быстро бросаемся на помощь.**

Сегодняшнее поколение молодых людей не развило в себе некоторые умения, которые были присущи детям 30 лет назад. Когда мы слишком скоро приходим на помощь и чрезмерно окружаем ребенка «заботой», мы лишаем его необходимости самому искать выход из сложных ситуаций.

Рано или поздно дети привыкают к тому, что кто-то их всегда спасает: «Если я ошибусь или не достигну цели, то взрослые исправят и разгребут последствия». Хотя в действительности мир взрослых отношений устроен совершенно иначе.

Ваши дети рискуют оказаться неприспособленными к взрослой жизни.

3. **Мы слишком легко восторгаемся ими.**

Движение за повышение самооценки началось еще с поколения бэби-бумеров, а в 1980-е оно пустило корни в школе. Правило «каждый участник получает

кубок» позволяет ребенку почувствовать себя особенным. Но исследования современных психологов показывают, что такой метод поощрения имеет непредвиденные последствия.

Через какое-то время ребенок замечает, что единственные люди, кто считает его замечательным, — это мама и папа, а остальные так не считают. И тогда ребенок начинает сомневаться в объективности своих родителей. Ему приятно получать похвалу, но он понимает, что это никак не связано с действительностью.

Со временем такой ребенок учится жульничать, преувеличивать и лгать, чтобы избегать неудобной реальности. Потому что он просто не приспособлен к столкновениям со сложностями.

4. **Мы позволяем чувству вины затмевать хорошее поведение.**

Ваш ребенок не должен любить вас каждую минуту. Ему предстоит преодолеть много неприятностей в этой жизни, но в этом может помешать избалованность. Поэтому говорите детям «нет» и «не сейчас», чтобы они учились бороться за свои желания и потребности. Если в семье несколько детей, родители обычно считают несправедливым награждать одного ребенка и оставлять обделенным другого. Но награждая всех и всегда, мы упускаем возможность показать детям, что успех зависит от наших собственных усилий и благих поступков.

Дважды подумайте, прежде чем вознаграждать детей поездками в торговые центры. Если ваши отношения основаны только на материальных стимулах, дети не будут чувствовать ни внутренней мотивации, ни безусловной любви.

5. **Мы не делимся ошибками из собственного прошлого.**

Настанет время, когда здоровый подросток обязательно пожелает «расправить крылья» и набить собственные шишки. И взрослый должен разрешить ему сделать это. Но это вовсе не означает, что мы не будем помогать детям ориентироваться в неизвестных вещах и событиях. Поделитесь с детьми ошибками, которые вы совершали в их возрасте, но избегайте излишних нравоучений про курение, алкоголь и наркотики.

Дети должны быть готовы к встрече с неприятностями и уметь отвечать за последствия своих решений.

Расскажите им, что вы чувствовали, когда столкнулись с похожими обстоятельствами, чем руководствовались в поступках, какие уроки усвоили.

6. **Мы путаем интеллект и одаренность со зрелостью.**

Интеллект часто используется в качестве меры зрелости ребенка, и в результате родители предполагают, что умный ребенок готов к реальному миру. Это не так. Некоторые профессиональные спортсмены и молодые звезды Голливуда, например, обладают огромным талантом, но все же попадают в публичные скандалы.

Не считайте, что ваш ребенок талантлив во всем.

Не существует волшебного «возраста ответственности» или руководства о том, когда ребенку пора давать какие-то конкретные свободы.

Но есть хорошее правило — наблюдать за другими детьми такого же возраста. Если вы замечаете, что ровесники вашего ребенка гораздо более са-

мостоятельны, то, возможно, вы сами сдерживаете развитие у него независимости.

7. **Мы сами не делаем того, чему учим детей.**

Как родители, мы должны моделировать ту жизнь, которую желаем для наших детей. Сейчас именно мы — лидеры своей семьи, поэтому должны придерживаться правды в отношениях с окружающими. Следите за своими проступками, даже мелкими, потому что за вами наблюдают ваши дети.

Если вы не идете в обход правил, то дети будут знать, что это неприемлемо и для них. Покажите детям, что значит всецело и с удовольствием помогать другим. Делайте людей и места лучше, чем они были до вас, и ваши дети будут делать так же.

(AdMe.ru. 28.01.2014)

СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Мы должны доверять действиям, слова не значат ничего.

Фернандо Рохас

Цели:

- **убедиться** в необходимости представления детям моделей родительского поведения как в наиболее эффективном способе воспитания и обучения ребенка;
- **сделать** предметом обсуждения лидерские качества родителей и влияние культурных кодов на выработку системы семейных и личных ценностей;
- **проработать** родительский опыт, связанный с изменением ценностей и порядка приоритетов в семье с течением времени/под влиянием социально-культурных изменений.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: доска и маркеры, листы и ручки.

Время: 60 минут.

ХОД ЗАНЯТИЯ

1. Тренер просит каждого индивидуально составить список из 10 духовных ценностей, на основе которых он, как родитель, хотел бы воспитать своего ребенка.
2. Каждому из нас знакомо чувство родительской беспомощности, которое возникает из-за того, что мы бьемся неделями, месяцами, а то и годами над тем, чтобы наш ребенок, наше любимое чадо усвоило «элементарные, очевидные вещи»! Тренер просит участников составить список из 10 наиболее актуальных в его родительстве воспитательных задач (по опыту скажем о том, что пишут чаще другого: научить ребенка убирать за собой вещи, добиться выполнения домашних заданий, оторвать от компьютера/телевизора, отучить грубить старшим и т. п.).
3. Затем предлагаем участникам в группах из 4–5 человек представить те списки, которые каждый составил. После этого тренер просит рассказать каждого из участников в малых группах о своей родительской практике воспитания в ребенке столь дорогих нашему сердцу ценностей. Упор нужно делать именно на той модели родительского поведения, которую ребенок усваивает от родителя в семье!

   Выдающийся американский практический психолог и тренер — Стив Кови (2008) писал о том, что есть только 3 категории влияния:

- подавать пример (другие видят);
- проявлять заботу (другие чувствуют);
- быть наставником (другие слышат и учатся).

Какими из этих 3 категорий влияния наиболее успешно пользуетесь вы в семейном воспитании?

4. Очередной этап работы — вновь индивидуальное задание!

   Все участники получают листы, на которых рисуют лестницу, насчитывающую 10 ступенек. На каждой ступеньке: от нижней (наименее важной) до верхней (самой серьезной) участники записывают важнейшие для них как родителей заботы. То, во что они действительно готовы вложить свои силы, энергию, время, может быть, и деньги, и прочие ресурсы. Проверьте себя, насколько ваши приоритеты отражают ваши ценности (список номер один!). Отметьте звездочкой те ступеньки, которые отражают заявленные вами в начале встречи идеалы и ценности воспитания!

5. Теперь давайте проведем проверку двух наших списков: списка родительских воспитательных задач и списка-«лестницы», отражающей систему наших приоритетов.

   Интересно, что если спросить наших детей, то они почти наверняка скажут, что «порядок и чистота» (на кухне, в их комнате, в квартире, в их портфеле, их тетрадках...) — это наиболее значимые для родителей вещи. Почему? Да потому, что эти темы преобладают в нашем коротком общении с детьми.

   — Тапки убрал?

   — Почему комната не убрана?

   — Что за беспорядок в твоем портфеле?!

   — Сколько можно напоминать: тебя ждет грязная посуда! Ты обещала мне помочь!!!

   Итак, на какой ступеньке «лестницы» вы записали тему порядка в доме, помытой посуды, вынесенного мусора? Сомневаюсь, что на верхних ступеньках вашей «лестницы» вообще присутствует этот болезненный вопрос!

ВОПРОСЫ, НАД КОТОРЫМИ ТРЕНЕР ПРЕДЛАГАЕТ ПОДУМАТЬ В КОНЦЕ ВСТРЕЧИ

- Как наша родительская практика подтверждает/опровергает идеалы, которые мы хотим привить детям?
- Что для нас, родителей, в действительности важно? Как понятно объяснить и передать нашим детям наши ценности?
- Почему в действительности вас беспокоят, раздражают и тревожат невыполненные уроки, неубранные комнаты, рассыпанное посредине гостиной печенье?
- Всегда ли вам удается *сообщить* ребенку внятным и понятным ему способом, что незастеленная постель и невыгулянная вовремя соба-

ка — для вас *лишь знаки* других проблем?! Попросите участников назвать «поименно» эти ценности!

Тренер и группа услышат в ответ, что для родителей порядок и чистота — только символы других, более значимых вещей: воспитания ответственности, понимания и заботы о ближнем, справедливого разделения домашних обязанностей. Через проявление заботы о порядке родитель воспитывает в ребенке чистоплотность, аккуратность, понимание границ в поведении, внутреннюю культуру и интеллигентность.

Кстати! Материалы для тренера

Израильский психолог, ведущая родительских групп и руководитель центра Институт Межличностных Отношений (ИМО) Элеонора Сынебогова обращает внимание родителей на психотипы детей, на то, каким способом наш ребенок воспринимает окружающий мир. Это оказывает немалое влияние на особенности его характера и поведения! Прислушаемся к совету специалиста-практика.

Традиционная психология различает большое количество психотипов. В основном это смешанные особенности, черты личности, направленные на возможность реализоваться. Они и проявляются в разных сочетаниях по обстоятельствам.

Каждая из особенностей задает наличие определенных свойств характера, желаний и способностей человека. Для каждого типа такой набор уникален. Для ознакомления кратко рассмотрим некоторые из них. Изначально разделение всей нашей «живой массы» на психотипы объясняется тем, каким способом мы лучше всего способны воспринимать информацию и как ее обрабатываем, как реагируем, принимаем решения, с какой скоростью действуем.

Задача — сделать обзор и дать понятие о природе некоторых проблем во взаимоотношениях «родители — дети». Поскольку все мы являемся и чьими-то детьми, и чьими-то родителями, проблемы подобных взаимоотношений носят глобальный, вселенский, просто космический характер.

Итак, самое главное осознание — понять, что все люди разные. И в этом плане не факт, что «яблоко падает недалеко от яблони», наши дети могут отличаться от нас просто совершенно невообразимым, полярным образом. То есть быть абсолютно другими и непохожими на нас своими психотипами.

У каждого человека какие-то зоны восприятия более чувствительны по сравнению с другими.

Например, уши есть у всех, а тех, кто обладает обостренным слуховым восприятием, их называют аудиалы, — только 5%. Тех, кто внимательнее остальных «всматривается» в окружающий мир, — называют визуалами, их 47%. А те, кому важны все виды ощущений: запахи, красивые для их восприятия предметы, удобные места для работы и отдыха, приятные материалы на ощупь, — это кинестеты. Их 48%.

В целом же, современный человек полиморфен и несет, как правило, в себе всего понемногу.

Кроме того, мы делимся на экстравертов и интровертов. Первым очень важно делиться с миром своими переживаниями, своим мнением. Им просто жизненно необходимо все «выплеснуть наружу» — сообщить о своей радости и о горе, поплакаться кому-либо, услышать совет.

Интроверты — полная им противоположность. Это мир в самом себе. Сам попереживал, принял решение и, никому не сообщив, начал действовать по своему разумению.

Тем не менее, зная суть и возможное поведение человека определенного психотипа, не составляет труда увидеть ожидаемые проявления конкретного человека, их сочетания, состояния.

