

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. В.П. АСТАФЬЕВА»

О.В. Барканова

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
АДАПТАЦИИ ПОДРОСТКОВ
ИЗ СЕМЕЙ МИГРАНТОВ

Учебное пособие

Электронное издание

Красноярск
2013

ББК 88
Б 25

Рецензенты:

Доктор педагогических наук, профессор

В.И. Петрищев

Кандидат педагогических наук, доцент

Ю.В. Лукиных (СФУ)

Руководитель центра адаптации мигрантов МБОУ СОШ №16

Н.В. Панфилова

О.В. Барканова

Б 25 Психологическое сопровождение адаптации подростков из семей мигрантов: учебное пособие [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. / Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева. – Красноярск, 2013. – Систем. требования: PC не ниже класса Pentium I ADM, Intel от 600 MHz 100 Мб HDD, 128 Мб RAM; Windows, Linux, Adobe Acrobat Reader. – Загл. с экрана.

ISBN 978-5-85981-579-1

Представлены теоретические и практические материалы к программе психологического сопровождения адаптации подростков из семей мигрантов. Дано краткое научное обоснование проблемы социально-психологической адаптации, подобран пакет диагностических методик для исследования социально-психологической адаптации подростков из семей мигрантов. Представлена программа тренинговых занятий для подростков из семей мигрантов, разработаны рекомендации для педагогов и администрации школ.

Предназначено для практических психологов образования и педагогов школ с полиэтническим составом учащихся, работающих в средней и старшей школе.

Издается при финансовой поддержке проекта №06/12 «Исследования проблем развития человека на базе Гуманитарной технологической платформы «Инновационный человек» Программы стратегического развития Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева.

ББК 88

ISBN 978-5-85981-579-1

© Красноярский государственный педагогический университет им. В. П. Астафьева, 2013

© Барканова О.В., 2013

Содержание

Предисловие	4
Теоретические аспекты проблемы социально-психологической адаптации.....	6
Методическое обеспечение программы.....	11
Методики психодиагностического исследования	13
Программа тренинговых занятий.....	40
Содержание тренинговых занятий	43
Библиографический список	121
Приложения	122

Предисловие

Сегодня исследованию проблемы социализации, особенно ее практическим аспектам, уделяется значительное внимание. Современный мир живет в условиях процессов глобализации, культурной и национальной интеграции. Многие развитые страны сталкиваются с огромным, все увеличивающимся потоком мигрантов, которые пытаются осесть и адаптироваться в иной культуре. При этом процесс адаптации является обоюдным: приходится адаптироваться к новой культуре и условиям жизни не только мигрантам, но и местным гражданам к новым культурным тенденциям, неизбежно транслируемым мигрантами (часто представляющими значительную по численности группу). В некоторых странах (Франция, Италия и др.) угроза численного превосходства мигрантов и размывания национальной самобытности уже привела к ряду социальных манифестаций и межнациональных столкновений.

Россия тем не менее достаточно толерантно относится к мигрантам, особенно из стран ближнего зарубежья и бывшего СНГ; на федеральном и региональном уровнях разрабатываются программы социализации мигрантов, особенно их детей. Для разработки и успешной реализации программ социализации детей мигрантов необходим мониторинг ситуации не только в каждом конкретном субъекте федерации, но и в конкретном учреждении, где учатся дети мигрантов. Ступени мониторинга включают:

- начальный скрининг проблем, возникающих у педагогов и администрации учебных заведений с такими детьми (беседа с педагогическим коллективом и психологом школы, анкетирование, наблюдение, уточнение запроса);

- начальную педагогическую и психологическую диагностику таких детей с целью выявления проблемных зон в сфере поведения, деятельности, а также эмоционально-

личностных особенностей для целенаправленной разработки корректирующих и развивающих мероприятий;

– разработку корректирующих и развивающих мероприятий, чаще всего в форме групповых занятий с использованием методов активного социально-психологического обучения (дискуссий, психологических игр и тренингов), организации совместных внеклассных и внешкольных мероприятий;

– реализацию разработанных мероприятий и программ с педагогическим коллективом и с детьми;

– оценку эффективности реализованных мероприятий (контрольные диагностические исследования), разработку дополнительных мероприятий и рекомендаций для педагогов, администрации школ и родителей детей мигрантов.

В методическом пособии представлена программа психологического сопровождения адаптации подростков из семей мигрантов, в которой дано краткое научное обоснование проблемы социально-психологической адаптации, подобраны диагностические методики, позволяющие оценить уровень социально-психологической адаптации личности до и после реализации психологической работы. Представлена программа тренинговых занятий, направленных на развитие личностных и коммуникативных ресурсов подростков из семей мигрантов, разработаны рекомендации для педагогов и администрации школы по социально-психологической адаптации школьников из семей мигрантов (Приложение 4).

Программа успешно прошла апробацию на базе общеобразовательной школы и может также использоваться в психологической работе со старшеклассниками.

Теоретические аспекты проблемы социально-психологической адаптации

По мнению И.С. Кона, понятие «социализация» не имеет однозначного толкования среди различных представителей психологической науки. Существует несколько трактовок процесса социализации:

- 1) социальное научение (в необихевиоризме);
- 2) результат социального взаимодействия (в школе символического интеракционизма);
- 3) самоактуализация (в гуманистической психологии).
- 4) экстерииоризация (раскрытие изначальной сущности человека в социуме);
- 5) гоминизация (приобретение сущности в социуме);
- 6) адаптация (сопряжение сущностного и общественного);
- 7) интернализация (овладение социальным, перенесение его в глубинные пласты личности).

Чаще всего процесс социализации понимается как процесс адаптации или приспособления (ранняя трактовка, возникшая в период господства природоцентризма, но остающаяся популярной за рубежом и сегодня). Понимание социализации как приспособления характерно для психоанализа, бихевиоризма и необихевиоризма (Б. Скиннер, Э. Торндайк, Гере, Уолтерс и др.) и в какой-то степени для символического интеракционизма (Д. Джосом, Л. Колберг, Т. Ньюком и др.). Не чуждо такое понимание социализации и отечественной психологии (В.М. Бехтерев, А.Ф. Лазурский, П.П. Блонский и др.). В современной психологической науке и практике термину «социализация», характерному скорее для педагогических и социологических исследований, предпочитают термин «социально-психологическая адаптация».

В рассмотрении проблемы адаптации в отечественной психологии ученые опираются на методологию активности психики, используя такие термины, как активное приспособ-

собление индивида к среде (А.Ф. Лазурский), деятельностное присвоение (А.Н. Леонтьев), векторная активность, т.е. направленность на преобразование вовне или внутри себя (А.А. Реан).

Зарубежные ученые (Г. Селье, Р. Лазарус, Л.А. Китаев-Смык, Т. Кокс, К. Маккей и др.) чаще полагают в основе понимания адаптации психофизиологические и психологические теории стресса и такую характеристику личности, как стрессоустойчивость. Стрессоустойчивость представляет собой совокупность личностных качеств, позволяющих человеку переносить значительные интеллектуальные, волевые и эмоциональные нагрузки (перегрузки), обусловленные особенностями деятельности, личности, событий без особых вредных последствий для деятельности, окружающих и своего здоровья. Конфликтные ситуации в семейной или учебной сфере, затруднения в построении неформального общения, неблагоприятное состояние непосредственного окружения и особенности группы – внешние факторы, оказывающие значимое влияние на уровень стрессоустойчивости личности.

Не менее значимыми являются индивидуальные особенности (тип нервной системы и темперамента, локус контроля, интроверсия / экстраверсия, сенситивность, нервно-психическая устойчивость, самооценка, уровень конфликтности личности, эмоционально-волевые качества и др.). Данные качества составляют «адаптационный потенциал» личности. По мнению Д.А. Леонтьева, в зарубежной психологии этому понятию соответствует понятие «жизнестойкость» (*hardiness*), введенное С. Мадди, – особый паттерн установок и навыков, позволяющих превратить изменения в возможности. Через углубление аттитюдов включенности, контроля и вызова (принятия вызова жизни), обозначенных как «*hardiness*», человек может одновременно развиваться, обогащать свой потенциал и совладать со стрессами, встречающимися на его жизненном пути.

При рассмотрении стрессоустойчивости выделяют понятие «копинг-стратегии» – типы совладающего поведения, которые человек демонстрирует в стрессовых ситуациях и при решении проблем. При этом выделяют: 1) проблемно-ориентированный копинг (усилия направляются на решение возникшей проблемы); 2) эмоционально-ориентированный копинг (изменение собственных установок в отношении ситуации) (Р. Лазарус, Фолкман, С. Норман, Д.Ф. Эндлер, Д.А. Джеймс, М.И. Паркер и др.).

С. Хобфолл рассматривает модели копинга, основанные на трех полярных континуумах:

1) активная (ассертивные действия) / пассивная (осторожные действия, избегание);

2) просоциальная (вступление в социальный контакт, поиск социальной поддержки) / асоциальная (асоциальные действия, агрессивные действия);

3) прямая (импульсивные действия) / непрямая (манипулятивные действия).

Э. Хейм распределяет виды копинг-поведения на три основные группы по отнесенности к сфере психики (когнитивные, эмоциональные, поведенческие) и по степени их адаптивных возможностей (адаптивные, относительно адаптивные, неадаптивные).

Адаптивные варианты копинг-поведения:

– когнитивные копинг-стратегии (проблемный анализ, установка собственной ценности, сохранение самообладания);

– эмоциональные копинг-стратегии (протест, оптимизм);

– поведенческие копинг-стратегии (сотрудничество, обращение, альтруизм).

Относительно адаптивные варианты копинг-поведения (их конструктивность зависит от значимости и выраженности ситуации преодоления):

– когнитивные копинг-стратегии (относительность, задача смысла, религиозность);

- эмоциональные копинг-стратегии (эмоциональная разрядка, пассивная кооперация);
- поведенческие копинг-стратегии (компенсация, отвлечение, конструктивная активность).

Неадаптивные варианты копинг-поведения:

- когнитивные копинг-стратегии (смирение, растерянность, диссимуляция, игнорирование);
- эмоциональные копинг-стратегии (подавление эмоций, покорность, самообвинение, агрессивность);
- поведенческие копинг-стратегии (активное избегание, отступление).

Широко распространено в психологической науке понимание социально-психологической адаптации в контексте психологии здоровья и самоактуализации личности (А. Маслоу, К. Роджерс, Б.С. Братусь, В.Э. Пахальян, И.В. Дубровина и др.). Согласно мнению О.В. Хухлаевой и Г.С. Никифорова, здоровый человек – это успешно адаптирующийся и имеющий гармоничные отношения с окружающими. Соответственно, выделяются уровни психологического здоровья:

- высший, креативный, с наличием устойчивой адаптации и активным творческим отношением к действительности;
- средний, адаптивный, на котором дети в целом адаптированы к социуму, но могут проявлять признаки дезадаптации в отдельных сферах, повышенную тревожность;
- низший, дезадаптивный – дети с нарушением регулятивных процессов, с нарушением баланса «ребенок – общество».

В узком смысле психологическое здоровье понимается как синоним духовного здоровья и рассматривается в контексте высших ценностей, нравственности (В.И. Слободчиков, Б.С. Братусь, Г.И. Чижаква).

А. Маслоу, К. Роджерс, Н.В. Маслова и др. описывают психологически здорового человека в следующих характеристиках:

- наличие ориентации на реальность;

- принятие себя и окружающих такими, какие они есть;
- спонтанность;
- центрированность на проблеме, а не на себе;
- наличие потребности в одиночестве;
- автономность и независимость;
- отсутствие склонности к стереотипам в восприятии людей и явлений;
- духовность;
- идентификация с человечеством;
- способность к близким отношениям с людьми;
- наличие чувства юмора;
- высокая креативность;
- низкая конформность;
- умение принимать ответственность за свою жизнь на себя;

–обладание адаптивностью к внешним и внутренним переменам с учетом моральных и духовных ценностей человечества.

Таким образом, изучение и обобщение положений основных научных направлений и теорий по проблеме социализации и социально-психологической адаптации позволяет нам выделить базовые критерии для исследования и психологической помощи в социально-психологической адаптации личности. Исследование должно включать мониторинг, диагностику и дальнейшую психологическую работу по следующим направлениям:

- уровень стрессоустойчивости и нервно-психической устойчивости личности;
- коммуникативная компетентность, социальное поведение и отношения в группе;
- особенности поведения в конфликте и копинг-стратегии поведения;
- уровень самооценки и личностное благополучие;
- эмоциональное благополучие личности.

Методическое обеспечение программы

Цель программы: обеспечение психологической поддержки и психологическое сопровождение адаптации подростков из семей мигрантов к поликультурному образовательному пространству современной школы.

Задачи программы

1. Проведение психодиагностического исследования особенностей социально-психологической адаптации подростков из семей мигрантов;

2. Разработка и реализация программы мероприятий по оказанию психологической помощи в социально-психологической адаптации подростков из семей мигрантов;

3. Проведение контрольной психологической диагностики с целью оценки эффективности проведенных мероприятий по оказанию психологической помощи в социально-психологической адаптации подростков из семей мигрантов, определение перспектив дальнейшей работы.

Программа предполагает реализацию следующих этапов:

1. Подготовительный. Содержание работы: определение базовой школы для реализации программы; подбор психодиагностических методов и методик; проведение психодиагностических исследований в базовой общеобразовательной школе с целью выявления и уточнения актуальных проблем и определения направлений и содержания дальнейшей психологической работы; обработка и интерпретация результатов диагностик; формирование выборки для проведения психологической работы.

2. Основной. Содержание работы: разработка программы мероприятий по оказанию психологической помощи подросткам из семей мигрантов, включающей групповые занятия с использованием методов активного социально-

психологического обучения (психологических игр и тренинговых занятий); реализация программы на целевой выборке учащихся средней школы.

3. Заключительный. Содержание работы: проведение контрольной психологической диагностики с целью оценки эффективности проведенных мероприятий; разработка рекомендаций для педагогов и администрации школ; определение перспектив дальнейшей работы.

Программа прошла апробацию на базе МБОУ СОШ № 16 Ленинского района г. Красноярска, где дети мигрантов составляют около 40 % от всего состава учащихся школы. В частности, в исследовании, проводимом в IV квартале 2012 года, принимали участие 80 подростков, учащихся 6 – 8 классов, из них 39 подростков русской национальности, 41 подросток – дети мигрантов, представителей армянской, грузинской, таджикской, киргизской, узбекской, азербайджанской национальностей. Срок проживания в России – до 5 лет. Все учащиеся достаточно хорошо владеют русским языком. Также программа была апробирована и в старшей школе, где в исследовании участвовали 64 старшеклассника, учащихся 9 – 11 классов, из них 27 – русские, 37 – дети мигрантов.

В ходе подготовительной работы использовались следующие методы психодиагностического исследования.

1. Беседа с администрацией и педагогами школы с целью уточнения запроса и определения круга проблем и задач работы.

2. Интерактивный метод работы с учащимися «Путешествие в мир культур» (круглый стол с элементами деловой игры с целью наблюдения эмоциональных, коммуникативных и личностных особенностей учащихся, сценарии см. в Приложении 2).

3. Опрос учащихся (психодиагностические опросники).

Методики психодиагностического исследования

Как было отмечено выше, анализ научно-психологической литературы по проблеме социализации и социально-психологической адаптации позволяет выделить следующие аспекты диагностики:

- уровень стрессоустойчивости и нервно-психической устойчивости личности;
- коммуникативная компетентность, социальное поведение и отношения в группе;
- особенности поведения в конфликте и копинг-стратегии поведения;
- уровень самооценки и личностное благополучие;
- эмоциональное благополучие личности.

Перечень методик по всем выделенным аспектам с краткой характеристикой каждой методики представлен в Приложении 1. С учетом результатов мониторинга ситуации в базовой школе были использованы методики, позволяющие оценить уровень личностной адаптации и коммуникативной и конфликтной компетентности. Полный пакет этих методик приведен ниже.

1. Опросник Э. Хейма (вариант Бернского опросника «Способы преодоления критических ситуаций», адаптирован в лаборатории клинической психологии психоневрологического института им. В.М. Бехтерева, под руководством Л.И. Вассермана)

Методика позволяет исследовать 26 ситуационно-специфических вариантов копинга, распределенных в соответствии с тремя основными сферами психической деятельности на когнитивный, эмоциональный и поведенческий копинг-механизмы и по степени их адаптивных возможностей: адаптивные, относительно адаптивные и неадаптивные.

Инструкция. Вам будет предложен ряд утверждений,

касающихся особенностей Вашего поведения. Постарайтесь вспомнить, каким образом Вы чаще всего разрешаете трудные и стрессовые ситуации и ситуации высокого эмоционального напряжения. Обведите кружком, пожалуйста, тот номер, который Вам подходит. В каждом разделе утверждений необходимо выбрать только один вариант, при помощи которого Вы разрешаете свои трудности. Отвечайте, пожалуйста, в соответствии с тем, как Вы справляетесь с трудными ситуациями на протяжении последнего времени. Не раздумывайте долго – важна Ваша первая реакция. Будьте внимательны!

Стимульный материал

А

1. «Говорю себе: в данный момент есть что-то важнее, чем трудности».
2. «Говорю себе: это судьба, нужно с этим смириться».
3. «Это несущественные трудности, не все так плохо, в основном все хорошо» .
4. «Я не теряю самообладания и контроля над собой в тяжелые минуты и стараюсь никому не показывать своего состояния».
5. «Я стараюсь проанализировать, все взвесить и объяснить себе, что же случилось».
6. «Я говорю себе: по сравнению с проблемами других людей мои – это пустяк».
7. «Если что-то случилось, то так угодно Богу».
8. «Я не знаю, что делать, и мне временами кажется, что мне не выпутаться из этих трудностей».
9. «Я придаю своим трудностям особый смысл, преодолевая их, я совершенствуюсь сам».
10. «В данное время я полностью не могу справиться с этими трудностями, но со временем смогу справиться и с ними, и с более сложными».

Б

1. «Я всегда глубоко возмущен несправедливостью судьбы ко мне и протестую».
2. «Я впадаю в отчаяние, я рыдаю и плачу».
3. «Я подавляю эмоции в себе».
4. «Я всегда уверен, что есть выход из трудной ситуации».
5. «Я доверяю преодолению своих трудностей другим людям, которые готовы помочь мне».
6. «Я впадаю в состояние безнадежности».
7. «Я считаю себя виноватым и получаю по заслугам».
8. «Я впадаю в бешенство, становлюсь агрессивным».

В

1. «Я погружаюсь в любимое дело, стараясь забыть о трудностях».
2. «Я стараюсь помочь людям и в заботах о них забываю о своих горестях».
3. «Стараюсь не думать, всячески избегаю сосредоточиваться на своих неприятностях».
4. «Стараюсь отвлечься и расслабиться (с помощью алкоголя, успокоительных средств, вкусной еды и т. п.)».
5. «Чтобы пережить трудности, я берусь за осуществление давней мечты (еду путешествовать, поступаю на курсы иностранного языка и т. п.)».
6. «Я изолируюсь, стараюсь остаться наедине с собой».
7. «Я использую сотрудничество со значимыми мне людьми для преодоления трудностей».
8. «Я обычно ищу людей, способных помочь мне советом».

Обработка и интерпретация результатов А. Когнитивные копинг-стратегии

1. Игнорирование – «Говорю себе: в данный момент есть что-то важнее, чем трудности».

2. Смирение – «Говорю себе: это судьба, нужно с этим смириться».

3. Диссимуляция – «Это несущественные трудности, не все так плохо, в основном все хорошо».

4. Сохранение самообладания – «Я не теряю самообладания и контроля над собой в тяжелые минуты и стараюсь никому не показывать своего состояния».

5. Проблемный анализ – «Я стараюсь проанализировать, все взвесить и объяснить себе, что же случилось».

6. Относительность – «Я говорю себе: по сравнению с проблемами других людей, мои – это пустяк».

7. Религиозность – «Если что-то случилось, то так угодно Богу».

8. Растерянность – «Я не знаю, что делать и мне временами кажется, что мне не выпутаться из этих трудностей».

9. Придача смысла – «Я придаю своим трудностям особый смысл, преодолевая их, я совершенствуюсь сам».

10. Установка собственной ценности – «В данное время я полностью не могу справиться с этими трудностями, но со временем смогу справиться и с ними, и с более сложными».

Б. Эмоциональные копинг-стратегии

1. Протест – «Я всегда глубоко возмущен несправедливостью судьбы ко мне и протестую».

2. Эмоциональная разрядка – «Я впадаю в отчаяние, я рыдаю и плачу».

3. Подавление эмоций – «Я подавляю эмоции в себе».

4. Оптимизм – «Я всегда уверен, что есть выход из трудной ситуации».

5. Пассивная кооперация – «Я доверяю преодолению своих трудностей другим людям, которые готовы помочь мне».

6. Покорность – «Я впадаю в состояние безнадежности».

7. Самообвинение – «Я считаю себя виноватым и получаю по заслугам».

8. Агрессивность – «Я впадаю в бешенство, становлюсь агрессивным».

В. Поведенческие копинг-стратегии

1. Отвлечение – «Я погружаюсь в любимое дело, стараюсь забыть о трудностях».

2. Альтруизм – «Я стараюсь помочь людям и в заботах о них забываю о своих горестях».

3. Активное избегание – «Стараюсь не думать, всячески избегаю сосредотачиваться на своих неприятностях».

4. Компенсация – «Стараюсь отвлечься и расслабиться (с помощью алкоголя, успокоительных средств, вкусной еды и т. п.)».

5. Конструктивная активность – «Чтобы пережить трудности, я берусь за осуществление давней мечты (еду путешествовать, поступаю на курсы иностранного языка и т. п.)».

6. Отступление – «Я изолируюсь, стараюсь остаться наедине с собой».

7. Сотрудничество – «Я использую сотрудничество со значимыми мне людьми для преодоления трудностей».

8. Обращение – «Я обычно ищу людей, способных помочь мне советом».

Адаптивные варианты копинг-поведения

Среди когнитивных копинг-стратегий:

– «проблемный анализ»;

– «установка собственной ценности»;

– «сохранение самообладания» – формы поведения, направленные на анализ возникших трудностей и возможных путей выхода из них, повышение самооценки и самоконтроля, более глубокое осознание собственной ценности как личности, наличие веры в собственные ресурсы в преодолении трудных ситуаций.

Среди эмоциональных копинг-стратегий:

– «протест»;

– «оптимизм» – эмоциональное состояние с активным возмущением и протестом по отношению к трудностям и уверенностью в наличии выхода в любой, даже самой сложной ситуации.

Среди поведенческих копинг-стратегий:

– «сотрудничество»;
– «обращение»;
– «альтруизм» – поведение личности, при котором она вступает в сотрудничество со значимыми (более опытными) людьми, ищет поддержку в ближайшем социальном окружении или сама предлагает ее близким в преодолении трудностей.

Неадаптивные варианты копинг-поведения

Среди когнитивных копинг-стратегий:

– «смирение»;
– «растерянность»;
– «диссимуляция»;
– «игнорирование» – пассивные формы поведения с отказом от преодоления трудностей из-за неверия в свои силы и интеллектуальные ресурсы с умышленной недооценкой неприятностей.

Среди эмоциональных копинг-стратегий:

– «подавление эмоций»;
– «покорность»;
– «самообвинение»;
– «агрессивность» – варианты поведения, характеризующиеся подавленным эмоциональным состоянием, состоянием безнадежности, покорности и недопущения других чувств, переживанием злости и возложением вины на себя и других.

Среди поведенческих копинг-стратегий:

– «активное избегание»;
– «отступление» – поведение, предполагающее избега-

ние мыслей о неприятностях, пассивность, уединение, покой, изоляция, стремление уйти от активных интерперсональных контактов, отказ от решения проблем.

Относительно адаптивные варианты копинг-поведения (их конструктивность зависит от значимости и выраженности ситуации преодоления)

Среди когнитивных копинг-стратегий:

- «относительность»;
- «придача смысла»;
- «религиозность» – формы поведения, направленные на оценку трудностей в сравнении с другими, придание особого смысла их преодолению, вера в Бога и стойкость в вере при столкновении со сложными проблемами.

Среди эмоциональных копинг-стратегий:

- «эмоциональная разрядка»;
- «пассивная кооперация» – поведение, которое направлено либо на снятие напряжения, связанного с проблемами, эмоциональным отреагированием, либо на передачу ответственности по разрешению трудностей другим лицам.

Среди поведенческих копинг-стратегий:

- «компенсация»;
- «отвлечение»;
- «конструктивная активность» – поведение, характеризующееся стремлением к временному отходу от решения проблем с помощью алкоголя, лекарственных средств, погружения в любимое дело, путешествия, исполнения своих заветных желаний.

2. Опросник КОС (Уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей, автор Б.А. Федоршин)

Методика включает 40 вопросов, позволяет определить уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей (высокий, средний, низкий).

Инструкция. Вам нужно ответить на все предложенные вопросы. Если Ваш ответ на вопрос положителен (Вы согласны), то в соответствующей клетке листа ответов поставьте плюс, если же Ваш ответ отрицателен (Вы не согласны) – поставьте минус. Следите, чтобы номер вопроса и номер клетки, куда Вы запишите свой ответ, совпадали. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы Вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который Вы считаете предпочтительным. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо приятное впечатление. Важен не конкретный ответ, а суммарный балл по серии вопросов.

Текст опросника

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?
8. Если возникли какие-либо помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?

9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?

10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?

11. Трудно ли Вы включаетесь в новую для Вас компанию?

12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?

13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?

14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?

15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?

16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обязанностей, обязательств?

17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?

18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?

19. Раздражают ли Вас окружающие люди, и хочется ли Вам побыть одному?

20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?

21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?

22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удается закончить начатое дело?

23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?

24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?

25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых Вам людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую Вам компанию?
30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую Вам компанию?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Лист ответов

Фамилия, имя, отчество _____

Дата _____ Возраст _____

1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20
21	22	23	24
25	26	27	28
29	30	31	32
33	34	35	36
37	38	39	40

Обработка и интерпретация результатов

При обработке результатов следует:

1) сопоставить ответы испытуемого с дешифратором и подсчитать количество совпадений отдельно по коммуникативным и организаторским склонностям:

Склонности	Ответы	
	положительные	отрицательные
Коммуникативные	Вопросы 1-го столбца	Вопросы 3-го столбца
Организаторские	Вопросы 2-го столбца	Вопросы 4-го столбца

2) вычислить оценочные коэффициенты коммуникативных (K_k) и организаторских (K_o) склонностей как отношения количества совпадающих ответов по коммуникативным склонностям (K_x) и организаторским склонностям (O_x) к максимально возможному числу совпадений (20) по формулам: $K_k = K_x : 20$ и $K_o = O_x : 20$.

