



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	3
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ</b>	
1.1. Проблема социально-психологической адаптации в научных исследованиях .....	8
1.2. Особенности социально-психологической адаптации в подростковом возрасте .....	20
1.3. Характеристика социально-психологической адаптации детей- сирот из приемных семей .....	25
<b>ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1</b> .....	32
<b>ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ПРИЕМНЫХ ДЕТЕЙ-СИРОТ, ПРОЖИВАЮЩИХ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ</b>	
2.1. Организация и методы эмпирического исследования .....	33
2.2. Результаты эмпирического исследования .....	38
2.3. Методические рекомендации по повышению уровня социально-психологической адаптации приемных детей-сирот .....	56
<b>ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2</b> .....	61
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	64
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК</b> .....	67
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b> .....	72

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время очень много семей берут на себя ответственность за воспитание детей-сирот. Что похвально. Однако, как же проходит процесс адаптации ребенка в целом, процесс социально-психологической адаптации в приемной семье, школе, при общении со сверстниками и новыми знакомыми? Успешен ли он? Все ли дети адаптировались к новым условиям? Многие вопросы остаются открытыми. В связи с этим изучение проблемы социально-психологической адаптации детей данной категории необходимо. Помимо этого, социально-психологическая адаптация детей из приемных семей, проживающих в сельской местности малоизученна. Что подтверждает актуальность проблемы исследования.

По мнению ученых Е.В. Гребенниковой и О.В. Фирсовой, сегодня уже ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что развитие ребенка, утратившего семью, идет по особому пути. У него формируются специфические черты личности: отчужденность от мира взрослых, негативизм, неспособность к самоутверждению в труде, неумение планировать свою деятельность, инфантилизм и не развитое индивидуальное сознание – равнодушие к себе и своей судьбе. Понятно, что обладая такими чертами, детям-сиротам сложно адаптироваться в социуме. Поэтому, в современных условиях наиболее эффективной моделью признана профессиональная семья, в частности приемная, так как ее отличают высокие компенсаторные возможности последствий депривации, доступность психологическому сопровождению и вовлечению широких слоев населения.

Актуальность проводимого нами исследования обусловлена рядом **противоречий**, сложившихся в современном обществе:

1. Между ростом числа приемных детей-сирот и дефицитом психолого-педагогических разработок, обеспечивающих успешную адаптацию данной категории респондентов.

2. Между изучением учеными социально-психологической адаптации детей-сирот в современных социокультурных условиях и отсутствием работ по исследованию адаптационных способностей приемных детей-сирот, проживающих в сельской местности.

3. Между коллективными формами воспитания всех обучающихся и индивидуальным характером овладения духовными ценностями приемными детьми-сиротами.

4. Между традициями и правилами приемной семьи и сформированного иного мировоззрения приемных детей, оказанного прошлым и средой учреждения, в котором они пребывали.

Данные противоречия обусловили **проблему** исследования: каковы особенности социально-психологической адаптации детей-сирот, проживающих в сельской местности?

**Цель исследования:** выявить особенности социально-психологической адаптации детей подросткового возраста из приемных семей, проживающих в сельской местности.

**Объект исследования:** социально-психологическая адаптация.

**Предмет исследования:** социально-психологическая адаптация детей подросткового возраста из приемных семей, проживающих в сельской местности.

**Гипотеза исследования:** мы предполагаем, что существуют различия между особенностями социально-психологической адаптированности приемных детей-сирот и родных детей. Социально-психологическая адаптация детей-сирот подросткового возраста из приемных семей, проживающих в сельской местности, может характеризоваться низкими показателями адаптации, принятия себя, эмоциональной комфортности, низким уровнем самооценки.

**Задачи исследования:**

1. Изучить проблему социально-психологической адаптации в психологии.

2. Раскрыть особенности социально-психологической адаптации в подростковом возрасте.

3. Исследовать особенности социально-психологической адаптации детей подросткового возраста из приемных семей, проживающих в сельской местности.

4. Разработать рекомендации для приемных детей-сирот, испытывающих трудности с социально-психологической адаптацией.

#### **Методы исследования:**

1. Теоретические методы исследования: анализ научной литературы, сравнение.

2. Эмпирические методы исследования: опрос; методики:

– «Методика диагностики социально-психологической адаптации» (К. Роджерс и Р. Даймонд);

– «Методика диагностики уровня самооценки и притязаний» (Т. Дембо-С.Я. Рубинштейн);

– «Методика исследования копинг-стратегий» (Э.Хайм).

3. Методы математической статистики:

– метод количественного и качественного анализа результатов;

– метод математической обработки результатов – анализ достоверных различий t-критерий Стьюдента.

**Методологической основой** исследования выступили труды отечественных и зарубежных исследователей в области социально-психологической адаптации: Л.С. Выготского, Г. Гартманна, Б. Ф. Ломова, А.Р. Лурия, А. Маслоу, А.А. Налчаджян, К. Роджерса, З. Фрейда, Э.Фромма К.Г. Юнга, и др.

**База исследования** – МБОУ «Икшурминская средняя школа», Красноярского края, Пировского района. Выборка исследования состоит из 25 детей-сирот из приемных семей, проживающих в сельской местности в среднем от 6 месяцев до 2-х лет и 25 родных детей в возрасте 14-17 лет.

### **Апробация результатов исследования:**

– международная научно-практическая конференция «Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития» (г. Челябинск, 2016 г.);

– международная научно-практическая конференция «Психологические и педагогические аспекты научного становления личности» (г. Омск, 2017 г.).

**Научная значимость** выпускной квалификационной работы состоит в том, что в исследовании проанализирован и систематизирован материал по проблеме социально-психологической адаптации.

**Практическая значимость** работы заключается в том, что в ходе исследования выявлены особенности социально-психологической адаптации приемных детей-сирот и отличительные особенности уровня социально-психологической адаптации приемных и родных детей. Полученные в ходе исследования данные можно использовать педагогам, психологам и студентам при подготовке к занятиям, при написании рефератов, курсовых и дипломных работ.

**Структура работы:** ВКР состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка, 5 таблиц, 10 рисунков и 2 приложений.

Во введении обосновывается актуальность исследования, его объект и предмет, сформулированы задачи и адекватные методы исследования.

В первой главе «Теоретические обоснование проблемы социально-психологической адаптации» рассмотрены понятие и сущность социально-психологической адаптации с точки зрения различных авторов, приведены особенности социально-психологической адаптации приемных детей-сирот подросткового возраста, охарактеризовано влияние сельской местности на социально-психологическую адаптацию детей-сирот из приемных семей.

Во второй главе «Особенности социально-психологической адаптации приемных детей-сирот, проживающих в сельской местности» охарактеризован диагностический инструментарий, представлены

результаты исследования, проведенного с приемными детьми-сиротами по проблеме социально-психологической адаптации, приведены рекомендации для подростков, испытывающих трудности с социально-психологической адаптацией.

В заключении сформированы выводы проведенного исследования.

Библиографический список состоит из 52 наименований.

В приложениях прилагаются методики, использованные для исследования и полное описание программы.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ

## 1.1. Проблема социально-психологической адаптации в научных исследованиях

Личность, как известно, не может существовать вне общества. Именно во взаимодействии с обществом человек развивается. Для того чтобы он мог осуществлять это взаимодействие в полной мере, ему необходимо адаптироваться к среде, в которую он попадает.

В широком смысле термин адаптация понимается как приспособление к окружающим условиям [20, с.57].

По мнению исследователей Е.И. Зиборовой, Е.А. Овсяниковой, Н.Г. Фирсовой, С.В. Шкилева, понятие «адаптация» можно охарактеризовать как вид взаимодействия личности с социальной средой, в ходе которого согласовываются требования и ожидания людей, участвующих в данном процессе [48, с. 4]. Действительно, каждый человек имеет свое мнение, опыт и представления по поводу определенной ситуации, что может не совпадать с мнением других людей.