Несложно также представить себе его интересы, предугадать реакцию и поведение в конкретной ситуации.

Теперь посмотрим, как эта информация может быть полезна людям, для тех, кого она интересует не в последнюю очередь с точки зрения воспитания детей.

Убеждена, что с основами этих элементарных знаний и понятий о человеке необходимо, по крайней мере, ознакомиться всем мамам, папам, бабушкам, воспитателям в детском саду, семейному врачу, учительнице младших и средних классов. ...В общем, всем тем, кто имеет непосредственное влияние на развитие наших детей в допубертатный период (то есть условно до полового созревания лет в 12–15).

Что будет, если свойства ребенка не развить до того, как он повзрослеет?

Однозначно, будет плохо.

Врожденные желания заданы, от них никуда не денешься, а способности и умение эти желания удовлетворять не развиты. Такие люди очень страдают. Именно они имеют тенденцию метаться из стороны в сторону, все время чувствуя себя неудовлетворенными, ощущая, что могли бы в своей жизни достичь большего.

Если же врожденные свойства еще и передавить (случайно или намеренно, из лучших побуждений, но по незнанию), то свойства могут уйти в невроз. Невроз — это желания «наоборот».

Какова практическая польза от этого знания?

Многие полагают, что если я «хорошая мать» или «заботливый папа», люблю своего ребенка всеми фибрами души, забочусь, даю ему все, что могу дать, провожу с ним много времени, учу-обучаю всяким считалочкам-обучалочкам, готовлю полезную еду, то все у нас будет хорошо. Не тут-то было.

Хорошо, если ваш психотип совпадает с психотипом ребенка. Да и то не факт, что хорошо. Аудиал отец — аудиал сын — это просто идиллия, повезло им обоим, понимают друг друга с полуслова. Кинестет родитель — кинестет ребенок — тоже адекват. Оба любят движение, свежий воздух, вкусную еду, комфорт и т. д.

А вот аудиал и интроверт отец — экстраверт и кинестетик сын... или наоборот. Одному важно, чтобы все было по его понятиям, а второй все время пытается разрушить поставленные родителем границы. Вечный бой. Хорошо, если не поубивают друг друга...

О каком адекватном воспитании и развитии может идти речь? Какое будущее ждет такого сына?

Разные психотипы у родителей и детей — это вообще катастрофа.

Вы думаете, вы знаете, что такое хорошо и что такое плохо, что игрушечки надо аккуратно складывать, что родителей надо чтить, что семья всегда должна стоять на первом месте, — это вы через себя (и про себя) знаете. А у вашего ребенка совершенно другие ценности в жизни — он инициативный, скоростной и абсолютно непослушный, да еще и чувство вины ему несвойственно.

Правильный отец этого не выносит, он обязательно (из самых лучших побуждений, чтобы ребенок Человеком рос) будет его воспитывать, конечно же, по самому любимому отцом методу. А ребенок потом стресс снимет тем, что начнет тырить мелочь по карманам одноклассников...

Бывает и «сценарий наоборот»: энергичная мама — инертный, спокойный ребенок. Мама торопится, бежать ей надо по делам, а обстоятельный ребенок застрял на горшке. Она его раз с горшка сдернет, второй... глядишь, ребенок уже заика, давайте к логопеду его... Она не специально, она просто не знает, не понимает, что у ее ребенка другой темп жизни, и даже захоти он поспеть за скоростной мамашей, ему не выдали в этой жизни таких крепких ножек. Смешно звучит?

Не очень, когда об этом думаешь всерьез, — комок в горле...

(ellasinbogova.com/category/o-detyax-vserez)



Записки на полях

...Тот, у кого есть проблема, может ее нести, причем только он один. Если другой хочет нести ее за него, то тот становится слабым... Если я вижу у другого что-то и непременно хочу ему это сказать, но сдерживаюсь и не говорю, это стоит мне сил. Силы, которых эта сдержанность стоит мне, становится силой и для него. Вдруг ему приходит в голову то, что я хотел ему сказать. Поскольку эта мысль пришла к нему сама, он может ее принять.

Если я не выдерживаю и хочу непременно что-то ему сказать, я испытываю облегчение оттого, что я ему это сказал. Но я забрал у него силу. Даже, если то, что я хотел сказать, правильно, он не может этого принять, поскольку это идет извне. Так что такая сдержанность является основой уважения и основой любви.

Берт Хелленгер

ГРАНИЦЫ, КОТОРЫЕ МЫ...

Цели:

- **актуализировать** понятие «границы» по отношению к семейному воспитанию, взаимоотношениям «родитель — ребенок»;
- **привитие** навыков социального и педагогического наблюдения и рефлексии;
- **обсудить** важность установления границ, необходимость воспитания уважения к семейным правилам и законам, осознанного ограничения, ответственности;
- **стимулировать** яркое эмоциональное переживание с последующей рефлексией;
- **разобраться** в том, как мы реагируем на «ситуации вторжения» (в нашу личную жизнь, на нашу территорию);
- **обсудить** право на реакцию, на защиту своей территории, своей личности от «вторжения» и способы ассертивных, но социально приемлемых реакций на такие нарушения границ.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: альбомные листы для рисования, карандаши, краски, фломастеры, флипчарт, маркеры, ручки.

Время: 45–60 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Тема «границ» — одна из актуальнейших в групповой работе с родителями.

- Существуют ли в вашей семье законы, правила, договор, определяющие границу дозволенного?
- Нужно ли говорить о границах, когда строятся отношения с самыми близкими людьми?
- Кто и как «защищает» границы? У кого есть право их устанавливать, их нарушать?

...Вопросов много. Упражнение «Границы, которые мы...» поможет понять актуальность и эмоциональную заряженность темы, прожить дилемму на собственном примере.

Считается, что некоторые образы-архетипы оказывают целительное воздействие на нашу психику, помогая справиться с внутренними проблемами, успокоиться, снять излишнюю тревожность. Именно эти принципы положены в основу метода *управляемого воображения*. Американский психолог Шарлотта Резник утверждает, что с помощью методики управляемого воображения (целенаправленного порождения образов) можно справиться со стрессами, истощением, психологическими проблемами, найти внутренние ресурсы, научиться расслабляться и понимать чувства других людей.

Группа сидит в кругу. В центре круга — альбомные листы, цветные карандаши, фломастеры, мелки.

— Сидя на стуле, примите, пожалуйста, максимально удобную позу... Ноги касаются пола. Спина, шея, мышцы рук и ног расслаблены... Проведем проверку от макушки и до ступней и убедимся, что мышцы не напряжены...

Дыхание ровное, глубокое... Вы делаете глубокий вдох через нос и выпускаете воздух через рот. Еще несколько глубоких дыханий. Наполните легкие кислородом! Почувствуйте, как движутся сообразно вашему дыханию живот и ребра.

Положите руку на солнечное сплетение. Попробуйте почувствовать его тепло. Присоединитесь к своему телу, своей сущности. Услышьте биение сердца, ток крови...

Я прошу вас перенестись мысленным взором в ваше детство. Увидьте себя в это время. Представьте, что вы стоите невдалеке от дома, где прошло ваше детство. Это одноэтажный или многоэтажный дом? Из чего он построен, какой материал послужил основой для вашего дома? Дерево? Бетон? Кирпичи? Что-то другое?

Спокойно и не спеша подождите, пока перед вашим внутренним взором не возникнет четкая цветная картинка. Внимательно осмотритесь. Какой ландшафт местности? Дом стоит на равнине, в горах, на городской или сельской улице, вблизи речки или леса? Что находится рядом с ним?

Просто разрешите этому образу раскрыться. Позвольте прийти звукам... Запахам... Какое время года, какая погода, какое время суток?..

Оглянитесь по сторонам, чтобы полнее увидеть то место, где стоит ваш дом, его границы и все вокруг.

Какие чувства вызывает то, что вы видите?

Запомните свои чувства, сохраните в памяти эту картинку, потому что пришло время возвращаться назад... На счет «один» вы откроете глаза и вернетесь в наш тренинговый класс. У вас будет ровное дыхание, хорошее настроение, так как вы побывали в гостях в собственном детстве. Если оно было хорошим и светлым, то вы принесете в сегодняшний день яркие и радостные чувства. Если детство было тяжелым, с ним связаны ощущение обиды, разочарования, одиночества или агрессии, то все эти чувства — остались в прошлом. А вы вернетесь в сегодняшний день. В светлый и уютный класс, в свою знакомую и устроенную иначе жизнь. В группу. Итак, начинается обратный счет: 5... 4... 3... Мы возвращаемся из прошлого в настоящий день... 2... 1.

Откройте глаза! Почувствуйте свое возвращение, вдохните полной грудью! Потянитесь, расправьте плечи, сядьте удобно. Мы продолжаем нашу встречу!

Затем ведущий предлагает каждому нарисовать на листах для рисования увиденные образы. Это задание каждый выполняет как умеет, кто-то может нарисовать эту картинку из прошлого подробнее, кто-то — более схематично, абстрактно. Поддерживаем участников, объясняя им, что в их задачу не входит создание произведения искусства. То, что необходимо сделать, — перенести зрительный образ из памяти на лист бумаги в той форме, том стиле, жанре, какой выбирает каждый из участников.

Для тех, кто все же затрудняется выполнить задание, связанное с рисованием, предлагаем опцию — не рисовать, а, используя различные цвета, рас-

красить лист, попытавшись выразить настроение, возникшее в ходе путешествия в детство! Крайне важно, чтобы У ВСЕХ членов группы в той или иной форме на листах были переданы впечатления от первого этапа встречи — управляемого воображения.

Когда работа завершена (для этого требуется, как правило, 10–15 минут), ведущий просит каждого передать свой рисунок соседу слева.

Итак, каждый получил от своего соседа справа его рисунок-впечатление из детства. Всмотритесь в рисунок, и в течение 2–3 минут у вас есть возможность усовершенствовать, улучшить его. Добавьте в рисунок какие-то детали, цвета...

Все изменения и дополнения, какие вам захочется сделать, сделайте в это короткое время! (Если возникают какие-то вопросы, например: «А если мне нечего добавить?», «А могу ли я что-то уточнить у автора?» — стараемся не отвечать на них или даем уклончивый ответ, который оставляет право решения у самого спрашивающего.)

Я надеюсь, что все уже справились с заданием, а потому прошу вновь передать рисунки соседу слева. Вам предстоит выполнить то же задание! За 2–3 минуты улучшить рисунок, который попал вам в руки! Работаем!

Опять передача рисунка влево соседу и та же просьба: «Дополните, добавьте в рисунок то, что вам захочется!»

Теперь, когда рисунок прошел три стадии трансформаций, давайте вернем его автору! Передавайте рисунки по кругу вправо, пока каждый не получит свое произведение!

Дорогие авторы, вглядитесь внимательно в тот рисунок, который вы создали десять минут назад! Что вы видите? Что изменили товарищи по группе в ваших рисунках? Что вы чувствуете по этому поводу? Принимаете ли изменения? Если «нет», то почему?

В ходе обсуждения возникает иногда очень эмоциональный разговор о теме встречи — «границы», «личная территория». Нередко часть авторов воспринимают изменения, сделанные в их работах, как поддержку, улучшение, конформно принимают все дополнения. У других такие изменения и «улучшения» вызывают отторжение от образа детства. Они прямо заявляют, что между замыслом и тем, что находится в их руках сейчас, — нет ничего общего! Они могут выказывать свое раздражение, огорчение, претензии к тем, кто «переврал», «испортил».