Качественная оценка дается при сопоставлении полученных коэффициентов со шкальными оценками:

K_k	K_o	Шкальная оценка
0,10 – 0,45	0,20 – 0,55	1
0,45 – 0,55	0,56 – 0,65	2
0,56 – 0,65	0,66 – 0,70	3
0,66 – 0,75	0,71 – 0,80	4
0,75 – 1,00	0,81 – 1,00	5

Коммуникативность как черта характера развивается на основе общительности, которая, закрепляясь в поведении, является предпосылкой для формирования таких качеств личности, как направленность на общение, интерес к людям, социальная перцепция, рефлексия, эмпатия. Не менее важны и организаторские склонности, которые прояв-

ляются в способности к самостоятельному принятию решений, особенно в сложных ситуациях, в инициативности в деятельности и общении, в планировании деятельности.

Испытуемые, получившие оценку 1, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Испытуемым, получившим оценку 2, коммуникативные и организаторские склонности присущи на уровне ниже среднего. Они стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои новые знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и в выступлении перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды, проявление инициативы в общественной деятельности крайне занижено, во многих делах они предпочитают избегать принятия самостоятельных решений.

Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе по формированию и развитию коммуникативных организаторских склонностей.

Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят новых друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принима-

ют участие в организации общественных мероприятий, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

Испытуемые, получившие оценку 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивать свое мнение и добиваться, чтобы оно было принято товарищами, могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые удовлетворяли бы их потребность в коммуникативной и организаторской деятельности.

3. Тест-опросник «Определение способов регулирования конфликтов» («Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации») К. Томаса

Тест включает тридцать пар суждений, в каждой паре необходимо выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики поведения тестируемого.

Инструкция. Перед Вами тридцать пар суждений. В каждой паре выберите то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики Вашего поведения.

Текст опросника

1. а) Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

б) Чем обсуждать то, в чём мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чём мы оба согласны.

2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение.

б) Я стараюсь уладить его с учётом интересов другого человека и моих собственных.

3. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

4. а) Я стараюсь найти компромиссное решение.

б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека.

5. а) Улаживая спорную ситуацию, я всё время пытаюсь найти поддержку у другого.

б) Я стараюсь делать так, чтобы избежать бесполезной напряжённости.

6. а) Я пытаюсь избежать неприятности для себя.

б) Я стараюсь добиться своего.

7. а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

б) Я считаю возможным в чём-то уступить, чтобы добиться чего-то в другом.

8. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Я первым делом стараюсь определить то, в чём состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

9. а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возможных разногласий.

б) Я прилагаю усилия, чтобы добиться своего.

10. а) Я твёрдо стремлюсь добиться своего.

б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чём состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. а) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

б) Я даю возможность другому в чём-то остаться при своём мнении, если он также идёт навстречу.

13. а) Я предлагаю среднюю позицию.

б) Я настаиваю, чтобы всё было сделано по-моему.

14. а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

б) Я пытаюсь доказать другому логику и преимущество моих взглядов.

15. а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

б) Я стараюсь сделать всё необходимое, чтобы избежать напряжение.

16. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.

б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Я стараюсь сделать всё, чтобы избежать бесполезной напряжённости.

18. а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своём.

б) Я дам настоять на своём мнению другому, если он идёт мне навстречу.

19. а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чём состоят все затронутые вопросы и интересы.

б) Я стараюсь отложить спорные вопросы с тем, чтобы со временем решить их окончательно.

20. а) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. а) Во время переговоров стараюсь быть внимательным к другому.

б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека.

б) Я отстаиваю свою позицию.

23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.

б) Иногда представляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу.

б) Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

25. а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте.

б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.

26. а) Я обычно предлагаю среднюю позицию.

б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров;

б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своём.

28. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

29. а) Я предлагаю среднюю позицию.

б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

30. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.

б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Обработка и интерпретация результатов

Подсчитайте количество баллов по каждому столбику. Название столбика, набравшего наибольшее количество баллов, является вашей ведущей стратегией поведения в конфликтной ситуации.

Ключ для опросника.

Соперничество: 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а.

Сотрудничество: 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

Компромисс: 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а.

Избежание: 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б.

Приспособление: 1б, 3б, 4б, 6а, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов.

– Соперничество (соревнование, конкуренция) как стремление добиться своих интересов в ущерб другому. Человек, использующий стиль конкуренции (соперничества), активен и предпочитает идти к разрешению конфликта собственным путем. Он не заинтересован в сотрудничестве с другими и достигает цели, используя свои волевые качества. Он старается в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая их принимать нужное ему решение проблемы.

– Приспособление, означающее в противоположность соперничеству принесение в жертву собственных интересов ради другого. Приспособление – это действия совместно с другим человеком без попытки отстаивать собственные интересы. В отличие от уклонения, при этом стиле имеет

место участие в ситуации и согласие делать то, чего хочет другой. Это стиль уступок, согласия и принесения в жертву собственных интересов.

– Компромисс. При использовании стиля компромисса обе стороны немного уступают в своих интересах, чтобы удовлетворить их в остальном, часто главном. Это делается путем торга и обмена, уступок. В отличие от сотрудничества, компромисс достигается на более поверхностном уровне – один уступает в чем-то, другой тоже, в результате появляется возможность прийти к общему решению. При компромиссе отсутствует поиск скрытых интересов, рассматривается только то, что каждый говорит о своих желаниях. При этом причины конфликта не затрагиваются. Идет не поиск их устранения, а нахождение решения, удовлетворяющего сиюминутные интересы обеих сторон.

– Избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей. Стиль избегания означает, что индивид не отстаивает свои права, ни с кем не сотрудничает для выработки решения или уклоняется от решения конфликта. Для этого используются уход от проблемы (выход из комнаты, смена темы и т. д.), игнорирование ее, перекалывание ответственности за решение на другого, отсрочка решения и т. п.

– Сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. Тот, кто следует стилю сотрудничества, активно участвует в разрешении конфликта и отстаивает свои интересы, но старается при этом сотрудничать с другим человеком. Этот стиль требует более продолжительных затрат времени, чем другие, так как сначала выдвигаются нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем идет их обсуждение. Это хороший способ удовлетворения интересов обеих сторон, который требует понимания причин конфликта и со-

вместного поиска новых альтернатив его решения. Среди других стилей сотрудничество – самый трудный, но наиболее эффективный стиль в сложных и важных конфликтных ситуациях.

Оптимальной стратегией в конфликте считается такая, когда применяются все пять тактик поведения и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Если Ваш результат отличен от оптимального, то одни тактики выражены слабо – имеют значения ниже 5 баллов, другие – сильно – выше 7 баллов.

4. Методика диагностики социально-психологической адаптации К. Роджерса и Р. Даймонда (Опросник СПА, адаптация А.К. Осницкого)

Опросник содержит 101 высказывание и направлен на диагностику социально-психологической адаптации личности. Включает следующие шкалы: Адаптивность / Деадаптивность; Лживость / Искренность; Приятие себя / Неприятие себя; Приятие других / Неприятие других; Эмоциональный комфорт / Эмоциональный дискомфорт; Внутренний контроль / Внешний контроль; Доминирование / Ведомость; Эскапизм (уход от проблем).

Инструкция. В опроснике содержатся высказывания о человеке, о его образе жизни: переживаниях, мыслях, привычках, стиле поведения. Их всегда можно соотнести с нашим собственным образом жизни. Прочитав очередное высказывание опросника, примерьте его к своим привычкам, своему образу жизни и оцените, в какой мере это высказывание может быть отнесено к Вам. Для того чтобы обозначить Ваш ответ в бланке, выберите подходящий, по Вашему мнению, один из семи вариантов оценок, пронумерованных цифрами от «0» до «6»:

- 0 – это ко мне совершенно не относится;
- 2 – сомневаюсь, что это можно отнести ко мне;
- 3 – не решаюсь отнести это к себе;

- 4 – это похоже на меня, но нет уверенности;
- 5 – это на меня похоже;
- 6 – это точно про меня.

Выбранный Вами вариант ответа отметьте в бланке для ответов в ячейке, соответствующей порядковому номеру высказывания.

Текст опросника

1. Испытывает неловкость, когда вступает с кем-нибудь в разговор.
2. Нет желания раскрываться перед другими.
3. Во всем любит состязание, соревнование, борьбу.
4. Предъявляет к себе высокие требования.
5. Часто ругает себя за сделанное.
6. Часто чувствует себя униженным.
7. Сомневается, что может нравиться кому-нибудь из лиц противоположного пола.
8. Свои обещания выполняет всегда.
9. Теплые, добрые отношения с окружающими.
10. Человек сдержанный, замкнутый; держится от других чуть в стороне.
11. В своих неудачах винит себя.
12. Человек ответственный; на него можно положиться.
13. Чувствует, что не в силах хоть что-нибудь изменить, все усилия напрасны.
14. На многое смотрит глазами сверстников.
15. Принимает в целом те правила и требования, которым надлежит следовать.
16. Собственных убеждений и правил не хватает.
17. Любит мечтать – иногда прямо среди бела дня. С трудом возвращается от мечты к действительности.
18. Всегда готов к защите и даже нападению: «застревает» на переживаниях обид, мысленно перебирая способы мщения.

19. Умеет управлять собой и собственными поступками, заставлять себя, разрешать себе; самоконтроль для него – не проблема.
20. Часто портится настроение: накатывают уныние, хандра.
21. Все, что касается других, не волнует – сосредоточен на себе; занят собой.
22. Люди, как правило, ему нравятся.
23. Не стесняется своих чувств, открыто их выражает.
24. Среди большого количества людей бывает немножко одиноко.
25. Сейчас очень не по себе. Хочется все бросить, куда-нибудь спрятаться.
26. С окружающими обычно ладит.
27. Всего труднее бороться с самим собой.
28. Настораживает незаслуженное, доброжелательное отношение окружающих.
29. В душе – оптимист, верит в лучшее.
30. Человек неподатливый, упрямый; таких называют трудными.
31. К людям критичен и судит их, если считает, что они этого заслуживают.
32. Обычно чувствует себя не ведущим, а ведомым – ему не всегда удается мыслить и действовать самостоятельно.
33. Большинство из тех, кто его знают, хорошо к нему относятся, любят его.
34. Иногда бывают такие мысли, которыми не хотелось бы ни с кем делиться.
35. Человек с привлекательной внешностью.
36. Чувствует себя беспомощным, нуждается в ком-то, кто был бы рядом.
37. Приняв решение, следует ему.

38. Принимает, казалось бы, самостоятельные решения, не может освободиться от влияния других людей.
39. Испытывает чувство вины, даже когда винить себя как будто не в чем.
40. Чувствует неприязнь к тому, что его окружает.
41. Всем доволен.
42. Выбит из колеи – не может собраться, взять себя в руки, организовать себя.
43. Чувствует вялость; все, что раньше волновало, стало вдруг безразличным.
44. Уравновешен, спокоен.
45. Разозлившись, нередко выходит из себя.
46. Часто чувствует себя обиженным.
47. Человек порывистый, нетерпеливый, горячий; не хватает сдержанности.
48. Бывает, что сплетничает.
49. Не очень доверяет своим чувствам: они иногда подводят его.
50. Довольно трудно быть самим собой.
51. На первом месте рассудок, а не чувство – прежде чем что-либо сделать, подумает.
52. Происходящее с ним толкует на свой лад, способен напридумывать лишнего. Словом, не от мира сего.
53. Человек терпимый к людям и принимает каждого таким, каков он есть.
54. Старается не думать о своих проблемах.
55. Считает себя интересным человеком – привлекательным как личность, заметным.
56. Человек стеснительный, легко тушуетя.
57. Обязательно нужно напоминать, подталкивать, чтобы довел дело до конца.
58. В душе чувствует превосходство над другими.
59. Нет ничего, в чем бы выразил себя, проявил свою индивидуальность, свое Я.

60. Боится того, что подумают о нем другие.
61. Честолюбив, неравнодушен к успеху, похвале. В том, что для него существенно, старается быть среди лучших.
62. Человек, у которого в настоящий момент многое достойно презрения.
63. Человек деятельный, энергичный, полон инициатив.
64. Пасует перед трудностями и ситуациями, которые грозят осложнениями.
65. Себя просто недостаточно ценит.
66. По натуре вожак и умеет влиять на других.
67. Относится к себе в целом хорошо.
68. Человек настойчивый, напористый; ему всегда важно настоять на своем.
69. Не любит, когда с кем-нибудь портятся отношения, особенно – если разногласия грозят стать явными.
70. Подолгу не может принять решение, а потом сомневается в его правильности.
71. Пребывает в растерянности – все спуталось, все смешалось у него.
72. Доволен собой.
73. Невезучий.
74. Человек приятный, располагающий к себе.
75. Лицом, может, и не очень пригож, но может нравиться как человек, как личность.
76. Презирает лиц противоположного пола и не связывается с ними.
77. Когда нужно что-то сделать, охватывает страх: а вдруг не справлюсь, а вдруг не получится.
78. Легко, спокойно на душе, нет ничего, что сильно бы тревожило.
79. Умеет упорно работать.
80. Чувствует, что растет, взрослеет: меняется сам и отношение к окружающему миру.

81. Случается, что говорит о том, в чем совсем не разбирается.
82. Всегда говорит только правду.
83. Встревожен, обеспокоен, напряжен.
84. Чтобы заставить хоть что-то сделать, нужно как следует настоять, и тогда он уступит.
85. Чувствует неуверенность в себе.
86. Обстоятельства часто вынуждают защищать себя, оправдываться и обосновывать свои поступки.
87. Человек уступчивый, податливый, мягкий в отношениях с другими.
88. Человек толковый, любит размышлять.
89. Иной раз любит прихвастнуть.
90. Принимает решения и тут же их меняет; презирает себя за безволие, а сделать с собой ничего не может.
91. Старается полагаться на свои силы, не рассчитывает на чью-то помощь.
92. Никогда не опаздывает.
93. Испытывает ощущение скованности, внутренней несвободы.
94. Выделяется среди других.
95. Не очень надежный товарищ, на него не во всем можно положиться.
96. В себе все ясно, себя хорошо понимает.
97. Общительный, открытый человек; легко сходится с людьми.
98. Силы и способности вполне соответствуют тем задачам, которые приходится решать; со всем может справиться.
99. Себя не ценит: никто его всерьез не воспринимает; в лучшем случае к нему снисходительны, просто терпят.
100. Беспокоится, что лица противоположного пола слишком занимают его мысли.
101. Все свои привычки считает хорошими.

Обработка и интерпретация результатов

Обработка по шкалам проводится по ключу:

№	Показатели	Номера высказываний	Нормы
1	а Адаптивность	4, 5, 9, 12, 15, 19, 22, 23, 26, 27, 29, 33, 35, 37, 41, 44, 47, 51, 53, 55, 61, 63, 67, 72, 74, 75, 78, 80, 88, 91, 94, 96, 97, 98	(68–170) 68–136
	б Дезадаптивность	2, 6, 7, 13, 16, 18, 25, 28, 32, 36, 38, 40, 42, 43, 49, 50, 54, 56, 59, 60, 62, 64, 69, 71, 73, 76, 77, 83, 84, 86, 90, 95, 99, 100	(68–170) 68–136
2	а Лживость (–)	34, 45, 48, 81, 89	(18–45) 18–36
	б (+)	8, 82, 92, 101	
3	а Приятие себя	33, 35, 55, 67, 72, 74, 75, 80, 88, 94, 96	(22–52) 22–42
	б Неприятие себя	7, 59, 62, 65, 90, 95, 99	(14–35) 14–28
4	а Приятие других	9, 14, 22, 26, 53, 97	(12–30) 12–24
	б Неприятие других	2, 10, 21, 28, 40, 60, 76	(14–35) 14–28
5	а Эмоциональный комфорт	23, 29, 30, 41, 44, 47, 78	(14–35) 14–28
	б Эмоциональный дискомфорт	6, 42, 43, 49, 50, 83, 85	(14–35) 14–28
6	а Внутренний контроль	4, 5, 11, 12, 19, 27, 37, 51, 63, 68, 79, 91, 98	(26–65) 26–52
	б Внешний контроль	13, 25, 36, 52, 57, 70, 71, 73, 77	(18–45) 18–36
7	а Доминирование	58, 61, 66	(6–15) 6–12
	б Ведомость	16, 32, 38, 69, 84, 87	(12–30) 12–24
8	Эскапизм (уход от проблем)	17, 18, 54, 64, 86	(10–25) 10–20

Зона неопределенности в интерпретации результатов по каждой шкале для подростков приводится в скобках, для взрослых – без скобок. Результаты «до» зоны неопределенности интерпретируются как чрезвычайно низкие, а «после» самого высокого показателя в зоне неопределенности – как высокие.

Программа тренинговых занятий

Цель: развитие социально-психологических ресурсов (личностной адаптации и коммуникативной компетентности) подростков из семей мигрантов, что в итоге будет способствовать эффективной социально-психологической адаптации школьников.

Реализация тренинговой программы предполагает решение следующих *задач*.

1. Развитие самопринятия и социально – значимых качеств подростков и старшеклассников из семей мигрантов.

2. Развитие коммуникативной и организационной компетентностей подростков и старшеклассников из семей мигрантов.

3. Развитие конфликтной компетентности и эффективных (адаптивных) копинг-стратегий поведения подростков и старшеклассников из семей мигрантов.

Программа включает *три блока занятий*.

1. Развитие личностных ресурсов.

2. Развитие коммуникативной компетентности;

3. Развитие навыков эффективного поведения в конфликте.

Программа предполагает работу в группе из 12 – 15 участников, включает 10 занятий, продолжительностью 1,5 – 2 часа каждое (зависит от особенностей участников и общего темпа работы группы). В каждом упражнении программы указано минимальное время, требуемое для выполнения задания. Регулярность встреч: 2 – 3 раза в неделю.

Необходимое оборудование и материалы: удобные стулья, доска (желательно пластиковая или флипчарт), маркеры, мяч, раздаточные материалы (распечатки теоретических материалов к занятиям для удобства ознакомления). Часть дополнительных материалов к блокам 2 и 3 по техникам общения находится в Приложении 3.

Правила работы в группе (обговариваются с участниками и принимаются в начале тренинговой программы):

1) активность и заинтересованность участия в работе группы;

2) конфиденциальности (все, что происходит на занятиях, остается между участниками);

3) «здесь и теперь» (проживание и вербализация происходящего в данный момент);

4) «обратная связь» (высказывание в кругу своих впечатлений, эмоций, мыслей после каждого задания);

5) недопустимость оценок других участников (оценивать нужно действия человека, а не личность);

6) «стоп» (можно воздержаться от высказываний в определенный момент, если участник так хочет).

План тренинговых занятий

№ занятия	Задачи занятия
1	2
Блок 1. Развитие личностных ресурсов	
1	Самопознание участников (выявление представлений о себе, выяснение своих сильных и слабых сторон; развитие представлений учеников о своих жизненных целях и желаниях)
2	Формирование установки о значимости своей личности, позитивного самоотношения, самопринятия; развитие уверенности в себе
3	Оптимизация межличностных отношений с окружающими людьми, принятие других через принятие себя, развитие эмпатии, социального интеллекта
Блок 2. Формирование коммуникативной компетентности	
4	Овладение навыками вступления в контакт, формирования аттракции и установления раппорта в различных ситуациях общения

1	2
5	Овладение навыками активного слушания, осознание и преодоление барьеров общения
6	Формирование умения поддержания разговора, понимания себя и других людей
7	Развитие навыков невербального общения
Блок 3. Формирование конфликтной компетентности	
8	Понимание сути конфликта, расширение репертуара стратегий поведения в конфликте
9	Формирование умения сопротивления социальному давлению, умения вежливо отказывать
10	Обучение навыкам снятия эмоционального напряжения, рефрейминга

Содержание тренинговых занятий

Блок 1. Развитие личностных ресурсов

Цель занятий: самопознание и личностный рост участников.

Задачи

1. Самопознание участников (выявление представлений о себе, выяснение своих сильных и слабых сторон; развитие представлений учеников о своих жизненных целях и желаниях).

2. Формирование установки о значимости своей личности, позитивного самоотношения, самопринятия; развитие уверенности в себе.

3. Оптимизация межличностных отношений с окружающими людьми, принятие других через принятие себя, развитие эмпатии, социального интеллекта.

Занятие 1

1. Разминка. Занятие начинается с взаимного приветствия всех членов группы. Участники должны обратиться с приветствием к любому участнику группы и сказать ему какие-то добрые слова (сказать комплимент, похвалить и т.п.). Время: 5 минут.

2. Упражнение «Самопрезентация». Цель: формирование представлений о себе, выяснение своих сильных и слабых сторон. Психолог просит всех участников подумать немного и по очереди рассказать о себе. Важно рассказывать не столько биографию, хотя это тоже важно, сколько о своих личных качествах. Задача может быть уточнена. Например, назвать пять наиболее характерных личностных качеств. Акцент необходимо делать на положительных качествах. Все члены группы и ведущий могут задавать вопросы типа: Твое главное достоинство? Есть ли у тебя слабости? Можешь ли ты их назвать? Время: 15 минут. Второй вариант упражне-

ния: Члены группы разбиваются по парам, расходятся в разные стороны, берут друг у друга интервью, а затем представляют по очереди коллегу.

3. Упражнение «Торг». Цель: рефлексия собственных положительных и отрицательных качеств. Участникам тренинга предлагается в течение трех минут написать свои сильные и слабые качества на листочках (можно их сделать в виде фигурок девочек или мальчиков и раздать соответственно). Это делается анонимно, и ведущий их собирает. Затем проводится торг: зачитывается описание качеств какого-либо участника, при этом остальным участникам предлагается проголосовать за этот персонаж (либо поднятием рук, либо аплодисментами). Выигрывает тот, кто получит наибольшее количество голосов (или аплодисментов). В итоге по желанию победитель может признаться, что это его портрет. Время: 15 минут.

4. Упражнение «Чистка луковицы». Цель: четкое представление о своем реальном Я, представление о своем внутреннем Я, осознание своих целей и желаний. Ведущий предлагает участникам закрыть глаза, расслабиться и представить себя большой луковицей, состоящей из множества слоев. Снаружи находится тонкая коричневая шелуха. Это – их внешнее Я. Это слой их внешних масок и поведения в обществе. Сняв этот слой, надо понаблюдать появление образа, олицетворяющего другое Я. Просто понаблюдать этот образ и обратить внимание на него. Затем взять листок бумаги и написать, что они считают внешним слоем, что – внутренним. Время: 15 минут.

5. Упражнение «Три года». Цель: развитие представлений учеников о своих жизненных целях и желаниях и осознания, как построить свою жизнь. Упражнению должна предшествовать непродолжительная релаксация: следите за своим дыханием, оно ровное, естественное. Фиксируйте вдох, выдох, отмечайте попутно, какие части Вашего тела дви-

жутся, когда Вы дышите... Заметьте, где Ваше тело касается кресла, стула... Будьте спокойны, расслаблены, пусть стул сам держит Ваше тело.

Представьте, что Вы узнали: Вам осталось жить три года. Все это время Вы будете совершенно здоровы. Какова ваша первая реакция на это известие... (запишите). Начали ли Вы сразу строить свои планы или разозлились, что Вам дано так мало времени?

Вместо того чтобы испытывать ненависть к тому, что «меркнет свет», или завязнуть в трясине фантазий о деталях приближающегося конца жизни, решите лучше, как Вам хочется провести это время. Запишите, где бы Вы хотели их прожить? С кем бы Вы хотели их прожить? Хотите ли Вы работать? Учиться? Что обязательно нужно успеть сделать за это время?

После того как Ваше воображение построит картину жизни в течение трех лет, сравните ее с той жизнью, которой Вы живете сейчас. Запишите, в чем сходство между ними? В чем отличие? Есть ли в этой воображаемой картине что-то, что Вы хотели бы включить в Вашу нынешнюю жизнь?

Теперь хорошенько осознайте, что предположение о трех годах жизни – это только игра воображения, которая понадобилась, чтобы выполнить упражнение, отбросьте эти мысли (кто-то крепко ошибся, жить Вам еще долго). Оставьте от этой игры то, что Вам подходит и что Вы хотели бы сохранить. Запишите, какой опыт Вы приобрели, выполняя это упражнение. Время: 15 минут.

6. Упражнение «Представление о достигнутом успехе». Цель: развитие уверенности в себе на основе представлений о достигнутом успехе. Так как успех вселяет чувство собственного достоинства, то если Вы представите, что добились успеха, это поможет Вам чувствовать большую уверенность в себе. Благодаря осознанию достигнутого успеха Вы

чувствуете в себе больше сил, динамичности, больше целеустремленности, больше чувства собственного достоинства, и все эти чувства вносят вклад в чувство большей уверенности в себе.

Решите, какой успех наиболее важен для Вас – добиться признания на работе, построить дачу, приобрести автомобиль, удачно выйти замуж и т. д. Расслабьтесь, закройте глаза и представьте, что Вы достигли этой цели. Представьте свой успех, испытайте удовлетворение и чувство собственной силы, которое он приносит. Чувствуйте подъем, возбуждение, силу, мощь, абсолютную уверенность в себе и владение ситуацией.

Потом представьте, как другие подходят к Вам или звонят, чтобы искренне поздравить Вас. Вы чувствуете теплоту, Вы взволнованы, принимая похвалы от них. Они говорят Вам, какой Вы удачливый человек. И Вы себя прекрасно чувствуете и способны сделать все, что вы захотите. Время: 15 минут.

7. Итоговая рефлексия занятия. Выскажите, пожалуйста, Ваше мнение о тренинговом занятии (что изменилось в представлении о себе), о своем самочувствии, удовлетворенности своей работой в группе; свои пожелания. Время: 10 минут.

Занятие 2

1. Упражнение «Приветствие». Участникам тренинга предлагается продолжить фразу, обращаясь к другому члену группы: «Привет, (имя)» – и нужно сказать, за что вы ему благодарны за предыдущее занятие (чем он вам помог, что нового через него вы открыли в себе и т. п.). Время: 5 минут.

2. Упражнение «Я – подарок для человечества». Цель: формирование установки о значимости своей личности, любви к себе. Каждый человек – это уникальное существо, и верить в свою исключительность необходимо каждому из нас. Подумайте, в чем состоит ваша исключительность, уникаль-

ность, над тем, что вы являетесь подарком для человечества. Аргументируйте свое утверждение фразой: «Я подарок для человечества, так как я...». Время: 10 минут.

3. Упражнение «Зеркало». Цель: формирование представлений о значимости своей личности, своих сильных сторонах. Участники смотрят на себя в зеркало и отвечают на вопросы:

- Нравится ли мне этот человек?
- Заслуживает ли он уважения?
- Можно ли его любить?

Обсуждение. С какими трудностями столкнулись при выполнении этого упражнения? Время: 10 минут.

4. Упражнение «Мои недостатки». Цель: понимание слабых сторон своей личности и отделение их от социальных стереотипов, формирование уверенности в себе. В течение 5 минут напишите подробный список причин, по которым вы не можете полюбить себя. Если вам не хватит отведенного времени, можете писать дольше, но ни в коем случае не меньше. После того как напишите, вычеркните все то, что соотносится с общими правилами, принципами: «Любить себя не скромно», «Человек должен любить других, а не себя». Пусть в списке останется только то, что связано лично с вами.