В целом понятие адаптации имеет одно толкование, сводящееся к слову «приспособление». Однако приспособление индивида может происходить на разных уровнях и к разным аспектам его окружающей действительности. Например, если рассмотреть приспособление человека с психологической стороны, то это будет не просто адаптация, а психологическая адаптация. Определение к данному типу адаптации приводит исследователь Н.М. Сараева. Она отмечает, что психологическая адаптация – это вариант развития человека, безостановочно происходящий процесс приспособления к постоянно изменяющимся условиям жизнедеятельности [41, с.172].

Также, помимо психологической адаптации, существует и социальная адаптация. Данное понятие приводит в своей работе исследователь Е.А.

Жадеева [15, с. 25]. По мнению ученого социальная адаптация – процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды; вид взаимодействия личности или социальной группы с социальной средой; результат гармонизации отношений субъекта и социальной среды.

Далее, изучая научную литературу, мы столкнулись со слиянием двух терминов. Исследователи Е.И. Зиборова, Е.А. Овсяникова, Н.Г. Фирсова, С.В. Шкилев, считают, что социальная и социально-психологическая адаптация тождественны и означают приобщение личности к новым группам, а также видам деятельности, которые имеют место в данном социуме [48, с. 10].

Также хотелось бы акцентировать внимание на том, что само понятие социально-психологической адаптации было впервые предложено немецким физиологом Г. Аубертом в XIX веке, и получило широкое распространение в нескольких областях наук (естественных, технических и общественных) [18, с. 1].

Обратим внимание на то, что социально-психологическая адаптация исследовалась в следующих зарубежных школах: психоаналитической (Г. Гартманн, З. Фрейд, Э.Фромм, К.Г. Юнг и другие) [52, 50, 21, 27]; необихевиористической (Г. Айзенк, Н. Миллер, Э. Торндайк, Дж. Уотсон, Р. Хенки и другие) [2, 14, 27], гуманистической (А. Маслоу, К. Роджерс и другие) [27], когнитивной (Дж. Брунер, Дж.А. Келли, У. Найссер, Р. Солсо и другие) [17, 27] и интеракционистской (Г. Блумер, Дж. Мид и другие) [14].

Основатель психоаналитической школы З. Фрейд утверждал, что развитие личности можно рассматривать как социально-психологическую адаптацию индивида к окружающему социальному миру (внешнему), чуждого, но очень необходимому ему. Помимо этого, с точки зрения автора, развитие психики и есть приспособление, адаптация к окружающей, в большинстве своем враждебной, среде [50, с. 142].

Социально-психологическая адаптация, по мнению Г. Гартманна, включает в себя как ситуации, связанные с конфликтными, так и те

процессы, которые входят в свободную от конфликтов сферу «Я», способствующая нормальной адаптации и создающаяся защитными механизмами личности [52, с. 57].

Представители психоаналитической школы К.Г. Юнг и Э. Фромм различают социально-психологическую адаптацию как процесс и адаптированность как результат этого процесса. Психоаналитики считают человека хорошо адаптированным лишь в том случае, если у него не нарушена способность наслаждаться жизнью, продуктивность и психическое равновесие. В ходе социально-психологической адаптации изменения касаются не только личности, но и среды. В результате данного процесса между ними устанавливаются отношения адаптированности [21].

Ученый необихевиористического направления, Г. Айзенк, отмечает, что социально-психологическая адаптация – это состояние, в котором потребности индивида, с одной стороны, и требования среды – с другой, полностью удовлетворены. Это состояние гармонии между индивидом и природной или социальной средой; процесс, посредством которого это гармоничное состояние достигается [2, с. 39].

Социально-психологическая адаптация как процесс, согласно Р. Хенки, принимает форму изменения среды и изменений в организме путем применения действий (реакций, ответов), соответствующих данной ситуации.

В представлении ученых гуманистического направления, процесс социально-психологической адаптации включает в себя стремление человека свободно реализовывать свои потенции к творчеству, вере в себя, личностному росту в направлении своего идеала. Помимо этого, А. Маслоу считает, что в каждом человеке еще заложена в виде особого инстинкта потребность в самоактуализации, которая и помогает ему совершенствоваться на протяжении всей его жизни [14].

Говоря о когнитивном направлении, необходимо упомянуть о теории личностных конструкторов Дж.А. Келли. В основе его теории лежит понятие конструктивного альтернативизма. Келли доказывал, что каждое событие

осмысливается и интерпретируется разными людьми по-разному, так как каждый человек обладает уникальной системой конструктов (схем) [17]. Поэтому, социально-психологическая адаптация, с точки зрения ученого, – это процесс, в котором при взаимодействии со средой, человеку необходимо перестраивать систему конструктов настолько часто, как этого требуют меняющиеся условия.

Представители интеракционизма относят социально-психологическую адаптацию к хорошо организованным приемам или способам жизнедеятельности, которые позволяют человеку приспособиться к новой ситуации и справляться с типичными проблемами. Поэтому адаптивное поведение характеризуется успешным принятием решений, ясным определением своего будущего и проявлением инициативы. Так, Дж. Мид и Г. Блумер полагают, что признаками эффективной адаптированности являются: наличие чувства эмпатии, понимание мотивов человеческого поведения, способность точно и тонко отражать изменения во взаимоотношениях, достижение человеком запланированного им уровня [14].

Теперь рассмотрим подходы отечественных исследователей в области социально-психологической адаптации. К ним относятся следующие подходы: культурно-историческая концепция (Л.С. Выготский, А.Р. Лурия и другие) [9, 10, 27], деятельностный подход (К.А. Абульханова-Славская, А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн. и другие) [37, 1, 22], системный подход (Б. Ф. Ломов) [24], теория деятельностного опосредования межличностных отношений (А.В. Петровский) [35], теория взаимосвязи биологического и социального в формировании психики (Е.В. Шорохова) [27], теория психологической адаптации личности в проблемных ситуациях (А.А. Налчаджян) [30].

Методологической основой изучения социально-психологической адаптации в отечественной науке является культурно-историческая концепция Л.С. Выготского. По мнению ученого «врастание» нормального

ребенка в цивилизацию представляет обычно единый сплав с процессами его органического созревания. Оба плана развития, естественный и культурный, совпадают и сливаются один с другим [10, с. 12].

В процессе исторического развития человечества (а соответственно и в онтогенетическом развитии каждого отдельного человека) возникают и формируются культурные формы поведения. Своеобразная природа приспособления человека к природе, отмечает Л.С. Выготский, коренным образом отличающая его от животных, лежащая в основе своей исторической жизни человечества, невозможна без новых форм поведения и не может не вызвать к жизни принципиально иную, качественно отличную, иначе организованную систему поведения [9, с. 274].

Проблема социально-психологической адаптации также рассматривается А.Н. Леонтьевым в рамках предметной деятельности и в контексте понятия «присвоение», под которым понимается овладение личностью общественно выработанными способами ориентации в предметном мире и средствами его преобразования. Человек не просто приспосабливается к окружающей его природе, но и производит средства для своего существования. Благодаря этому, в отличие от животных, человек своей деятельностью опосредует, регулирует и контролирует этот процесс. При этом средства, способности и умения, необходимые для осуществления деятельности, опосредующей его связь с природой, он находит в обществе, в том мире, который преобразован общественно-историческим процессом. Чтобы сделать их своими средствами, своими способностями, своими умениями, он должен вступить в отношения к людям и к предметной человеческой деятельности [22, с. 195].