Тренер спрашивает группу, какие чувства испытывали участники, когда должны были внести свои изменения в очень личный рисунок, по сути — в память чьего-то (а не их собственного!) детства?

- Был ли кто-то, кому сама постановка задачи казалась неуместной, невозможной для выполнения? Было ли у кого-то ощущение, что исправления в чужом рисунке — это как чтение чужого письма, просмотр личного дневника другого человека?
- Если нет, то почему?
- Если да, то что заставило переступить через неловкость? Отчего понимание, что «я вторгаюсь в личное пространство, в чужую территорию», оказалось все же слабее желания сделать «невозможное — воз-

можным» и включиться в «улучшение и в совершенствование» работ товарищей?

Вторжение на личную территорию...

- Всегда ли мы представляем, где начинается и заканчивается у нас личная территория? А у других?
- Даем ли мы себе право совершать интервенцию на чужую территорию, вторгаться без приглашения или согласия в «пространство другого»? Ведь мы хотим как лучше, хотим усовершенствовать, помочь, решить проблему, защитить. Что чувствуем, когда так поступают с нами? Приведите примеры. В каких случаях мы позволяем сделать это по отношению к другим? К кому? Приведите примеры.
- Как это сказывается на нас и наших близких, наших детях?

Личная территория... Она только для взрослых или мы должны воспитывать чувство «личной территории» и уважения к ней также у наших детей?

- Всегда ли мы представляем, где она начинается и заканчивается у нас? А у других? У наших детей? Даем ли мы себе право совершать интервенцию на чужую территорию, вторгаться без приглашения или согласия в «пространство другого»? Что чувствуем, когда так поступают с нами? Примеры! В каких случаях мы позволяем это делать по отношению к другим?
- Что делать с нашими родительскими «ТЫ ДОЛЖЕН!»? (Ведь наша задача — обогатить, предупредить, защитить, улучшить?..) Представьте себе состояние ваших детей после ваших «интервенций-дополнений», одну из которых вы смогли пережить во время нашей групповой работы!

Кстати! Материалы для тренера

ГРАНИЦЫ РАБОТАЮТ

- ✓ Когда родитель убежден в их необходимости и ему понятны собственные границы.
- ✓ Когда эти границы и законы подходят этой семье и ее образу жизни.
- ✓ Когда границы понятны всем членам семьи и однозначны.
- ✓ Когда закон — для всех.
- ✓ Когда родители последовательны и постоянны.
- ✓ Когда есть согласие родителей.
- ✓ Когда родители способны выдержать гнев и манипуляции детей.

ГРАНИЦЫ НЕ РАБОТАЮТ

- ✓ Когда родитель не убежден внутри себя.
- ✓ Когда закон неоднозначен.
- ✓ Когда мы непоследовательны.
- ✓ Когда разные законы для разных членов семьи.

- ✓ Когда родители не согласны между собой.
- ✓ Когда законы привнесены извне и не подходят семье.

КАК УСТАНАВЛИВАТЬ ГРАНИЦЫ

- ✓ Сообщать их и объяснять их значение.
- ✓ Быть краткими и говорить по делу. Отслеживать язык тела: мимику и жесты, которые должны быть адекватными нашему вербальному высказыванию, не расходиться с ним по смыслу.
- ✓ Определить, кто за что будет отвечать.
- ✓ Выслушать всех и внести поправки.
- ✓ Родитель — пример соблюдения законов.
- ✓ Устанавливать законы в положительной форме («у нас едят на кухне», а не «у нас не едят в салоне»).
- ✓ Избегать запретов. Биться за то, что важно.
- ✓ Разрешать выбор (помните, как в фильме «Подкидыш» говорит героиня Ф. Раневской: «Скажи, маленькая, что ты хочешь, чтобы тебе оторвали голову или ехать на дачу?»). Ну это в шутку, но выбор стоит предоставлять: «Мы с тобой едем сегодня на экскурсию. Какой маршрут тебе интереснее: парк с аттракционами, музей динозавров или экскурсия в Ботанический сад?»
- ✓ Уважать и поощрять ребенка. Отделять поступок от качеств.
- ✓ С маленькими — делать, а не говорить.



Записки на полях

СПОКОЙНО, МОНИКА!!!

Женщина стояла в очереди в супермаркете после мамы с непослушной дочкой. Руки девчушки были полны конфет, шоколадных батончиков и прочих сладостей. Но она продолжала кричать и вертеться по сторонам. «Спокойно, Моника, осталось совсем немного... Хорошая девочка. Ты ведь все понимаешь...» Через некоторое время ребенок снова стал капризничать, а мама спокойно сказала: «Все хорошо, Моника. Еще пару минут, и мы поедем домой. Потерпи, пожалуйста. Все образуется...»

На кассе маленькому демону взбрело в голову выбросить все товары из тележки. И снова мама сказала спокойным тоном: «Моника, Моника, расслабься, милая. Бывают и такие нелегкие минуты, не расстраивайся. Еще несколько минут, и мы будем дома. Успокойся, пожалуйста...»

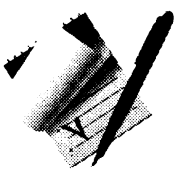
Женщину это очень впечатлило. Когда она вышла на улицу, то сразу подошла к маме с дочкой, которые садились в машину, и сказала:

— Это, конечно, не мое дело, но вы вели себя там просто удивительно! Вы оставались сдержанной и спокойно говорили с дочкой даже после того, как

она так ужасно себя вела! Моника, ты понимаешь, детка, насколько тебе повезло с мамой?!

— Спасибо, — ответила, смутившись, молодая мама. — Но Моника — это я. А эту маленькую чертовку зовут Джулия...

(www.baby.ru)



Записки на полях

В начале XX века Фрейд утверждал, что агрессивность — врожденное свойство. Родители должны определить, что можно, что нельзя в «проявлении агрессивности», и наказывать за асоциальное поведение ребенка.

Мелани Кляйн (Великобритания) говорит, что да, агрессивность — врожденное качество. Но чтобы взять его под контроль, родители должны быть снисходительны к проявлению агрессивности, не «преследовать» ребенка, который будет лишь развивать свою агрессивность как эмоциональную реакцию на принуждение.

Две эти позиции явно противоположны!

Тем не менее в странах современного цивилизованного мира именно подход Кляйн занял ведущие позиции.

«**Установление границ**» — термин манипулятивный и нереалистичный. Границы — это нечто, идущее в разрез с природой ребенка, его энергией, его любознательностью и родительской обязанностью дать ему простор для познания мира и себя. Точнее было бы сказать не «установление границ», а «требование о соблюдении границ», так как речь идет о конфликте между принципом ограничения и природой ребенка. Отсюда неизбежно следует проблема наказания. Если мы приглушим конфликт и заменим наказание другими красивыми словами, мы успешно проведем манипуляцию, знакомую каждому из родителей.

«Иди и подумай!», «комната размышлений» и т. д. Но мы не говорим насильнику: «Иди и подумай!» Мы помещаем его в тюрьму. Боязнь наказания приводит к спонтанной родительской эскалации эмоций, угроз, крика, гнева, направленных на ребенка. Словесная агрессия тем не менее травмирует не меньше, а порой (согласно исследованиям) и больше, чем физическое наказание.

Наказание, как и границы, может:

- ✓ разочаровывать,
- ✓ обижать,
- ✓ унижать,
- ✓ отдалять нас друг от друга...

Модно считать, что границы, наказание, требовательность «презираемы и подвергаемы осуждению» современной психологией и педагогикой. Но еще 50 лет назад именно таковой была традиция воспитания ответственности! Тотальность принятия теории Кляйн с 1960-х годов объясняется тем, что *в те го-*

ды родительский авторитаризм требовал очеловечивания, смягчения. Кляйн искренне верила, что ребенок после акта агрессии почувствует стыд от родительских слов: «Это меня очень огорчает!», почувствует свою вину и избежит агрессии в будущем. На деле же современный ребенок сперва атакует (как реакция на такое родительское замечание), а уж потом (большой вопрос!!!), возможно, почувствует стыд и вину.

Эмпатия и поддержка невозможны одновременно с требованием о соблюдении границ в агрессивном поведении. Ребенку, разбившему стекло, глупо говорить:

— О-о-о! Я *восхищен твоей силой и меткостью*! Но ты должен заплатить за стекло!!!

От такой реакции бедный ребенок получит головокружение и полное непонимание того, как он воспринимается миром.

«Битый ребенок — бьющий родитель!» — и это не так! Хаим Омер, автор многих известных исследований по детской психологии, замечает, что «бьющий родитель — это, скорее, не битый ребенок, а агрессивный в детстве человек». Напротив, не остановленный в своей агрессии ребенок потенциально опасен как агрессивный взрослый. Наказание — это не только реакция на антисоциальное поведение, но и профилактика.

Либеральные родители, согласно исследованиям, прямо или косвенно ответственны за рост использования наркотиков, асоциальное поведение, рост подростковой преступности.

Демократия — это не абсолютное равенство. И в демократических семье и обществе есть отношения власти и подчинения, иерархия. Роль в семье и ответственность родителя абсолютно «несимметричны» позициям ребенка в семье! Иначе подросток заявит родителям: «Не я замолчу, а вы заткнитесь! У нас равенство!!!»

С наглостью необходимо бороться, так как она — «отмычка» к вседозволенности и безнаказанности. Знание законов и границ не обеспечивает их соблюдение, а подтверждается лишь ежедневной практикой. Мы обязаны постоянно проверять себя: «Насколько ребенок *реально* усвоил коды и правила поведения?!»

Общество забыло о существовании отцов. «Он работает», «он занят», «он не имеет авторитета». До возраста 6 лет дети, согласно исследованиям, гораздо более восприимчивы именно к отцовскому влиянию и усваивают понятия требований, границ, которые устанавливает отец.

Наказание необходимо как тренировка в восприятии границ. Красный свет — это СТОП, а не «немножечко ехать...»!!! Время, границы и их установление требуют постоянства и последовательности.

Вменяемый родитель — тот, который умеет установить соответствие между «преступлением» и «наказанием», его мерой.

И теория эта в соединении с практикой может помочь воспитать в семье ребенка от 3 лет и вплоть до переходного возраста. Тогда наказание должно быть более пассивным, чтобы не привести к возможному в переходном возрасте протестному поведению — побегу из дома, бунту с асоциальной направленностью, членовредительству... Подросток наглеет — замолчите и выйдите из комнаты. Жесткость реакции, сигнал — «мне это не подходит!».ика и т. д.

ЗАКОН, ПРАВИЛО, ГРАНИЦА...

Цель:

- **актуализация** понятий границ в семье, а также роли и их распределение;
- **прояснение** позиций участников, степени их удовлетворенности ролями и границами и проверка с участниками желания изменений в этих аспектах.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт, маркеры и фломастеры, бумага, ручки листы с информацией (см. «КСТАТИ! МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТРЕНЕРА!»).

Время: 1,5 часа.

ХОД ВСТРЕЧИ

Предлагаю ведущему начать с игры «Ассоциации» на тему «Закон, правило, границы».