Теперь перед вами список ваших недостатков, список того, что портит вам жизнь. Подумайте, а если бы эти недостатки принадлежали не вам, а какому-нибудь другому человеку, которого вы очень любите, какие из них простили бы ему или, может быть, посчитали даже достоинствами? Вычеркните эти черты, они не смогли помешать вам полюбить другого человека и, следовательно, не могут помешать полюбить себя.

Отметьте те черты, те недостатки, которые вы могли бы помочь ему преодолеть. Почему бы вам не сделать то же самое для себя? Выпишите их в отдельный список, а из них вы-

черкните те, которые сможете преодолеть. С теми, что остались, поступите следующим образом: скажем себе, что они у нас есть, надо научиться жить с ними и думать, как с ними справиться. Мы же не откажемся от любимого человека, если узнаем, что некоторые его привычки нас, мягко говоря, не устраивают. Время: 15 минут.

5. Упражнение «Я люблю себя». Цель: формирование представлений о способах проявления любви к себе, источниках и ресурсах для формирования самопринятия и адекватной самооценки. Все сидят в кругу. Один стул свободный. Начинает тот, у кого свободный стул справа. Он должен пересесть на свободный стул и сказать: «Я люблю себя». Следующий, у кого справа оказался пустой стул, пересаживается и говорит: «Я тоже», третий участник говорит: «А я учусь у... (называет имя любого участника)». Тот, чье имя назвали, бежит на пустой стул и рассказывает о том, как он проявляет любовь к себе, затем все по аналогии повторяется сначала. Обсуждение. Какой из предложенных способов проявления любви к себе показался вам наиболее интересным? Время: 10 минут.

6. Информационная часть «Все начинается с любви к себе» (мини-лекция ведущего). Время: 10 минут. Есть только одно средство решения любой проблемы – любовь к себе. Поразительно, насколько улучшается жизнь людей, когда они начинают с каждым днем все больше любить себя. Когда мы любим себя, одобряем свои поступки, остаемся сами собой, наша жизнь становится настолько прекрасной, что и словами не выскажешь. Маленькие чудеса – везде: здоровье улучшается, деньги сами идут в руки, наши отношения с другими расцветают, и мы начинаем выражать свою личность в творческом ключе. И все это происходит без особых усилий с нашей стороны.

Когда мы от души любим и уважаем себя, мы создаем

определенную организацию ума. Отсюда – чудесные взаимоотношения с окружающими, новая работа; мы даже худеем и приходим к своему идеальному весу. Самоодобрение и самопринятие – ключ к положительным переменам в нашей жизни. Такая любовь к себе начинается с осознания того факта, что никогда, ни при каких обстоятельствах нельзя слишком критиковать себя. Помните, что вы критиковали себя годами, и ничего хорошего из этого не получилось. Попробуйте полюбить себя и посмотрите, что из этого выйдет.

Любовь к себе не означает себялюбие. Она очищает нас, и мы обретаем способность любить других. Мы можем выбрать любовь так же, как выбираем гнев, ненависть или печаль. Любовь вытесняет страх: в человеке царит или любовь, или страх. Вместе они не уживаются. Если в сердце нет любви, человек живет в страхе и подвержен тому, что неразрывно связано со страхом: отстраненности от людей, одиночеству, чувству вины. Нам необходимо заменить страх любовью и сделать любовь своим постоянным союзником.

Нужно каждому человеку научиться любить себя и восхищаться тем, каков он есть снаружи и внутри. Если вас раздражает какая-то деталь собственной внешности, спросите себя, почему это происходит. Каким стандартам вы стремитесь соответствовать?

Всем, у кого есть домашние животные, знакома радость встречи с ними, когда вы возвращаетесь домой. Животному безразлично, во что вы одеты, молоды или стары, сколько денег заработали сегодня. Для него важно только то, что вы рядом. Относитесь к себе так же. Радуйтесь, что живете. С собой вам предстоит прожить всю жизнь. Наслаждайтесь взаимоотношениями с самим собой. Пусть они будут прекрасны и полны любви. Если вам хочется изменить что-то в собственной личности – измените. Сделайте это с любовью и улыбкой. Смейтесь побольше.

Любовь к людям начинается с любви к себе. Пусть каждое утро с вами первой просыпается установка: «Я – хороший, славный, любимый, замечательный». Зачем? Во-первых, это очень приятно. Во-вторых, такого человека начинают любить другие. Глубинная уверенность, самоощущение «Я – достойный и интересный человек» действует как внушение, как гипноз, убеждая людей без всяких слов, на подсознательном уровне. Образ себя становится образом для других. Его любят хотя бы потому, что любить его легко, он открыт к восприятию доброго к себе отношения. Душевно здоровый человек твердо знает, что всегда и безусловно достоин любви и уважения. Заметьте, что это вовсе не снижает его критичности к себе. Доказано, что люди, принимающие себя, не боятся сравнивать себя с высокими эталонами и ставить себе объективные (иногда и низкие) самооценки. Что ему бояться критики? Да, это у него не получилось, и вот это вышло плохо. Это нехорошо, но ведь и на солнце бывают пятна, а в следующий раз он обязательно постарается сделать лучше. Научитесь любить свое тело и именно в этой оболочке жить активно и радостно. Конечно, новому отношению к себе нужно учиться, это требует внутреннего анализа, времени, усилий, но у вас обязательно получится.

Давайте закроем глаза и послушаем пример, как может звучать декларация собственной ценности от человека, который себя любит: 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. Поэтому все, что исходит от меня, – это подлинно моё, потому что именно Я выбрал это.

Мне принадлежит все, что есть во мне: мое тело, включая все, что оно делает; мое сознание, включая все мои мысли и планы; мои глаза, включая все образы, которые они могут видеть; мои чувства, какими бы они ни были, – трево-

га, удовольствие, напряжение, любовь, раздражение, радость; мой рот и все слова, которые он может произносить, – вежливые, ласковые или грубые, правильные или неправильные; мой голос, громкий или тихий; все мои действия, обращенные к другим людям или к себе самому.

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. Все это принадлежит мне. И поэтому Я могу очень близко познакомиться с собой. Я могу полюбить себя и подружиться с собой. И Я могу сделать так, чтобы все во мне содействовало моим интересам.

Я знаю, что кое-что во мне озадачивает меня, и есть во мне что-то такое, чего я не знаю. Но поскольку я дружу с собой и люблю себя, Я могу осторожно и терпеливо открывать в себе источники того, что озадачивает меня, и узнавать все больше и больше разных вещей о себе самом.

Все, что Я вижу и ощущаю, все, что Я говорю, и что Я делаю, что Я думаю и чувствую в данный момент, – это мое. И это в точности позволяет мне узнать, где Я и кто Я в данный момент. Когда Я вглядываюсь в свое прошлое, смотрю на то, что Я видел и ощущал, что Я говорил и что Я делал, как Я думал и как Я чувствовал, Я вижу, что не вполне меня устраивает. Я могу отказаться от того, что кажется неподходящим, и сохранить то, что кажется очень нужным, и открыть что-то новое в себе самом.

Я могу видеть, слышать, чувствовать, думать, творить и действовать. Я имею все, чтобы быть близким с другими людьми, чтобы быть продуктивным, вносить смысл и порядок в мир вещей и людей вокруг меня. Я принадлежу себе, и поэтому Я могу строить себя. Я – это Я, и Я – это замечательно.

7. Упражнение «Ода о себе». Цель: аутотренинг уверенности и любви к себе. Возьмите лист бумаги. Успокойтесь,

расслабьтесь, при необходимости посмотрите на себя в зеркало. Напишите себе хвалебную оду. Хвалите себя! Желайте себе добра, здоровья, успехов в делах, работе, любви и всего остального. Форма изложения – небольшие предложения из 5 – 10 слов в прозе или в стихах. Напишите себе несколько од. Выберите из них ту, которая нравится больше всего. Красиво перепишите, если можно – поместите в рамочку и повесьте (поставьте) на видном месте. Каждое утро прочитывайте эту оду вслух или мысленно. Почувствуйте, как при чтении оды у вас повышается настроение, жизненный тонус, как вы наполняетесь жизненными силами, и окружающий мир становится светлым и радостным. Время: 10 минут.

8. Упражнение «Я люблю себя» (в парах). Цель: получение обратной связи от других о степени уверенности и любви к себе. Участники садятся по парам друг напротив друга и, глядя в глаза друг другу, говорят: «Я люблю себя». Обсуждение. Как Вы считаете, ваш партнер любит себя? Время: 5 минут.

9. Упражнение «Обретение новых качеств». Цель: определение образа Я-желаемого. Суть задания – концентрация на качествах, которые вы хотите приобрести. Например, втягивая воздух через левую ноздрю, представляете, что вы втягиваете, например, любовь или спокойствие. Можно даже проговорить с втягиванием воздуха: «Я вдыхаю любовь». При выдохе представляете, что выдыхаете свои, например, обиды, проговаривая: «Я выдыхаю обиды». Снова вдох – «Я вдыхаю...», выдох – «Я выдыхаю...». Вы можете втягивать в себя любые качества – смелость, доброту, деньги. Это почти магическая работа: что хотите, то и втягиваете. Вдыхайте желаемое вами качество, выдыхайте качество ненужное. Практика такой работы чрезвычайно эффективна. Например, вдох – «здоровье». Представьте, как в организм в виде солнечного света входит здоровье. Выдох – изгоняете болез-

ни. Вдох – в ваше тело вошло одно желаемое качество, выдох – вышло то, от которого вы хотите избавиться. Уже не через нос, а через все тело входит в вас нужное качество. Работать так следует не менее 3 минут. Время: 5 минут. Попрактикуйтесь дома, через неделю прибавьте еще три минуты, еще через неделю – еще три.

10. Подведение итогов и итоговая рефлексия занятия. Вспомните известный мультфильм про маленького серенького ослика, которому надоело быть осликом. И он стал вначале бабочкой, потом, птичкой, потом кем-то еще пока, наконец, не понял, что для него самого и для всех других будет лучше, если он останется маленьким сереньким осликом. Поэтому, прошу вас, не забывайте каждый день подходить к зеркалу, смотреть себе в глаза, улыбаться и говорить: «Я люблю тебя (и называть свое имя) и принимаю тебя таким, какой ты есть, со всеми достоинствами и недостатками. Я не буду бороться с тобой, и мне совершенно незачем побеждать тебя. Но моя любовь даст мне возможность развиваться и совершенствоваться, самому радоваться жизни и приносить радость в жизнь других». Участники обсуждают свои открытия, эмоции и переживания, установки на будущее в результате занятия. Время: 10 минут.

Занятие 3

1. Разогрев. Упражнение «Молекулы». Участники хаотично двигаются по комнате (как атомы в броуновском движении). Затем начинают двигаться спиной вперед, считая, сколько раз столкнулись. По команде ведущего (он хлопает в ладоши и произносит цифру) участники должны объединиться в «молекулу», то есть захватить нужное количество человек, соответствующее названной цифре. Затем продолжить движение и реагировать на новую команду ведущего («два», «пять», «двенадцать» и т. д.). Время: 5 минут.

2. Упражнение «Приветствие». Участникам тренинга

предлагается продолжить фразу, обращаясь к каждому члену группы: «Привет, (имя), при первой нашей встрече я даже не мог себе представить, что ты...». Время: 5 минут.

3. Упражнение «Как дела?» Участники, расположившись по кругу, произносят по очереди с разной интонацией фразу: «Как дела?». Время: 5 минут. Обычный вопрос «Как дела?» при встрече близких людей может быть чем угодно. В частности, он может быть ничего не значащим приветствием, повседневным ритуалом. «Как дела?» может быть деловым вопросом: мне нужна информация, и мне ее дают, человек здесь для меня – только источник информации, не более того. «Ну, как дела?», произнесенное с соответствующей интонацией, может быть началом игры-манипуляции: «Ну, попался?», когда спрашивающий уже уверен, что здесь что-то «не то», и собирается по этому поводу «врезать». «Привет! Как дела?» может быть и началом развлечений с соответствующим подтекстом: «Рассказывай, что знаешь интересного». Тогда начинается более или менее занимательный треп, в котором люди привычно коротают время. Ну и, конечно, «Как дела?» может стать моментом близости, живым контактом любящих друг друга людей. «Как дела?» здесь значит: «Я так рад тебя видеть! У тебя на душе все хорошо?», а ответное «Хорошо» может расшифроваться: «Я тебя тоже очень рада видеть, и теперь с тобой рядом мне просто замечательно» – эти двое встретились. Фраза «Как дела?» – это короткое высказывание и не требует развернутого ответа.

4. Информационная часть «Наши взаимоотношения с другими – это зеркало нас самих» (мини-лекция ведущего). Из всех взаимоотношений самые длительные – это взаимоотношения человека с самим собой. Все прочие взаимоотношения приходят и уходят. Единственный человек, который всегда со мной, – это я сам. Мои взаимоотношения с собой продолжаются вечно. Как же я отношусь к себе? Просыпаюсь ли

я по утрам с радостью, что я здесь? Хорошо ли мне наедине с собой? нравятся ли мне мои мысли? смеюсь ли я сама над собой? Люблю ли я свое тело?

Если у меня недостаточно хорошие отношения с самим собой, как у меня могут возникнуть хорошие отношения с кем-нибудь еще? Если я не люблю сам себя, то я буду вечно искать кого-то, кто сделает мою жизнь полной и счастливой и исполнит мои мечты.

Все начинается с любви к себе. Если вы по-настоящему любите себя, вы становитесь спокойным, цельным человеком. И у вас устанавливаются прекрасные отношения в семье и на работе. Вы обнаружите, что по-новому реагируете на различные ситуации и окружающих вас людей. Новые знакомые появляются в вашей жизни, а некоторые из прежних – уходят.

Любые отношения с людьми важны для нас, поскольку в них отражается то, что мы думаем о себе. Часто случается так, что качества, которые мы не принимаем в других, – это наши собственные качества. Если вы беспощадны к себе, постоянно обвиняете себя во всем плохом в своей жизни или всегда считаете себя жертвой обстоятельств, значит, вы бессознательно будете привлекать к себе людей, отношения с которыми только укрепят эти убеждения. Если вы верите, что вас окружают истинно любящие люди, что каждый ваш знакомый приносит в вашу жизнь только добро, то именно такой тип отношений будет царить в вашей жизни. Пытаясь осуществить внутреннюю потребность быть любимым и чувствовать, что о нас заботятся, мы позволяем другим третировать себя, принимая такие взаимоотношения за любовь. Эта модель отношений становится для нас привычной, потому что она сформировалась еще в детстве, и теперь мы бессознательно используем ее в наших взаимоотношениях с людьми. Существует только один способ изменить что-то в других –

сначала изменить самого себя. Измените свои мысли и привычки – и другие изменятся тоже.

Строго определите уровень своих притязаний в отношениях с людьми. Какие именно отношения вы хотели бы привлечь в свою жизнь? Развивайте такие качества прежде всего в себе, и только тогда вы будете в состоянии привлечь соответствующего человека. Если вы говорите или думаете: «Все критикуют меня, никогда ничего не делают для меня, подтирают мною пол», то это ваш образ мыслей. Где-то глубоко засела мысль, которая в течение всей вашей жизни будет привлекать к вам именно таких людей. Если вы откажитесь от нее, то такие люди автоматически исчезнут из вашей жизни. Вы больше не будете привлекать таких людей. Время: 5 минут.

5. Упражнение «Мы – они». Цель: выявление своих проекций и рефрейминг раздражителей, принятие других, оптимизация межличностных отношений с окружающими. Найдите в своей жизни человека, который вас больше всего раздражает. Опишите три качества такого человека, которые вы больше всего ненавидите, которые вы хотели бы изменить в нем. Теперь загляните внутрь себя и спросите: «А в чем я похожа на него, когда я веду себя точно таким же образом?». Закройте глаза и дайте себе подумать. Затем спросите себя, готовы ли вы к переменам. Только тогда, когда вы избавитесь от своих обычных мыслей, убеждений и привычек, такие люди или переменятся к вам, или уйдут из вашей жизни.

Если вы ненавидите человека, который постоянно критикует вас, которому невозможно угодить, опять посмотрите в глубь себя. А в чем вы похожи на него? Может и вам невозможно угодить? Или вы настолько же упрямы и ленивы, как он. Если у вас есть близкий человек, привычки которого вас раздражают, есть гарантия, что у вас точно такие же привычки. Избавьтесь от них, и, может, он тоже от них избавится.

Если близкий человек не оказывает вам поддержки и по-

стоянно жалуется вам на жизнь, опять же посмотрите на свои привычки, укоренившиеся в вас с детства. Был ли у вас один из родителей, который жаловался на жизнь, и не жалуется ли вы постоянно на жизнь?

Как вы отнесетесь к человеку, который не скрывает, что он хочет нравиться людям? Желание нравиться – совершенно естественно. Другое дело, что у этого желания могут быть разные оттенки, украшающие человека или заставляющие насторожиться. Невротичен человек, желающий «понравиться всем и всегда» и переживающий, когда это не получается. «Нравиться всем» нереально и не нужно. Надо уметь привлекать к себе взгляды и сердца людей, но не менее важно уметь спокойно переносить равнодушное или отрицательное отношение к себе.

Оценки окружающих, в том числе и негативные, учитывать нужно, но нельзя становиться их рабом. Один из показателей взрослости – спокойное отношение к тому, как на вас посмотрят, что о вас подумают или скажут. К оценкам окружающих надо относиться так, как к погоде: конечно, приятно, когда светит солнышко, но если пойдет дождь, надо просто поднять воротник и раскрыть зонтик: дело дождя – литься, наше дело – идти туда, куда нам надо.

Быть внимательным к мнениям и оценкам окружающих – нужно, но «держаться» за их оценки и зависеть от них – просто опасно. Почти всегда находятся желающие на этом «сыграть», желающие подергать за ниточки, так услужливо вложенные им в руки. Вы не хотите оказаться такой марионеткой? Стараться понравиться и одновременно скрыть это желание – умение совершенно не лишнее. Но самое главное – это то, ради чего вы хотите нравиться. Ведь одно дело, когда кто-то старается понравиться, чтобы с помощью своей привлекательности больше получить (внимания, преимуществ, чтобы добиться успеха). Другой мотив – нравиться, чтобы

людям рядом с тобой было тепло и приятно, чтобы радовать их глаза и души; нравиться, чтобы больше давать людям. Самое парадоксальное в том, что дающий, как правило, больше и получает (впрочем, лишь при условии уважения к себе и понимания, кому, когда и что нужно). Так или иначе, а каков ваш выбор? Зачем вы хотите нравиться?

Прекрасно быть естественным: говорить то, что думаешь, выражать те чувства, которые живут в душе, и вообще не следить за собой, а просто жить, быть таким, какой ты есть. Это обычно позволено очень любимым и уважаемым в кругу любящих и уважающих.

Так или иначе, но умение подать себя, требующее определенной дипломатии и актерства, нужно каждому. Гораздо умнее с самого начала позаботиться о том, чтобы произвести то впечатление, которое вам выгодно и будет вас потом «поддерживать» в любой ситуации. Каким вас будут видеть? Таким, каким вы себя преподнесете: «Провожают по уму, а встречают по одежке и манере держаться». Время: 10 минут.

6. Упражнение «Ассоциации». Цель: развитие эмпатии, сенситивности, ассоциативного мышления. Участники по очереди дают определение каждому члену группы: «Если бы это был цветок (погода, мебель, одежда, машина, посуда, здание, цвет, фигура, насекомое и т. д.), то он был бы таким-то». Остальные участники должны угадать, кто это. Время: 10 минут.

7. Медитация «Кто тебя любит?». Цель: осознание собственной ценности через других. Разбираясь во внутреннем благополучии и неблагополучии, ответьте на вопросы:

- Кто тебя любит?
- Кого любишь ты?
- У кого освещается лицо, когда он вспоминает о тебе?
- Кому счастливее жить, зная, что ты есть, просто есть?

– Кто приносит счастье в твою жизнь? Время: 5 минут.

8. Упражнение «Пустой стул». Цель: развитие эмпатии, сенситивности, социального интеллекта. Для проведения упражнения необходимо нечетное количество участников. Предварительно все рассчитываются на «первый», «второй». Все вторые номера сидят на стульях, первые стоят за спинками стульев, оставшийся без пары участник группы стоит за спинкой свободного стула. Его задача – пригласить кого-нибудь из сидящих на свой стул. При этом он может пользоваться только невербальными средствами, говорить ничего не надо.

Все те, кто сидят на стульях, очень хотят попасть на свободный стул. Задача тех, кто стоит за спинками стульев, – удержать своих «подопечных». Для этого надо взять игрока за плечи в тот момент, когда он собрался пересечь. Ведущий должен следить, чтобы руки не держались все время над «подопечными». Через некоторое время участники меняются местами. При этом один из участников остается стоять за стулом. Как приглашали кого-то на свой стул? Как понимали, что вас пригласили на стул? Что больше понравилось: стоять за стулом или сидеть на стуле? Время: 10 минут.

9. Упражнение «Могу ли я представить?». Цель: развитие эмпатии, сенситивности, воображения, социального интеллекта. Психолог может многое сказать о человеке, только глядя на его лицо. Он пробует увидеть его разным в разных состояниях и разных ситуациях. Некоторые люди вписываются или не вписываются в наши представления. И если у нас развитое воображение, мы можем много узнать о человеке: каков он сейчас, каковы его прошлое и будущее. Давайте этому учиться! Делимся на пары. Посмотрите друг на друга и попытайтесь живо представить, кто как плачет. Видите его плачущим? Кого в этом образе видеть легко, кого – не получается? Теперь другой образ: объясняющийся в любви – как

он хитрит, как грустит, как обижается, страдает. Представьте его скачущей на лошади амазонкой, добрым поваром, торговкой на базаре, пьяным, просящим милостыню, величественно сидящим на троне королем и др. Что зависело от воображения, что от личности того, кто был предметом изучения; о чем говорит то, что одного человека в определенном образе видеть трудно, а другого – легко? Время: 10 минут.

10. Упражнение «Чемодан». Цель: развитие эмпатии, сенситивности, социального интеллекта. Один участник выходит из комнаты, а остальные начинают «собирать ему чемодан в дальнюю дорогу». В этот «чемодан» складывается то, что, по мнению группы, поможет данному человеку в общении с людьми, то есть те положительные качества, которые группа особенно ценит в этом человеке. Но обязательно «уезжающему» напоминает о том, что будет мешать ему в дороге, то есть о его отрицательных качествах, с которыми необходимо работать, чтобы его жизнь стала более приятной и продуктивной.

Для проведения этой большой и сложной работы необходимо выбрать «секретаря», который на листе бумаги будет записывать для каждого участника (вышедшего из комнаты) все положительные и отрицательные качества, названные группой. Мнение того или иного участника должно быть поддержано большинством. Только после прямого голосования оно вписывается «секретарем» в лист участника. При наличии возражений, сомнений лучше воздержаться от спорной записи, но если кто-то настаивает, можно записать названное качество, обязательно указав автора особого мнения.

Для хорошего чемодана необходимо не менее 5 – 7 характеристик, отрицательных и положительных. Затем участнику, который выходил из комнаты и все время, пока группа работала, собирая ему «чемодан», отсутствовал, зачитывается и передается этот список. У него есть право задать любой

вопрос, если что-то ему непонятно из того, что написал «секретарь».

Выходит следующий участник (по мере психологической готовности), и вся процедура повторяется (до тех пор, пока вся группа не получит свои «чемоданы»). Время: 20 минут.

11. Упражнение «Карусель» (ритуал по окончании работы). Участники встают в круг, положив руки на плечи соседей. Все маленькими шажками двигаются направо, пока кто-нибудь не скажет «Стоп!». Этот игрок произносит несколько положительных фраз о занятии. Он может назвать действия, которые ему понравились, отметить положительные качества всей группы или отдельных участников, свой собственный успех. Затем группа идет мелкими шагами налево, пока кто-нибудь не скажет «Стоп!» и не выскажет свои положительные суждения о группе. После ритуала – итоговая рефлексия занятия и блока 3. Участники обсуждают свои эмоции и переживания, что нового они открыли в себе, установки на будущее поведение. Время: 15 минут.

Блок 2. Формирование коммуникативной компетентности

Цель занятий: формирование навыков эффективного общения.

Задачи

1. Овладение навыками вступления в контакт, формирования аттракции и установления раппорта в различных ситуациях общения.

2. Овладение навыками активного слушания, осознание и преодоление барьеров общения.

3. Формирование умения поддержания разговора, понимания себя и других людей.

4. Развитие навыков невербального общения.

Занятие 4

1. Разминка. Участникам предлагается придумать любой способ приветствия (вербальный или невербальный, желательна оригинальность, с изюминкой), встать, разойтись по комнате и обменяться друг с другом приветствиями. При этом следующего участника при встрече надо приветствовать тем способом, который показал вам предыдущий собеседник. Так продолжается до тех пор, пока ваш способ приветствия не вернется к вам. Время: 5 минут.

2. Ознакомление участников с задачами занятия (отработка навыков вступления в контакт, формирование аттракции, установление раппорта). Ведущий может для начала провести самооценку коммуникативных навыков и умений каждого участника. Ведущий рисует на доске «лестницу коммуникативного мастерства» (или вывешивает заранее подготовленный рисунок). Верхняя ступенька – мастер коммуникации, нижняя – профан. Задача – найти свое место на этой лестнице и встать на ступеньку в соответствии со своими собственными представлениями. В конце занятия (и всего блока) можно повторить эту процедуру с разными вариантами добавлений.

Упражнение «Я начинаю разговор». Цель: отработка навыка установления контакта, умения начать разговор. Психолог напоминает, что одно из важных качеств успешного человека – умение общаться и заводить знакомства, умение начать разговор. Часто нам бывает сложно подойти к человеку и поговорить с ним. Мы не знаем, что сказать. Предлагаю сейчас устроить мозговой штурм и постараться придумать как можно больше фраз, с которыми можно подойти к незнакомому человеку. Кроме того, подумайте о том, с какой фразой, вы бы хотели, чтобы подошли к вам. Давайте её тоже озвучим. Я буду записывать ваши идеи. Ведущий на листе ватмана или на доске фиксирует ответы участников. После того как запас идей иссякнет, предлагается порассуждать о том, в каких си-

туациях уместны фразы, которые записаны на доске или ватмане. Ситуации также записываются второй колонкой. Надеюсь, эта информация поможет вам знакомиться даже с людьми противоположного пола и не бояться этого. Но пока это, действительно, просто информация. Давайте потренируемся пользоваться ею в следующем упражнении.

Группа образует два круга – внешний и внутренний. Участники внешнего и внутреннего кругов стоят лицом друг к другу. Теперь вы знаете много фраз, которые помогают нам знакомиться, и ситуаций, в которых их можно использовать. Сейчас вы стоите в кругу лицом друг к другу, образуя пары. Представьте, что вы не знакомы и попробуйте познакомиться, используя одну из фраз, которые, например, записаны на доске. Поговорите с партнером пару минут. Как только время прошло, внутренний круг сдвигается на одного человека вправо, и у вас образуются новые пары, где вы опять повторяете задание.