С.Л. Рубинштейн развивает тезис о единстве сознания и деятельности, подчеркивая, что они образуют органическое целое – не тождество, но единство. Единство сознания и деятельности выступает, прежде всего, в том, что различные уровни и типы сознания, вообще психики проявляются и раскрываются через соответственно различные виды деятельности и

поведения: движение – действие – поступок. Сам факт хотя бы частичного осознания человеком своей деятельности, ее условий и целей, изменяет ее характер и течение. Например, выполняя то или иное дело, человек может видеть свою цель не в том, чтобы сделать именно его, а в том, чтобы через эту деятельность проявить себя и получить общественное признание. Все, что человек делает, всегда несет определенный общественный эффект. То есть в процессе адаптации через воздействие на вещи человек воздействует на людей. Поэтому действие становится поступком, прежде всего тогда, когда оно осознается самим субъектом как общественный акт, выражающий отношение человека к другим людям [37].

По мнению отечественных исследователей К.А. Абульхановой-Славской, Б.Ф. Ломова, А.В. Петровского, Е.В. Шороховой процесс социально-психологической адаптации включает в себя выражение единства взаимодействующих сторон – человека и социальной среды. В основе единства лежит активность социальной среды и активность личности, ориентированная на познание окружающего мира и выработку четких принципов и определенных способов взаимодействия, дающих возможность, как приспособиться к изменившимся социальным условиям, так и преобразовать их по мере необходимости. Такое понимание основных характеристик деятельности личности в процессе ее социально-психологической адаптации акцентирует внимание на субъекте адаптации, в то время как социальная среда, выступающая в качестве объекта адаптации, рассматривается в основном статически, без демонстрации самой взаимосвязи [1].

По мнению А.А. Налчаджяна «социально-психическая адаптированность характеризуется как такое состояние взаимоотношений личности и группы, в котором человек без длительных внешних и внутренних конфликтов продуктивно выполняет свою ведущую деятельность, удовлетворяет свои основные социогенные потребности, в полной мере идет навстречу тем ролевым ожиданиям, которые предъявляет к

ней эталонная группа, переживает состояния самоутверждения и свободного выражения своих творческих способностей. А адаптация – это тот социально-психологический процесс, который при благоприятном течении обстоятельств, приводит личность к состоянию адаптированности» [30, с.18].

Обратим внимание на работы современных исследователей, в области проблемы социально-психологической адаптации.

Сегодня, среди работ по проблеме социально-психологической адаптации немалую долю составляют исследования, рассматривающие социально-психологическую адаптацию детей разной возрастной категории. С этой позиции ведется анализ в трудах В.Л. Барковой [5], С.В. Батуевой [6], Е.И. Зиборовой [48], И.С. Ковригиной [18], Н.В. Литвиненко [23], И.В. Лыкова [25], М.Д. Маслова [26], Е.А. Овсянникова [48], Л.Ю. Овчаренко [31], И.В. Федоткиной [25], Н.Г. Фирсовой, С.В. Шкилева [48], В.В. Юсупова [25], и т.д.

С точки зрения ученых Е.И. Зиборовой, Е.А. Овсянникова, Н.Г. Фирсовой, С.В. Шкилева, социально-психологическая адаптация – это постоянный процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды, а также результат этого процесса [48, с. 20].

Н.В. Литвиненко в своей научной работе отмечает, что социально-психологическая адаптация это не что иное, как самоорганизующаяся система, основными элементами которой являются структурные компоненты личности, с одной стороны, и особенности социального окружения с другой. Также, ученый утверждает, что в одинаковых социальных условиях адаптационный процесс протекает у всех по-разному. Индивидуальная комбинация личностных черт откладывает отпечаток на все поведение и, проявляясь в межличностном взаимодействии, влияет на эффективность социально-психологической адаптации [23, с. 52].

Исследователь И.С. Ковригина отмечает, что по механизмам развития в физиологии различают срочную и долговременную адаптацию. Первый вид адаптации является наследственно-обусловленным, врожденным, мало

изменяющимся под воздействием среды. А второй вид, долговременная адаптация, является постепенным процессом привыкания организма к действию раздражителя. Значит, социально-психологическая адаптация может быть отнесена ко второму виду адаптации, выделяемому ученым. Ведь, изучаемый нами процесс не является врожденным. Социально-психологическая адаптация представляет процесс постоянного изменения под воздействием окружающей среды, людей, влияющих на индивида тем или иным способом. Кроме этого, в процессе социально-психологической адаптации происходит то самое постепенное привыкание к изменяющимся условиям и действию определенного раздражителя извне [18, с. 1, 3].

Также, следует отметить, что процесс социально-психологической адаптации протекает по времени неодинаково. И именно поэтому, по мнению В.С. Саблина, существует такой параметр, как скорость адаптации, т.е. достижение определенной степени адаптированности за некоторый промежуток времени.

Этот параметр свидетельствует о том, что каждая личность обладает определенной способностью к адаптации, которая называется адаптивной способностью. То есть чем выше скорость адаптации, тем меньше времени потребуется для адаптации личности в группе и тем большей адаптивной способностью она обладает. Она выражает также меру реализации сущностных сил человека в адаптации и позволяет судить о способе реализации адаптивной потребности и потребностей в достижении состояния адаптированности.

Помимо этого, существует понятие «динамика адаптации». Оно включает ряд последовательных стадий, т.е. временных отрезков, характеризующих те или иные особенности качественных и количественных изменений содержания адаптационного процесса [18, с. 4].

Основным критерием для выделения стадий адаптационного процесса служит наблюдаемое поведение личности в сфере взаимоотношений с членами группы. Выделяются три стадии:

1 стадия - ориентировочная – характеризуется противоречиями между представлениями, ожиданиями адаптирующейся личности и реальным положением дел. Характерна сдержанность в общении, скованность в поведении.

2 стадия – истинной адаптации - характеризуется оценкой степени соответствия выдвигаемых требований и их применением членами групп. Осознав реакцию на выдвигаемые требования, личность вырабатывает стратегию общения и поведения, направленную на установление соответствия между выдвигаемыми требованиями, их применением и реализацией среди членов группы.

3 стадия – стабилизации – характеризуется установлением динамического равновесия во взаимоотношениях между адаптирующейся личностью и социальным окружением, когда выдвигаемые требования соответствуют их реализации среди членов группы. Для адаптирующейся личности это и есть состояние адаптации.

В итоге можно предположить, что каждый человек, в зависимости от ситуации, может пройти все три стадии и считать себя успешно адаптированным. Также, можно отметить, что проблемы в процессе социально-психологической адаптации у личности возникают именно с первой стадии. Ведь происходит противоречие между ожиданиями самой личности и требованиями окружающей среды. И обычно ожидания не всегда оправдываются. Помимо этого, следует отметить, что даже не возникновение проблем на данной стадии, а их разрешение влияет на саму личность далеко не положительно. Что в свою очередь несет за собой череду других проблем, мешающих личностному развитию, и тем самым социально-психологической адаптации человека [18, с. 4].

В дополнение хотелось бы отметить, что зарубежные ученые (Л.А. КитаевСмык, Т. Кокс, Р. Лазарус, К. Маккей, Г. Селье и др.) чаще полагают в основе понимания адаптации психофизиологические и психологические теории стресса и такую характеристику личности, как стрессоустойчивость

[3, с. 7]. 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, нервнопсихическая 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 [3, с. 7].

При рассмотрении стрессоустойчивости выделяют понятие «копинг-стратегии» – типы совладающего поведения, которые человек демонстрирует в стрессовых ситуациях и при решении проблем. При этом выделяют: 1) проблемноориентированный копинг (усилия направляются на решение возникшей проблемы); 2) эмоционально-ориентированный копинг (изменение собственных установок в отношении ситуации) (Д.А. Джеймс, Р. Лазарус, С. Норман, М.И. Паркер, Фолкман, Д.Ф. Эндлер, и др.) [3, с. 8].

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) [3].

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, придача 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 (Б.С. Братусь, И.В. Дубровина, А. Маслоу, В.Э. Пахальян, К. Роджерс и др.) [3, с. 9].