- Если граница — это цвет, то какой?
- Если граница — это настроение, то какое?
- Если граница — это музыка, то какая?

У ведущего, как правило, появляется масса возможностей при анализе этой игры указать на то, что наши отношения к границе амбивалентны: она нас пугает, напрягает, но она же дает нам права, обеспечивает защиту! В воспитании границы важны, пока они соответствуют нашим целям и не делают ребенка «ограниченным»!

- Вспомните свой родительский дом — дом, где вы росли, восстановите атмосферу дома, родительский стиль!.. Какая обстановка, стиль воспитания царили в доме родителей?
- Что было можно, что нельзя? Как вы знали об этих правилах? Кто их обсуждал с вами, объяснял?
- Что вы, как родители, берете себе в копилку, а что вы оставили в прошлом?

Эти вопросы вы обсудите в малых группах. Сядьте по 3–4 человека. У вас есть для разговора 15 минут.

Затем группа продолжит работу в общем кругу.

- Как прошло обсуждение в вашей группе?
- Что показалось неожиданным? Любопытным? Достойным применения в вашей родительской практике?

Представьте себе, что от стены до стены в нашем классе есть воображаемая Шкала авторитарности, где 1 — это авторитарность, 10 — анархия. Просим участников назвать место, которое бы условно определило расположение их родительской семьи на воображаемой диаграмме.

Затем предлагаем участникам на той же шкале определить место их собственной семьи. Третий «подход» к этой метафоре — указать — где **в идеале** я хотел бы, чтобы семья моя располагалась на этой шкале.

- Как отличается мой родительский стиль от стиля моих родителей?
- Что мне удалось достичь и чем я горжусь как родитель?
- Что бы мне хотелось изменить?
- Почему это трудно сделать?

Параллельно идет обсуждение в группе, и подходим к вопросу о том, почему трудно устанавливать границы и законы.

На листе каждый участник пишет один закон, который работает, и один, который не работает. Почему одни границы нам легко устанавливать, а другие — нет.

Участники перечисляют причины и трудности установки границ. Ведущий записывает на доске и затем подводит итог с помощью листа информации (см. «Кстати! Материалы для тренера!»), аккумулируя и резюмируя сказанное в группе.

Кстати! Материалы для тренера

ГРАНИЦЫ В СЕМЬЕ «РАБОТАЮТ», КОГДА:

- ✓ родитель четко представляет себе, чего он хочет добиться, и ощущает внутренние силы для того, чтобы последовательно и постоянно следить за соблюдением правил, договоренностей и установленных границ;
- ✓ родитель сам способен соблюдать границы, договоренности, установленные правила и может быть для ребенка моделью поведения в этом вопросе;
- ✓ границы определяются и адаптируются под конкретную семью, ее традиции, ее образ жизни и ценности;
- ✓ правила проговорены и объяснены, обсуждены и поняты;
- ✓ для всех членов семьи выработан один общий подход по отношению к формам и содержанию устанавливаемых законов и правил;
- ✓ родители уверены в правильности своих требований, готовы противостоять детской фрустрации, гневу, манипуляциям, которые демонстрирует ребенок в связи с необходимостью соблюдения правил и установленных ограничений.

ГРАНИЦЫ НЕ «РАБОТАЮТ», КОГДА:

- ✓ сам родитель не уверен, сомневается, не убежден в их правильности или собственной способности отстаивать свои требования;
- ✓ правила, законы, требования слишком сложны для понимания или контроля за их соблюдением, когда они неоднозначны, несправедливы, унижают личность;

- ✓ у каждого члена семьи есть свое, отличное от других, понимание форм и содержания устанавливаемых законов и правил, когда нет общей согласованной линии поведения;
- ✓ границы «привнесены механически» в семью и детско-родительские отношения из других семей, восприняты из-за того, что их рекомендуют в специальной литературе или они просто «модны», но не соответствуют укладу дома и традициям конкретной семьи.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Между взрослым (родителем) и ребенком всегда существуют серьезные различия:

- ✓ разница в возрасте и, как следствие, в жизненном опыте;
- ✓ разница в наших физических ресурсах, развитии и возможностях (рост, вес, мышечная масса и т. д.);
- ✓ разница в интересах.

Эти «стены» всегда в большей или меньшей степени разделяли нас. Но более 100 лет назад возникла еще одна стена. Имя ее — технология: профессионализация и окончательное разделение труда, возникновение сложной техники, информационная революция... Между поколениями всегда существовал разрыв, напряжение. Но сейчас культурные различия между «отцами и детьми» стали углубляться так быстро, что некоторые уже называют это «пропастью между поколениями», а взрослых — «эмигрантами в информационно-технологическом мире детей».

В замечательном «оскароносном» фильме Алехандро Гонсалеса Иньярриту «Бердмен» (2014) дочь главного героя в запале выяснения отношений решается бросить в лицо отцу-актеру свое гневное «фе!!!»:

— Ты, папа, мечтаешь вернуть свое место в жизни. Но знаешь, что существует реальный мир, где люди бьются за свое место каждый день. А ты делаешь вид, что его нет. Жизнь кипит в месте, которое ты игнорируешь... Ты ненавидишь блогеров, поливаешь Твиттер. Тебя даже в Фейсбуке нет!!! Это тебя не существует!

- ✖ А как «проблема компьютеров» решается в вашей семье? Она вам знакома? Кажется надуманной?
- ✖ Как вы чувствуете себя в мире гаджетов и технологий?
- ✖ Как использовать этот мир для **сближения** с ребенком, как **объединить** семью с помощью компьютеров, мобильных телефонов, гаджетов? Поделитесь своими идеями и опытом!

Кстати! Материалы для тренера

ТЕРРИТОРИЯ УСТОЙЧИВОСТИ И УВЕРЕННОСТИ В СЕМЬЕ



Взаимоподдержка и взаимовлияние вместе с родительским лидерством в поддерживающем и принимающем окружении и атмосфере дома

ДЕТИ

- Доверие.
- Уверенность в себе и в окружении.
- Чувство защищенности.
- Развитие чувства уверенности в своих силах и возможностях

РОДИТЕЛИ

- Знания.
- Уверенности в своих силах и возможностях.
- Умение справляться с трудностями, решать проблемы.
- Понимание родительской роли

УЧИТЕЛЬ, ВОСПИТАЙ УЧЕНИКА!..

Быть родителем — это воспитывать в себе предельное смирение; невозможно быть родителем, не ошибаясь. Опыт неудач добавляет вам силы.

Сальвадор Минухин

Зрелость — это когда ты делаешь то, что хочешь, даже если твоя мать не считает, что это хорошо...

Мнение

Цели:

- **сопоставить** «взрослый» и «детский» взгляды на семейное воспитание, обратить внимание на разницу в подходах, потребностях, ценностях, характерных для разных поколений семьи;
- **проявить** в игровой форме идею о том, что каждая семья — объединение личностей с разными характерами, ценностями, интересами и запросами, о необходимости толерантного отношения к близким;
- **развить** эмпатические способности, умение понять и услышать другого, гибкость в восприятии.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумага для записи, флипчарт, маркеры, ручки.

Время: 30–45 минут.

ХОД ИГРЫ

Помните этот классический совет-пожелание: «Учитель, воспитай ученика, чтоб было у кого учиться!»? Мы-то им и воспользуемся. Причем сделать это тренер сможет с разными категориями участников. Если в тренинге работают и дети, и их родители, то возможность начать с младших даст упражнению особенную значимость и глубину. Если же детей нет, то тренер обратится к жизненному опыту взрослых детей — теперешних родителей.

Так или иначе, с той или иной категорией участников, а задание формулируется и остается тем же.

— Долгие годы родители растили и воспитывали вас. Мало кто считает, что воспитание это было безупречным. Как правило, каждый из детей говорит себе: «Вот, когда я стану родителем!..», «Если бы я был на месте моих родителей!..».

Тренинг и наша встреча дают вам сегодня редкую возможность выполнить давние угрозы. Чему бы вы (исходя из вашего опыта, ваших взглядов на мир, исходя из анализа того, что вы получили в своем детстве, а чему, как оказалось, вас не смогли или не сумели научить) хотели научить ваших родителей?

На обдумывание этого задания, записи вам дается 15 минут.

Через отведенное время все участники встречи собираются и представляют форуму свои размышления.

ЗАВЕРШЕНИЕ

- Давайте проанализируем, есть ли среди вещей, о которых вы рассказали, которым вы хотели бы научить родителей, что-то общее? Может быть, ваши требования к родителям — это проявление особенностей конкретного (вашего и их) поколения? Веяния времени? Влияния моды?
- Как вам кажется, среагировали бы ваши родители, если бы вы предъявили им свои записи? Обрадовались? Были бы огорчены? Уязвлены? Остались бы равнодушными? Почему?



Записки на полях

ЕСЛИ ВЫ РОДИТЕЛИ...

Если вы родители — ласкатели, хвалители.
Если вы родители — прощатели, любители.
Если разрешатели, купители, дарители.
Тогда вы не родители, а просто восхитители!

А если вы родители — ворчатели, сердители.
А если вы родители — ругатели, стыдители.
Гулять не отпускатели, собакозапретители.
То знаете, родители, вы просто крокодители!

М. Шварц
(www.stranamam.ru/post/590786/)



МОЯ ДОМАШНЯЯ РАБОТА

Мы нередко говорим о взаимном влиянии ребенка на взрослого, родителя — на ребенка...

Ваше следующее домашнее задание таково: составьте список того, чему ваш ребенок научил вас!

- ✓ Как вы оцениваете этот список?
- ✓ Нравится ли вам учиться у своего ребенка?
- ✓ Оказались ли вы «обучаемым взрослым» или «тяжелым учеником»?

На следующей встрече ведущий может выслушать отчеты группы о выполнении домашнего задания и продолжить эту тему обсуждением материалов «18 вещей, которым взрослые могут научиться у детей» с сайта adme.ru (см. «Записки на полях»).



Записки на полях

18 ВЕЩЕЙ, КОТОРЫМ ВЗРОСЛЫЕ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У ДЕТЕЙ

Ребята, мы вкладываем душу в *AdMe.ru*. Спасибо за то, что открываете эту красоту. Спасибо за вдохновение и мурашки.

Присоединяйтесь к нам в Facebook и ВКонтакте.

Нельзя снова стать ребенком, но можно сохранить этот невероятный душевный настрой из детства, когда мир кажется неизведанным, жаждущим открытий и хочется успеть попробовать все за один день. С годами энтузиазм сменяется на «а что, если» или «потом».

Но мы в *AdMe.ru* знаем как минимум 18 вещей, которым взрослые могут научиться у детей. И это превратит каждое мгновение жизни в подарок.

Бегать

Дети напоминают нам о том, что такое бег не ради упражнений, а ради чистой радости «о как быстро я могу бежать!».

Нюхать цветы

Люди постоянно твердят, а Ринго Старр даже спел: «Остановись и понюхай розы». Но мы редко находим время на это. А вот дети всегда рады сдуть пару одуванчиков.

Воображать

Если ребенок представляет, что вместо пола сейчас раскаленная лава, в его голове и глазах все так и есть. И ни на йоту меньше. Большинство взрослых потеряли эту способность забываться в собственных мечтах.