– Здравствуемся, как старые друзья, которые давно не виделись.

– Как люди, которые находятся в ссоре.

– Как начальник и подчиненный.

– Как дипломаты.

– Как будто вам предстоит большое путешествие.

– Как ребенок с отцом, приехавшим из длительной командировки.

– Как ученик с учителем.

Партнеры меняются около 5 – 6 раз, на каждую сессию знакомства отводится 2 минуты. По итогам проводится опрос: с кем было приятно здороваться, сложно ли было придумывать фразы, какие фразы «работали», а какие – нет; что испытывали девушки, когда им нужно было заговаривать с юношами первыми? Время: 20 минут.

3. Упражнение «Увы-Ура» или «Зелёный крокодил».

Цель: отработка навыков уверенного вступления в контакт, уверенного поведения. Для этого упражнения психолог просит всех встать и подойти к двери, а сам ставит стулья (так, чтобы хватило каждому участнику и самому тоже) в ровный круг. Два дополнительных стула (или что-нибудь другое, например, стол) используются, чтобы сделать ворота. Психолог заходит в круг и садится напротив «ворот», через которые в этот круг будут входить участники. Желательно положить ногу на ногу, вольготно развалиться на стуле, а руку положить на соседний стул. Необходимо проследить за тем, чтобы все стулья были одинаковыми, как по цвету, так и по высоте. Лучше не использовать в этом упражнении стулья, на которых что-то написано или ободрана краска (в этом случае стул сильно выделяется и на него не хочется садиться). Все сумки и одежду следует убрать со стульев.

Сейчас мы с вами проверим, насколько уверенно вы можете себя вести в разных ситуациях, простых и трудных. Жизнь вообще такова, что все вокруг друг друга оценивают. И для нас всегда важно, как оценят и воспримут нас окружающие. Сейчас мы станем участниками жизненного упражнения, где я буду оценивать вас.

Хочу сразу предупредить, это упражнение может задеть кого-то из вас, даже до слез. Не надо сдаваться. Это упражнение укрепляет вашу волю и характер, позволяет вам понять себя, тренирует в вас стойкость и упорство в достижении цели. При столкновении с трудностями я прошу вас не отступать, а продолжать совершать попытки, даже если у вас закончились варианты. В этой ситуации мы будем вам помогать, но главное – чтобы вы думали и не совершали одних и тех же ошибок. В конце упражнения мы разберем все по порядку, поэтому запоминайте все ваши слова и действия.

Как вы видите, я поставил(а) все стулья в круг и сделал(а) своеобразные ворота, через которые вы будете проходить,

а я буду оценивать ваше поведение. Все, что вы делаете до ворот, меня не интересует, и на оценку это не влияет. Я начинаю оценивать ваши слова и действия только тогда, когда вы пересекли линию ворот, а заканчиваю, когда вы садитесь на стул. Мы занимаемся с вами уже не первый день, вы пришли на очередное занятие, и я вас жду. Вам необходимо войти в нашу группу как раз через эти ворота и сесть на стул. Но войти и сесть вы должны, как свой, как хозяин, а не как гость (ведь вы же свой, и мы с вами знакомы). В этом упражнении я буду выполнять роль «Зеленого крокодила», который очень наблюдательный и любит оценивать поведение человека по определенным параметрам. Ведущий должен напомнить участникам, что он оценивает не их достоинства и недостатки. Надо отметить, что оценивается внешнее проявление поведения, а не сам человек.

Помните: с Зеленым крокодилом лучше не спорить, а то... сами понимаете. Крокодил будет оценивать ваше поведение с момента входа в ворота и до момента посадки на стул. Пока вы будете идти и садиться на стул, я буду обращать внимание на разные составляющие вашего поведения. Хочу предупредить, что Зеленый крокодил оценивает не один параметр, а совокупность параметров. В итоге его оценкой будут только слова: «УВЫ» или «УРА». «УВЫ» будет означать отрицательную оценку, значит, вы что-то делали не так. Это значит, что вы должны встать, выйти за ворота и повторить попытку войти в нашу группу снова. «УРА» будет означать положительную оценку. Значит, вы делали все правильно и можете оставаться на своем стуле. Входить будем по очереди, по одному человеку, а не все сразу. Как только я сказал(а) «УВЫ» или «УРА», и пространство в кругу освободилось, можно входить следующему. Следите за тем, чтобы каждый из участников сначала сделал по одной попытке войти, и только потом начали бы свою вторую попытку те, кому сказали «УВЫ».

Ведущий должен обращать внимание на следующие основные параметры (этот материал необходимо знать наизусть).

Действия участника	УРА	УВЫ
Уверенно ли идет?	Уверенно	Остановился в кругу, огляделся неуверенно
Приветствует ли тех, кто уже находится в кругу?	Говорит: «Здравствуйте», может, даже жмет руку	Не здоровается. Здоровается только с ведущим
Смотрит ли в глаза другим, когда приветствует других участников в кругу?	Смотрит	Не смотрит. Смотрит только на ведущего
Куда сел?	На стул рядом с ведущим. На стул, где лежала рука ведущего. На крайние два стула, если при этом осмотрелся, поздоровался с другими участниками круга, подойдя к ним; делал все это неторопливо (т. е. его выбор был осознанным и уверенным)	На крайние два стула около ворот, если в кругу при этом остались еще 1–2 свободных места, кроме этих крайних; На крайние два стула около ворот, если в кругу при этом есть еще более 2-х свободных мест, кроме этих крайних. Группируется только в одном месте круга, если это 4-й участник (т. е. все садятся в одном месте, при этом большая часть стульев свободна)
Как сел на стул?	Свободно и полно, как будто это его собственный стул	Потрогал его сначала, поправил, а потом сел. Сел на край стула или неуверенно

В этом упражнении могут быть несколько участников, которые не смогли сразу войти в круг из-за ошибок, которые они делают. У них начинаются ступор и паника, которые мо-

гут довести до слез. К этому надо быть готовым и не доводить до этого состояния. Самое главное – понять, в чем смысл этого упражнения, и в сложной ситуации напомнить этому участнику, почему так важно пройти это упражнение. Помощь может быть следующей:

– Постараться подбодрить участника, например: «Давай, давай у тебя получится», «Смелей, ты можешь это сделать» и др.

– Сказать, что вы обращаете внимание сразу на несколько параметров (сами параметры не раскрывайте).

– Указать, не раскрывая, что, исправив один параметр, участник сделал ошибку в другом: «Ты исправил одну ошибку, но при этом допустил другую, которую в предыдущий раз не допускал».

– Призвать на помощь тех участников, которые уже вошли в круг. Для этого они должны выйти из круга и поговорить с этим участником. Зайти обратно они могут потом свободно. «Помогите нашим участникам. Только выйдите за круг, потом вы сможете зайти спокойно, без оценки».

– Ведущий может негласно смягчить требования для этого участника, чтобы не расстраивать его, особенно это важно для последних 2-х человек. Фразы могут быть такими: «Ты сделал почти все правильно, кроме одного элемента. Понаблюдай за остальными, и у тебя все получится». «Вот если ты вспомнишь, как ты вошел первый раз, и прибавишь то, как ты вошел во второй раз, будет все правильно». В любом случае, помните, что 3 – 4-я попытка должна быть для участника положительной, это обязательно!

Первую попытку обычно многие проваливают из-за того, что забывают говорить: «Здравствуйте» или «Привет». По итогам обсуждаются результаты. Ведущий спрашивает, на что он обращал внимание в оценке поведения; все параметры разбираются в группе. Внимание участников акцентируется на том,

что важным фактором успешного общения является то, как человек себя преподносит, как он вступает в контакт, какое впечатление производит, насколько уверенно себя ведет.

Если вы шли, ссутулившись, смотрели в пол, шли медленно, покачиваясь или, наоборот, слишком быстро, конечно же, это было «УВЫ!»! Можно попросить ребят встать и походить по комнате, как забитые, неуверенные в себе люди. Когда они будут так ходить, спросите: «Хочется ли им общаться сейчас друг с другом?» Покажите, что с такими людьми никто не хочет общаться. А теперь попросите их походить по комнате, как ходят жизнерадостные, уверенные в себе люди. «Теперь хочется общаться?» Ответ, скорее всего, будет положительным.

Не забывайте здороваться, даже с незнакомыми людьми. Когда вы молчите, значит, вы чего-то стесняетесь или боитесь. Наверняка, у каждого из нас была ситуация, когда, увидев давнего знакомого, с которым очень давно не встречались, мы стараемся спрятаться в толпе или перейти на другую сторону улицы лишь бы не общаться. Это поведение неуверенного человека.

Когда вы прячете глаза, вы ведете себя как очень неуверенный в себе человек. Вспомните, что глаза обычно прячут люди, которые обманывают, что-то недоговаривают, чего-то боятся. Если же вы смело смотрите в глаза и не избегаете зрительного контакта, значит, вы открыты и вам нечего скрывать.

Мы садимся с краю, когда хотим, чтобы нам было удобно, если что, незаметно уйти. Вспомните, когда вас собирают на неинтересные собрания в актовом зале, середина обычно пустует. Если у нас, наоборот, есть интерес, мы садимся в центре (как в кино). Таким образом, тот, кто садился около ворот, был уже настроен уйти (это не касается людей, которым ничего другого не оставалось, кроме как сесть на эти места).

Садятся на край только те люди, которые хотят поскорее уйти или не планируют здесь долго задерживаться. Однозначно, это позиция неуверенного человека. Если вы сели, облокотившись на стул, и даже перед тем, как сесть, поправили его и поставили так, как вам удобно, то это – уверенное поведение.

Когда вы трогаете чужой предмет, он как будто на время становится вашим. Вспомните, как футболисты бьют пенальти (удар с 11-метровой отметки). Мячик уже стоит на отметке, так ведь они все равно подойдут к нему, потрогают, покрутят, поставят сами, они как бы делают его своим, просят его быть на их стороне. Так и в жизни.

Это упражнение об уверенности в общении. На человека не будут давить, если видят, что он сильный и умеет противостоять давлению. На неуверенного человека проще давить, им легче манипулировать и его легче превратить в жертву. Но даже, если ты внутренне (в себе) пока еще не уверен, есть внешние проявления, которыми можно овладеть, чтобы создать имидж уверенного человека. Впоследствии к вам придет и само внутреннее чувство уверенности. Время: 30 минут.

4. Мини-лекция психолога. Время: 5 минут. Давайте теперь обсудим информацию о том, какие психологические сигналы помогают нам при вступлении в контакт. Вообще коммуникативные сигналы бывают вербальные, невербальные и паралингвистические.

Вербальные	Смысл высказываний, подбор выражений, правильность речи и разные виды ее неправильности
Паралингвистические	Особенности произнесения речи и неречевых звуков, качества голоса
Невербальные	Взаимное расположение в пространстве, позы, жесты, мимика, контакт глаз, оформление внешности, прикосновения, запахи

Вербальные сигналы, располагающие к контакту

- Отчетливое приветствие.
- Обращение к человеку по имени.
- Предложение сесть.

Невербальные сигналы, располагающие к контакту

а) Проксемика:

– угол поворота тела от 45 до 90 градусов (боковое положение) передает сообщение: «Я не имею агрессивных намерений»;

– дистанция (варьируется в зависимости от ситуации и типа собеседников): интимная (0 – 45 см), личная (45 – 60 – 120 см), социальная (120 – 210 – 360 см), публичная (360 и более см);

– позиция «на равных» (соотношение уровней в вертикальной плоскости таково, что глаза собеседников находятся на одном уровне).

б) Позы:

– открытая, а не закрытая (нескрещенность конечностей, развернутость корпуса и головы, раскрытость ладоней, расслабленность мышц, контакт глаз);

– асимметричная, а не симметричная.

в) Мимика:

- улыбка;
- живое, естественно изменяющееся выражение лица.

г) Взгляд:

- продолжительность контакта глаз 3 – 5 сек;
- частота контакта – не реже 1 раза в минуту;
- частота моргания – раз в 3 – 5 сек.

д) Такесика (движение собеседников в пространстве).

Не допускаются:

- ритмические движения;
- движения большой амплитуды;
- резкие движения;
- неритуализированные прикосновения.

Паралингвистические сигналы при вступлении в контакт:

- Отчетливость речи.
- Доброжелательная интонация.
- Громкость голоса – средняя.
- Высота тона – низкая.
- Быстрота речи – умеренная.

5. Упражнение «Хороший собеседник – плохой собеседник». Цель: отработка навыков вступления в контакт, установления раппорта. Участникам раздаются ролевые карточки, в которых часть участников получает задания разыграть «хороших» собеседников, используя вербальные, невербальные и паралингвистические сигналы, а часть – «плохих» собеседников. Выставляются два стула, один участник будет пытаться просто вступить в контакт, второй – играть роль из карточки. Задача остальных – определить, какой он собеседник, расположен ли он к общению. Так разыгрываются все роли. В конце задания обсуждается, что чувствовали те, кто пытался вступить в контакт с «плохими» и «хорошими» собеседниками, и как себя чувствовали сами собеседники в своих ролях. Время: 10 минут.

6. Упражнение «Формирование аттракции». Цель: формирование аттракции при вступлении в контакт, установление раппорта. Психологи считают, что основа отношения собеседника к нам закладывается в первые 15 секунд общения с ним. Так что наша задача – расположить к себе собеседника за столь короткое время. Начать общение и произвести на собеседника хорошее впечатление нам могут помочь так называемые приемы формирования аттракции. К ним относят легкую доброжелательную улыбку, обращение по имени, терпеливое выслушивание собеседника и комплимент. Техники активного слушания мы с вами рассмотрим на другом занятии, а сегодня мы поработаем с тремя другими техниками.

Для начала давайте улыбнемся друг другу. Улыбаясь, мы показываем человеку, что рады встрече с ним. Приятно, когда нам улыбаются. Но как сделать так, чтобы улыбка была искренней? Для этого можно представить себе что-то очень-очень приятное, такое, что заставит вас непроизвольно улыбнуться. Давайте попробуем сделать это. Пусть каждый из вас представит себе что-то, что заставит его улыбнуться. Участники представляют себе что-то приятное и улыбаются. Хорошо. У вас замечательно получается. Тогда перейдем ко второму приему – имени. Согласитесь, очень приятно, когда мало-знакомый человек называет вас по имени. Это означает, что вы чем-то были важны для него, если он вас запомнил. Когда человек называет ваше имя, он обращается именно к вам. И, наконец, третий и самый сложный прием – комплимент. Комплимент – это искренняя похвала каких-то достоинств человека. Комплименты бывают двух видов:

– Прямые комплименты. Комплименты, направленные непосредственно на самого человека. Например, «Ты сегодня прекрасно выглядишь».

– Косвенные комплименты. Обратите внимание на какую-нибудь вещь, принадлежащую человеку, которому вы делаете комплимент: «У тебя красивая сумка, мне всегда нравились такие необычные вещи». Еще вариант – сделайте комплимент человеку, с которым общается ваш собеседник. «Вчера общалась с твоей мамой, она – замечательная женщина, очень милая и добрая», или сравните человека с кем-нибудь очень дорогим для вас: «Как бы я хотела иметь такого брата, как ты!» Но чтобы этот вид комплиментов был искренен, вы действительно должны были общаться с мамой собеседника или ваш собеседник должен знать, что для вас иметь брата очень важно.

Еще есть прием комплимента «Маленький минус, большой плюс». Этот вид комплимента довольно сложен, потому что мы сначала как бы ставим собеседнику небольшой ми-

нус, а затем перекрываем его большим плюсом, например: «Я не могу сказать, что ты хорошо выглядишь – ты сегодня выглядишь просто потрясающе!». Смысл этого комплимента заключается в «игре» на эмоциях: сначала мы шокируем собеседника, доставляя ему отрицательные эмоции, а потом даем большой заряд положительных эмоций. Ну и, конечно, если человек подарил нам «плюсы», неплохо бы вернуть ему в ответ хотя бы часть.

Давайте сейчас потренируемся производить приятное впечатление на собеседника. Участники делятся на две равные группы, одна образует внутренний круг, другая – внешний, лицом друг к другу. Сейчас каждый из вас будет производить приятное впечатление на партнера. Начинают разговор участники внешнего круга, потом то же самое делают участники внутреннего круга. В ходе разговора следует улыбаться, называть друг друга по имени и говорить комплименты. По моему сигналу участники внешнего круга сдвигаются на одного человека, и упражнение продолжается с новым партнером. При анализе упражнения участники обсуждают, сложно ли было говорить комплименты, что мешало, кто из них какие виды комплиментов использовал. Какой из видов комплиментов было придумать сложнее всего? Чей комплимент вам запомнился больше всего? Почему? Время: 15 минут.

7. Подведение итогов и завершение работы. Участники должны встать, придумать свой ритуал прощания и обойти с ним всех участников занятия. После этого проводится итоговая рефлексия в кругу: что нового узнали, что было сложно, что изменится, на их взгляд, в их поведении и т. д. Время: 10 минут.

Занятие 5

1. Упражнение «Пожелание на день». Участники должны встать, первый участник выбирает любого другого из группы, здоровается с ним, бросает ему мяч и высказывает пожелание

на день. Тот, в свою очередь, выбирает кого-то и делает то же самое. Нужно проследить за тем, чтобы все участники получили свои пожелания на день. Время: 5 минут.

2. Ознакомление с задачами занятия (овладение навыками активного слушания, получения и восприятия информации). На прошлом занятии мы с вами узнали, как наладить контакт с собеседником, а сегодня мы с вами поговорим о том, как услышать собеседника, правильно понять его сообщение. Многочисленные исследования показывают, что успешность человека в любой социальной сфере (профессиональной, семейной, общественной и др.) на 80 % зависит от его коммуникативной компетентности. Неумение общаться с окружающими людьми может оказаться одной из решающих причин увольнения или неприема на работу, разлада с близкими людьми, непонимания и неприятия окружающих. Одной из причин неуспешности в общении может быть неумение слушать собеседника (можно привести примеры из жизни).

Давайте мы сначала попробуем оценить себя: насколько мы умеем слушать. Перед вами 16 вопросов, на каждый из которых вы должны ответить утверждением «да» или «нет». Следует помнить, что нет «правильных» или «неправильных» ответов; просто каждый высказывает свое мнение. Старайтесь отвечать честно: ответы должны соответствовать действительности. В этом случае вы сможете лучше узнать себя. Время: 10 минут.

1. Ждете ли Вы терпеливо, пока другой закончит говорить и даст Вам возможность высказаться?

2. Спешите ли Вы принять решение до того, как поймете сущность проблемы?

3. Слушаете ли Вы лишь то, что Вам нравится?

4. Мешают ли Вам слушать собеседника Ваши эмоции?

5. Отвлекаетесь ли Вы, когда собеседник излагает свои мысли?

6. Запоминаете ли Вы вместо основных моментов беседы какие-либо несущественные?

7. Мешают ли Вам слушать предубеждения?

8. Прекращаете ли Вы слушать собеседника, когда появляются трудности в его понимании?

9. Занимаете ли Вы негативную позицию к говорящему?

10. Всегда ли Вы слушаете собеседника?

11. Ставите ли Вы себя на место говорящего, чтобы понять, что заставило его говорить именно так?

12. Принимаете ли Вы во внимание тот факт, что у Вас с собеседником могут быть разные предметы обсуждения?

13. Допускаете ли, что у Вас и у Вашего собеседника может быть разное понимание смысла употребляемых слов?

14. Пытаетесь ли Вы выяснить тот факт, чем вызван спор: разными точками зрения, постановкой вопроса и т. п.?

15. Избегаете ли Вы взгляда собеседника в разговоре?

16. Возникает ли у Вас непреодолимое желание прервать собеседника и вставить свое слово за него или в пику ему, опередить его в выводах?

Обработка результатов: подсчитывается количество ответов, совпадающих с ключом (каждый ответ – 1 балл). Ответы «да»: 1, 10, 11, 12, 13, 14. Ответы «нет»: 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 15, 16.

Интерпретация

– 6 баллов и ниже свидетельствуют о низкой степени выраженности умения слушать других, о направленности в ходе общения на себя (удовлетворение своих притязаний вне зависимости от интересов партнера). Снижена чувствительность в оценке текущей ситуации – когда молчать и слушать, а когда говорить. Необходимо обучение навыкам эффективного слушания.

– от 7 до 10 баллов – средняя степень выраженности умения слушать собеседника. Данное умение скорее проявляется

ситуативно и зависит от личной значимости (заинтересованности) получаемой информации. Требуется совершенствование навыков и приемов активного слушания.

– 10 баллов и выше свидетельствуют о явно выраженном умении слушать других вне зависимости от личной значимости получаемой информации. Такой человек является эффективным работником (если в основе деятельности лежит общение с людьми) и хорошим собеседником.

3) Упражнение «Скучный рассказ». Цель: ознакомление с навыками активного слушания. Участники разбиваются на пары и решают, кто говорящий, а кто слушающий. Затем ведущий сообщает, что задачей слушающих будет внимательное выслушивание в течение 2 – 3 минут «очень скучного рассказа». Затем ведущий отзывает в сторону будущих «рассказчиков», якобы для того, чтобы проинструктировать их, как сделать рассказ «очень скучным». На самом деле дает разъяснения (так, чтобы «слушающие» не слышали этого), что суть не в степени скучности рассказа, а в том, чтобы рассказывающий фиксировал типичные реакции слушающих. Для этого рассказчику рекомендуется после минутного отрезка речи сделать в удобный момент паузу и продолжить рассказ после получения какой-либо реакции слушающих (кивок, жест, слова и т. д.). Если в течение 7 – 10 сек. выраженная реакция отсутствует, следует продолжить рассказ в течение еще одной минуты и опять прерваться и запомнить следующую реакцию слушающего. На этом упражнение прекращается.

Всем членам группы раскрывается действительное содержание инструкции и цель упражнения. Рассказчиков просят держать в памяти содержание реакции слушающих (классифицировав видимое отсутствие реакций как «безмолвное слушание»). Ведущий приводит список наиболее типичных приемов слушания, называя их и давая необходимые пояснения. После ознакомления со списком ведущий предлагает «рассказчикам» описать наблюдаемые ими реакции слушате-

лей и дать им классификацию на основе приведенной схемы. Выявляются наиболее часто используемые реакции и обсуждаются их положительные и отрицательные стороны в ситуациях общения.

Прием	Описание
1. Безмолвное слушание	Молчаливое выслушивание
2. Угу-поддакивание	«Ага», «угу», «да-да», «ну», кивание подбородком и т. п.
3. Эхо	Повторение последних слов собеседника
4. Зеркало	Повторение последней фразы с изменением порядка слов
5. Парафраз	Передача содержания высказывания партнера другими словами
6. Побуждение	Междометия и другие выражения, побуждающие собеседника продолжить прерванную речь («Ну и...», «Ну и что дальше?», «Давай-давай» и т. п.)
7. Уточняющие вопросы	Вопросы типа «Что ты имел в виду, когда говорил «эсхатологический»?»
8. Открытые вопросы	Вопросы типа «Что-где-когда-почему-зачем», расширяющие сферу, затронутую говорящим, нередко такие вопросы уводят от линии, намеченной рассказчиком
9. Закрытые вопросы	Предполагают однозначный ответ («Ты ей ответил?»)
10. Оценки, советы	Оценочные суждения («как глупо!», «молодец»), рекомендации («тебе надо туда сходить»)
11. Продолжения	Слушающий вклинивается в речь и пытается завершить фразу, начатую говорящим, «подсказывает слова»
12. Эмоции	«Ух», «ах», «здорово», смех, «ну-и-ну», «скорбная мина» и пр.
13. Нерелевантные и псевдорелевантные высказывания	Высказывания, не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально («а в Гималаях все иначе» и следует рассказ о Гималаях; «кстати, о музыке...» и следует информация о гонорах известных музыкантов)

Типичные ошибки в использовании приемов активного слушания – в Приложении 3. Их также можно обсудить с участниками.

В контексте занятия уместно привести трехкратную схему выслушивания: «Поддержка – Уяснение – Комментирование» и обсудить уместность появления тех или иных реакций на разных тактах выслушивания. Так, на такте «Поддержки» наиболее уместными представляются такие реакции, как угу-поддакивание, эхо, эмоциональное сопровождение, на такте «Уяснения» – уточняющие вопросы и парафраз, а оценки и советы приемлемы на такте «Комментирования». Время: 10 минут.

Название	Основная цель	Уместные реакции
Поддержка	Дать возможность говорящему выразить свою позицию	Молчание Угу-поддакивание Эхо Эмоциональное сопровождение
Уяснение	Убедиться, что вы адекватно поняли собеседника	Уточняющие вопросы Парафраз
Комментирование	Высказывание своей точки зрения	Оценки, советы Комментарии

4. Упражнение «Диспут». Цель: отработка навыков активного слушания, умения услышать и понять. Участники делятся на две приблизительно равные по численности команды. С помощью жребия решается, какая из команд будет занимать одну из альтернативных позиций по какому-либо вопросу, например: сторонники и противники «загара», «курения», «раздельного питания» и т. д.

Аргументы в пользу той или иной точки зрения члены команд высказывают по очереди. Обязательным требованием для играющих является поддержка высказываний соперников и уяснение сущности аргументации. В процессе слушания тот из членов команды, чья очередь высказывать-

ся следующим, должен реагировать «угу-поддакиванием» и «эхо», задавать уточняющие вопросы, если содержание аргументации не до конца ясно, или же сделать парафраз, если создалось впечатление полной ясности. Аргументы в пользу позиции своей команды разрешается высказывать лишь после того, как выступающий тем или иным способом просигнализирует, что его поняли правильно (кивок головой, «да, именно это я и имел в виду»).

Пример диалога (тема «О вреде и пользе компьютерных игр»)

– Я считаю, что компьютерные игры очень вредят психике человека, потому что вызывают зависимость.

– Ты хочешь сказать, что они вызывают зависимость в любом случае, и не важно, сколько лет этому человеку, какое количество времени он проводит за этими играми и в какие игры играет?

– Нет, я только против того, чтобы дети и подростки сидели несколько часов подряд за компьютером и резались в «стрелялки».

– Понятно. Я тоже так считаю и согласен с тобой. Но хочу сказать, что есть и развивающие компьютерные игры, например, стратегии. Они расширяют кругозор и развивают логическое мышление.

– Правильно ли я понимаю, что ты считаешь компьютерные игры полезными?

– Да, правильно, хотя и не все.

– Но ведь все без исключения компьютерные игры сужают круг общения, ограничивают контакты с живыми людьми...

Ведущий следит за очередностью выступлений и за тем, чтобы участники не пропускали тактов. В заключение упражнения ведущий комментирует его ход, обращая внимание на случаи, когда с помощью парафразы удалось добиться уточнения позиций участников «диспута». Время: 15 минут.