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 [3].

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что социально-психологическая адаптация – это процесс приспособление человека к изменяющимся условиям среды, способность к изменению поведения и предугадыванию будущего до применения определенных действий.

Проанализировав различные подходы отечественных и зарубежных исследователей, можно отметить, что понятие социально-психологической адаптации имеет приблизительно одно толкование. Все исследователи придерживаются мнения о том, что социально-психологическая адаптация – это некое приспособление индивида к изменяющимся условиям; изменение поведения в зависимости от возникающих ситуаций; процесс, в котором человек способен контролировать свои действия, предполагать возможное будущее и воздействовать на среду так же, как и среда на него. Но есть и различия. Например, представитель психоаналитического направления Г. Гартманн считает, что в процессе социально-психологической адаптации на пути человека встречаются как конфликтные, так и бесконфликтные

ситуации. Ученый необихвиористического направления Г. Айзенк считает, что социально-психологическая адаптация – это состояние полного удовлетворения потребностей индивида и требований среды. Помимо этого, если в зарубежных школах процесс социально-психологической адаптации связывают с воздействием среды на человека и наоборот, то отечественный исследователь С.Л. Рубинштейн утверждает, что человек воздействует на людей через вещи, чтобы достичь определенных целей.

В итоге, следует отметить, что процесс социально-психологической адаптации рассматривается учеными в контексте психологического здоровья и самоактуализации личности, индивидуальных особенностей личности и стрессоустойчивости. Ведь, все вышеизложенное, по их мнению, и является «адаптационным потенциалом личности».

## **1.2. Особенности социально-психологической адаптации в подростковом возрасте**

Подростковый возраст – это самый трудный и сложный из возрастов, представляющий особый, кризисный период становления личности. Являясь определённым отрезком жизни между детством и зрелостью, переходный возраст обычно характеризуют как переломный, критический. Он сопровождается рядом специфических особенностей, кардинальных преобразований в сфере сознания, деятельности и системы взаимоотношений. Данный возраст – это один из сложных периодов человека. В этот период не только происходит коренная перестройка ранее сложившихся психологических структур, возникают новые образования, но и закладываются основы сознательного поведения, вырисовывается общая направленность в формировании нравственных представлений и социальных установок [19].

В подростковом возрасте происходит принятие ответственности за свою судьбу и близких, начало подлинно взрослой жизни, сложной как

внутренне, так и внешне, адаптации к жизни, включая принятие многих условностей, социальных норм, ролей и форм поведения, не всегда соответствующих актуальным внутренним установкам человека в данный момент времени. Становится актуальным поиск единомышленников, возрастает потребность в сотрудничестве с людьми, укрепляются связи со своей социальной группой и т.д.

Содержание подросткового периода ученый Ст. Холл описывает как кризис самосознания, преодолев который, человек приобретает «чувство индивидуальности».

Помимо этого, Ст. Холл впервые описал амбивалентность и парадоксальность характера подростка, выделив ряд основных противоречий, присущих этому возрасту. У подростков:

- чрезмерная активность может привести к изнурению;
- безумная веселость сменяется унынием;
- уверенность в себе переходит в застенчивость и трусость;
- эгоизм чередуется с альтруистичностью;
- высокие нравственные стремления сменяются низкими побуждениями;
- страсть к общению сменяется замкнутостью;
- тонкая чувствительность переходит в апатию;
- живая любознательность - в умственное равнодушие;
- страсть к чтению - в пренебрежение к нему;
- стремление к реформаторству - в любовь к рутине;
- увлечение наблюдениями - в бесконечные рассуждения [40, с. 381].

По мнению Л.С. Выготского ключом ко всей проблеме психологического развития подростка является проблема интересов в переходном возрасте. Все психологические функции человека на каждой ступени развития действуют не бессистемно, не автоматически и не случайно, а в определенной системе, направляемые определенными, отложившимися в личности стремлениями, влечениями и интересами. Эти

движущиеся силы нашего поведения изменяются на каждой возрастной ступени, и их эволюция лежит в основе изменения самого поведения [10].

В. А. Закондырина *описывает основные условия и факторы* (внутренние и внешние), препятствующие социально-психологической адаптации школьников-подростков:

а) внутренние характерологические особенности личности подростков. Они включают: замкнутость, ригидность, скрытность, застенчивость, робость, повышенную сензитивность, тревожность, переходящую в депрессию, повышенную ранимость, категоричность, неуверенность, чрезмерную критичность, в том числе к самому себе;

б) внешние неблагоприятные условия существования подростков в социуме. Они включают: наличие дисгармоничной семьи, семейные неурядицы, плохие отношения с родителями и близкими людьми, проблемы в школе, со сверстниками и учителями, проблемы с алкоголем, курением и (или) наркотиками, проблемы с законом и т. Д. [16].

Исследователи И.В. Лыков, И.В. Федоткина, В.В. Юсупов выявили взаимосвязь между школьной тревожностью и социально-психологической адаптацией. По их мнению, школьная тревожность представляет собой достаточно устойчивое психическое состояние подростков и в процессе обучения не снижается, а даже, наоборот, может возрастать, оказывая тем самым негативное влияние на социально-психологическую адаптацию и формирование личности. Высокий уровень тревоги наиболее часто обусловлен такими факторами, как конфликтные отношения с одноклассниками и психологический дискомфорт в отношениях со взрослыми [25, с. 60].

Действительно, школьная тревожность негативно влияет на развитие личности ребенка и процесс его адаптации. Ведь, если подросток чувствует постоянное напряжение, тревогу, то ему трудно сосредоточиться на учебной деятельности. В связи с этим может возникать череда других последующих проблем, влияющих на состояние ребенка. И, тем самым, если школьник

чувствует себя не комфортно, то его социально-психологическая адаптация не будет развита на должном уровне, состояние адаптированности не возникнет.

Исследователь Н.В. Литвиненко, изучив социально-психологическую адаптацию младших подростков, утверждает, что:

- наиболее гармоничной структурой личности обладают адаптированные к школе младшие подростки;

- учащиеся с затрудненной адаптацией скрытого и открытого характера, обладающие такими личностными чертами, как замкнутость, тревожность, депрессивность, робость, слабый самоконтроль, эмоциональная возбудимость, нервная напряженность, составляют «группу риска» дезадаптации, в основном по пассивному типу;

- дисгармоничность индивидуально-личностных качеств у дезадаптированных младших подростков препятствует их вхождению в изменившуюся при переходе из начальной в основную школу социальную среду [23, с. 55].

Л.Ю. Овчаренко выделяет следующие аспекты социального развития подростков, определяющих уровень социально-психологической адаптации и психологического здоровья подростков:

- наличие положительно ориентированных жизненных планов и профессиональных намерений;

- степень сознательности и дисциплинированности по отношению к учебной деятельности;

- уровень развития полезных знаний, навыков, умений (спортивных, трудовых, технических, творческих и т.д.);

- разнообразие и глубина полезных интересов;

- адекватное отношение к педагогическим воздействиям, оказываемым взрослыми;

- коллективистские проявления, способность считаться с коллективными интересами, уважать нормы коллективной жизни;

- способность критически, в соответствии с нормами морали и права оценивать поступки окружающих, друзей, сверстников, одноклассников;
- самокритичность, наличие навыков самоанализа;
- внимательное, чуткое отношение к окружающим, способность к сопереживанию, эмпатия;
- волевые качества, невосприимчивость к дурному влиянию, способность самостоятельно принимать решения и преодолевать трудности при их выполнении;
- внешняя культура поведения (опрятный внешний вид, аккуратность, культура речи, вежливость);
- преодоление и отказ от дурных привычек и форм асоциального поведения (употребление алкоголя, курение, употребление нецензурных выражений) [31].