Любить животных

Дети любят животных. Вы, вероятно, тоже. Но когда вы в последний раз читали книгу о них, ходили в зоопарк и подходили к экзотическим существам настолько близко, насколько это возможно, чтобы просто поглазеть?

Рисовать

Взрослые, вы удивитесь, но рисование — это эффективный способ развеяться после долгого и напряженного рабочего дня. У детей забот меньше, но разрисовывать стены они всегда готовы. Возьмите на заметку.

Прыгать на кровати

Кровать нужна детям для того, чтобы на ней прыгать, и только потом спать. Взрослым тоже было бы полезно иногда забывать о безопасности и вдоволь напрыгаться.

Отдыхать на пляже

Без движения лежать на пляже — это круто и расслабляюще. Но закапываться в песок, строить замки и пытаться обгонять волны — еще круче. Дети об этом знают.

Не бояться жуков

Взрослые думают, что жуки и прочие насекомые — отвратительны. Но на самом деле это самые уникальные создания на Земле. Вот и дети от жуков в восторге.

Дружить с аниматорами

Мы-то с вами знаем, что внутри этого костюма сидит подросток, который подрабатывает таким образом на каникулах. Но иногда полезно отложить цинизм в сторону и посмотреть на Микки-Мауса, например, глазами детей — с восторгом и неподдельной радостью.

Перечитывать книги

Дети обожают перечитывать книги не только по второму разу, но даже по пятому и по десятому. Более того, зная сюжет наперед, они все равно искренне ему удивляются. Вот бы и взрослым научиться воспринимать привычные вещи так же свежо и ярко.

Играть

Для детей вся жизнь — это одна сплошная игра. Даже когда игрушек нет поблизости, они находят какой-то предмет и тут же придумывают для него новую функцию — игральную. Взрослые такое расслабленное отношение к вещам называют легкомысленностью. А ведь когда-то сами были такими.

Радоваться дню рождения

На вечеринке по случаю своего дня рождения взрослые, конечно, отрываются на полную катушку. Но все равно мы уже не ждем этот день так же радостно, как ждут его дети. Поэтому здесь нам есть чему у них поучиться.

Надувать мыльные пузыри

В общем-то, здесь не нужно объяснять, что это круто, да?

Летать

Большинство взрослых скрепя сердце садятся в самолет. Но дети всегда напомнят вам о том, насколько невероятен этот опыт. ВЫ ЛЕТИТЕ! В НЕБЕ! КАК ПТИЦА!

Задавать вопросы

Постоянное «почему» из уст ребенка может быть утомительным. Но так дети дают вам понять, сколько тайн и чудес еще скрыто в этом мире. Так почему же небо голубое?

Есть мороженое

Дети знают, что такое радость от поедания мороженого, какой она должна быть на самом деле — со 100-процентным погружением в процесс, не заботясь о том, что у вас чумазое лицо, грязная одежда и обувь.

Развлекать себя

Заметьте, детям вообще не надо, чтобы их развлекали. У них есть игрушка, книга, телик, велосипед. А может и не быть всего этого, и дети все равно найдут чем заняться.

(www.adme.ru/svoboda-psihologiya/
18-veschej-kotorym-vzroslye-mogut-nauchitsya-u-detej-712810/)

РОДИТЕЛЬСКИЕ ПОСЛАНИЯ

Цель: познакомить участников группы с теми социально приемлемыми внушениями родителей, которыми можно пользоваться, чтобы получать одобрение от окружающих.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумага и карандаш.

Время: 30 минут.

ХОД ИГРЫ

В книге (*Рудстем Кьел.* Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. М.: Прогресс, 1990) автор обзора приводит описание игры, которое я хочу предложить вам в своем изложении.

I ЧАСТЬ

На одном листке бумаги выписаны 5 сценарных сообщений или директив: «Будь сильным!», «Будь совершенным!», «Упорно пытайся!», «Торопись!», «Радуй других!».

Подумайте над этими фразами и посмотрите, соответствуют ли какие-то из них тому, что вы в раннем детстве слышали от своих родителей. Если да, определите, насколько они вам подходят сегодня, когда вы сами стали родителями.

— То, что вы делали, чтобы родители были вами довольны или горды, помогло вам в жизни или превратилось в проблему? Вы и теперь можете считать, что с вами все хорошо, только пока вы действуете в соответствии с родительскими директивами?

— Расставьте директивы по порядку — от оказавших самое сильное влияние на вашу жизнь до наименее влиятельных.

— Какие из родительских посланий вы «клонировали» в своем родительстве по отношению к собственным детям?

II ЧАСТЬ

Сейчас — небольшой опыт управляемого воображения! Примите удобное положение и закройте глаза. Представьте себя в возрасте 3–6 лет. Вы стоите возле дома, где жили, когда были маленькими.

Теперь представьте, что вы упали и разбили коленку. Неглубокая царапина жжет, вы испытываете боль и страх от вида крови...

Вы с рыданиями бежите в дом, с испачканной одеждой и разодранной коленкой. Представьте себе, что вас на пороге дома встречают члены вашей семьи! Каково выражение лиц членов вашей семьи? Что они говорят вам? Какие чувства они испытывают? Что они делают?

Повторите это упражнение в следующих воображаемых ситуациях.

- Вы вбегаете в дом злым и плачущим, потому что кто-то из детей постарше отобрал у вас игрушку.
- Вы вбегаете в дом в сильном испуге, потому что увидели большую собаку.
- Вы вбегаете в дом, смеясь и радуясь тому, что получили в школе приз.
- Вы входите в дом с чувством сильнейшего стыда, потому что промочили штаны и старшие ребята над вами смеялись.

По завершении этого упражнения откройте глаза и разбейтесь на пары. Поделитесь впечатлениями.

ОБСУЖДЕНИЕ

О чем напомнила вам игра? С чем помогла/заставила встретиться из вашего прошлого? Случалось вам испытывать чувства, которые в вашей семье считались неприемлемыми и которые вы теперь отказываетесь у себя признавать? Были ли у вас чувства, которые поощрялись и с помощью которых вы теперь манипулируете другими, чтобы добиваться того, что вам нужно? Как, на ваш взгляд, сказались эти детские переживания, ситуации из прошлого на вашей дальнейшей взрослой жизни?



Записки на полях

Важно понять, КТО Я как родитель и КТО он — мой ребенок. БУДУЩЕЕ — это результат наших РЕШЕНИЙ и ДЕЙСТВИЙ! А теперь притча. Притча об окружении, об иллюзиях, о воспитании, о жизни. О наших возможностях и о том, что их ограничивает. Очень глубокая по смыслу притча!!!

ПРИТЧА ОБ ОРЛЕ, ВЫРОСШЕМ СРЕДИ КУР

Как-то раз крестьянин нашел орлиное яйцо и подложил его курице-наседке. Орленок вылупился из яйца в одно время с цыплятами и вырос среди них. Он был уверен, что ничем не отличается от домашних кур, и вел себя как они. В поисках червяков и букашек он рылся в земле, квохтал и кудахтал. Он хлопал крыльями и метр-другой мог пролететь по воздуху.

Прошло много лет, и орел состарился...

Однажды высоко в небе он увидел великолепную птицу. Почти не двигая мощными золотистыми крыльями, она величаво парила среди всесильных ветров. Старый орел замер в благоговении:

— Кто это? — спросил он.

— Это орел, царь птиц, — ответили ему.

— Его дом — небо. А мы куры; наш дом — земля.

Этот орел так и умер цыпленком, поскольку считал себя таковым.

(*Энтони де Мелло.* Осознание. София, 2006)

ЗОЛОТОЙ ТРЕУГОЛЬНИК АЛЬФРЕДА АДЛЕРА

(Идея — Гила Петрова)

Цели:

- **определить** факторы, влияющие на хорошее самочувствие ребенка;
- **понять** важность чувства принадлежности, сопричастности в отношениях и в семейной педагогике;
- **познакомить** участников тренинга с основными идеями Альфреда Адлера.

Ресурсы: доска и тушь или флипчарт.

Время: 1 час.

ХОД ВЫПОЛНЕНИЯ

Задание участникам: представьте альбом с фотографиями воспоминаний. На этих фото вы видите себя радостными, удовлетворенными, успешными, счастливыми. Выберите воспоминание возраста, близкого к возрасту вашего ребенка, которого вам важно понять.

В малых подгруппах по 4–5 человек каждый участник делится своим радостным воспоминанием.

Затем все возвращаются в круг.

От каждой подгруппы одно воспоминание рассказывает его автор.

Ведущий дословно записывает воспоминание на доске с указанием возраста, соответствующего этому воспоминанию.

Автор дает название воспоминанию.

Записать воспоминания нескольких участников, желательно — относящихся к разным возрастам.

Ведущий задает вопрос группе:

— Что общего вы замечаете во всех этих воспоминаниях?

Обратите внимание, что во всех ваших историях повторяется ощущение, чувство, представления о ЛЮБВИ, ЗАБОТЕ, О ЛЮДЯХ.

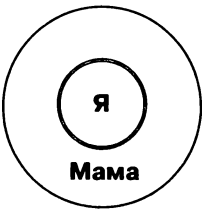
Человек — существо социальное. Основная его потребность — чувство принадлежности.

Чувство принадлежности необходимо для психологического здоровья человека, так же как воздух, вода, пища и отдых для физического.

Ведущий представляет на доске графически модель подхода Альберта Адлера — система концентрических кругов, в которых в центре, в ядре — личность ребенка, человека — Я. Следующий ближайший к нему круг — это мир МАМЫ, родителей (см. рисунок). Далее добавляем следующий

круг — «Расширенная семья», «Детский сад/Школа», «Община, общество», «Мир».

В любом возрасте мы реагируем, соотносим себя со значимыми людьми, нам важно, как мы выглядим в их глазах, мы прислушиваемся именно к их мнению, реагируем на их просьбы, взгляды, замечания...



То есть когда мы говорим о ребенке, то понимаем: чтобы он замечал наше присутствие, реагировал на наши просьбы, усваивал после критического осмысления семейные традиции и ценности, должна «состояться» такая цепочка.

Есть чувство принадлежности

▽

Чувствую себя хорошо

▽

Веду себя хорошо

Если веду себя плохо, значит, с чувством принадлежности непорядок.

По А. Адлеру, чувство принадлежности основано на:

- **я любим** (принят);
- **я нужен** (полезен);
- **я могу, развиваюсь, способен** (преодоление).

И в таком случае «Золотой треугольник причастности» Альфреда Адлера будет выглядеть так.



Для родителей понимание такого треугольника как модели поведения ребенка — это своеобразная лакмусовая бумажка. Что-то не в порядке с поведением — ищем, какая из вершин треугольника не работает!

Если ребенок не чувствует от родителей, что он любим и значим, что в его возможности и способности верят, в то, что у него есть место и особенная роль в семье, то это проявляется в плохом поведении.

В подведении итогов ведущий может использовать вопросы, которые возникли в ходе групповой работы вместе с теми вопросами, которые приводятся ниже в рубрике «ЕСТЬ ВОПРОС?!».



ЕСТЬ ВОПРОС?!