5. Информация о барьерах общения. Специалисты выделяют следующую «правильную» последовательность фаз разговора: вступление в контакт; ориентация в проблеме; обсуждение (аргументация и контраргументация); решение. Нарушение последовательности этапов часто приводит к проблемам в коммуникации, потере взаимопонимания и уважения и, соответственно не способствует эффективному решению проблем. Люди часто, едва успев вступить в контакт, переходят к аргументации или даже к решению проблемы. Психологи называют это драмой импульсивности или непоследовательности. В таком случае нарушается идея партнерства в общении, так как партнера лишают права быть выслушанным и принятым всерьез. Иногда это воспринимается как манипуляция. Соблюдать последовательность фаз также мешают такие драмы общения, как:

- драма слушания (слушаю, но не слышу);
- драма понимания (слышу, но не понимаю);
- драма действия (понимаю, но сделать не могу);
- драма самовыражения (понимаю, но выразить не могу).

Мы уже познакомились с некоторыми приемами вступления в контакт и активного слушания. Сейчас мы попробуем разобраться, как мы воспринимаем информацию. Как вам кажется, при обычном общении двух людей, когда один человек хочет передать другому какую-то информацию, сколько процентов этой информации в итоге дойдет до собеседника (можно устроить аукцион и записать все ответы участников на доске)? Правильный вариант все узнают после выполнения следующего упражнения.

Упражнение «Марфуша» («Слухи»). Цель: осознание барьеров общения и типичных ошибок при передаче и восприятии информации. Ведущий оставляет одного добровольца; 5 – 6 участников выходят за дверь, остальные остаются в качестве зрителей. После того как участники вый-

дут (следует принять меры, чтобы вышедшие не знали, что происходит в помещении), оставшемуся проговаривается инструкция: «Послушай внимательно небольшую историю. Твоя задача – как можно ближе к услышанному, желательно дословно, пересказать эту историю тому, кто войдет». Ведущий устно проговаривает заранее выученный (наизусть и дословно) текст:

Марфуша училась в 10 «б» классе специализированной школы с гуманитарным уклоном и была примерной девочкой: ходила в магазин за продуктами, посещала все школьные мероприятия, а глазки строила только на уроках физики и только одному мальчику, с которым они ходили в кино только по воскресеньям на 8-часовой сеанс. Однажды она пошла гулять в парк и встретила там НЛО. С ней произошел катарсис. После этого ее жизнь изменилась коренным образом: за продуктами она стала ходить на рынок, стала посещать дискотеки, глазки начала строить на всех уроках, а в кино стала ходить в какой угодно день на 4-, 6- и 8-часовые сеансы.

Если слушающий просит повторить историю, ее следует (обязательно дословно) повторить. Разрешается также записывать историю (но только если участник инициативно спрашивает разрешения на это). Позднее, при анализе игры, это можно будет обыграть как пример продуктивного подхода к движению информации.

После этого ведущий приглашает следующего участника и слово в слово повторяет ему инструкцию, и его предшественник пересказывает историю. И так происходит каждый раз. То есть каждый вновь вошедший слышит историю в том варианте, который ему представляет вошедший перед ним. Для последнего участника инструкция несколько иная: она заканчивается словами: «...дословно повторить эту историю для всех». Последний вариант желательно записать; он сравнивается с исходным текстом, который – для большей наглядности – воспроизводится ведущим.

В ходе упражнения не следует также запрещать какие-либо инициативные действия (подсказки, эмоциональные высказывания и пр.) тех, кто уже выслушал и пересказал историю. Как правило, эти действия еще больше искажают информацию и сбивают с толку; при анализе игры этот факт можно обсудить как пример непродуктивного подхода к движению информации.

При анализе упражнения следует обратить внимание участников на то, что с каждым пересказом текст становится все более коротким и менее точным: информация и ее детали искажаются, устраняются цифры, добавляется что-то, чего не было в исходном тексте, и т. д. Обсудите все примеры искажения и потери информации. Типичные ошибки при передаче информации: утрата, искажение, дополнение. Итак, правильный вариант ответа на вопрос: сколько процентов информации дойдет до собеседника – только около 10%! А в нашем упражнении было не два собеседника, а много, т.е. информация искажалась еще сильнее! Время: 20 минут.

6. Упражнение «Анализ слухов». Давайте разберемся, где и как теряется информация. Далее, ведущий последовательно, по одному, рисует барьеры общения и рассказывает про каждый барьер.

– Вербализация: перевод мыслей в слова (на этом барьере теряется около 25 % информации). Человеку бывает очень тяжело перевести свои мысли в слова; при этом, как правило, мы отбрасываем то, что кажется нам несущественным. Вспомните, когда вы посмотрели интересный фильм, который вас впечатлил, и захотели пересказать его своему другу. Наверняка, удалось передать только сюжет, вы не пересказали массу деталей, и своим пересказом вы не смогли дать вашему другу полное представление о фильме и вызвать у него те эмоции, которые этот фильм вызвал у вас. Ваш собеседник сможет до конца прочувствовать этот фильм только тогда, когда сам его посмотрит.

– Смысловый барьер: перевод слов в мысли (теряется около 25 % информации). Здесь обратный процесс. Ваш слушатель переводит ваши слова в свои мысли. Он пытается вас понять. Но разные люди мыслят по-разному, и, как правило, под одними и теми же словами каждый понимает что-то свое. Например, если я попрошу вас представить дерево, то каждый представит что-то свое: кто-то березу, кто-то елку, кто-то свое любимое дерево, а кто-то просто абстрактное схематичное дерево. Кто-то выглянет в окно и увидит там дерево, его и представит. Видите, сколько вариантов возникает для одного слова «дерево». Этот барьер часто порождает слухи: один сказал, другой понял что-то свое, третий – свое.

– Порог личностного восприятия (теряется около 25 % информации). Этот барьер говорит о том, что в общении всегда присутствуют эмоции и настроение. Например, если у вас болит живот, то вы, скорее всего, не сможете полностью быть сконцентрированы на общении. У нашего собеседника также может болеть живот или голова, быть плохое настроение или он просто не очень хорошо к нам относится, или, наоборот, у него такое отличное настроение, что это мешает воспринимать информацию. Он начинает думать о чем-то своем, и часть информации теряется.

– Активный словарь, наши речевые навыки (теряется 12 – 15% информации). Процент потерянной здесь информации зависит от того, насколько богат наш словарный запас, и от того, есть ли в нашей речи слова-паразиты, шепелявим ли мы или, быть может, заикаемся. Например, если мы не знаем слова «деструкция» (разрушение), а в получаемой нами информации оно присутствует, мы это слово, скорее всего, просто выбросим. Или в одном фильме («По семейным обстоятельствам») логопед, который лечил девочку, пытался объяснить, где находится его кабинет: Он не выговаривал некоторые буквы, и от этого диалог становился комичным: Мой кабинет находится на улице кой-кого. – Это

что, какой-то подпольный кабинет? – Нет. Он находится на улице Максима Койкого (имелась в виду улица Горького).

– Есть еще два барьера, которые не всегда присутствуют, поэтому не имеют процентного веса. Первый их них – языковой барьер (сленг). Это не обязательно подростковый сленг, это может быть также научный, или профессиональный сленг, или интернетовский. В любом круге общения есть свой язык, и если вы его переносите в другой круг общения, то ваша коммуникация начинает страдать. Второй из них – слух, фон, шум. Если в помещении шумно, то информации теряется, естественно, больше.

Давайте снова обратимся к упражнению «Слухи» и подумаем, благодаря каким барьерам информация о Марфуше терялась и искажалась. Какие примеры можно отнести к 1 и 2 барьерам (вы услышали рассказ, представили его в образах, перевели (мысленно) в слова и озвучили их)? Какие примеры искажения информации связаны с эмоциями рассказчиков и слушателей (3 барьер)? Можете ли вы вспомнить примеры, связанные с 4 барьером? На каком рассказчике «исчезло» слово «катарсис»? Возникли ли во время игры 5 и 6 барьеры? Время: 20 минут.

7. Упражнение «Я тебя услышал» (завершение занятия). Участники делятся на пары. Нужно в парах высказать то, что участники узнали нового сегодня, свои впечатления от занятия. При этом один рассказывает, а партнер поддерживает разговор, используя несколько техник активного слушания (любые 3 – 4). В итоге слушающий возвращает говорящему услышанную информацию как можно точнее, стараясь не исказить факты, а тот принимает или поправляет. Затем меняются ролями. В конце в кругу проводится итоговая рефлексия занятия. Участники дают обратную связь по поводу эффектов проведенного занятия: что у них получилось, что они возьмут в свой арсенал средств коммуникации. Время: 10 минут.

Занятие 6

1. Упражнение начала занятия «Все те, кто...». Участники должны в группу произносить приветствие, в котором прозвучал бы некий объединяющий признак. Например, «Доброе утро, все добрые и справедливые!», «Привет тем, кто любит сладкое» и т. д. При этом те, кто считает, что к ним это относится, должны откликнуться («Привет и тебе», «Здравствуй» и т. п.). Время: 5 минут.

2. Ознакомление группы с задачами занятия (отработка навыков поддержания разговора, установления раппорта). Упражнение «Малый разговор». Цель: отработка техник «малого разговора», умений поддержать беседу, привлечь интерес собеседника. Начинается с информации ведущего (знакомства с техниками).

Техника	Примеры
1	2
1. <i>Цитирование партнера</i> (ссылки на ранее сказанное партнером, его рассказы о себе, своих занятиях, хобби и др.)	<ul style="list-style-type: none"> – Вы говорили, что раньше бывали в Суздали? – Я помню, ты любишь пастельные тона... – Ты собирался посетить эту выставку... – Помню, мы говорили о том, что ты любишь париться в баньке у себя на даче... – Я запомнил разницу между воблером и блесной после того нашего разговора...
2. <i>Позитивные констатации</i> (высказывания о фактах, интересных для партнера, с положительным настроем)	<ul style="list-style-type: none"> – Я уже много раз обращал внимание на эту кожаную обложку твоей тетради... – Похоже, ты стал пользоваться разноцветными маркерами при работе с текстом. Это кажется очень эффективным. Я, наверное, последую твоему примеру. – Вот такой экран у компьютера действительно не будет утомлять глаза...
3. <i>Информирование</i> (сообщение информации, важной, интересной и приятной для партнера)	<ul style="list-style-type: none"> – Я уже видел в продаже такие гаджеты в магазине на ул. Мира. – Марина только что показывала мне журнал с карнавальными костюмами к Новому году. По моему, там есть и костюм лошади, очень забавный...

1	2
	<p>– Оказывается, можно выбрать себе вегетарианское меню на весь период поста. Сегодня будет грибной суп и жаркое из овощей.</p> <p>– Я узнал, что все желающие могут присоединиться к экскурсии в Эрмитаж. Записываться нужно у классного руководителя.</p> <p>– Яблочный сок есть на том конце стола.</p> <p>– В последнем номере журнала опубликованы данные о том, что женщины больше смотрят на тех, кто им нравится, а мужчины – на тех, кому нравятся они.</p>
<p>4. <i>Интересный рассказ</i> (увлекательное, захватывающее повествование, неожиданное, приятное, пикантное и т. п.)</p>	<p>Один преподаватель с нашего факультета должен был читать лекцию в Академии художеств по психологии восприятия. По расписанию он узнал, что его лекция должна быть в аудитории 315. Он пошел на третий этаж, нашел аудиторию 313, а следующая дверь оказалась без номера. Ну, он на всякий случай входит туда, видит студентов и спрашивает у них: «Это третий курс?» Они отвечают: «Нет». Он пошел дальше. Смотрит, еще одна дверь и тоже без номера. Он открывает ее, видит студентов и спрашивает: «Это третий курс?» А студенты почему-то стали смеяться и тоже сказали «Нет». Он пошел дальше, открывает третью дверь, которая тоже была без номера, и спрашивает: «Это третий курс?» В ответ раздался громовой хохот. Сотня студентов буквально визжала от восторга. Дело в том, что все три двери вели в одну и ту же аудиторию, 313-ю, и он три раза обращался к одним и тем же студентам, но из разных дверей.</p>

Критерии «правильного» малого разговора: он приятен, вовлекает, располагает и дает пищу для следующего малого разговора. Типичные ошибки в ведении малого разговора – в Приложении 3, участников можно познакомить и с ними.

Сейчас вы разобьетесь на четыре группы согласно техникам: группа цитирования, позитивных констатаций, ин-

формирования и интересного рассказа. Группа цитирования выберет себе целевую персону из группы информирования и подготовит сценарий малого разговора с ней в технике цитирования. Группа информирования – с персоной из группы позитивных констатаций в технике информирования. Группа позитивных констатаций – с персоной из группы интересного рассказа в технике позитивных констатаций. Группа интересного рассказа – с персоной из группы цитирования в технике интересного рассказа. Вы друг друга хорошо знаете, и работаем мы вместе уже несколько занятий, поэтому сделать это будет не сложно. На подготовку отводится 5 – 7 минут, затем сценарий разыгрывается публично между представителем группы и целевой персоной (ставятся 2 стула) в течение 1 – 2 минут. После каждого разговора ведущий задает целевой персоне вопрос, был ли этот разговор приятным и интересным для нее (него). В конце упражнения обсуждаются трудности, которые возникают при ведении малого разговора (нужно держать в голове много мелких деталей) и сухой остаток упражнения (помогает прийти в доброе расположение духа, разговориться, почувствовать интерес к себе и т. п.). Время: 20 минут.

3. Поддержать разговор и установить раппорт (доверительные отношения) также помогают техники подчеркивания общности и значимости партнера. Техника подчеркивания общности предполагает поиск и выделение общих целей, личностных характеристик и т. п. При этом сходство должно быть приятно партнеру, и для этого речь должна идти: о достоинствах (наблюдательность, изобретательность, артистизм, ответственность, эффективность и т. п.) или хотя и о спорных, но своеобразных чертах (хитрость, доминантность, эксцентричность, индивидуализм и т. п.). Это сходство также должно быть интересно партнеру. Есть черты, которые не являются недостатками, но воспринимаются как таковые теми, кто ими обладает, например, застен-

чивость, прямота, усидчивость, расчетливость и т. п. Подчеркивая общность по этим характеристикам, мы рискуем задеть «слабую струну» души (У нас с тобой часто возникают «завиральные» идеи. Да, мы обе «хитренькие»).

Техника подчеркивания значимости партнера, его вклада в общее дело и т. п. подразумевает, что вам кажется ценным то, что делает партнер. Использование техники повышает самоуважение и уверенность в своих силах. Требования к технике: конкретность, «укорененность» в фактах, искренность. Примеры: Ты знаешь, твоя идея мне показалась очень ценной... Я несколько раз вспоминал сегодня, как здорово ты ответил вчера на вопрос из зала... Я увидел твои расчеты и проникся благоговением! Да, вот это работа! Супер! Я горжусь тем, что мы в одной команде! Типичные ошибки в использовании этих техник – в Приложении 3, участников можно также познакомить с этим материалом.

Упражнение «Подчеркивание общности» с мячом. Цель: отработка умения находить общее между собой и другим человеком и сообщать ему об этом. Участник группы передает другому мяч и говорит: «Мне кажется, Саша, нас объединяет...». Участник, кому адресовано обращение, отвечает либо «Согласен», либо «Я подумаю над этим». Время: 10 минут.

4. Упражнение «Список общих качеств». Цель: отработка умения находить общее между собой и другим человеком и сообщать ему об этом. Участники разбиваются на пары (можно разнообразить систему выбора и предложить составить пару с третьим / пятым и т. п. участником справа). Сосредоточьтесь на этом человеке: что вас с ним объединяет. Нужно составить список из не менее 10 признаков. Затем расскажите партнеру о своих заключениях, а он должен ответить на них либо «Согласен», либо «Я подумаю над этим». В конце упражнения анализируют, что изменилось в их состоянии и отношении друг к другу, стали ли они

ближе, есть ли ощущение, что их лучше стали понимать.
Время: 15 минут.

5. Упражнение «Благодарность». Цель: отработка умения подчеркивать значимость партнера, трансляция уважительного отношения к нему. Сейчас каждый участник сможет поблагодарить других, чья работа на тренинговых занятиях была для них значимой. Важно при этом ссылаться на конкретные факты и события, чтобы тебе поверили и приняли твою благодарность. Например: «Я благодарен тебе, Маша, что ты мастерски задавала вопросы при ведении разговора, я и почувствовал, что меня слушают и понимают». При этом тот, кому адресована благодарность, не обязательно должен отвечать встречной благодарностью. Участникам можно дать немного времени подумать и сосредоточиться на действительно позитивном вкладе других. Время: 10 минут.

6. Игра «Парижская выставка». Цель: отработка умения подчеркивать значимость партнера, находить в нем позитивные качества. Участники разбиваются на три команды. Каждая команда – фирма, производящая ценные человеческие качества. Придумайте себе название. Далее, в своей команде обсудите и определите, что вы цените в каждом участнике. То есть сначала члены команды высказывают свои мнения относительно одного участника, затем решают, какое именно из его ценных качеств можно представить на Парижской выставке, затем также по очереди решают относительно всех. Нужно написать эти выбранные качества (по одному от каждого) на листочках бумаги, но так, чтобы их пока не было видно другим «фирмам» (например, сложить пополам и написать внутри). Для остальных фирм это должен быть сюрприз. А теперь подумайте, какие ценные качества, на ваш взгляд, представят на выставке другие команды. Команда 1 составит такой список про команду 2, команда 2 – про команду 3, команда 3 – про команду 1 (при объяснении инструкции лучше давать не номера, а на-

звания команд). Общее время на подготовку двух блоков заданий – 15 минут.

А теперь – открываем Парижскую выставку. Начнем с интервью. Команда 1, что вы надеетесь увидеть в павильоне команды 2? Команда 1 отвечает, например, что надеется увидеть там целеустремленность Вали, мягкость Ирины и аналитичность Григория. Команда 2, а что вы выставляете в своем павильоне? Команда 1 отвечает, например, что выставляет там твердость духа Вали, тактичность Ирины и оптимистическое остроумие Григория. Психолог спрашивает, можно ли сказать, что спрос встретился с предложением? Скорее всего, участники согласятся. Далее то же самое делается в отношении двух других команд. Если качества, прогнозируемые одной командой, расходятся с самопредставлением команды-партнера, можно отметить, что производители не полностью осознают свои продукты. В конце обсуждается, какое действие оказывает обсуждение ценных качеств человека. Время на проведение игры: 25 минут.

7. Подведение итогов. Упражнение «Майка хиппи». Когда-то в мире было популярно движение хиппи. Одной из их традиций было делать какие-нибудь надписи на своей одежде, часто отражающие их жизненную позицию, девиз или особенности. Вы сегодня узнали друг о друге немного больше, причем много хорошего, давайте будем это учитывать при выполнении упражнения. Сейчас мы будем бросать мяч другому со словами «если бы ты был хиппи, то на твоей майке было бы написано...». Тот, кому адресован мяч, должен сказать, согласен ли он надеть майку с такой надписью. Необходимо проследить, чтобы все получили свою «майку хиппи». После этого проводится итоговая рефлексия занятия. Время: 10 минут.

Занятие 7

1. Разминка. Начнем наше занятие с простого и веселого упражнения. Это упражнение – великолепный «миксер»,

с помощью которого участники перемешиваются, контактируют между собой, обращая при этом внимание на разные аспекты действительности. Игра развивает внимательное отношение к окружающим, активизирует наблюдательность и аналитические способности. В этой игре я предлагаю вам расхаживать по комнате и касаться руками разных вещей. Некоторые задания будут очень легкими, а некоторые, возможно, заставят вас задуматься, но вы должны быстро сообразить и выпутаться из этой ситуации. В этом упражнении главное – темп! Готовы? Итак, найдите и коснитесь:

- чего-либо красного;
- холодного на ощупь;
- шершавого;
- того, что весит примерно полкилограмма;
- круглого;
- железного;
- голубого;
- прозрачного;
- зеленого;
- чего-нибудь из золота;
- части одежды, показавшейся вам шикарной;
- руки, которую вы находите интересной;
- числа 15;
- слова «незабудка».

Это упражнение для разогрева, оно не требует обсуждения. Время: 5 минут.

2. Объяснение задач занятия (овладение навыками невербального общения). Информационное сообщение ведущего о невербальных каналах коммуникации и их роли в коммуникации:

- глаза и визуальный контакт;
- лицо и лицевая экспрессия;
- жесты, такесика (движения);
- позы (угол поворота тела, наклона тела);

– тактильные ощущения (касания, ритуализированные и неритуализированные прикосновения);

– дистанция и позиция во время общения.

Упражнение «Визуальное вчувствование». Цель: совершенствование перцептивных навыков восприятия и представления друг друга, развитие сенситивности. Ведущий просит, чтобы каждый внимательно посмотрел на лица остальных участников, через 2 – 3 минуты все должны закрыть глаза и попытаться представить себе лица других членов группы. В течение 1 – 2 минут нужно фиксировать в памяти лицо, которое удалось лучше всего представить. Затем участники открывают глаза и проверяют, насколько хорошо им удалось воспроизвести все детали лица этого участника. Продолжение упражнения в парах: один участник выражает мимически какое-то состояние, второй пытается понять, что человек чувствует, о чем думает. Время: 15 минут.

3. Упражнение «Поменяться местами». Цель: установление невербального контакта, развитие эмпатии, сенситивности. Группа сидит на стульях, поставленных в круг так, чтобы все видели друг друга. Задача каждого участника – не используя слова (молча), найти себе пару. Договариваться обо всем вы можете только взглядом. Итак, нужно найти себе партнера и поменяться с ним местами, то есть вы займете его стул, а он займет ваш. Вставать со своих стульев и садиться на них нужно одновременно с партнером. Как только вы поменялись местами, ищите себе нового партнера и повторяете с ним все то же самое. Упражнение заканчивается по сигналу ведущего. Сложно ли было договариваться взглядом, поменяться местами, встав одновременно? Вот так, не говоря ни слова, можно общаться и договариваться о чем-либо. В нашем упражнении молчание означало: давай встанем одновременно и поменяемся местами. Это было не просто. Но если настроиться на человека, посмотреть ему в глаза – все становится возможным. Время: 5 минут.

4. Упражнение «Эмоция». Участникам раздаются карточки, на которых написаны названия эмоций, и они, не показывая их другим участникам, должны невербальными средствами показать эмоцию с карточки. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник. Список эмоций и состояний: радость, гнев, грусть, удивление, сожаление, разочарование, подозрительность, обида, равнодушие, интерес, участие, усталость, волнение, энтузиазм, досада. Время: 10 минут.

5. Упражнение «Передача движения по кругу». Цель: совершенствование навыков координации и взаимодействия на психомоторном уровне, развитие воображения и эмпатии. Участники садятся в круг. Один из участников группы начинает действие с воображаемым предметом так, чтобы его можно было продолжить. Сосед повторяет действие и продолжает его. Таким образом предмет обходит круг и возвращается к первому игроку. Тот называет переданный им предмет, и каждый из участников называет, в свою очередь, что передавал именно он. После обсуждения упражнение повторяется еще раз. Время: 10 минут.

6. Упражнение «Через стекло» («Автобус»). Цель: формирование взаимопонимания партнеров по общению на невербальном уровне. Один из участников загадывает небольшой текст (1 – 2 предложения), записывая его на бумагу, но передает его как бы через стекло, т. е. мимикой и жестами: другие вербализуют понятое. Степень совпадения переданного и записанного текста свидетельствует об умении устанавливать контакт и понимать друг друга на невербальном уровне. Можно для образности попросить участников представить, что они едут в автобусе и во время остановки увидели в другом автобусе знакомого. Они хотят ему что-то передать, но сделать это можно только невербальными средствами. Время: 10 минут.

7. Упражнение «Зеркало». Цель: отработка навыков мо-

торной рефлексии, антиципации, эмпатии. Участники делятся на пары, один партнер будет начинать движения, другой их повторять. Тот, кто начинает, будет делать движения головой, руками, глазами, всем телом, ногами и т. д., постоянно их меняя. Второму участнику надо с максимальной точностью их копировать. Затем по сигналу ведущего участники меняются ролями. Время: 10 минут.

8. Упражнение «Дискуссия». Цель: формирование паралингвистических и оптокинестических навыков общения, совершенствование взаимопонимания партнеров по общению на невербальном уровне. Группа разбивается на «тройки». В каждой тройке распределяются обязанности. Один из участников играет роль «глухого-и-немого»: он ничего не слышит, не может говорить, но в его распоряжении – зрение, жесты, пантомимика; второй участник играет роль «глухого и паралитика»: он не может двигаться и слышать, но может говорить и видеть; третий «слепой-и-немой»: он способен только слышать и показывать. Всей тройке предлагается задание, например, договориться о месте, времени и цели встречи. Время: 15 минут.

9. Задание участникам: «Сядьте так, чтобы вам было удобно, закройте глаза и вспомните все, что вы делали сегодня в группе, только в обратном порядке. Постарайтесь вспомнить все, что с вами происходило, ничего не объясняя и не комментируя». Итоговая рефлексия занятия. Участники дают обратную связь по поводу эффектов проведенного занятия: что нового они узнали, что у них получилось, что они возьмут в свой арсенал средств коммуникации. Время: 5 – 10 минут.

Блок 3. Формирование конфликтной компетентности

Цель занятий: формирование навыков эффективного поведения в конфликте.

Задачи

1. Понимание сути конфликта, расширение репертуара стратегий поведения в конфликте;

2. Формирование умения сопротивления социальному давлению, умения вежливо отказывать;
3. Обучение навыкам снятия эмоционального напряжения, рефрейминга.

Занятие 8

1. Ведущий предлагает участникам встать и поздороваться друг с другом: подойти к каждому, сказать «Привет!» и обняться. После короткого ритуала приветствия начинается работа по решению задач дня.

Сегодня речь пойдет о конфликтах. С конфликтами мы сталкиваемся в разных сферах нашей жизни. Это случается очень часто, ведь мы живем в мире людей и наши желания и интересы не всегда совпадают. Так что сегодня мы поговорим о том, что такое конфликт, почему он возникает и как можно его разрешить. Начнем с упражнения «Дуэт». Цель: осознание сути конфликта, выработка навыков принятия совместных решений. Группу нужно разделить на пары. Каждая пара получает по одному листу бумаги и одному карандашу и садится так, чтобы не мешать остальным парам.

Сейчас мы с вами будем рисовать. Пусть каждый участник представит небольшой рисунок, который он хотел бы нарисовать. Представили? Каждая пара, держась вдвоем за один карандаш, должна нарисовать картину на своем листе бумаги. Общаться словами при этом нельзя. На выполнение этого задания вам дается 5 минут. В ходе анализа упражнения обсуждается, какую тактику участники пар применяли во время совместного рисования, какой рисунок получился в результате, все ли пары довольны получившимся результатом, чьи идеи не реализовались, кому так и не удалось договориться о том, что рисовать.

Посмотрите на ваши рисунки. Они, как вы видите, далеки от совершенства. Чаще всего это «каляка-маляка». Собственно, это и есть конфликт. Конфликт – это когда есть две стороны, со своими идеями, мнениями, интересами, и толь-

ко один путь, который позволяет эти мнения реализовать. У вас был один карандаш, и у каждого свой рисунок в голове, поэтому получилось то, что получилось. Но это очень хорошее отображение конфликтной ситуации. На сегодняшнем занятии мы постараемся понять, как разрешать эти ситуации и как их не допускать.