По мнению исследователя В.А. Самойловой понятие психологического здоровья включает в себя следующие характеристики:

- понимание и принятие себя;
- оптимизм и вера в осуществимость намеченного;
- активность;
- независимость и способность к свободному волепроявлению;
- ответственность перед собой и перед другими;
- чувство контроля над происходящим;
- выстроенная система ценностей;
- наличие цели в жизни, ее осмысленность;
- доброжелательность и интерес к окружающим;
- способность к децентрации, к самоотдаче, к установлению партнерских отношений и к развитию личностной интимности и т. п. [39, с. 42].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что к особенностям социально-психологической адаптации и психологического здоровья подростков можно отнести следующее:

- осознанность и дисциплинированность по отношению к учебной деятельности;
- отказ от вредных привычек;
- ответственность за принятые решения и действия;
- принятие себя;
- внешняя культура поведения (опрятный внешний вид, аккуратность, культура речи, вежливость);
- наличие полезных интересов и т.д.

Кроме этого, необходимо отметить, что на уровень развития социально-психологической адаптации подростков влияет школьная тревожность, внешние неблагоприятные условия существования в социуме (проблемы в семье, в школе – со сверстниками, учителями) и др.

### **1.3. Характеристика социально-психологической адаптации детей-сирот из приемных семей**

Н.В. Литвиненко отмечает, что социально-психологическая адаптация – это самоорганизующаяся система, основными элементами которой являются структурные компоненты личности, с одной стороны, и особенности социального окружения с другой [23, с. 52].

Исследователи Л.Н. Большакова [8], Е.В. Гребенникова и О.В. Фирсова [13] в своих трудах обращают внимание на особенности социально-психологической адаптации детей-сирот в приемных семьях.

Е.В. Гребенникова и О.В. Фирсова выявили, что приемным детям характерно следующее: неуверенность в себе, эмоциональная возбудимость, зависимость, низкий самоконтроль. Помимо этого, они утверждают, что ведущим стилем семейного воспитания в приемной семье являлось воспитание по типу «повышенной моральной ответственности». Этот тип характеризует сочетание высоких требований к ребенку с пониженным вниманием к его потребностям. Также, в приемных семьях доминировало

полярное восприятие родителями и детьми семейной ситуации. Данная разность в восприятии семейной ситуации может говорить о непонимании основных потребностей ребенка, об отсутствии эмпатийно-близкого эмоционального контакта и доверительных отношений. Необходимо отметить тот факт, что приемные дети рисовали ситуацию как неблагоприятную и конфликтную [13, с. 54].

В таких условиях непонимания, конфликтности и не доверительных отношений в приемной семье, приемным детям сложно почувствовать себя комфортно, в безопасности и, впоследствии, адаптироваться к новым условиям.

Согласно толковому словарю С.И. Ожегова, село – это большое крестьянское селение (в настоящее время – административный центр сельского района) [32].

Так как наше исследование проведено на базе МБОУ «Икшурминская средняя школа», то можно более подробно описать историю развития села Икшурма и условия, в которых проживают дети. Рассмотрим, как эти условия влияют на социально-психологическую адаптацию детей.

По названию своей родной деревни первые переселенцы новую деревню в Сибири называли тоже Икшурмой. Происхождение названия деревни объясняется тем, что в Казанской губернии деревня находилась между реками Ик и Шурма. Деревня Икшурма основана в 1910 году. Первыми поселились на новых землях Галлеев Насибулла, Шакиров Гариф, Зайнуллин Фаляхи, Нафиков Харрис.

Свою деревню переселенцы основали поблизости от речки Серой. Почти вся территория вокруг деревни была занята лесом. Они распахивали небольшие поляны, засеивали их зерновыми культурами. Разводили скот, занимались пчеловодством. Крестьяне вели натуральное хозяйство.

В 1934 году в Икшурме был организован колхоз. Назывался он «Беренче май» (в переводе на русский – «Первое мая»). Первым председателем колхоза был Галеев Шайхулла Насибуллович, а в числе

первых вступили в колхоз Латыпов Аглямзян, Каримуллин Гарифулла. Вначале деревня входила в состав Ново-Троицкого сельского совета.

В 1940 году деревня насчитывала 46 хозяйств. В деревне была комсомольская организация. Первыми комсомольцами стали Камалутдинов Саяхутдин Ялалович, Галлямов Мингарай Сабирович.

В Великую Отечественную войну из Икшурмы на фронт ушло 60 человек, вернулись живыми только 36. Во время войны в колхозе и в личном подворье работали, в основном, женщины, старики и подростки. Партийная ячейка была образована после войны, в нее входили, в основном, вернувшиеся живыми фронтовики, вступившие в Коммунистическую партию на фронте.

До войны учителями в деревнях были муллы (мусульманские священнослужители), учили на татарском языке по арабской азбуке. Восьмилетняя школа была открыта в 1964 году. Первый выпуск состоялся в 1966 году. Среди первых выпускников были Каримуллин Мухарам Минибашарович, Камалутдинова Назиря Ширеевна и другие. Первый трактор появился в деревне в 1942 году, трактористом была Фазлеева Бадар. К 1986 году в селе Икшурма было 133 хозяйства.

За годы Советской власти в селе Икшурма были забетонированы улицы, построены двухэтажный кирпичный детский сад, двухэтажное административное здание из железобетонных блоков, торговый центр со столовой, сельский клуб, общеобразовательная школа.

Также были построены котельная, зерносушильный комплекс, молочно-товарный комплекс с германским оборудованием, 15 двухквартирных домов, центральные ремонтные мастерские. В 1975 году было построено здание нынешней средней общеобразовательной школы.

Если в 1986 году в колхозе имени Калинина имелось 75 тракторов, 60 автомобилей, 41 зерноуборочный комбайн, то к 2002 году осталось 5 тракторов, 3 автомобиля, 3 зерноуборочных комбайна, 3 лошади.

Сегодня население, в основном, занято ведением личного подсобного хозяйства, часть из них работает в средней школе и детском садике. В селе Икшурма работает 3 частных магазина, узел связи, сельский Дом культуры.

В настоящее время в селе проживает 331 человек, в основном татарской национальности. Население занимается ведением личного подсобного хозяйства: содержат коров, овец, коз, лошадей, кур, свиней; разводят пчел. Фермерских хозяйств нет. Люди, главным образом, работают в бюджетных организациях: средней общеобразовательной школе, администрации сельсовета, библиотеке, доме культуры, почте, узле связи и Центре ремесел «Домострой», так как колхоз прекратил свое существование. Кроме этого, в селе есть три магазина. Досуг люди проводят в доме культуры, Центре ремесел «Домострой» и в средней общеобразовательной школе. Сфера обслуживания развита слабо. В домах отсутствует централизованное отопление, преобладает печное.

Теперь остановимся подробнее на самом образовательном учреждении, в котором обучаются дети. В МБОУ «Икшурминская средняя школа» обучающиеся получают среднее полное образование. Кроме учащихся из села Икшурма, автобусом осуществляется подвоз из деревень Коврига, Новый Тимершик и Новотроицкая. В настоящее время в школе обучается 98 детей, из них около 60 % – приемные дети.

Следует отметить, что село является эффективным фактором социализации, так как в нем достаточно высок социальный контроль жизнедеятельности человека со стороны других людей. Помимо этого, жизнь икшурминцев в большинстве своем доступна для соседей, даже можно сказать «публична». Для данного села характерно отсутствие анонимности, все знают обо всех достаточно многое. Кроме этого, сельская семья, насколько мы знаем, в жизни и социализации своих членов семьи играет большую роль, чем городская семья. В семьях существует сосредоточение труда, отдыха и наиболее важных социальных связей. Набор занятий в селе Икшурма в свободное время не сильно ограничен. Дети катаются на

велосипедах, играют в футбол, теннис и т.д. В селе есть и библиотека, и клуб, и Центр ремесел «Домострой». Также встречается времяпрепровождение в виде просмотра телевизора, уличных и компьютерных игр.