- ✓ Как определены границы влияния поколений в вашей семье? Кто из вас (родители или бабушки-дедушки) считают воспитание детей/внуков своей центральной обязанностью и ролью?
- ✓ Как вы относитесь к мнению академика А. Валявского, который считает:
  - что, когда дедушки и бабушки берут на себя функцию воспитателей, они тем самым нарушают естественный кодекс ролей в семье: мама «строжит», а бабушка «нежит»;
  - что родители — это первый родственный круг, а дедушки-бабушки — второй, следующий. Если первый круг отвечает за взращивание, воспитание, контроль, то второй — исключительно за создание атмосферы безусловной любви и приятия, за создание «острова тишины и покоя»?
- ✓ Удается ли в вашей семье разделить и закрепить за поколениями особенные роли? Каким образом (если такие разграничения существуют) вы установили их? Чем руководствовались? Насколько эти договоренности реализуются на практике? Как вам удается избежать «нарушения границ»?

ПУТЬ К ОЛИМПУ...*

(Идея — Ирина Заманская и Надежда Мастеровая)

Цели:

- **подвести** итог групповому процессу, осознать, как встречи в группе изменили меня, повлияли на мой родительский багаж (знания, опыт, поступки, коммуникацию, отношения и т. п.);
- **привитие** навыков социального и индивидуального наблюдения и рефлексии;
- **обсудить** важность осознанного обучения, постановки целей;
- **стимулировать** яркое эмоциональное переживание с последующей рефлексией;
- **разобраться** в том, как по-разному мы реагируем на «ситуации обучения», «выход из зоны комфорта», готовность делиться с группой своими переживаниями;
- **обсудить** право на реакцию, на защиту своей «карты мира», своей личности от назойливости, стремления советовать, управлять, решать вместо меня, что для меня важно, а что нет;
- **получение** обратной связи от участников.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: флипчарт, маркеры, ручки. Набор карточек для каждого участника, чистые карточки для самостоятельного заполнения.

Время: 60–90 минут.

ХОД ВСТРЕЧИ

Для проведения этой игры-метафоры нам понадобятся 20 карточек 4 цветов с напечатанными на них заголовками. Размер каточек — по усмотрению тренера: это могут быть полоски цветной бумаги 3–4 сантиметров шириной. Я предлагаю приготовить такие карточки (естественно, вы сами вольны определить, пользоваться ли моим предложением или придумать свои тексты!).

Как вы можете заметить, мы метафорически пытались закрепить за разными цветами разные «темы». Красный цвет — энергия, успех, достижения... Фиолетовый — область ощущения, чувств, эмоциональных состояний... Зеленый — цвет роста через практику и активный поиск ответов... Желтый — цвет кризиса, неверия, потери...

---

* Идею этой игры принесли на нашу встречу на курсе для ведущих родительских групп мои студентки. Их подход и креативная идея показались мне интересными и подходящими для завершения этого раздела (да и родительского тренинга, семинара, цикла встреч с родителями...). С разрешения Ирины и Надежды я предлагаю адаптированный вариант сценария этой встречи.

Кроме карточек с текстом, тренер может приготовить еще и с десяток незаполненных карточек тех же цветов. Их по ходу работы смогут заполнить *своими* «вехами» сами участники.

Кроме карточек, ведущему нужно подготовить плакат/рисунок горы Олимп с подписью «Гора Олимп».

Как же происходит процесс игры? Группа сидит в кругу. На полу перед ведущим — плакат «Гора Олимп».

Красный цвет	Фиолетовый цвет	Зеленый цвет	Желтый цвет
Холм Родительского Авторитета	Дорога Терпения	Долина Знаний и Осознанности	Колодец Разочарований
Пик Лидерства	Озеро Надежды	Поля Практики	Пустыня Усталости и Опустошенности
Утес Ресурсов и Энергии	Источник Веры в Себя	Океан Инструментов и Методик	Водопад Гнева и Раздражения
Вершина Удовлетворения Результатом	Река Благодарности	Ручей Дискуссий	Лес Заблуждений и Тревог
Гора Покоя и Уверенности	Ущелье Родительских Целей	Мост Помощи и Поддержки	Пруд Неверия

Ведущий обращается к группе:

— Друзья, наши встречи подходят к концу. Мы немало времени провели вместе. О многом спорили, многое пытались понять, радовались и грустили, просили о помощи и предлагали поддержку, разочаровывались и получали заряд энергии в себя и в свой родительский успех...

Наверное, каждый из вас пришел сюда, чтобы стать еще более успешным, эффективным родителем. Чтобы найти ответ на какие-то вопросы, разобраться, получить знания и инструменты...

Насколько наш путь к этим ярким и вдохновляющим задачам оказался в итоге успешным, мы сможем проверить в игре, которую я вам предлагаю сейчас.

Как вы помните, в греческой мифологии местом обитания богов был Олимп, откуда они и правили миром. Достичь Олимпа — значит победить, добиться успеха, стать лучшим... Может быть, «сравняться с богами»... Может, понять, что ты можешь все, ты всемогущий...

Мы все вместе вышли в дорогу несколько дней назад. Каждый прошел ее не только как часть группы, но и как личность, как родитель — индивидуально. В процессе наших встреч вы открывали для себя свои, уникальные пути-дороги к Олимпу.

На карточках, которые я вам раздал (каждый получает набор из 20 карточек), я записал метафорически возможные точки вашего путешествия.

А сейчас — задание. Просмотрите все карточки. Подумайте над дорогой, которая привела вас к сегодняшнему дню... (По желанию и возможностям ведущий может здесь пригласить группу в «Путешествие во времени»: попросить закрыть глаза и методом управляемого воображения «пройти» все встречи/рабочие дни семинара, напомнить, что было, какими они стояли «на пороге» в начале пути и как группа и каждый в отдельности шел по дороге к сегодняшнему дню... Какие изменения произошли? Какие мысли и чувства его сопровождали в дороге? Как менялись взгляды? Как эта дорога повлияла на понимание себя как личности и себя как родителя?.. Можно также показать презентацию из фотографий или короткий видеоролик, запечатлевшие этапы пути и элементы групповой работы...)

Выберите из 20 карточек 7–8 *самых значимых* для вас на проделанном пути. Разместите их на полу в той последовательности, в которой они отражают ваш процесс от начала семинара и до этой минуты. Выбранные вами карточки должны идти от вашего места в кругу — к горе Олимп, они покажут нам *ваш индивидуальный маршрут* к поставленной цели. В случае если на карточках вы не нашли описания пройденных вами мест, выберите карточки соответствующего цвета и напишите на них свои точки путешествия. Количество таких карточек, которые вы можете подготовить и использовать в презентации вашего маршрута, не ограничено.

Если все понятно, приступайте к работе. У вас есть 10 минут. Успеха!

— Итак, надеюсь, что ваше осмысление пути состоялось. Мы видим, насколько разные маршруты пройдены каждым из вас. Я предлагаю обсудить нашу карту.

Кто готов поделиться своими мыслями и чувствами по поводу проделанного пути?

Как вам кажется, маршруты к Олимпу оказались «скорее сходными» или «скорее различными»? В чем сходство? В чем различие?

Кто готов рассказать об одной наиболее значимой для него точке маршрута? Что это за точка? В чем проявляется ее особенная роль в вашем пути?

Каких цветов в маршрутах больше, каких меньше? Готовы ли вы прокомментировать «цветовую гамму» вашей карты? О чем она вам говорит?

Насколько сегодня вы близки к Олимпу? Уже взобрались на него? Готовы сравняться с богами?! Находитесь в процессе движения к цели? Преодолели (по вашему ощущению) треть пути, половину?..

Еще один вопрос к вам, скорее не вопрос, а приглашение... Совсем скоро мы расстанемся. Тренинг закончится. Вы разъедетесь по домам. Определите, пожалуйста, тот родительский «вызов», который вы видите перед собой! С чем вам будет важно справиться уже в ближайшее время? Сформулируйте эту задачу. В чем состоит для вас ее важность?

Теперь представьте, что вы успешно решили эту задачу, в один прекрасный момент обнаружили, что «проблема ушла»... Как вы будете знать, что она завершилась, что она решена? По каким признакам поймете, что вызов успешно преодолен? Как это скажется на вашем родительстве, на жизни вашей семьи? Кого, кроме самого себя, вы захотите поблагодарить в этот момент успеха? *Какие позитивные изменения произойдут в вашей жизни?*

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ...



Записки на полях

БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ РОДИТЕЛЕМ!

Однажды шел по дороге старый мудрый человек, разглядывал окружающий пейзаж, любовался весенними яркими красками. Тут он увидел мужчину, который нес на плечах огромный груз. Было заметно, как у него от такой тяжести подкашиваются ноги.

— Почему ты обрекаешь себя на такой тяжкий труд и страдания? — спросил старик.

— Я страдаю для того, чтобы мои внуки и дети были счастливыми, — ответил бедолага. — Мой прадед обрекал себя на тяжкий труд ради деда, дед — ради отца, отец — ради меня, а я буду страдать ради счастья моих детей.

— А кто-то в вашей семье был счастливым? — поинтересовался мудрый собеседник.

— Пока еще нет, но дети и внуки наверняка станут счастливыми! — мечтательно воскликнул мужчина.

— К сожалению, неграмотный не может научить читать, а крот никогда не воспитает орла! — вздохнул старый мудрый человек. — Сперва нужно научиться самому быть счастливым, только тогда ты сможешь научить детей счастью. Это и будет твой самый ценный подарок.

(books.google.co.il/books?isbn=5040576277)



БИБЛИОГРАФИЯ

РАЗДЕЛ «АПЕЛЬСИНОВЫЙ ТРЕНИНГ»

Алдер Хэрри. НЛП: современные психотехнологии. СПб.: Питер, 2000.

Алдер Хэрри. Техника развития интеллекта. СПб.: Питер, 2001.

Берн Эрик. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. СПб.: Университетская книга, 1996.

Кипнис Михаил. Тренинг лидерства. 3-е изд. М.: Ось-89, 2008.

Кипнис Михаил. Тренинг креативности. 3-е изд. М.: Ось-89, 2008.

Кипнис Михаил. Тренинг коммуникации. 2-е изд. М.: Ось-89, 2007.

Кипнис Михаил. Тренинг семейных отношений (1–2 ч.). 2-е изд. М.: Ось-89, 2007.

Кипнис Михаил. Тренинг межкультурного взаимодействия (1–2 ч.). М.: Ось-89, 2007.

Кипнис Михаил. Апельсиновый тренинг. М.: Ось-89, 2008.

Кипнис Михаил. Актерский тренинг. СПб.: Прайм-Еврознак, 2008 .

Клар Г. Тест Люшера. Психология цвета. М.: Питер, 1998.

Кундера Милан. Невыносимая легкость бытия. СПб.: Азбука-классика, 2004.

Фопель Клаус. Групповая сплоченность. Игры и упражнения. М.: Генезис, 2010.

Интернет-ресурсы

www.adme.ru/svoboda-psihologiya/50-voprosov-kotorye-osvobodyat-vash-um-1019010

www.elitarium.ru

РАЗДЕЛ «Я-ОБРАЗ»

Кипнис Михаил. Драмотерапия. М.: Ось-89, 2002.

Кипнис Михаил. Тренинг лидерства. 3-е изд. М.: Ось-89, 2008.

Кипнис Михаил. Тренинг креативности. 3-е изд. М.: Ось-89, 2008.

Кипнис Михаил. Тренинг коммуникации. 2-е изд. М.: Ось-89, 2007.

Кипнис Михаил. Тренинг семейных отношений (1–2 ч). 2-е изд. М.: Ось-89, 2007.