Если у кого-то все-таки получился осмысленный рисунок, расскажите, как вы договаривались. В процессе обсуждения следует выделить все тактики, которые были найдены, записать их на доске и подчеркнуть, что вы к этим тактикам ещё вернетесь в процессе занятия. Время: 10 минут.

2. Упражнение «Переполненный автобус». Цель: осознание сути конфликта и стратегий поведения в конфликте. На полу мелом рисуется квадрат или ограничивается каким-то образом (например, веревкой) пространство, в которое с трудом (стоя) помещаются все участники. Представьте, что ограниченное пространство – переполненный автобус. Встаньте в это пространство. Ваша задача – «отвоевать» себе как можно больше места. Упражнение прекращается по моей команде, а сейчас – начали! Примерно через 30 секунд «давки» дается команда «стоп». Оставайтесь все там, где стоите. Ведущий ставит рядом с группой стул (на расстоянии 2 – 3 м), садится на него и дает следующую инструкцию: Вы все в том же переполненном автобусе, свободных сидячих мест нет, и если появляется свободное место, вы стремитесь его занять. Вдруг вы видите, что освобождается одно из мест. Ведущий встает со стула. То самое, на котором я только что сидел(а). Ваши действия? Начали! Эта часть упражнения заканчивается так же, как и предыдущая – через 30 секунд после её начала.

В ходе анализа упражнения обсуждается, комфортно ли участникам было в этой давке, как они себя вели, легко ли было «отвоевывать» себе место, как им удалось занять «свободное место», почему остальные участники остались сто-

ять и уступили, какие варианты развития этой ситуации они могли бы назвать. Время: 10 минут.

3. Мини-лекция психолога о сути и динамике конфликта. Время: 10 минут. В нашей жизни часто бывает, что мест на всех не хватает. И когда мы хотим занять это место, то вдруг понимаем, что мы такие не одни, в этот момент и происходит внутренний всплеск эмоций, который заставляет нас совершать те или иные действия. Действия, которые могут затронуть других людей. Поэтому в любой ситуации нужно сохранить свое достоинство и уважать достоинство других. Каждый из нас хотя бы раз в жизни попадал в конфликтную ситуацию. Давайте разберемся, что же такое конфликт.

Слово «конфликт» происходит от латинского *conflictus* – столкновение интересов, противоборство. Противоборство порождается нашими целями (например, в упражнении, где вам пришлось занять одно свободное место, было противоборство, да еще какое). Так, если двое и более участников хотят обладать чем-то одновременно, то может возникнуть противоборство, конкуренция, особенно если желаемый «объект» неделим (как стул). Или, например, в семье один телевизор, но все в одно и то же время хотят смотреть разные передачи.

Другим основанием для противоборства является ситуация, в которой цели у людей разные и продвижение к цели одного отдаляет от цели другого. Например, представьте себе комнату, где один человек хочет спать, а второй – смотреть телевизор или слушать тяжелый рок. Если один достигает своей цели – смотреть телевизор, то другой, наоборот, отдаляется от своей – спокойно заснуть.

Как выглядит сам конфликт, давайте попробуем рассмотреть в деталях. Существует две формулы конфликта (их нужно написать на доске):

Конфликт (К) = Конфликтная Ситуация (КС) + Повод (П), (сокращенно: $K = KS + P$)

Конфликтная Ситуация отличается от Конфликта тем, что Конфликтная Ситуация может складываться на протяжении очень длительного времени (даже нескольких лет, например), и из-за какого-нибудь мелкого Повода может развиться серьезный Конфликт. А участники конфликта могут удивляться, как это они «поссорились навеки» из-за какой-то ерунды. Например, юноша и девушка достаточно долго общаются, любят друг друга, но при этом не говорят о своих обидах, а потом могут из-за какой-то мелочи (например, юноша забыл про годовщину их первой романтической встречи) поссориться и расстаться. На самом деле, виной тому – долго копившиеся обиды.

Вывод: надо говорить о своих чувствах, это очень важно. Ведь аналогичные примеры есть и в вашей жизни, когда вы ссоритесь со своими друзьями, родными и любимыми из-за пустяка. Вспомните себя. Поднимите руку те, у кого такое было. А ведь есть очень действенный способ не доводить до этого, и чуть позже вы о нем узнаете.

Теперь перейдем ко второй формуле. Но прежде – пример. В стакан капает вода, долго и медленно – чем все закончится? Рано или поздно стакан наполнится, и вода прольется. Вот так и в жизни. Эти капли являются конфликтогенами, которые – вольно или невольно – задевают нас, но мы их стараемся не замечать. Но как только их становится слишком много, наше терпение ломается. А выглядит это так:

Конфликт = Конфликтоген 1 (Кф 1) + Кф 2 + ... + Кф n

Хочу также заметить, что «емкость» у каждого своя. Поэтому «завестись» вы можете от разного количества конфликтогенов. Конфликтогены – это мелкие и совсем не мелкие поводы, из-за которых может вспыхнуть конфликт. И сколько таких поводов понадобится, неизвестно. Для каждого человека и для каждого конфликта количество будет разным. Каждый день мы общаемся со многими людьми: в школе, во дворе, дома. И невольно мы можем обидеть

(задеть) их, даже не подозревая об этом. Давайте подумаем, что нас может обидеть в словах собеседника (можно записывать на доске по мере объяснения).

– Прямое оскорбление. Например: «Ты дурак (лох, козел, трепло и т. д.)». Конечно, это может стать началом конфликта.

– Упрек. Например: «Из-за тебя я опоздала. А я думала, что на тебя можно положиться!».

– Обобщение. Это те же упреки, но со словами «ты всегда...», «вечно ты...», «ну, как обычно...».

– Сравнение (не в твою пользу). Например: «А вот Серега Кате всегда цветы дарит» или «Да я в твои годы уже два спортивных кубка имел!».

– Приказ. Например: «Умойся. Почисти зубы. Не сутулься. Не опоздай» и т. д. Все глаголы в повелительном наклонении (даже просьбы) вызывают у нас неосознанный протест.

Поднимите руку, кто испытал на себе или сам говорил подобные фразы? Эти фразы и есть конфликтогены. Их намного больше, чем наши примеры. Как же быть? Мы не можем и не должны загонять внутрь свои обиды. Нужно говорить о своих чувствах. Вопрос – как? Не оскорбляя человека, не упрекая и, тем более, не обобщая: «ты всегда» (тем более, что, чаще всего, это не так, и ваш друг всего лишь второй раз опаздывает, да и то по объективным причинам). Не сравнивая и не приказывая.

Вместо: «Ты дурак! Из-за тебя мы проиграли!» – «Выходи сегодня во двор. Будем тренироваться, ты – на воротах. Да выиграем еще, не переживай». Вместо: «Опять ты опоздала!» можно сказать: «Я так волновался, не случилось ли с тобой чего в дороге. Ну, рассказывай...». Вместо: «А вот Серега Кате всегда цветы дарит» – «Я так люблю цветы. Когда ты мне их подарил на 8 Марта, мне хотелось прямо прыгать от счастья!». Вместо: «Занеси мне мой диск. Сроч-

но!» – «Слушай, мне так нужен диск, который я тебе давал. Было бы здорово, если б ты его занес мне прямо сейчас. Сможешь?»

Наконец, хочется еще сказать несколько слов о динамике конфликта. Обычно конфликт имеет начальную фазу (возникновение), затем идет фаза эскалации (нарастания) и фаза разрешения. Предупредить конфликт всегда легче, чем выходить из него, и лучший способ разрешения конфликта – погасить его на начальной фазе, сглаживая противоречия и не усугубляя ситуацию. Однако если конфликт перешел в фазу эскалации, то предупредить его уже нельзя и придется разбираться с его последствиями.

4. Упражнение «Два конфликта». Цель: отработка навыков предупреждения конфликта, позитивного разрешения конфликтной ситуации. Давайте сейчас сделаем упражнение и потренируемся предупреждать конфликт, не доводить до него. Группа делится на пары. Сейчас один участник из пары (решите, кто им будет) должен «наехать» на другого, провоцируя тем самым конфликт. Он должен по максимуму использовать тот арсенал конфликтогенов, о котором мы только что говорили. Второй участник пары отвечает по своему усмотрению, так, как он отреагировал бы в жизни.

Пример. Один приятель говорит другому, что раз он занимается танцами, то он «не мужик». Ты ходишь на танцы? Как был ботаником, так им и остался! Танцор, блин! Ты же не мужик! – А ты сам-то мужик? Над тобой все девчонки смеются! И т.д.

Как только большинство пар закончили, дается следующая инструкция: Закончили скандалить. Теперь вы снова повторяете эту ситуацию в парах, но несколько изменяете ее. На этот раз первый участник пары не должен использовать фраз-конфликтогенов. Его задача – перевести разговор из негатива в позитив, не допустить конфликта. Сделать так,

чтобы не обидеть второго участника. Его напарник отвечает по своему усмотрению.

Пример. Знаешь, я никак не могу понять, что ты нашел в этих танцах. Мне кажется, не мужское это дело! Просвети. – Я буду поступать в театральные. Хочу стать актером. А для этого нужна пластика. И т. д.

После этого участникам в парах надо поменяться ролями и проиграть новую ситуацию. Только теперь после негативного варианта (с конфликтогенами) сразу же самостоятельно переходите к позитивному варианту. Если участники затрудняются придумать, в чем обвинить собеседника, можно предложить свои варианты (можно просто зачитать паре или раздать на листочке заранее распечатанную ситуацию), например:

– Девушка упрекает юношу, что он не дарит ей цветы.

– Дочь обвиняет мать в том, что она никогда не разрешает ей гулять вечером подольше.

– Юноша сердится на своего друга за то, что тот опоздал, и обвиняет его в неумении планировать свое время.

– Один одноклассник заявляет другому, что он «слабак», потому что не может подтянуться на турнике.

– Девушка упрекает свою подругу за то, что та разболтала ее секрет.

– Девушка обвиняет младшую сестру в том, что она не моет посуду.

– Юноша сердится на младшего брата за то, что своими играми он «замусорил» весь компьютер.

В ходе анализа упражнения обсуждается, что участники чувствовали, когда на них «наезжали», хотелось ли в этой ситуации избежать конфликта, что они чувствовали, когда к ним по тому же поводу обращались «в позитиве». От кого из участников в паре в первую очередь зависело, разовьется конфликт или нет? Что было труднее – негативно или позитивно «начинать» ситуацию? Какими способами

ми (словами, фразами) им удалось предупредить конфликт?
Время: 20 минут.

5. Упражнение «Ослики». Цель: поиск путей выхода из конфликта, принятие совместных решений выхода из проблемной ситуации. Представим себе, что конфликт уже существует, интересы столкнулись лоб в лоб, и вам нужно из всего этого как-то выйти. Нужны два добровольца для упражнения – демонстрации. В группе выбирается одна пара. Она встает в центр круга. В круг ставится два стула: один напротив другого. Пара встает между этими стульями и связывается веревкой (веревка обвязывается вокруг талии участников) так, чтобы длина веревки не позволяла участникам доставать до стульев.

Представьте, что эта пара участников – два ослика, которые случайно оказались связаны веревкой, а на каждом из стульев лежит по одинаковой и очень вкусной охапке сена. Для каждого ослика – своя охапка на своем стуле, и он, конечно же, очень хочет её съесть первым. Пусть символом охапки сена будет несколько карандашей на каждом стуле. «Осликам» предстоит проиграть эту ситуацию и попытаться найти решение.

Ослики одновременно бросаются за своей едой и не могут достать её – мешает веревка. Ведущий стимулирует осликов к нахождению как можно большего количества решений. Если «ослики» не найдут быстрого решения, то можно разрешить остальным участникам помогать советами, как же им поступить. Итак, какие возможности есть у осликов, чтобы решить проблему? Если участники затрудняются, ведущий может им предложить один или два варианта решений в качестве примера:

- ослики перегрызают веревку, и каждый сам ест свое сено;
- они перетягивают веревку, и победитель ест первым;
- они вдвоем толкают одну кучу сена поближе к другой,

чтобы затем одновременно есть каждому свое сено и т. д.

Давайте поговорим о том, какие существуют варианты выхода из конфликтов. Например, в ситуации, когда сын поздно вернулся домой и отец кричит на него.

– *Уклонение*: стремление выйти из конфликтной ситуации, не разрешая её. Часто уклонение предполагает молчание, игнорирование собеседника, физический уход. Это – линия поведения типа «ни да, ни нет». Давайте попробуем разыграть эту конфликтную ситуацию и выход из нее по типу «Уклонения». Для этого нужны два добровольца. Если у вас будут возникать затруднения в обдумывании ситуации, мы будем вам помогать. Что вы чувствовали в такой ситуации?

– *Уступка*: подстройка под собеседника, отказ от своих интересов. Один собеседник уступает другому. При этом приспособливающийся часто делает вид, что ничего не произошло, скрывая свои негативные эмоции. Давайте разыграем эту же ситуацию и «уступку» со стороны сына. Добровольцы изображают сына и отца в данной ситуации, у которой теперь другой финал (например, сын обещает больше так не делать). Что вы чувствовали в этой ситуации?

– *Компромисс*: решение конфликта через взаимные уступки. Разрешая конфликт таким образом, оба участника не полностью получают желаемое. Оба участника стремятся получить что-то для себя, но и немного уступают другому ради сохранения отношений. Давайте теперь разыграем компромисс. Например, подросток предлагает отцу компромисс-взаимоуступку: с понедельника до четверга он приходит домой в 21.00, но в пятницу и субботу отец позволяет ему приходиться в 23.00. Трудно ли было найти компромисс? Что вы чувствовали в этой ситуации?

– *Подавление*: открытая борьба за свои интересы, отстаивание своей позиции с полным игнорированием интересов партнера. Часто в этом случае победу пытаются взять «силой», перехитрить собеседника, сделать все, чтобы от-

стоять только свой интерес. Подавление – это та линия поведения, которую каждый раз пытается реализовать отец (не забываем, что речь идет только о нашей ситуации, а в жизни так бывает не всегда!). Давайте теперь разыграем подавление как стратегию поведения сына. Например, здесь подросток, игнорируя требования отца, говорит ему в ответ, что виноватым он себя не чувствует, что он уже взрослый и будет и впредь возвращаться, когда захочет. Удалось ли «сыну» подавить «отца»? Что вы чувствовали в этой ситуации?

– *Сотрудничество*: предполагает поиск решения, которое бы не только удовлетворило интересы обеих сторон, но и позволило бы им извлечь пользу из конфликта. Иногда для этого необходимо отложить получение желаемого результата на некоторое время. Итак, это последняя стратегия выхода из конфликта, и, я думаю, ее будет сложнее всего придумать и показать. Давайте попросим добровольцев это сделать. Например, подросток (или отец) предлагает разобраться в ситуации. Каждый объясняет, почему для него важно поступать именно так (желание почувствовать себя самостоятельным или просто забывчивость – для сына, тревога за жизнь ребенка – для отца). Затем отец и сын договариваются об эксперименте: неделю они делают так: с воскресенья по четверг сын будет возвращаться домой в 21.00. В пятницу и субботу – не позже 23.00. Начиная с 19.30, один раз в час сын будет сам звонить отцу и сообщать, все ли в порядке. Отец не будет звонить сыну во время его прогулок, не будет делать никаких замечаний и кричать. В воскресенье – по завершении эксперимента – они вместе поедут на рыбалку, на которую уже давно собирались. Удалось ли изобразить сотрудничество? Трудно ли было прийти к взаимовыгодному сотрудничеству? Что вы чувствовали в этой ситуации?

В каких из пяти случаев «сын» чувствовал себя наиболее комфортно? А «отец»? С какими линиями поведения

в конфликте вы сталкиваетесь чаще всего в жизни? Можете привести примеры компромисса и сотрудничества (в конфликтных ситуациях) из вашей жизни?

Считается, что Компромисс и Сотрудничество – это самые эффективные способы выхода из конфликта, но реализовать их бывает очень трудно. На самом деле, сказать, какая линия поведения эффективна, можно только досконально проанализировав все, что касается ситуации конфликта и его участников. Например, отец предъявляет претензии сыну, будучи нетрезвым. Говорить с ним, когда он в таком состоянии, бесполезно. Наиболее эффективной линией поведения сына в этом случае будет уклонение. Или: сын опоздал потому, что на час застрял в лифте (можно позвонить, куда надо, и там подтвердят факт аварии). В такой ситуации со стороны сына будет допустимо подавление; он скажет о недопустимости претензий и криков, если объективные форс-мажорные обстоятельства вмешались в ситуацию. Время на выполнение всех заданий упражнения и обсуждение: 20 минут.

6. Упражнение «Дилеммы». Цель: освоение разных стратегий поведения в конфликте, выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации. Группа делится на пары. Каждая пара получает карточку с описанием конфликтной ситуации. Участники должны будут обсудить ее, найти оптимальный, с их точки зрения, способ выхода из конфликта (один из пяти известных) и разыграть эту ситуацию. Остальные участники должны будут понять, какой именно способ был отражен в инсценировке. В каждой ситуации – два персонажа: 1-й – тот, кто совершает действие (или высказывает просьбу, упрек, предложение), и 2-й – тот, кто на них реагирует. Вы будете выбирать оптимальную стратегию для 2-го игрока. Дается 10 минут на подготовку. После показа сценки и определения способа выхода из конфликта группой каждая пара должна объяснить, почему именно этот способ

они считают оптимальным. Группа высказывает свои соображения – соглашается или нет.

Варианты ситуаций

– Молодой человек курит в присутствии своей девушки. Она хочет, чтобы он бросил курить. Ей очень не нравится запах дыма.

– Приятель на вечеринке предлагает расслабиться при помощи «травки». Вы считаете, что наркотики употребляют только глупые и слабые люди.

– Мама ругается, что сын, вместо того чтобы спать, полночи смотрит телевизор. Сын утверждает, что ночью показывают самые интересные фильмы.

– Мама против, чтобы ее сын дружил с определенной девушкой. Он так не считает, и ему она очень нравится.

– Девушка сразу же после знакомства просит молодого человека купить ей пива и пачку сигарет. Молодому человеку вообще-то не нравятся девушки, которые пьют и курят.

– Одноклассница уже три часа сидит у вас дома за компьютером и играет в разные игры. Вам это порядком надоело.

В ходе рефлексии после упражнения обсуждаются трудности при выполнении заданий, плюсы и минусы использования разных стратегий в разных ситуациях. Время: 20 минут.

7. Подведение итогов занятия. Итак, сегодня мы с вами поговорили о сути конфликта и стратегиях его разрешения. В конце давайте с вами обсудим, конфликт – это, по-вашему, хорошо или плохо? Для наглядности можно разделить доску на две части, в одной записывать минусы, в другой – плюсы. После обсуждения ведущий подводит итог сказанному участниками и называет плюсы и минусы конфликтов.

Плюсы конфликта: это определенная форма разрешения противоречий; разрешив конфликт, мы устраняем те недочеты и противоречия, которые привели к нему; может объ-

единять людей, так как происходит сплочение перед лицом внешней угрозы; помогает «выпустить пар» и способствует снятию напряженности; стимулирует творчество, мобилизует энергию участников на поиск выходов из ситуации; выводит нас на новый уровень понимания проблемы; позволяет лучше осознать свои потребности, дает опыт; способствует самореализации и самоутверждению личности; может служить средством адаптации человека к группе. Но все эти плюсы могут возникнуть только тогда, когда конфликт разрешается.

Минусы: конфликт может быть связан с насильственными методами; может способствовать подавленности, пессимизму, негативному настроению; может привести к разочарованию в своих способностях, возможностях; к отрицательной оценке партнеров по совместной деятельности, ухудшению отношений и расставанию с близкими людьми. Любой конфликт – это маленькая война, которая может нести и затяжной характер. А любая война только разрушает. Поэтому наша задача – не провоцировать конфликт и уж тем более не «подогревать» его и «не подливать масла в огонь». Но если уж конфликт вспыхнул, надо искать выход из него, ведь после преодоления конфликта человек становится мудрее. Можно завершить занятие двумя китайскими пословицами: «Причина любой войны – в незнании ее результатов»; «Лучший способ выиграть войну – это избежать ее». Время: 10 минут.

Занятие 9

1. Сегодня мы продолжим освоение эффективных стратегий поведения в сложных или конфликтных ситуациях и поговорим о сопротивлении социальному давлению и умении сказать «нет». Нам порой бывает трудно отказать, т. к. мы не хотим обидеть другого человека или хотим, чтобы о нас хорошо думали, признавали нас. Разминка: группа делится на две команды поровну. В процессе этого упраж-

нения одна команда должна все время говорить только слово «Да», а другая – только слово «Нет». Ваша задача – передвигаясь по комнате, попытаться поговорить с человеком из другой команды только при помощи своего слова и попытаться его «передать» или «перенеткать». Если кто-то произнес какое-то другое слово, кроме разрешенного, он проиграл. Участники ходят по комнате, «дакая» и «неткая», и пытаются переговорить друг друга. Можно при помощи своего слова попытаться спеть песенку или рассказать стишок. Как у вас получилось пообщаться? Удалось ли кого-нибудь переубедить? Время: 5 минут.

2. Итак, в жизни очень важно уметь говорить «да» и «нет». Но эти простые слова даются нам иногда с большим трудом. В предыдущем упражнении мы боролись с вами при помощи слов, а теперь давайте поборемся руками. Группа делится на две равные части, и ведущий организует внутренний и внешний круг из участников. Участники стоят лицом друг к другу, образуя пары. Можно фоном включить динамичную музыку. Сейчас мы с вами будем бороться руками, для этого каждая пара должна встать напротив друг друга и соприкоснуться ладошками (ведущий показывает), ладошка к ладошке, а ноги вместе. По моей команде вам нужно будет начать борьбу, но только ладонями (ведущий выбирает любого участника и показывает всей группе, как это делается). Побеждает тот, кто заставил своего партнера сделать хотя бы шаг вперед или назад. Нужно перебороть своего противника, заставив его сдвинуться с места.

В течение 1 – 2 минут участники борются. Через 1 – 2 минуты ведущий дает сигнал о смене партнера по борьбе. Для этого внутренний круг стоит на месте, а внешний – движется по часовой стрелке до следующего участника. После 1 – 2-х раундов можно ввести дополнительную инструкцию: «Не старайтесь сдвинуть партнера с места силой, постарай-

тесь найти свою тактику, используйте хитрость, смекалку. Тогда даже девушки смогут «побороть» юношей, и весовая категория будет неважна». В процессе обсуждения следует выделить все тактики, которые были найдены, и записать их на доске. Время: 20 минут.

3. Итак, мы увидели, что не обязательно силой сопротивляться давлению, можно справляться с ним при помощи ловкости или хитрости. Есть много способов. Несмотря на то что предыдущее упражнение посвящено физическому давлению, найденные тактики можно применить и к словесному давлению. Главное здесь то, что вес или пол вашего партнера не важны, если вы используете более мощное оружие против него – тактику. Именно с помощью тактики многие полководцы побеждали неприятельские армии при малой численности своей.

Мы часто оказываемся в ситуации, когда на нас «давят» – это так называемое психологическое давление. Давление может быть как вербальное, так и невербальное. Вербальное давление – это давление при помощи слов. Например, такие фразы: «Ну что, тебе слабо...», «А я думал, что ты настоящий мужчина» и др. Невербальное давление – это давление, оказываемое без помощи слов. Это может быть давление с применением физической силы или давление без физического контакта (например, когда нам объявляют бойкот). При этом нас не бьют, с нами просто не разговаривают и показывают, что мы – не со всеми, и это нас угнетает, эта ситуация давит на нас. Невербальное давление – самое сложное и сильное давление, оно задевает нас намного сильнее, чем словесное. Трудным в обоих случаях является выход из состояния, когда на тебя «давят». Приходилось ли вам на себе испытывать давление толпы, группы, друзей? Что это были за ситуации?

Упражнение «Выход из круга». Цель: выработка умения сопротивляться группе, поиск нестандартных способов

выхода из сложной ситуации. Группа встает в круг, держась за руки. Выбирается доброволец. Ему предстоит вырваться из круга любыми доступными способами, но не обязательно силой. Группа должна всячески препятствовать выходу добровольца из круга, его не должны выпускать до тех пор, пока действительно этого не захотят. Можно несколькими участниками по очереди попробовать роль добровольца. В процессе упражнения ведущий должен напоминать добровольцам, что выйти из круга можно и без помощи силы, есть и другие способы. Если добровольцы не догадались, какие способы возможны, то можно подсказать им (договориться с кем-то, упросить, встать на колени и др.). Следует поощрять нестандартные способы выхода из круга. После выхода каждого добровольца из круга (неважно, как он это сделал) вся группа ему аплодирует.

Можно после 2 – 3 попыток усложнить задание: выбрать двух добровольцев, которые либо будут находиться по разные стороны круга и должны поменяться местами, либо оба в кругу и должны вырваться из него. Сложно ли было выйти из круга? Что вы чувствовали, когда находились в кругу? Чей выход запомнился больше всего? Почему?

Наши нестандартные поступки и способы поведения помогают снизить социальное давление. Когда мы поступаем так, как от нас никто не ждет, мы показываем силу своей индивидуальности и вводим остальных во временное оцепенение, тем самым выигрывая драгоценное время. Какие жизненные ситуации, когда на нас давят, и создается такое ощущение, что давление – со всех сторон, вам напомнило предыдущее упражнение (например, СМИ, реклама)? Время: 20 минут.

4. Упражнение «Вампиры». Цель: научение сопротивлению социальному давлению. Из группы выбираются 1 – 2 добровольца, которые выходят за дверь. Инструкция дается отдельно добровольцам и отдельно – группе так, чтобы

они друг друга не слышали. Добровольцам: Вы – вампиры. Вам жизненно необходима кровь, поэтому всеми возможными способами вы должны собрать у группы как можно больше крови. Например, вы можете упрашивать, умолять спасти вас от голодной смерти, или угрожать, или брать «на слабо», или хитростью выманить кровь, сказав, что она нужна больным детям, и т. д. Также вы можете придумать и свой оригинальный способ. Инструкция группе: «Они (добровольцы) – вампиры, и им нужна ваша кровь, вы можете ее дать, а можете отказать. Но вы ведь знаете, чем грозит вам потеря крови?» Каждый участник группы получает небольшой бумажный жетон, символизирующий кровь. Эти жетоны вампиры и должны попытаться выманить. Далее, вампиры пытаются выполнить свою задачу. Кто-то из группы дает кровь, а кто-то – нет.

После того как группа поделится на тех, кто дал свою кровь, и тех, кто отказался ее давать, ведущий сообщает, что те, кто решился свою кровь дать или хотя бы допустил мысль об этом, больше предрасположен к тому, чтобы поддаться социальному давлению и провокации. Таким людям труднее сказать «нет!». Очень часто бывает в жизни, что умом мы понимаем, что нам не нужно соглашаться на чьи-то просьбы и предложения, но предлагающие часто бывают очень изобретательны и артистичны, пытаясь нас убедить. Стоит спросить тех, кто отдал «вампирам» свои жетоны, на каком аргументе они «сломались».