В селе сложилась хорошая социально-демографическая ситуация, что проявилось в замедлении миграционных процессов. Происходит увеличение сельского населения, хоть и незначительное. Все перечисленные факторы оказывают влияние на формирование образа жизни, на социализацию жителей. Помимо этого, в селе занимаются воспитанием детей-сирот в приемной семье.

Согласно статье 152 Семейного кодекса РФ приемная семья – это опека или попечительство над ребенком или детьми, которые осуществляются по договору о приемной семье, заключаемому между органом опеки и попечительства и приемными родителями или приемным родителем, на срок, указанный в этом договоре [43].

Помимо этого, так как в Икшурме не так много рабочих мест, то можно предположить, что некоторые жители решили выступить в роли профессиональных воспитателей, беря на попечение детей-сирот. Раньше это воспринимали как некую диковинку, но со временем приемных семей становилось все больше и больше. Сейчас прием ребенка в семью считается обычным явлением. Поэтому и социум к приемным детям расположен лучше, к ним относятся добродушно. Во многих сельских приемных семьях родители одинаково относятся к детям, не разделяя стиль воспитания.

Если же рассматривать, например, частоту поступлений детей-сирот в учебные заведения после окончания школы, то можно выявить следующую закономерность: большинство детей уходят с 9 класса и поступают в техникумы, меньшее количество оканчивают 11 классов и поступают в высшие учебные заведения. Следует отметить, что приемные дети не всегда бывают уверены в своих силах и поэтому многие не считают нужным получать высшее образование. Это связано с успеваемостью старшеклассников и их профессиональной ориентацией. Социально-

психологическая адаптация сформирована у детей-сирот не всегда на должном уровне. То есть если даже они общительны, открыты новым знакомствам и т.д., то все равно испытывают некие затруднения. Ведь, дети испытывают «двойной стресс» вступая в новую семью и поступая в новое учреждение. И не всем удается в полной мере, и за короткий промежуток времени адаптироваться к новым условиям. Все зависит в основном от психологических особенностей личности подростка, от его прошлого опыта и поддержки со стороны приемных родителей. Ведь, социальное окружение в целом добродушно, открыто и дружелюбно, но некоторые дети-сироты все равно не могут адаптироваться в должной мере (по мнению приемных родителей, учителей и специалистов школы).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что все вышеизложенное сказывается на дальнейшей жизни приемных детей-сирот. Наверное, поэтому, когда они покидают приемную семью и начинают независимую жизнь, у них возникают трудности в социально-психологической адаптации к другим учебным заведениям, профессиональной деятельности, семейной жизни и т.д.

## ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

Таким образом, на основании первой главы, можно сделать вывод о том, что понятие социально-психологической адаптации включает в себя приспособление личности к окружающей среде, изменяющимся условиям, способность предугадывать определенные действия и планировать дальнейшую деятельность. К видам социально-психологической адаптации можно отнести нормальную, девиантную и патологическую адаптацию. Помимо этого, ученые приводят в своих исследованиях классификации стадий социально-психологической адаптации. И, изучив все работы исследователей, мы выделили следующие стадии: первичная реакция на изменения; ориентировка; внутренняя переработка и осмысление; действия, направленные на изменения; продуктивное взаимодействие. Помимо этого, мы считаем, что социально-психологическая адаптация состоит из следующих составляющих: собственно адаптация, принятие себя (или уровень самооценки), принятие других, состояние эмоциональной комфортности, стремление к доминированию (лидерские качества), внутренний контроль и стратегия поведения в стрессовых ситуациях (копинг-стратегии; эскапизм – уход от проблем).

Что касается особенностей социально-психологической адаптации детей, то все зависит от ряда факторов. На формирование социально-психологической адаптации влияет возраст ребенка, его эмоциональное и личностное состояние, семейное окружение и т.д.

Так социально-психологическая адаптация подростков имеет свои особенности. В подростковом возрасте, при поступлении из начальной в среднюю школу, дети становятся тревожными, так как до этого момента им не приходилось сталкиваться с таким количеством требований от среды (увеличение количества предметов, новые преподаватели и т.д.). Помимо этого, дети, оставшиеся без попечения родителей и поступившие в приемную семью, испытывают намного больше трудностей в процессе своей социально-

психологической адаптации. Ведь, им приходится не только привыкать, приспосабливаться к иным условиям в виде новой образовательной организации, но еще и другой семье, ранее не знакомой, в которой есть также свои традиции и правила.

В итоге, следует отметить, что социально-психологическая адаптация психологически-здоровых подростков включает в себя сознательность, дисциплинированность, наличие полезных интересов, знаний и умений, принятие и уважение норм окружающей среды, наличие волевых качеств, способность к сопереживанию и т.д.

Помимо этого, процесс социально-психологической адаптации рассматривается учеными в контексте психологического здоровья и самоактуализации личности, индивидуальных особенностей личности и стрессоустойчивости. Ведь, все вышеизложенное, по их мнению, и является «адаптационным потенциалом личности».

## ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ПРИЕМНЫХ ДЕТЕЙ-СИРОТ, ПРОЖИВАЮЩИХ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

### 2.1. Организация и методы экспериментального исследования

С целью выявления особенностей социально-психологической адаптации приемных детей-сирот, нами было проведено исследование обучающихся МБОУ «Икшурминская средняя школа» Пировского района Красноярского края. В исследовании принимали участие 25 детей-сирот, проживающих в сельской местности в среднем от 6 месяцев до 2 лет и 25 родных детей в возрасте от 14 до 17 лет.

Для диагностики социально-психологической адаптации респондентов мы использовали следующие методики: «Методика диагностики социально-психологической адаптации» (К. Роджерс и Р. Даймонд) [36], «Методика диагностики уровня самооценки и притязаний» (Т. Дембо-С.Я. Рубинштейн) [36], «Методика исследования копинг-стратегий» (Э.Хайм) [3].

*«Методика диагностики социально-психологической адаптации» (К. Роджерс и Р. Даймонд).*

Данный опросник предназначен для изучения особенностей социально-психологической адаптации и связанных с этим черт личности.

Стимульный материал методики представлен 101 утверждением, которые сформулированы в третьем лице единственного числа, без использования каких-либо местоимений. По всей вероятности, такая форма была использована авторами для того, чтобы избежать влияния «прямого отождествления». То есть ситуации, когда испытуемые сознательно, напрямую соотносят утверждения со своими особенностями. Данный методический прием является одной из форм «нейтрализации» установки тестируемых на социально-желательные ответы.

В методике предусмотрена 7- бальная шкала ответов (0) – это ко мне совершенно не относится; «1» - это к мне 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).

Авторами выделяются следующие шесть интегральных показателей:

1. «Адаптация»;
2. «Приятие других»;
3. «Интернальность»;
4. «Самовосприятие»;
5. «Эмоциональная комфортность»;
6. «Стремление к доминированию».

Каждый из них рассчитывается по индивидуальной формуле соответственно ключу. Интерпретация осуществляется в соответствии нормативными данными, рассчитанными отдельно для подростков и взрослой выборки.

Помимо этого в данной методике представлено 8 шкал («Адаптация», «Принятие себя», «Принятие других», «Доминирование», «Эскапизм», «Эмоциональный комфорт», «Внутренний контроль», «Лживость»).

*«Методика диагностики уровня самооценки и притязаний»*

*(Т. Дембо-С.Я. Рубинштейн).*

Методика может проводиться фронтально – с целым классом или группой учащихся и индивидуально с каждым школьником.