Малкина-Пых Ирина. Техники позитивной терапии и НЛП. М.: Эксмо, 2004.

Робинсон Кен. Призвание. Как найти то, для чего вы созданы, и жить в своей стихии. М., 2010.

Ротенберг Вадим. «Образ Я» и поведение. Иерусалим: Маханаим, 2000.

Рубштейн Нина. Тренинг управления эмоциями. 42 простых упражнений, которые научат вас справляться с ревностью, обидой или страхом. И радоваться жизни! М.: Эксмо, 2008.

Парабеллум Андрей, Мрочковский Николай, Толкачев Алексей, Горячо Олег. Прорыв! 11 лучших тренингов по личностному росту. СПб.: Питер, 2012.

Филиппов Сергей. Состояние эффективности: Необычные методы самосовершенствования. М.: Альпина Паблишер, 2015.

Чаморро-Премузик Томас. Уверенность в себе. Как повысить самооценку, преодолеть страхи и сомнения. М.: Альпина Паблишер, 2014.

Эксакусто Т. В., Истратова О. Н. Групповая психокоррекция: тренинги и роли, игры для личностного и профессионального развития. Ростов н/Д: Феникс, 2014.

Интернет-ресурсы

www.elitarium.ru

superznanie.com/interesnoe/view/76/

s-kalinin.blogspot.co.il/2014/11/blog-post_13.html

www.psychologos.ru/articles/view/lichnost_kak_proekt

РАЗДЕЛ «В МИРЕ ЭМОЦИЙ»

Васильев Николай. Тренинг преодоления конфликтов. М.: Речь, 2008.

Дубравин Дэн. Психология эмоций: чувства под контролем. Киев: Агенция «Айпио», 2015.

Кипнис Михаил. Драмотерапия. М.: Ось-89, 2002.

Кипнис Михаил. Тренинг лидерства. 3-е изд. М.: Ось-89, 2008.

Кипнис Михаил. Тренинг креативности. 3-е изд. М.: Ось-89, 2008.

Кипнис Михаил. Тренинг коммуникации. 2-е изд. М.: Ось-89, 2007.

Кипнис Михаил. Тренинг семейных отношений (1–2 ч). 2-е изд. М.: Ось-89, 2007.

Малкина-Пых Ирина. Техники позитивной терапии и НЛП. М.: Эксмо; 2004.

Морозюк Ю. В., Морозюк С. Н. 10 шагов исцеления от обиды. Практикум по развитию саногенного мышления. М.: Прометей, 2013.

Орлов Ю. М. Обида. Вина /Сост. А. В. Ребенок. Сер. «Исцеление размышлением». М.: Слайдинг, 2010.

Ромек В., Ромек Е. Тренинг наслаждения. М.: Речь, 2003.

Чаморро-Премузик Томас. Уверенность в себе. Как повысить самооценку, преодолеть страхи и сомнения. М.: Альпина Паблишер, 2014.

Эксакусто Т. В., Истратова О. Н. Групповая психокоррекция: тренинги и роли, игры для личностного и профессионального развития. Ростов н/Д.: Феникс, 2014.

Интернет-ресурсы

azps.ru/ptherapy/abc.html

cito-web.yspu.org/link1/metod/met121/node38.html:

econet.ru/articles/103841-emotsionalnoe-napryazhenie-i-myshechnye-zazhimy
www.elitarium.ru
www.kinopoisk.ru/film/766592/
psy-victory.ru/kakie-byvayut-emocii-spisok-emocij
www.psychologos.ru/articles/view/lichnost_kak_proekt
s-kalinin.blogspot.co.il/2014/11/blog-post_13.html
superznanie.com/interesnoe/view/76/

РАЗДЕЛ «Я» + «ТЫ» — ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Андерсон Крис. TED TALKS. Слова меняют мир: первое официальное руководство по публичным выступлениям. М.: ООО «Издательство "Э"», 2016.

Байрон Кейти. Любить то, что есть: Четыре вопроса, которые могут изменить вашу жизнь. София: Издательский дом, 2009.

Бишоп Сью. Тренинг ассертивности. СПб.: Питер, 2001.

Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб.: Прайм-Еврознак, 2003.

Гандапас Радислав. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011.

Гарратт Тед. Эффективный тренинг с помощью НЛП. СПб.: Питер, 2001.

Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. М.: Смысл, 1996.

Калдерон Адизес Ицхак. Развитие лидеров. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей. М.: Альпина бизнес букс, 2008.

Квинн Н. Вирджиния. Прикладная психология. 4-е изд. СПб.: Питер, 2000.

Кипнис М. Тренинг коммуникации. 3-е изд. М.: Ось-89, 2007.

Кипнис М. Тренинг межкультурного взаимодействия (1–2). М.: Ось-89. 2006.

Кипнис М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга. М.: АСТ, 2014.

Козлов Н. И. Формула личности. СПб.: Питер, 1999.

Кукс А. В. Конструирование речевой маски в игровом дискурсе. 2010 — Диссертации по гуманитарным наукам — cheloveknauka.com/konstruirovanie-rechevoy-maski-v-igrovom-diskurse#ixzz4jhFtlJ00

Кули Чарльз. Социальная самость // Американская социологическая мысль: Тексты. М.: Изд-во МГУ, 1994.

Левинас Э. Ракурсы // Избранное. Тотальность и бесконечное. М.; СПб.: Университетская книга, 2000.

Лютова-Робертс Е. К. Тренинг начинающего консультанта. СПб.: Речь, 2007.

Марасанов Г. И. Социально-психологический тренинг. 4-е изд., испр. и доп. М.: «Когито-Центр», 2001.

Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле Фанк. М., 2000.

Олейников Илья. Жизнь как песТня. М.: Вагриус, 1999.

Петрова А. П. «Сценическая речь» — Речевая характеристика образа. М.: Искусство, 1981.

Прутченков А. С. Социально-психологический тренинг в школе. М.: Эксмо-пресс, 2001.

Робертс Энтони. Секреты уверенности в себе. М., 2010.

Рубштейн Нина. Полный тренинг по развитию уверенности в себе. М.: Эксмо, 2008.

Сарабьян Эльвира. Научитесь говорить так, чтобы вас услышали. 245 простых упражнений по системе Станиславского. М.: АСТ, Астрель, 2015.

Тэффи Н. А. Собрание сочинений. Том 1: «И стало так...». М.: Лаком, 1997.

Фаст Дж. Язык тела. М.: Вече, 1995.

Шпильман М. В. Коммуникативная стратегия «речевая маска»: автореф. дис. ... канд. филолог. наук. Новосибирск, 2006.

Эксакусто Т. В., Истратова О. Н. Групповая психокорреция: тренинги и роли, игры для личностного и профессионального развития. Ростов н/Д: Феникс, 2014.

Mehrabian, Albert, and Wiener, Morton. «Decoding of Inconsistent Communiations». *Journal of Personality and Social Psychology. Vol. 6(1), May 1967, 109–114.*

Интернет-ресурсы

www.acadin.ru

blog.rabota.ua/vlyubit-v-sebya-golosom-35-uprazhneniy-dlya-postanovki-rechi-ot-radiovedushhey/

www.elitarium.ru

fit4brain.com/408

lenta.ru/articles/2007/04/09/violin/

www.oratorclub.com/proshhajte-slova-parazity/

scibook.net/sotsiologicheskaya-problematika_706/charlz-kuli-sozdanie-teorii.html

speetech.by/press/analytics/1

ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1

telo.by/history/tri_sita/

theworkrussia.ru/ru/resources/resources-materials

РАЗДЕЛ «СЕМЕЙНЫЙ МАРШРУТ»

Алдер Хэрри. НЛП: современные психотехнологии. СПб.: Питер, 2000.

Бендлер Р., Гриндер Д., Сатир В. Семейная терапия и НЛП. М.; СПб.: Институт общегуманитарных исследований, 2000.

Берн Эрик. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. СПб.: Университетская книга — АСТ, 1996.

Бишоп Сью. Тренинг ассертивности. СПб.: Питер, 2001.

Букай Хорхе. Истории для размышлений. София: Издательский Дом Мещерякова, 2007.

Васильев Н. Н. Тренинг преодоления конфликтов. СПб.: Речь, 2003.

Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. 11-е изд. СПб.: Прайм-Еврознак; Нева; Олма-Пресс, 2003.

Витакер Карл, Бамберри Вильям. Танцы с семьей. М.: Класс, 1999.

Гарратт Тед. Эффективный тренинг с помощью НЛП. СПб.: Питер, 2001.

Грей Джон. Мужчины с Марса, женщины с Венеры. София, 2005.

Зацепин В., Цимбалюк В. Мы и наша семья. Книга для молодых супругов. М.: Молодая гвардия, 1983.

Квинн Н. Вирджиния. Прикладная психология. 4-е изд. СПб.: Питер, 2000.

Кипнис М. Драмотерапия. Театр как инструмент решения конфликтов и способ самовыражения. М.: Ось-89, 2002.

Кипнис. М. Тренируем интеллект, эффективные стили общения и креативного поведения. 60 лучших игр и упражнений для развития творческого мышления.. М.: АСТ, Прайм-Еврознак, Харверст, 2009.

Кипнис М. Тренируем умение вести за собой, быть лидером, «мотором» и вдохновителем. М.: АСТ, Прайм-Еврознак, Харверст, 2009.

Кипнис М. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями.. М.: АСТ, Прайм-Еврознак, Харверст, 2009.

Кипнис М. 100 лучших игр и упражнений для успешного супружества и счастливого родительства. М.: АСТ, 2011.

Козлов Н. И. Истинная правда, или Учебник психолога по жизни. М.: АСТ-пресс, 1999.

Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. Серия «Мастера психологии». 9-е изд. СПб.: Питер, 2005.

Кундера Милан. Бессмертие. СПб.: Амфора, 1999.

Коэн Рина. Дом. Из лекции в Центре «Майя». Колледж «Семинар кибуцим». Тель-Авив, 2007. (авторизованный перевод с иврита М. Кипнис).

Леви В. Искусство быть собой. Индивидуальная психотехника. Луганск: Глобус, 2000.

Лукас Билл. Обучение без торможения. М.: Эксмо, 2005.

Малкина-Пых Ирина, Станиславская Ирина. Психология. Основные отрасли. Литрес, 2017.

Николе Майкл, Шварц Ричард. Семейная терапия. Концепции и методы. 5-е междунар. изд. М.: Эксмо, 2004.

Пезешкиан Носсрат. 33 и 1 формы партнерства. М.: Ин-т позитивной психотерапии, 2005.

Психология: Словарь / под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М., 1990.

Рейноутер Джанетт. Сам себе психотерапевт. КОФР, 1997.

Рейнуотер Дж. Это в ваших силах. М., 1992.

Саймон Ричард. Один к одному. Беседы с создателями семейной терапии. М.: Класс, 1996.

Томас Троуб. За пределы страха. Трансформация негативных эмоций. ИГ Весь, 2015.

Фопель К. Энергия паузы. Психологические игры и упражнения. Генезис, 2011.

Холмогорова А., Гаранян Н. Эмоциональные расстройства и современная культура. — www. superidea.ru/intel/emot/erass.htm

Чепмен Гэри. Пять языков любви. Как выразить любовь вашему спутнику. М.: Библия для всех, 2003.