Говорить «нет» и противостоять социальному давлению действительно сложно, и этому стоит поучиться, чтобы действительно быть готовым в жизни, если понадобится, сказать твердое «нет!». Если же участники будут защищаться, утверждая, что они, наоборот, проявили доброту, дали свою кровь, чтобы помочь вампиру, в этом случае ведущий должен показать, что иногда просьба о помощи – это та же самая манипуляция. Иногда люди пользуются нашей до-

бротой, играют на наших добрых чувствах, чтобы заманить нас в ловушку. Поэтому ваша основная задача – разобраться в ситуации, а только потом принимать решение. Нужно понять, когда необходимо проявить доброту, а когда вами просто пользуются. Время: 15 минут.

5. Мини-лекция психолога «Как сказать «нет»?». Время: 5 минут. В каких ситуациях может пригодиться умение сказать «Нет»? Можно спросить участников и все ответы записать на доске, если нужно, дополнить их такими пунктами:

- когда предлагают наркотики, таблетки, алкоголь или сигарету;
- когда хотят от вас что-то получить (деньги, вещь и пр.);
- когда вас пытаются заманить в ловушку;
- когда хотят, чтобы вы купили некий товар, который вам особо не нужен.

Умение сказать «нет» имеет большое значение, нам бывает сложно отказать другому, особенно, если другой человек настойчив. Иногда трудно решить, отказывать нам или соглашаться. Сказать «Да» – может означать сделать хуже себе, а сказать «Нет» – сделать хуже другим. Если мы говорим «Нет», то чувствуем себя виноватыми и одинокими. Как же можно отказать, когда тебя о чем-то просят? Можно записать рекомендации на доске:

- выслушать другого (его просьбу, предложение) спокойно, доброжелательно;
- попросить разъяснения, если что-то неясно (спросить: «Что вы имеете в виду?») или перефразировать: «То есть вы хотите, чтобы я...»);
- оставаться спокойным и сказать «нет»;
- объяснить, почему вы говорите «нет»;
- если собеседник настаивает, повторить «нет» без объяснений.

Если вы отказали, человек может попытаться манипулировать вами, вызывая чувство вины. Главное – вовремя это заметить и понять, что на вас «давят». Осознать, что вами пытаются манипулировать – очень важное умение. При этом важно не реагировать на манипуляции и оставаться внутренне сосредоточенным на главном содержании просьбы (предложения) и причине вашего отказа. Однако отказ не означает разрыв отношений с человеком, особенно если речь не идет о ситуации, потенциально опасной для вас. Для того чтобы не оттолкнуть другого, надо проявить сочувствие, сопереживание, «послушать сердце» этого человека. Другими словами, «нет» надо говорить, учитывая чувства другого человека, и при этом знать свои цели. Например: «Я вижу, вы очень расстроены, но я сейчас действительно не могу вам помочь. Однако как только освобожусь, я сделаю все, что в моих силах». Отказывая знакомому человеку, иногда важно также благодарить или хвалить. Например, «Я очень благодарен тебе за то, что ты когда-то меня выручил деньгами, но...», «Я очень ценю тебя, ты классный футболист и душа компании, но...».

Объяснять, почему вы говорите «Нет», можно только в том случае, если вы находитесь «в равных весовых категориях» с тем, кто пытается оказать на вас давление, т. е. в разговоре «один на один» и с человеком, которого вы хорошо знаете. Но если это малознакомый человек или их несколько и вы чувствуете, что на вас начинают давить, объяснять причины вашего отказа не следует. Лучше твердо сказать «нет» и отказаться продолжать разговор или даже уйти. Отказывать нужно уметь, чтобы потом не упрекать себя, что не смогли проявить твердость и сказать «Нет», когда это было необходимо. Это жизненно важно – научиться устанавливать границы, чтобы сохранить свое собственное Я, а в некоторых ситуациях и свое здоровье.

6. Упражнение «Леопольд». Цель: развитие умения на-

ходить подход к людям и сопротивление манипуляциям. Участникам раздаются карточки с кличками котов. Из группы выбирается одна «мышь», все остальные становятся «котами». Каждый «кот» получает бумажку со своим именем, одного из них зовут Леопольдом, а всех остальных – прочими кошачьими именами, например, Василием, Муркой и т. д. При этом Леопольдом может стать участник любого пола, и ведущий подчеркивает это группе. Ведущий напоминает группе сюжет мультфильма про Леопольда. В этом мультфильме дружелюбный и безобидный кот Леопольд пытается подружиться с мышами, которые постоянно устраивают ему пакости.

В данном упражнении котам тоже нужно будет убедить мышью, что они безобидны и с ними можно иметь дело. Фокус состоит в том, что из всех котов только одного зовут Леопольд и именно он хочет подружиться с мышью. Все остальные коты – опасные хищники, которые только притворяются дружелюбными. Задача каждого кота – убедить мышью, что именно он – безобидный Леопольд. Задача мыши – определить настоящего Леопольда. Котам дается 5 минут на подготовку, после чего они выступают, объясняя «мышью», почему они безобидны. «Мышь» оценивает выступления и говорит, кому из котов он поверил. В итоге обсуждается, легко ли участникам было находиться в роли кота или мыши, почему мы доверяем одному человеку, но не доверяем другому, почему они делали такой выбор. Время: 15 минут.

7. Упражнение «Отказ по-японски». Цель: отработка умения быть гибким, умения вежливо отказывать. Как показывает практика, сказать «нет» проще, чем объяснить причину отказа. Сейчас мы не будем с вами использовать слово «нет», а будем искать другие формы отказа. Кстати, в японском языке слова «нет» вообще не существует. Если японец не хочет выполнять чью-либо просьбу, он будет гово-

рить о чем угодно, но не даст прямого отказа. Группа делится на пары. Сейчас один человек из пары (решите, кто им будет) должен просить о чем-либо, а другой – отказывать, но при этом тот, кто отказывает, не должен говорить «нет» и грубить, и так продолжается столько, сколько он может продержаться. Нужно отвечать как угодно, но прямого отказа не давать. Тот, кто просит, тоже должен стараться быть изобретательным в своих аргументах, объясняя, почему нужно обязательно выполнить его просьбу. Потом по моему сигналу через 3 минуты вы поменяетесь ролями.

Можно предложить участникам готовые варианты просьб: помощи в разрешении конфликта; позаботиться о вашей собаке во время каникул; решить задачу; дать денег в займы; пойти вместе погулять; дать любимое украшение на вечер; передать посылку для сомнительного человека; пойти на вечеринку / дискотеку. В чем было особенно трудно отказать? Что ты чувствовал, когда просил, когда тебе отказывали? Время: 15 минут.

8. Упражнение «А мы не поддаемся». Цель: научиться нейтрализовать словесную агрессию, противостоять манипуляции. Группа делится на две команды, участники становятся друг напротив друга. Члены одной команды словесно нападают на другую команду, а члены другой команды стараются вежливо им ответить. Инструкция участникам: «Иногда в жизни мы сталкиваемся с ситуациями, когда люди вымещают на нас свое плохое настроение, негативные эмоции, внутреннюю агрессию. Как правило, агрессия вызывает ответную агрессию, и так по цепочке этот заряд передается дальше. Что нужно сделать, чтобы его остановить? Нужно повести себя так, как от вас не ожидают и этим обезоружить «агрессора». Главное правило – говорить ровно и выдержанно. Важно отвечать на нападки вежливо. Это очень сложно, но постарайтесь сделать все, на что вы способны. Сохраняйте самообладание. Если у вас получится,

вы сразу это почувствуете. Если нет, то ничего страшного, попробуйте еще раз – с другим человеком. Ведь мы только учимся!»

Итак, каждый игрок первой команды придумывает что-то обидное, оскорбительное для своего партнера из другой команды. Запомните главное – вы оскорбляете не конкретного человека, который стоит напротив вас, и говорите не о его реальных недостатках, а просто придумываете «гадости», фантазируете. Например: «Какой ужасный костюм – и где ты такой только купил?». Тот, на кого нападают, не должен принимать эти слова за чистую монету и думать: «А может, я и правда как-то не так одет?». Даже и не пытайтесь этого делать, ведь мы просто играем. Каждый игрок второй команды должен обезоружить своего обидчика. Возможные способы:

– выразить ему свое понимание и даже поддержку, например: «Как я тебя понимаю! Я тоже не очень люблю деловой стиль одежды. Но у меня сегодня повод есть – обязательно нужно быть в костюме. А ты что такой нервный? Проблемы какие-то?»;

– перевести разговор на другую тему и проигнорировать оскорбление: «Да ладно тебе на мелочах циклиться! Лучше скажи, у тебя на компьютере какие антивирусные программы установлены?»;

– просто все обратить в шутку: «Не одежда красит человека, а человек – одежду!»;

– высшим пилотажем и проявлением незаурядной силы духа будет комплимент, сказанный в ответ на обидное замечание. Главное, чтобы этот комплимент не звучал, как издевательство: «Ты молодец! Всегда говоришь то, что думаешь! По крайней мере, можно быть уверенным, что ты не держишь камень за пазухой».

После того как пары все сказали друг другу, дается команда о смене партнера. Пусть каждый из отвечающей ко-

манды совершит как минимум три попытки. Потом команды меняются местами: пусть теперь команда, которая говорила гадости, потренируется в умении отвечать вежливо.

Что вас больше всего задело? Получалось ли отвечать комплиментом на обидное замечание? Какая попытка была самой удачной? На что не удалось ответить вежливо? Почему? Очень часто оскорбления бывают абсолютно несправедливы, а цель обидчика – не сказать нам «правду», а вызвать ответную агрессию, спровоцировать скандал. Достойный ответ – когда мы не поддаемся на эту провокацию, не ведемся и не оправдываем этих ожиданий! Выходить с достоинством из сложной ситуации – это очень важно! И этому можно научиться. Время: 15 минут.

Занятие 10

1. Разминка. Упражнение «Путаница». Участникам предлагается встать в круг поближе друг к другу и протянуть руки к середине. По команде ведущего нужно одновременно взяться за руки, причем так, чтобы в каждой руке каждого участника оказалась чья-то одна рука. При этом нельзя брать за руки с соседями. Теперь нужно распутаться, не разнимая рук. Это – вполне решаемая задача. Варианты результата: все участники окажутся в одном кругу (кто лицом, кто спиной), участники образуют несколько кругов (независимых или соединенных, как звенья цепи). Время: 15 минут.

2. Мини-лекция психолога. Время: 5 минут. Мы завершаем тему конфликта и эффективного поведения в стрессовых ситуациях и на сегодняшнем занятии рассмотрим еще одну полезную технику. Выстроить эффективную коммуникацию, снизить напряжение, сгладить конфликт помогает использование специальных техник регуляции напряжения (Приложение 3). Часть из них, такие как подчеркивание общности, значимости партнера, проявление интереса, использование психологических сигналов, располагающих

к общению, мы с вами рассмотрели на предыдущих занятиях. Сегодня мы уделим внимание технике вербализации чувств. Суть этой техники заключается в определении, понимании чувств партнера (чаще всего негативных) и вербальном отражении его состояния. Для этого используются формулировки типа:

- вы удивлены; я удивлен;
- вы огорчены, я огорчен;
- вам неуютно, мне неуютно;
- вас задевает, меня задевает;
- у вас вызывает некоторый протест, у меня вызывает некоторый протест;
- вы возмущены, я возмущен;
- вас беспокоит, меня беспокоит;
- вы сердитесь, я сердит;
- вы опасаетесь, я опасуюсь;
- у вас вызывает дискомфорт, у меня вызывает дискомфорт.

Например, в разговоре это может звучать так: «Как вы могли не прислать мне рабочих?! Я что, сама должна двигать мебель? – Ниночка, я удивлен! Как же это могло случиться? Ведь я же...». «Почему вы никогда мне заранее не говорите, что придется выйти на работу в выходные?! – Машенька, я огорчена. Я огорчена, что приходится тебя вызывать, а еще более огорчена, что тебе не сообщили заранее...».

Вербализация чувств партнера может быть косвенной, например:

- я согласен, что это может вызывать протест;
- я согласен, что это вызывает дискомфорт;
- согласен, что такой поворот дела вызывает неприятные чувства;
- да, это, конечно, огорчительно.

Наконец, вербализация чувств может осуществляться с помощью юмористических метафор: «Я чувствую себя,

как школьник у доски»; «Я ощущаю себя подсудимым в зале суда»; «Ощущаю себя бабочкой, которую протыкают иголкой, назначив ей место на планшете... А она еще хочет летать». Иногда это более приемлемо, так как метафора допускает множество толкований и не выражает жесткого мнения, не является «диагнозом». Юмор смягчает неприятную ситуацию, а использование творческого подхода преобразует в конструктивную форму собственные негативные эмоции.

В использовании техники вербализации чувств желательно прибегать к более уважительным формулировкам, так как грубые и некорректные формулировки могут скорее оттолкнуть, чем помочь снизить напряжение в разговоре. Примеры некорректных и вежливых формул вербализации чувств есть в Приложении 3.

3. Упражнение «Почтительная вербализация чувств». Цель: отработка навыков уважительной вербализации чувств партнера, снятие эмоционального напряжения в разговоре. Участники разбиваются на две группы и становятся друг напротив друга в круг. Задача одних – агрессивно «нападать», придирается, возмущаться. Задача других – отражать данную агрессию с помощью формул вербализации чувств партнера. Каждая пара работает 1 – 2 минуты, затем сдвигается на шаг вправо и меняет партнеров. После 3 – 4 туров роли в кругу меняются: теперь агрессоры начинают отражать чувства. Время: 15 минут.

4. Упражнение «Метафорическая вербализация». Цель: отработка умения снимать эмоциональное напряжение с помощью юмористических метафор, стимуляция творческого мышления. Участники разбиваются на пары и по очереди нападают друг на друга (один нападает, другой пытается снять напряжение с помощью юмористических метафор, затем меняются ролями). Каждому нужно сделать 3 – 4 попытки. Для разнообразия ведущий может менять состав пар после каждой попытки. Время: 15 минут.

5. Упражнение «Это – плохо, и это – хорошо». Цель: нахождение конструктива в конфликте, развитие позитивного мышления, умения видеть разные стороны проблемы. Завершить разговор о конфликте хотелось бы следующим упражнением. Сейчас мы в кругу будем передавать друг другу палочку, у которой два конца – белый и черный. Белый – хорошо, черный – плохо. Передавать палочку будем поочередно то белым концом вверх, то черным. Получивший говорит какую-то фразу относительно себя и наших занятий по конфликту, начиная с той стороны (положительной или отрицательной), которая соответствует положению палочки, и заканчивает обратной, передавая палочку следующему участнику и переворачивая ее при этом другим концом. Например, 1-й получает палочку черным концом вверх и говорит: «В конфликте можно поссориться с близким человеком, и это плохо. Зато конфликт помогает прояснить позицию другого человека, и это хорошо». И передает палочку уже белым концом вверх. Следующий говорит: «Я узнал стратегии предотвращения конфликта, и это хорошо. Но я пока мало пробовал применять их в жизни, и это плохо». И т. д. Время: 10 минут.

6. Упражнение «Солнышко». Ведущий заранее готовит листы с разноцветными рисунками солнца (или ромашки). Число листов – по количеству участников тренинга, число лучиков солнца (лепестков ромашки) – тоже по количеству участников. Ведущий просит участников в центре солнышка (в сердцевине ромашки) написать свое имя. Затем листы идут по кругу, и каждый участник, получая «солнышко» или «ромашку» с чьим-то именем должен написать этому человеку что-то хорошее. Это могут быть слова благодарности за работу в тренинге, открытия «Я», помощь в эффективном освоении каких-то техник, напутствия, пожелания, отзывы о коммуникативных и личностных качествах и др. Напутствия могут быть подписаны, а могут быть анонимны-

ми (по желанию). В последнем лепестке хозяин «солнышка» или «ромашки» сам себе пишет хорошие слова и пожелания на будущее. Время: 15 минут.

7. Итоговая рефлексия тренинга. Участники дают обратную связь по итогу всех занятий: чему они научились, что у них теперь получается в общении (есть ли уже результаты в реальной жизни), улучшились ли отношения в их круге общения, что конкретно им помогает лучше общаться, что бы еще хотелось узнать или чему хочется научиться и т. д. Время: 20 минут.

Библиографический список

1. 1. Анн Л. Ф. Психологический тренинг с подростками. СПб., 2004. 272 с.
2. 2. Лидерс А.Г. Психологический тренинг с подростками: учеб. пособие для студ. высш. учеб. Заведений. М.: Академия, 2001. 256 с.
3. 3. Психогимнастика в тренинге: психологический тренинг / под ред. Н.Ю. Хрящевой. СПб.: Речь, Институт тренинга, 2006. 256 с.
4. 4. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. СПб.: Речь, 2006. 208 с.
5. 5. URL:<http://trepsy.net/training/stat.php?stat=4235>
6. 6. URL:<http://trepsy.net/training/stat.php?stat=4470>
7. 7. URL:<http://trepsy.net/training/stat.php?stat=5610>
8. 8. URL:http://azps.ru/training/training_communicat.html

Перечень и краткая характеристика диагностических методик, рекомендуемых к использованию при исследовании социально-психологической адаптации подростков из семей эмигрантов

Методики диагностики стрессоустойчивости и нервно-психической устойчивости личности

1. Методика УСК («Уровень субъективного контроля», модифицированный вариант шкалы Дж. Роттера, авторы Е.Ф. Бажин, Е.А. Голынкина, Л.М. Эткиндр). Опросник состоит из 44 пунктов, направлен на диагностику локуса контроля (интернального / экстернального) в ситуациях достижения, неудачи, в области производственных, межличностных и семейных отношений, в области здоровья и болезни.

2. Методика определения нервно-психической устойчивости, риска дезадаптации в стрессе «Прогноз» (разработан в Санкт-Петербургской военно-медицинской академии). Методика содержит 84 утверждения, направлена на диагностику уровня нервно-психической устойчивости (высокий, средний, низкий) и риска дезадаптации в стрессе. Опросник позволяет выявить отдельные признаки личностных нарушений, а также оценить вероятность их развития и проявлений в поведении и деятельности человека, особенно при усложнении внешней ситуации.

3. Методика диагностики склонности к стрессам (Адаптированный вариант методики Дж. Дженкинсона). Методика состоит из 20 пунктов и выявляет 4 типа стрессоустойчивости: стрессоустойчивый, мало стрессоустойчивый и два промежуточных типа. Люди стрессоустойчивые четко определяют цели своей деятельности и выбирают оптимальные пути их достижения; стремятся справиться с трудностями сами, трудности и их возникновение подвергают анализу, делают правильные выводы; могут долгое время работать с большим

напряжением сил; умеют и стремятся рационально распределять время; неожиданности, как правило, не выбивают их из колеи. Люди, не устойчивые к стрессу, характеризуются стремлением к конкуренции, достижению цели, обычно бывают не удовлетворены собой и обстоятельствами и начинают рваться к новой цели; часто проявляют агрессивность, нетерпеливость, гиперактивность, у них быстрая речь, постоянное напряжение лицевой мускулатуры.

Методики диагностики копинг-поведения

1. Методика для оценки стратегий и моделей преобладающего поведения (Водопьянова Н. Е., адаптированный вариант опросника SACS С. Хобфолла). Опросник включает 54 утверждения, позволяет выявить преобладающие модели копинг-поведения (активная / пассивная; просоциальная / асоциальная; прямая / непрямая).

2. Методика Э. Хейма (вариант Бернского опросника «Способы преодоления критических ситуаций», адаптирован в лаборатории клинической психологии психоневрологического института им. В. М. Бехтерева под руководством Л.И. Вассермана). Позволяет исследовать 26 ситуационно-специфических вариантов копинга, распределенных в соответствии с тремя основными сферами психической деятельности на когнитивный, эмоциональный и поведенческий копинг-механизмы и по степени их адаптивных возможностей: адаптивные, относительно адаптивные и неадаптивные.

3. Копинг-поведение в стрессовых ситуациях (С. Норман, Д.Ф. Эндлер, Д.А. Джеймс, М.И. Паркер; адаптированный вариант Т.А. Крюковой). Адаптированный вариант копинг-стрессового поведения включает перечень из 48 заданных реакций на стрессовые ситуации и нацелен на определение доминирующих копинг-стрессовых поведенческих стратегий (копинг, ориентированный на решение задачи, на эмоции, на избегание).

4. Индикатор стратегий преодоления стресса (Amirhan J.H., адаптирован в Психоневрологическом научно-исследовательском институте им. В.М. Бехтерева В.М. Ялтонским). Методика представляет самооценочный опросник из 33 утверждений, определяющих базисные копинг-стратегии (разрешение проблем, поиск социальной поддержки и избегание) и их выраженность – структуру совладающего со стрессом поведения.

*Методики диагностики отношений
в группе и социального поведения*

1. Методы социометрии и референтометрии. Данные диагностические процедуры изучают структуру эмоциональных отношений в группе, адекватность представлений членов группы о своем положении в эмоциональной структуре группы, выявляют референтных лиц, то есть членов группы, обладающих ценностной привлекательностью и, возможно, психологическим влиянием в группе. Обычно испытуемым предъявляется серия вопросов, касающихся их предпочтений в разных ситуациях общения и взаимодействия со сверстниками в данной группе. По итогам социометрии выделяют статусы испытуемых в группе, такие как «Звезды», «Предпочитаемые», «Принятые», «Непринятые», «Отвергнутые».

2. Методика для изучения социализированности личности учащегося (разработана М.И. Рожковым). Методика включает 20 суждений и направлена на выявление уровня (высокого, среднего, низкого) социальной адаптированности, активности, автономности и нравственной воспитанности учащихся.

3. Карты проявлений социальной самостоятельности, активности, инициативности и сформированности социальных форм поведения (автор А.М. Щетинина). Предназначены для диагностики особенностей социального поведения ребенка дошкольного – подросткового возраста; заполняют-

ся психологом (или педагогом, родителями) на основе проведенных за ребенком многократных наблюдений.

а) Карта проявлений социальной самостоятельности (никогда – 0 баллов, иногда – 2 балла, часто – 4 балла). Общее количество баллов определяет уровень развития самостоятельности: низкий – 0 – 12 баллов; средний – 13 – 24 балла; высокий – 25 – 48 баллов.

Показатели развития социальной самостоятельности

- Умеет найти себе дело.
- Имеет свою точку зрения.
- Не обращается за помощью к сверстникам.
- Не обращается за помощью к взрослому.
- Стремится сделать все сам.
- Доводит начатое дело до конца.
- Без указания взрослого делает домашние дела.
- Самостоятельно решает конфликты со сверстниками.
- Не заботится, чтобы всегда находиться в согласии с большинством.
- Негативно относится к какой-либо помощи со стороны взрослого или сверстников.
- Без напоминания выполняет порученные дела.
- Может заниматься чем-либо один.

б) Карта проявлений социальной активности (никогда – 0 баллов; редко – 1 балл; часто – 2 балла, всегда – 3 балла). Общий уровень активности: 0 – 16 – низкий; 17 – 32 – средний; 35 – 48 – высокий.

Показатели развития социальной активности

- Активно вступает во взаимодействие со взрослым.
- Предлагает свою помощь.
- Включается во взаимодействие со сверстниками.
- Принимает активное участие в совместных делах.
- Проявляет живой интерес ко всему новому.

– Охотно включается в деятельность, если она ему (ей) интересна.

- Не пытается уединиться.
- Проявляет агрессивность.
- Легко заинтересовывается.
- Не любит занимать второстепенные роли.
- Проявляет упрямство.

в) Карта проявлений социальной инициативности (часто – 4 балла; иногда – 2 балла; никогда – 0 баллов). Уровень развития инициативности: *высокий* – 23 – 44 балла; *средний* – 11 – 22 балла; *низкий* – 0 – 10 баллов.

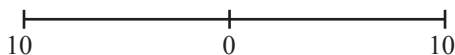
Показатели развития социальной инициативности

- Берет на себя главные роли в делах.
- Выступает инициатором какой-либо деятельности.
- Принимает участие во всех делах.
- Любит высказывать свою точку зрения.
- Стремится к лидерству.
- Любит находиться в центре внимания.
- Стремится быть первым во всем.
- Не боится взяться за незнакомое ему дело.
- Испытывает радость от внимания к нему со стороны

взрослого и сверстников.

- Не соглашается с мнением других, настаивает на своем.

г) Шкальная оценка сформированности социальных форм поведения. Родители, педагоги и психолог в отдельной анкете отмечают, в какой степени поведение детей соответствует указанным на полюсах каждой из шкал формам. Каждая шкала в обе стороны делится на 10 делений, что соответствует 10 баллам как по положительным, так и по отрицательным качествам:



Испытуемые могут обнаруживать наряду с положительным поведением также и негативное. Поэтому на шкале это может быть выражено, к примеру, в 6-и баллах по шкале со знаком «-» и в 4-х баллах по шкале со знаком «+». При интерпретации данных нужно сопоставить результаты оценивания каждым взрослым поведения испытуемого, найти величину среднего балла по каждой шкале отдельно, а затем средний балл по совокупности оценок по положительным формам поведения и по отрицательным.

*Показатели сформированности
социальных форм поведения*

- Умеет дружно, без конфликтов взаимодействовать с другими детьми.
- Часто ссорится, общаясь с другими детьми.
- Сочувствует другому, когда он огорчен, пытается помочь ему, утешить, пожалеть.
- Внешне не выражает своего сочувствия.
- Доброжелателен по отношению к другим.
- Агрессивен (часто обижает других, дерется).
- Пытается разрешить конфликты сам.
- Часто жалуется взрослым, когда ссорится с товарищами.
- Оказывает помощь другому.
- Равнодушен к нуждам других.
- Согласовывает свои действия с действиями других .
- Не способен согласовывать свои действия с действиями других.
- Сдерживает свои негативные проявления.
- Не управляет своими негативными проявлениями.
- Подчиняет свои интересы интересам других.
- Не учитывает интересы других.
- Уступает другому.
- Настаивает на своем.

– Принимает социальные нормы и правила поведения и следует им.

– Не принимает социальные нормы и правила поведения и не следует им.

4. Опросник КОС (Уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей, автор Б.А. Федоршин). Включает 40 вопросов, позволяет определить уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей (высокий, средний, низкий). Высокий уровень имеют люди, которые испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято другими. Они могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать разные игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает, и сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникации и организаторской деятельности. Низкий уровень отличает людей, которые не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и в выступлении перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды. Во многих делах они предпочитают избегать проявления самостоятельных решений и инициативы.

5. Опросник интерперсонального диагноза (Т. Лири, Р.Л. Лафорже, Р.Ф. Сучек). Опросник включает 128 суждений, направлен на выявление качеств личности, характеризующих ее как субъекта межличностных отношений. Ин-

терперсональное поведение классифицируется по 16 факторам: доминантный, эгоцентричный, соперничающий, агрессивный, энергичный, критичный, подозрительный, скромный, униженный, конформный, гиперконформный, кооперативный, гипераффилиативный, гиперпротективный, ответственный, автократический. При этом основными факторами, по мнению авторов, являются доминантность / подчиненность и дружелюбность / враждебность.