На бланке для ответов нарисовано 7 вертикальных линий, размером 100 мм, представляющих собой биполярные шкалы. Верхняя и нижняя линии отмечены черточками, середина — точкой. Каждая линия имеет название сверху и снизу:

- 0 здоровый — больной;
- 1 хороший характер — плохой характер;
- 2 умный — глупый;
- 3 способный — неспособный;
- 4 авторитетен у сверстников — презирается сверстниками;

5 красивый — некрасивый;

6 уверенный в себе — не уверенный в себе.

Респонденту предлагается оценить свои способности, возможности, характер. Условно эту оценку можно изобразить в виде вертикальной линии. Нижняя точка указывает на самую низкую оценку, а верхняя точка — на самую высокую.

Время выполнения работы – 10-15 мин.

Обработке подлежат результаты на шкалах 2-7. Шкала «Здоровье» рассматривается как тренировочная и в общую оценку не входит.

*«Методика исследования копинг-стратегий» (Э.Хайм).*

Методика для психологической диагностики копинг-стратегий, иначе копинг-механизмов Хейма, позволяет исследовать 26 ситуационно-специфических вариантов копинга (иначе типов поведения, реагирования на сложную ситуацию, борьбы со стрессом), распределенных в соответствии с тремя основными сферами психической деятельности на когнитивный (переосмысливание, анализ случившегося и т.д.), эмоциональный и поведенческий копинг-механизмы.

Стимульный материал представлен рядом утверждений (всего 26 вопросов, поделенных на три блока), касающихся особенностей поведения человека.

При обработке результатов используется преимущественно качественно-содержательный анализ ответов.

В ключе каждое утверждение связано с определенной копинг-стратегией.

Стратегии совладания со стрессом могут быть: адаптивными, относительно-адаптивными и неадаптивными.

В ключе копинг-стратегии приведены в соответствии с утверждениями.

В скобках даны обозначения:

А – адаптивная копинг-стратегия (помогает быстро и успешно совладать со стрессом);

О – относительно адаптивная копинг-стратегия (помогающая в некоторых ситуациях, например не очень значимых или при небольшом стрессе);

Н – неадаптивная копинг-стратегия (не устраняет стрессовое состояние, напротив, способствует его усилению).

#### **А. Когнитивные копинг-стратегии.**

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

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

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

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

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

6. Относительность – «Я говорю себе: по сравнению с проблемами других людей мои - это пустяк» (О).

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

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

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

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» (О).

#### **Б. Эмоциональные копинг-стратегии.**

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

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

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

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

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

6. Покорность – «Я впадаю в состояние безнадежности» (Н).

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

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

#### **В. Поведенческие копинг-стратегии.**

1. Отвлечение – «Я погружаюсь в любимое дело, стараясь забыть о трудностях» (О).

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

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

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

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

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

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

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

Текст методик, стимульный материал, ключи для обработки и инструкции для интерпретации представлены в приложении А.

## **2.2. Результаты эмпирического исследования**

С целью выявления особенностей социально-психологической адаптации данной категории детей, нами было проведено исследование учащихся МБОУ «Икшурминская средняя школа» Пировского района Красноярского края. В исследовании принимали участие 25 детей-сирот из приемных семей, проживающих в сельской местности в среднем от 6 месяцев до 2 лет и родные дети, в возрасте от 14 до 17 лет.

Для диагностики социально-психологической адаптации респондентов мы использовали следующие методики: «Методика диагностики социально-психологической адаптации» (К. Роджерс и Р. Даймонд), «Методика диагностики уровня самооценки и притязаний» (Т. Дембо-С.Я. Рубинштейн), «Методика исследования копинг-стратегий» (Э.Хайм).

Сначала рассмотрим результаты исследования приемных детей-сирот.

Проанализировав результаты исследования приемных детей-сирот по методике К. Роджерса и Р. Даймонда «Методика диагностики социально-психологической адаптации», следует отметить, что по шкале «Лживость» у одного ребенка (4 %) выявлен чрезвычайно низкий показатель. Следовательно, можно предположить, что данный ребенок не имеет привычки приукрашать какое-либо событие, даже если эта ложь «во благо».

Итак, можно предположить, что результаты исследования по данной методике достоверны.

Показатели по вышеуказанной методике представлены на рисунке 1.

Анализируя результаты по шкале «Адаптация», можно отметить, что у одного ребенка (4 %) выявлен чрезвычайно низкий результат. Данный факт говорит о том, что он испытывает трудности в приспособлении к новым условиям, окружающей среде в целом и т.д. Также, ребенок может

испытывать дисгармонию в сфере принятия решений, являющейся результатом постоянных неуспешных попыток индивида реализовать поставленную цель. Кроме этого, у одного ребенка (4 %) выявлен высокий уровень адаптивности. Значит он не испытывает трудностей в процессе адаптации, приспособлении к окружающей действительности.

Исходя из результатов по шкале «Принятие себя», отмечено, что у одного ребенка (4 %) выявлен чрезвычайно низкий уровень. Это может свидетельствовать о том, что у него заниженная самооценка, он не доволен своими личностными чертами и т.д. Кроме этого, у 16 % школьников выявлен высокий уровень по данной шкале, что говорит о полноценном принятии себя, своих характерологических особенностей и завышенной самооценке.



Рис. 1. Показатели социально-психологической адаптации по методике К. Роджерса и Р. Даймонда «Методика диагностики социально-психологической адаптации» группы приемных детей

Проанализировав результаты по шкале «Принятие других», мы видим, что у одного ребенка (4 %) выявлен чрезвычайно низкий показатель. Следовательно, ему характерна отстраненность от внешнего мира, закрытость, отсутствие стремления к общению и т.д. У 12 % подростков

выявлен высокий показатель по данной шкале. Значит, эта группа детей имеет большую потребность в общении, взаимодействии и совместной деятельности с окружающими.

По шкале «Эмоциональный комфорт» у одного ребенка (4 %) выявлен чрезвычайно низкий результат. Это может свидетельствовать о неопределенности в эмоциональном отношении (неуверенность, подавленность, вялость и т.п.) к окружающей социальной действительности. Помимо этого 24 % школьников имеют высокий уровень. Это говорит о том, что им может быть свойственна уверенность в себе, активность, целеустремленность и т.д.

Проанализировав результаты по шкале «Внутренний контроль», мы видим, что у одного ребенка (4 %) выявлен чрезвычайно низкий результат. Это говорит о том, что ответственность за события, происходящие в жизни ребенка, не принимаются на себя и результаты деятельности объясняются не своими действиями и поведением, а другими причинами. Также, у 20 % приемных детей выявлен высокий результат, что говорит о принятии ответственности за события, происходящие в жизни подростка, в большей мере на себя. Результаты деятельности объясняются, прежде всего, своим поведением, характером и способностями.

Анализируя результаты по шкале «Доминирование», можно отметить, что 24 % респондентов имеют чрезвычайно низкие показатели. Это может говорить об отсутствии стремления к лидерству. Кроме этого, один ребенок (4 %) обладает высоким показателем по данной шкале. Это может свидетельствовать о стремлении к лидерству, руководству в решении задач. Также, зачастую личностно значимые задачи у школьника могут решаться за счет окружающих.

По шкале «Эскапизм» у 24 % школьников выявлены чрезвычайно низкие результаты. Следовательно, у них отсутствует стремление к избеганию проблемных ситуаций. Помимо этого, 8 % подростков имеют

высокий уровень по данной шкале. Это говорит о том, что они в большинстве случаев избегают проблемных ситуаций, уходят от них.

Теперь рассмотрим результаты исследования родных детей.

Проанализировав результаты исследования подростков из родных семей по методике К. Роджерса и Р. Даймонда «Методика диагностики социально-психологической адаптации», следует отметить, что по шкале «Лживость» у всех детей результаты находятся в пределах зоны неопределенности. Следовательно, можно предположить, что результаты исследования по данной методике достоверны.