Шерман Роберт, Фредман Норман. Структурированные техники семейной терапии: руководство. М.: Класс, 2001.

Шнейдер Л. Б. Психология семейных отношений. Курс лекций. М.: Апрель-Пресс; Эксмо-Пресс, 2000.

Интернет- ресурсы

www.superidea.ru/intel/emot/erass.htm;

flogiston.ru/library/rogers_2

psyfactor.org/personal25.htm

www.elitarium.ru

www.pozdrav.ru

www.anekdot.ru/id/212580

www.vokrugsveta.ru/news

www.cluber.com.ua/lifestyle/lichnaya-zhizn/2014/11/spisok-kotoryiy-spas-moy-brak/

lifehacker.ru/2017/02/21/5-health-reasons-to-have-sex/?utm_source=email&utm_medium=popup&utm_campaign=daily

www.inpearls.ru/

РАЗДЕЛ «РУКА, КАЧАЮЩАЯ КОЛЫБЕЛЬ»

Алдер Хэрри. НЛП: современные психотехнологии. СПб.: Питер, 2000.

Витакер К., Бамберри В. Танцы с семьей. Семейная терапия. Символический подход, основанный на личностном опыте. М.: Класс, 1996.

Винникотт Дональд Вудс. Разговор с родителями. М.: Класс, 1995.

Валявский А. С. Восьмеричный путь к счастью. Семья как путь в другие измерения. Возлюби себя. СПб.: Диля, 2006.

Валявский А. С. Как понять ребенка. СПб.: Диля, 2004.

Валявский А.С., Яковис А.С. Оздоравливающие учебные игры. СПб., 2002.

Гиппенрейтер Ю. Б. Общаться с ребенком. Как? М.: АСТ, Астрель, 2006.

Гиппенрейтер Ю. Б. Продолжаем общаться с ребенком. М.: АСТ, Астрель, 2008.

Гордон Томас. Повышение родительской эффективности. Екатеринбург, АРД ЛТД, 1997.

Драйден Г., Вое Дж. Революция в обучении. М.: Парвинэ, 2003.

Дымов М. Дети пишут Богу. — lib.ru/HRISTIAN/deti_bogu.tx

Зимбардо Ф. Застенчивость. М.: Педагогика, 1991.

Кийосаки Р., Лектер Ш. Л. Богатый ребенок, умный ребенок. Минск: Попурри, 2001.

Кипнис М. Драмотерапия. Театр как инструмент решения конфликтов и способ самовыражения. М.: Ось-89, 2002.

Кипнис М. Тренинг коммуникации. М.: Ось-89, 2004.

Кипнис М. Тренинг творческого мышления. М.: Ось-89, 2004.

Кипнис М. Тренинг лидерства. М.: Ось-89, 2004.

Кипнис М. Тренинг семейных отношений. М.: Ось-89, 2004.

Каганов Леонид (LLeo). Как воспитывать родителей (краткое пособие для детей от 5 до 105 лет). — lleo.me/arhive/humor/roditeli.htm

Кови Стивен. Лидерство, основанное на принципах. М.: Альпина бизнес-бук, 2008.

Козлов Н. И. Истинная правда, или Учебник психолога по жизни. М.: АСТ-пресс, 1999.

Козлов Н. И. Формула личности. СПб.: Питер, 1999.

Корчак Януш. Избранные педагогические произведения. М.: Педагогика, 1979.

Коэн Рина. Модель родительских стратегий. По материалам теоретического семинара в колледже Семинар киббуцим / пер. с иврита М. Кипнис. Тель-Авив, 2008.

Кристофер Л., Смит Л. Тренинг лидерства. СПб.: Питер, 2001.

Марковская И. М. Тренинг взаимодействия родителей с детьми. Цели, задачи и основные принципы. СПб.: Речь, 2002.

Николе Майкл, Шварц Ричард. Семейная терапия. Концепции и методы. 5-е междунар. изд. М.: Эксмо, 2004.

Обухова Л. Детская (возрастная) психология: учебник. М.: Российское педагогическое агентство, 1996.

Окунь Александр, Губерман Игорь. Книга о вкусной и здоровой жизни... «Гешарим-мосты культуры». Иерусалим, 2003.

Оз Амос. Повесть о любви и тьме / пер. с иврита М. Кипнис. ЕДИОТ АХРОНОТ, 2005.

Остер Григорий. Вредные советы-3. Книга для непослушных детей и их родителей. М.: Росмэн, Астрель, 2001.

Оуэн Ник. Магические метафоры. М.: Эксмо-Пресс, 2002.

Павлова Зоя. Как обрести внутреннюю гармонию. — www.isceli.ru

Практическая психология для педагогов и родителей /под ред. М. К. Тутушкиной. СПб.: Дидактика плюс, 2000.

Рудстем Кьел. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. М.: Прогресс, 1990.

Саймон Ричар. Один к одному. Беседы с создателями семейной терапии. М.: Класс, 1996.

Самоукина Н. В. Игры в школе и дома: Психотехнические упражнения и коррекционные программы. М.: Новая школа, 1995.

Сартан Г. Н. Тренинг самостоятельности у детей. М.: Сфера, 1998.

Фабер А., Мазлиш Э. Как говорить, чтобы дети слушали, и как слушать, чтобы дети говорили. М.: Эксмо, 2009.

Франкл Виктор. Логотерапия и экзистенциальный анализ. Статьи и лекции. Альпина нон-фикшн, 2016.

Холмогорова А, Гаранян Н. Эмоциональные расстройства и современная культура // Вопросы психологии. 1999, № 2.

Хямяляйнен Ю. Воспитание родителей. Концепции, направления и перспективы. М.: Просвещение, 1993.

Шепелева Л. Программы социально-психологических тренингов. СПб.: Питер, 2011.

Юнг Карл. Проблемы души нашего времени. М., 1993.

Эрлих Шмуэль. Место отца в материнстве и женственность мужчин, занимающихся уходом // Материнство. Психоаналитический и иные подходы / под ред. Эмили Прони. (На иврите). Иерусалим: Институт Ван Лир, 2009.

Интернет- ресурсы

www.adme.ru

books.google.co.il/books?isbn=5040576277

eclab.by/texts/article/navyki-xxi-veka-v-obrazovatelnoy-programme-eclab

ellasinbogova.com/category/o-detyax-vserez

www.galttoys.com/

www.isceli.ru

www.nlp.ekb.ru/

www.superidea.ru/ intel/emot/erass.htm

www.psylive.ru

psy-diagnoz.com/blog/206-the-social-role.html

PsyTechServer

12+

Научно-популярное издание

Михаил Кипнис

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ИГР И УПРАЖНЕНИЙ ДЛЯ ЛЮБОГО ТРЕНИНГА

Подписано в печать 21.11.2017. Формат 70×108/16. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 54,6. Тираж 2 500 экз. Заказ № 6148.

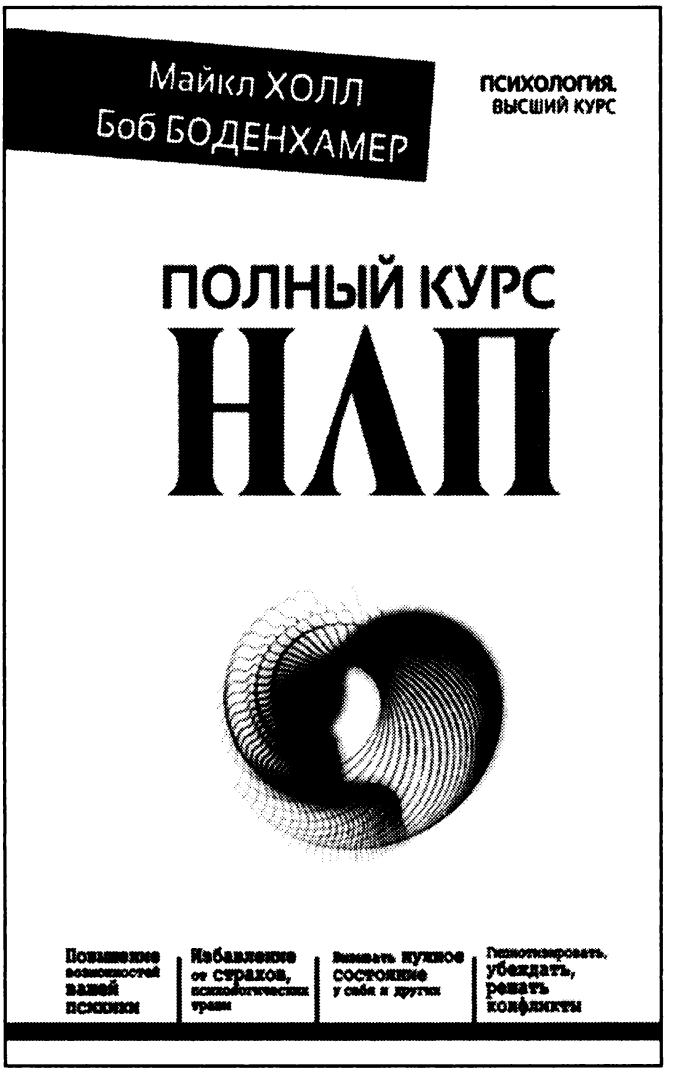
Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93,
том 2–953000, книги, брошюры.

ООО «Издательство АСТ»
129085, Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, комн. 39

Отпечатано с электронных носителей издательства.
ОАО "Тверской полиграфический комбинат". 170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5.
Телефон: (4822) 44-52-03, 44-50-34, Телефон/факс: (4822)44-42-15
Home page - www.tverpk.ru Электронная почта (E-mail) - sales@tverpk.ru

Макет подготовлен редакцией

ПРАЙМ



Майкл ХОЛЛ, Боб БОДЕНХАМЕР

ПОЛНЫЙ КУРС НЛП

Формат 70x108/16, тв. переплет, 640 с.

(812) 927-27-93 • «Прайм» • www.p-evro.spb.ru



Михаил КИПНИС

БОЛЬШАЯ КНИГА
ЛУЧШИХ ИГР И УПРАЖНЕНИЙ

Формат 84x108/32, тв. переплет, 640 с.

(812) 927-27-93 • «Прайм» • www.p-evro.spb.ru



Михаил Кипнис —
психолог, педагог, театральный режиссер, автор методики интерактивного театра «Драма. Импровизация. Дилемма». Провел сотни семинаров, тренингов в Израиле, России, Украине, Молдавии, Чехии, США как ведущий групп, фасилитатор, практикующий тренер. В течение 30 лет занимается исследованием, разработкой и практическим применением нестандартных и активных методик в групповой работе, тренингах личностного роста, лидерства, коммуникации, креативности, семейных отношений, межкультурного диалога. Автор более 20 книг, методических и практических сборников.

Лучшие техники, игры и упражнения для развития личности и интеллекта, эффективного общения и управления, творческого мышления, семейных отношений.

Универсальные
Применимы в тренингах с любым возрастным, профессиональным и социальным составом участников!

Действенные
Все упражнения, задания и игры ориентированы на игровое, интерактивное обучение!

Практичные
Развивают личность, обогащают арсенал эффективного общения, устанавливают доверительные отношения!

ISBN 978-5-17-106239-2



ПРАЙМ

vk.com/prime_ast
instagram.com/prime.ast
facebook.com/praim.ast