6. Тест-опросник «Определение способов регулирования конфликтов» К. Томаса. Тест включает тридцать пар суждений, в каждой паре необходимо выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики поведения тестируемого. К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов: Соперничество (соревнование, конкуренция как стремление добиться своих интересов в ущерб другому); Приспособление (противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого); Компромисс; Избегание (отсутствие как стремления к кооперации, так и отсутствия тенденции к достижению собственных целей); Сотрудничество.

Методики диагностики личности

1. Самоактуализационный тест (САТ). Тест состоит из 126 пунктов, каждый из которых включает два суждения ценностного или поведенческого характера. САТ измеряет самоактуализацию по двум базовым (шкала компетентности во времени и шкала поддержки) и 12 дополнительным шкалам: Шкала ценностной ориентации; Шкала гибкости поведения, Шкала сензитивности; Шкала спонтанности; Шкала самоуважения; Шкала самопринятия; Шкала представлений о природе человека; Шкала синергичности; Шкала принятия агрессии; Шкала контактности; Шкала познавательных потребностей; Шкала креативности.

2. Методика диагностики социально-психологической адаптации К. Роджерса и Р. Даймонда (Опросник СПА,

адаптирован Т.В. Снегиревой). Опросник содержит 101 высказывание, направлен на диагностику социально-психологической адаптации личности. Включает следующие шкалы: Адаптивность / Деадаптивность; Лживость / Искренность; Приятие себя / Неприятие себя; Приятие других / Неприятие других; Эмоциональный комфорт / Эмоциональный дискомфорт; Внутренний контроль / Внешний контроль; Доминирование / Ведомость; Эскапизм (уход от проблем).

3. Методика диагностики самооценки и уровня притязаний Т.В. Дембо – С.Я. Рубинштейн, в модификации А.М. Прихожан. Методика основана на непосредственном оценивании (шкалировании) школьниками ряда личных качеств. Обследуемым предлагается на вертикальных линиях отметить определенными знаками уровень развития у них этих качеств (показатель самооценки) и уровень притязаний, т. е. уровень развития этих же качеств, который бы удовлетворял их. Традиционно предлагаются для оценки следующие шкалы: Здоровье; Ум, способности; Характер; Авторитет у сверстников; Целеустремленность; Внешность; Уверенность в себе.

Методики диагностики эмоционального благополучия

1. Методики экспресс-диагностики В.В. Бойко:

А) Методика экспресс-диагностики неуправляемой эмоциональной возбудимости. Представляет перечень из 12 утверждений, оцениваемых по дихотомической шкале («да» или «нет»); позволяет выявить уровень импульсивности, неуправляемой эмоциональной возбудимости.

Утверждения

1. Обычно Вы высказываете свое мнение людям откровенно, не особо задумываясь над выбором слов и выражений.

2. Вы быстро начинаете злиться или впадать в гнев.

3. Вы можете ударить обидчика, оскорбившего Вас.

4. После приема небольшой дозы алкоголя Вы становитесь несдержанным.

5. Вы можете стать резким или нагрубить, когда заденут Ваше самолюбие.

6. В детстве Вы убегали из дома, обидевшись на родителей.

7. Вы обижаетесь по пустякам.

8. Перед важной встречей, событием вы очень волнуетесь, нервничаете.

9. Под влиянием эмоций вы можете сказать такое, о чем потом будете жалеть.

10. В возбужденном состоянии вы плохо контролируете свои действия (можете бить посуду, швырять вещи, ломать предметы).

11. Вам приходилось расплачиваться за свою вспыльчивость (Вас наказывали, объявляли выговор, Вас покидали друзья и т. п.).

12. Нередко Вы быстро покупаете понравившуюся Вам вещь, не успев рассмотреть и оценить ее как следует, и оказывается, что купили не то, что надо.

Б) Методика экспресс-диагностики склонности к аффективному поведению. Представляет перечень из 11 утверждений, оцениваемых по дихотомической шкале («да» или «нет»); позволяет выявить уровень аффективности и сделать вывод о том, насколько дисфункционален стереотип эмоционального поведения обследуемого.

Утверждения

1. Вы долго помните оскорбления и обиды, которые Вам нанесли.

2. Практически постоянно Вы выясняете с кем-то отношения (либо с одним и тем же человеком, либо с разными партнерами).

3. Вам очень трудно сделать первый шаг к примирению, когда Вас кто-то обидел.

4. Вы долго переживаете из-за несправедливости по отношению к себе.

5. Мелкие неприятности Вы обычно рассказываете близким, ища сочувствия.

6. По нескольку дней Вы мысленно выясняете свои отношения с обидчиком (высказываете ему, что думаете, доказываете свою правоту и т. п.).

7. Поссорившись с близким человеком, Вы можете не разговаривать с ним долгое время.

8. Вы долго переживаете случившийся с Вами конфуз, допущенный промах, ошибку в работе.

9. После конфликта дома (на работе) Вы бываете до того расстроены, что идти домой (на работу) Вам кажется просто невыносимым.

10. Вы часто с трудом засыпаете из-за того, что проблемы прожитого или будущего дня все время крутятся в Ваших мыслях.

11. Вы не в состоянии отвлечься от трудных проблем, требующих решения.

2. Опросник «Личностная агрессивность и конфликтность» (авторы Е.П. Ильин, П.А. Ковалев). Опросник предназначен для выявления склонности субъекта к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик, включает 80 утверждений, которые испытуемый оценивает по дихотомической шкале («да» или «нет»). Результаты обрабатываются по 8-и шкалам: «вспыльчивость», «наступательность», «обидчивость», «неуступчивость», «компромиссность», «мстительность», «нетерпимость к мнению других», «подозрительность». В итоге вычисляется суммарный показатель позитивной агрессивности, негативной агрессивности и конфликтности испытуемого.

3. Методика самооценки психических состояний Г. Айзенка. Опросник представляет собой перечень из 40 утверждений, оцениваемых по трихотомической шкале, и предна-

значен для диагностики уровня выраженности таких состояний, как тревожность, фрустрация, агрессивность, ригидность.

4. Методика диагностики показателей и форм агрессивного поведения А. Басса – А. Дарки. Опросник предназначен для диагностики агрессивных и враждебных реакций, состоит из 75 утверждений, на которые обследуемый должен ответить «да» или «нет». Утверждения классифицируются по восьми индексам (формам) агрессивных или враждебных реакций.

1. Физическая агрессия (нападение) – использование физической силы против другого лица.

2. Косвенная агрессия – агрессия, которая окольным путем направлена на другое лицо (злые сплетни, шутки), и агрессия без направленности (взрыв ярости, проявляющийся в крике, битье кулаками по столу и т. п.).

3. Склонность к раздражению – готовность к проявлению при малейшем возбуждении вспыльчивости, резкости, грубости.

4. Негативизм – оппозиционная форма поведения, направленная обычно против авторитетов или руководства; это поведение в границах от пассивного сопротивления до активной борьбы против устоявшихся традиций или законов.

5. Обида – зависть и ненависть к окружающим, обусловленные чувством горечи, гнева на весь мир за действительные или мнимые страдания.

6. Подозрительность – недоверие и осторожность по отношению к людям, основанные на убеждении в том, что окружающие намерены причинить вред.

7. Вербальная агрессия – выражение негативных чувств через форму (ссора, крик и т. п.) и содержание словесных угроз (проклятия и т. п.).

8. Чувство вины – убеждение обследуемого в том, что

он является плохим человеком, поступает злобно; наличие у него угрызений совести.

Также по итогам диагностики подсчитываются общие индексы агрессивности и враждебности.

5. Тест руки (Hand-test) – проективная методика, опубликованная Б. Брайклином, З. Пиотровским и Э. Вагнером и предназначенная для предсказания открытого агрессивного поведения. При этом агрессивность, по Э. Вагнеру, включает три взаимосвязанных компонента: намеренность, применение насилия (а не просто угрозы), наличие телесных повреждений или негативных последствий у потерпевших. Стимульный материал теста – стандартные девять изображений кистей рук и одна пустая карточка, при показе которой просят представить кисть руки и описать ее воображаемые действия. Методику можно использовать для диагностики детей, которые не достаточно хорошо владеют русским языком (в таком случае использование опросников будет проблематично). Аналогично для диагностики склонности к агрессии и тревожности можно использовать рисуночные методики, такие как «Дом-дерево-человек», «Несуществующее животное».

Сценарий игры «Путешествие в мир культур»

Для проведения мероприятия нужен круглый (овальный) стол, группа подростков разных национальностей в количестве 10-15 человек. Участникам можно дать задание заранее подготовить немного информации о национальных особенностях своего народа. Необходимые материалы: клубок цветных ниток, лист ватмана, фотографии участников, клей, маркеры, фломастеры, пастель. Продолжительность мероприятия – 90 минут.

Цель для участников: более глубокое знакомство с культурными, психологическими и поведенческими национальными особенностями разных народов, формирование этнической толерантности, сплочение группы, расширение кругозора и повышение уровня фоновых знаний участников.

Цель для психолога: мониторинг психологических особенностей и проблем участников.

Сюжет игры: Участники сидят за круглым столом, ведущий (психолог, педагог) занимает место среди участников и является модератором обсуждения. В ходе игры участники будут выполнять ряд заданий, направленных на раскрытие национальных особенностей представителей присутствующих этносов. Все задания предполагают свободное обсуждение и активную включенность участников.

Основное правило – участники могут включаться в обсуждение в любое время и высказываться в любом порядке (когда захочется), комментировать, задавать вопросы, рассказывать истории и приводить примеры. При этом не обязательно спрашивать разрешения ведущего. Также нет жестких рамок и регламентов выступлений. Следует вести себя корректно, вежливо, выслушивать других.

I. Вводная часть

Вводная часть предполагает вступительное слово ведущего и упражнение на знакомство. Основная цель вво-

дной части – эмоциональная и интеллектуальная настройка участников на дальнейшее обсуждение.

Вводное слово ведущего: «Мы все, здесь присутствующие – представители разных национальностей и этнических общностей. Исторически часто случалось, что представители разных народов (русские, таджики, узбеки, киргизы, армяне, азербайджанцы, грузины) сходились вместе в каких-то важных делах и событиях. Например, во время Великой Отечественной войны все они воевали плечом к плечу. Они дружили, создавали семьи, вместе строили дома, дороги, возводили мосты и памятники. Они даже назывались «братские народы». Сегодня мы продолжаем жить рядом, работать, учиться, общаться, но в мире происходит нагнетание межнациональной вражды.

Кто-то воспринимает людей других национальностей с любопытством и интересом, но бывает, люди воспринимают иное, малознакомое настороженно, сдержанно или даже враждебно. Ведь они говорят на другом языке, имеют свои обычаи и традиции, свою культуру поведения и общения. Один из способов снять недоверие и неприятие – познакомиться поближе и больше узнать о культурных особенностях тех народов, с которыми мы живем рядом. Сегодня мы постараемся погрузиться в культуру тех ребят, которые живут и учатся рядом с нами, узнать их национальные особенности и найти моменты, которые нас объединяют».

Упражнение «Знакомство». Ведущий: «Давайте начнем со знакомства, причем не просто представимся, а назовем свои имена и расскажем об их происхождении, их значении». Ведущему следует начать со своего имени: «Например, меня зовут Ольга – это имя пришло в древнерусский из скандинавских языков и в переводе означает святая, великая. А что означают ваши имена?» Таким образом, участники представляются и раскрывают значение своих имен в их языке и культуре.

II. Основная часть

Основная часть предполагает выполнение заданий, направленных на раскрытие национальных особенностей присутствующих подростков и погружение в их культуру, а также поиск национальных различий и сходств.

Упражнение «Как здорово у нас!». Ведущий: «Теперь я вам предлагаю кратко представить свою нацию, немного рассказать о своем народе: интересных особенностях истории, культуры, географии, музыки, быта. Постарайтесь найти и выделить те особенности, ради которых стоило бы посетить эти места, рассказать так, чтобы нам всем очень захотелось погрузиться в эту культуру. Найдите изюминку; то, что вам кажется особенно привлекательным, уникальным».

Упражнение «Идем в гости». Ведущий: «Представьте, что вы идете друг к другу в гости. Расскажите, как вы будете принимать гостей: какие блюда национальной кухни, ритуалы, подарки, развлечения и т. п. у вас популярны».

Упражнение «Психологический портрет нации» (совмещается с игрой «Клубочек»). Ведущий: «Сейчас я вам предлагаю подумать и назвать хорошие качества, присущие вашему народу, которыми вы гордитесь, которые выгодно отличают ваш народ от других. Хорошо, если вы будете не только называть качество, но и иллюстрировать это примерами. А делать это мы будем, разматывая и передавая друг другу цветной клубочек. Каждый участник называет какое-нибудь качество и наматывает при этом один виток ниток на палец. Давайте, я начну. Я уверена, что русские – сильные духом, стойкие, мужественные люди – это всегда проявлялось во время войн, бедствий. Теперь ваша очередь (передает клубочек)». Таким образом, игра проходит два-три круга. «Что же у нас получилось в итоге: мы все связаны друг с другом одной ниточкой. Вот так же связаны между собой люди в мире».

Упражнение «Найди сходства». Ведущий: «Теперь да-

вайте попробуем найти, что нас всех объединяет, что у нас общего. Это может быть внешность, одежда, еда, природа, семья, учеба и др. Я начну: я считаю, что все мы способны чувствовать любовь и благодарность, и это одни из лучших чувств на земле. А вы как думаете?».

Упражнение на сплоченность класса «Коллективное фото». Ведущий: «Теперь, когда мы нашли столько хороших общих моментов, давайте мы с вами в завершение сегодняшней встречи составим наше коллективное фото. Мы вас просили принести свои фотографии. Теперь мы все вместе сделаем коллаж: разместим эти фото на большом листе и разукрасим их на своё усмотрение. Можно также написать то, что вам хочется».

III. Заключительная часть

В заключительной части предполагается подведение итогов ведущим и групповая итоговая рефлексия – получение обратной связи. Участники обсуждают, что им понравилось или не понравилось; что они узнали нового, интересного, полезного; что изменилось в их отношении к своей и другим нациям. Также следует уделить внимание настроению и общему эмоциональному состоянию участников и узнать, хотелось ли бы им еще поучаствовать в подобных мероприятиях.

Типичные ошибки малого разговора

Вид ошибки	Примеры
1. «Насильственное интервью» (допрос)	– Ну, а чем тебя радует твой сын в последнее время? – Увлекается компьютером... Даже слишком. – А в какие игры он играет? – ? (собеседница в затруднении) – Какие у него любимые игры? – ? (собеседница в еще большем затруднении).
2. «Инвентаризация жизни»	– Ну, расскажи, куда ты ездила в последнее время. – Ох, так устала от поездок, что не хочется даже о них говорить... – Бедная! ...Ну а что нового в личной жизни? – Знаешь, так хочется отвлечься хоть на несколько часов... – Ну, тогда расскажи, что у тебя случилось хорошего...
3. Вырождение в большой разговор	– Конечно, ты планируешь этой зимой кататься на лыжах! Я знаю, ты любишь. – Да, с 28 декабря уеду на неделю в горы. – С 28-го? А отчет ты успеешь подготовить? и т. д.
4. Интригующий «русский негатив»	– Странно, Новый год на носу, а нигде ничего не украсили в университете. – Да, никакого нет настроения. – Какое тут настроение, когда и зарплату дадут только 31-го. Даже подарки не успеем купить. – И премии не будет? – Конечно, не будет и т. д.
5. «Типичное не то»	Сотрудники фирмы собрались в конференц-зале, чтобы поздравить одного из директоров с днем рождения. Все в парадных костюмах, так как через 40 минут начинается торжественное открытие нового курса обучения. Это важное событие, и многие про себя думают о том, все ли они успели сделать, все ли подготовили... Многие волнуются, в том числе и именинница. После поздравлений и неизменного «Happy birthday» наступает пауза. – Ну что, готовитесь встречать Рождество? – спрашивает один из высокопоставленных гостей. Пауза. Многие с недоумением переглядываются.

Типичные ошибки вербализации и способы их преодоления

Типичная ошибка вербализации	Почему это ошибка?	Способ преодоления
1	2	3
<p>1. Безапелляционность – Как я вас правильно понял, вы считаете...</p>	<p>Констатация правильности вместо проверки правильности понимания. Оговорка, которой говорящий часто не замечает.</p>	<p>Проверка понимания: Правильно ли я понял, что...</p>
<p>2. Навязчивое повторение – Мне кажется, я не смогу сделать эту работу... – Ты сказал, что тебе кажется, что ты не сможешь сделать эту работу? – Да, лучше мне пока быть на второй роли. – Ты сказал, что да, тебе лучше пока быть на второй роли?</p>	<p>Диалог становится односторонним, партнер не ощущает вклада собеседника в развитие разговора. У него может возникнуть чувство, что его допрашивают, препарируют под микроскопом или дразнят.</p>	<p>Органичное повторение: – Мне кажется, я не смогу сделать эту работу... – Не сможешь...? (Варианты: Эту работу? Сделать эту работу?) – Да, лучше мне пока быть на второй роли. – Пока? (Варианты: На второй роли? Роли?)</p>
<p>3 Ложная интерпретация – Я должен зайти к Иванову. – Ты так зависишь от его мнения? – Лучше оставь меня в покое!</p>	<p>Неточное предположение о намерениях, мыслях или чувствах другого человека может вызвать у него разочарование, досаду и даже боль.</p>	<p>Интерпретация в форме уточняющего вопроса или пробной гипотезы: – Я должен зайти к Иванову. – Может быть, тебе нужно убедиться в правильности этих данных, прежде чем принять решение?</p>

1	2	3
<p>4. Слишком точная интерпретация</p> <p>– Я должен зайти к Иванову.</p> <p>– Хочешь заручиться его согласием, прежде чем принимать решение?</p> <p>– С чего ты взял?!</p>	<p>Точная интерпретация принуждает человека «встретиться с самим собой», даже если ему хочется уклониться от этой встречи.</p>	<p>Интерпретация в форме уточняющего вопроса или пробной гипотезы:</p> <p>– Я должен зайти к шефу.</p> <p>– Ты имеешь в виду, что согласие Иванова облегчило бы продвижение этой идеи?</p>

Типичные ошибки при постановке вопросов и способы их преодоления

Типичная ошибка в формулировке вопроса	Почему это ошибка?	Способ преодоления
1. Почему?	Скрытое обвинение: «Ваш выбор мне не понятен, а, следовательно, неправилен».	Каковы основные аргументы в пользу этого решения? Какова логика этого выбора? Чем можно было бы подтвердить целесообразность такого решения?
2. Почему вы не...?	Скрытое обвинение: «Вы выбрали неправильный путь».	Какие меры могли бы быть эффективными в этой ситуации? Как мы могли бы обосновать их эффективность?
3. Как вы могли согласиться...? (отказаться... пригласить... не пригласить... так ответить... не ответить и т.п.)	Скрытое обвинение: «Вы недостаточно опытни (предусмотрительны, лояльны по отношению к организации) и т.п.)	Чем было продиктовано положительное решение? Что побудило вас согласиться? Не могли бы вы привести обоснования своего решения?

Формулы вербализации чувств

Менее уважительные формулировки для вербализации чувств	Более уважительные формулировки для вербализации чувств
1. Вы не понимаете, я не понимаю	Вы удивлены; я удивлен
2. Вы в депрессии, я в депрессии	Вы огорчены, я огорчен
3. Вам неприятно, мне неприятно	Вам неуютно, мне неуютно
4. Вам обидно, мне обидно	Вас задевает, меня задевает
5. Вас бесит, меня бесит	У вас вызывает некоторый протест, у меня вызывает некоторый протест
6. Вам противно, мне противно	Вы возмущены, я возмущен
7. Вы нервничаете, я нервничаю	Вас беспокоит, меня беспокоит
8. Вы злитесь, я злюсь	Вы сердитесь, я сердит
9. Вы боитесь, я боюсь	Вы опасаетесь, я опасуюсь
10. Вам отвратительно, мне отвратительно	У вас вызывает дискомфорт, у меня вызывает дискомфорт

Техники регуляции напряжения

Снижают напряжение:	Повышают напряжение:
1	2
1. Подчеркивание общности с партнером (сходство интересов, мнений, личностных черт и др.)	1. Подчеркивание различий между собой и партнером
2. Вербализация эмоционального состояния: а) своего; б) партнера	2. Игнорирование эмоционального состояния: а) своего; б) партнера
3. Проявление интереса к проблемам партнера	3. Демонстрация незаинтересованности в проблеме партнера
4. Предоставление партнеру возможности выговориться	4. Перебивание партнера
5. Подчеркивание значимости партнера, его мнения в ваших глазах	5. Принижение партнера, негативная оценка личности партнера, приумалнение вклада партнера в общее дело и преувелчение своего
6. В случае вашей неправоты, немедленное признание ее	6. Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание ее

1	2
7. Предложение конкретного выхода из сложившейся ситуации	7. Поиск виноватых и обвинение партнера
8. Обращение к фактам	8. Переход на «личности»
9. Спокойный уверенный темп речи	9. Резкое убыстрение темпа речи
10. Поддержание оптимальной дистанции, угла поворота и наклона тела	10. Избегание пространственной близости и контакта глаз

Типичные ошибки в регуляции эмоционального напряжения и способы их преодоления

Типичная ошибка вербализации	Почему это ошибка?	Способ преодоления
1	2	3
<p>1. Подчеркивание общности в том, что партнер ни в коем случае не хочет за собой признавать</p> <p>– Мы с тобой оба не любим, когда нам прижимают хвост...</p> <p>– Шеф нас с тобой за людей не считает...</p>	<p>Может восприниматься партнером как скрытое принижение его личности. Человек хочет принадлежать только к той общности, которая является референтной для него.</p>	<p>Подчеркивать общность «недостатков» или «слабостей» только в том случае, когда это не воспринимается как угроза самооценке. Лучше выбирать формулировки, в которых недостатки выступают как продолжение достоинств.</p> <p>– Мы оба нетерпимы к неточностям.</p> <p>– Ну и резкими же мы бываем с тобой!</p>
<p>2. Действие с точностью до наоборот при подчеркивании значимости</p> <p>– Вы хорошо это сделали! Я от вас не ожидал...</p> <p>– Вы сегодня хорошо выступили, не то, что обычно!</p>	<p>Скрытое принижение личности партнера. Фактически ему передается послание о том, что обычно он находится на гораздо более низком уровне. В бочку меда добавляется ложка дегтя.</p>	<p>Избегать сравнений данного человека с ним самим и с ожиданиями в отношении него.</p> <p>– Вы хорошо это сделали!</p> <p>– Вы так удачно выступили сегодня!</p>

1	2	3
<p>3. Голословные заявления вместо вербализации</p> <p>– Я вас очень хорошо понимаю...</p> <p>– Я вас прекрасно понимаю!</p>	<p>1) До тех пор, пока эмоция не названа, человек может продолжать думать, что его на самом деле поняли неправильно.</p> <p>2) Человеку хочется, чтобы его поняли ровно настолько, насколько он хочет быть понятым. «прекрасно понимаю» может вызвать страх разоблачения.</p>	<p>Если состояние собеседника не вполне понятно или вы чувствуете, что в нем происходит борьба разнообразных чувств, то лучше использовать нейтрально-уважительные формулировки с вопросительной интонацией:</p> <p>– Вы удивлены?..</p> <p>– У вас вызывает протест?</p> <p>– Вы чувствуете себя неудобно?..</p> <p>– У вас пока нет уверенности в том, что?..</p>
<p>4. Вербализация тех негативных чувств и состояний, которые лишь усиливаются в результате вербализации</p> <p>– У вас усталый вид...</p> <p>– Вы выглядите такой измученной...</p> <p>– У тебя такой испуганный вид...</p>	<p>Свежий вид, бодрость, подтянутость (внешняя и внутренняя) – все это признаки благополучия, свидетельствующего о способности добиваться социального успеха. Усталый вид – признак определенного поражения или уступки трудностям жизни. Обсуждение таких состояний ввергает в пучину «русского негатива»</p>	<p>Уважительные и более нейтральные формулировки:</p> <p>– Вы сконцентрированы...</p> <p>– Ты чем-то встревожена?</p>

Рекомендации педагогам и администрации средней и старшей школы по социально-психологической адаптации школьников из семей мигрантов

1. Снятие языкового барьера, обеспечение условий для полноценного освоения русского языка (проведение дополнительных занятий индивидуально и в малых группах, разработка комплекса индивидуальных заданий для самостоятельной работы). Особенно важным является не простое расширение лексического запаса и овладение грамматическими конструкциями, а освоение коннотативных значений. Дети должны хорошо понимать эмоциональный подтекст высказываний и закономерности ситуативного использования осваиваемых конструкций. Только при таком условии они становятся полноценными партнерами в коммуникации на русском языке.

2. Организация совместных внеклассных и внешкольных мероприятий и активное вовлечение в них детей мигрантов. В таких мероприятиях важно, чтобы русские дети и дети мигрантов участвовали на равных в решении интересных и актуальных для них задач. Это могут быть развлекательные мероприятия (поход в театр, зоопарк, поездка на экскурсию и т. п.) или совместные акции (посадка саженцев деревьев, день этнического единства и солидарности в школе и др.). Такие мероприятия должны проводиться регулярно и носить конструктивный (позитивный) характер.

3. Проведение просветительских мероприятий (классных часов, лекций, семинаров, круглых столов) для лучшего понимания русской культуры и культуры входящих в группу мигрантов. Дети должны получать информацию об особенностях менталитета, ценностей, национальных черт и интересов, культуры, религии и т. п. На такие встречи иногда целесообразно приглашать референтных представителей национальных и религиозных общин, диаспор – это по-

зволяет получать более объективную информацию о национальных особенностях учащихся в классе детей мигрантов.

4. Организация повышения квалификации для педагогов школы, работающих в классах с полиэтническим составом. Ряд педагогов психологически не готовы работать с детьми мигрантов: не знают особенностей их культуры, менталитета и психологии или принципиально не хотят знать и учитывать это в учебной и воспитательной работе с детьми. Педагогам требуется психологическая поддержка, которая может осуществляться в форме тренингов или семинаров-практикумов, направленных на решение соответствующих такому запросу задач (формирование этнической толерантности, системы представлений об особенностях менталитета и психологии мигрантов, наработка методического инструментария для работы с детьми мигрантов).

Учебное издание

Ольга Владимировна Барканова

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
АДАПТАЦИИ ПОДРОСТКОВ
ИЗ СЕМЕЙ МИГРАНТОВ

Учебное пособие

Редактор *Ж.В. Козуница*
Корректор *М.А. Исакова*
Верстка *Н.С. Хасанишина*

660049, Красноярск, ул. А. Лебедевой, 89.
Редакционно-издательский отдел КГПУ,
т. 217-17-52, 217-17-82

Подготовлено к изданию 16.09.13.
Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. 9,25.