Показатели по вышеуказанной методике представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Показатели социально-психологической адаптации по методике К. Роджерса и Р. Даймонда «Методика диагностики социально-психологической адаптации» группы родных детей

Анализируя результаты по шкале «Адаптация», можно отметить, что у 48 % детей выявлен высокий уровень адаптивности. Значит они не испытывают трудностей в процессе адаптации, приспособлении к окружающей действительности.

Исходя из результатов по шкале «Принятие себя», отмечено, что у 76 % школьников выявлен высокий уровень по данной шкале, что говорит о

полноценном принятии себя, своих психологических особенностей и завышенной самооценке.

Проанализировав результаты по шкале «Принятие других», мы видим, что у 64 % подростков выявлен высокий показатель по данной шкале. Значит, эта группа детей имеет большую потребность в общении, взаимодействии и совместной деятельности с окружающими.

По шкале «Эмоциональный комфорт» 36% школьников имеют высокий уровень. Это говорит о том, что им может быть свойственна уверенность в себе, активность, целеустремленность и т.д.

Проанализировав результаты по шкале «Внутренний контроль», мы видим, что у 28 % детей выявлен высокий результат. Это говорит о принятии ответственности за события, происходящие в жизни подростка, в большей мере на себя. Результаты деятельности объясняются, прежде всего, своим поведением, характером и способностями.

Анализируя результаты по шкале «Доминирование», можно отметить, что 32 % респондентов имеют чрезвычайно низкие показатели. Это может говорить об отсутствии стремления к лидерству.

По шкале «Эскапизм» у одного школьника (4 %) выявлен чрезвычайно низкий результат. Следовательно, у него отсутствует стремление к избеганию проблемных ситуаций.

Помимо этого, мы исследовали самооценку, уровень притязаний и копинг-стратегии у детей из приемных семей и родных детей с целью выявления стойкости по отношению к стрессовым факторам, уверенности в себе и адекватности предъявляемых требований к своей личности. Результаты исследования представлены на рисунках 3 и 4.

Проанализировав данные, можно отметить, что у одного ребенка (4 %) выявлен низкий уровень самооценки. Данный факт говорит о том, что он неуверен в себе, склонен недооценивать свои возможности и т.д. Кроме этого, следует отметить, что к категории нормы относятся результаты детей со средним и высоким уровнем самооценки. Так, у 16 % - средний уровень, у

36 % - высокий уровень самооценки. Это говорит о том, что они принимают себя такими, какими они есть, уверены в себе. Все это помогает их личностному развитию. У 44 % респондентов отмечен очень высокий уровень самооценки. Следовательно, можно предположить, что дети завышают свои возможности и самоуверенны. Помимо этого у 8 % респондентов отмечен средний уровень, а у 36 % высокий уровень притязаний. Эти данные относятся к категории нормы и означают, что подростки понимают границы своих возможностей и ставят перед собой адекватные цели и соответствующие требования. Очень высокий уровень притязаний выявлен у 56 % детей. Данный факт может указывать на то, что они ставят перед собой труднодостижимые цели и неадекватные требования; что в свою очередь влияет на их личностное развитие не наилучшим образом. Ведь с каждой неудачей они могут потерять уверенность в себе и своих силах.

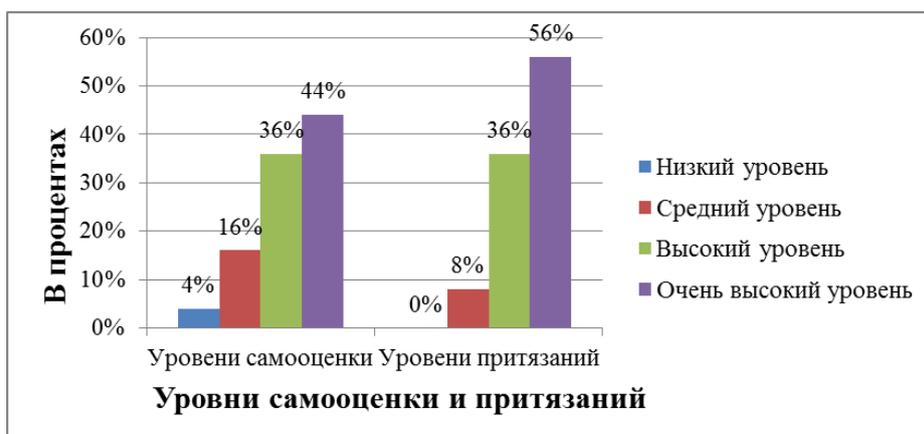


Рис. 3. Показатели уровней самооценки и уровней притязаний по методике Т. Дембо-С.Я. Рубинштейн «Методика диагностики уровня самооценки и притязаний» группы приемных детей

Далее рассмотрим результаты исследования родных детей.

Проанализировав данные, можно отметить, что у 8 % - средний уровень, у 32 % - высокий уровень самооценки. Это говорит о том, что они принимают себя такими, какими они есть, уверены в себе. Все это помогает их личностному развитию. У 60 % респондентов отмечен очень высокий

уровень самооценки. Следовательно, можно предположить, что дети превышают свои возможности и самоуверенны. Помимо этого у 20 % респондентов отмечен средний уровень, а у 44 % высокий уровень притязаний. Эти данные относятся к категории нормы и означают, что подростки понимают границы своих возможностей и ставят перед собой адекватные цели и соответствующие требования. Очень высокий уровень притязаний выявлен у 36 % детей. Данный факт может указывать на то, что они ставят перед собой труднодостижимые цели и неадекватные требования; что в свою очередь влияет на их личностное развитие не наилучшим образом. Ведь с каждой неудачей они могут потерять уверенность в себе и своих силах.

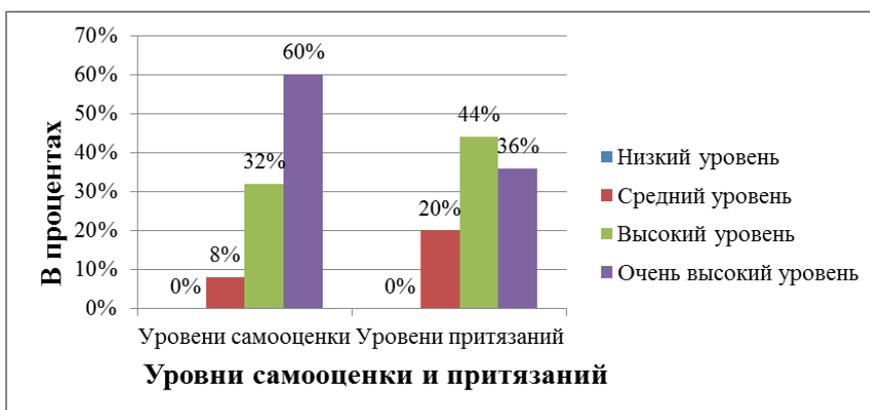


Рис. 4. Показатели уровней самооценки и уровней притязаний по методике Т. Дембо-С.Я. Рубинштейн «Методика диагностики уровня самооценки и притязаний» группы родных детей

Теперь рассмотрим результаты, полученные по методике Э. Хайма «Методика исследования копинг-стратегий». Данные представлены на рисунке 5.

Исходя из результатов по данной методике, следует отметить, что во всех трех группах копинг-стратегий (А, Б, В) есть процент приемных детей, которые используют неадаптивные копинг-стратегии. Использование данных копинг-стратегий не устраняет стрессовое состояние, а напротив, способствует его усилению. Также было выявлено, что у большинства

подростков из приемных семей преобладают относительно-адаптивные копинг-стратегии по двум типам копинг-стратегий: когнитивные (76 %) и поведенческие (80 %). Данные копинг-стратегии помогают лишь в некоторых незначимых ситуациях и при небольшом стрессе. Помимо этого, следует отметить, что относительно эмоциональных копинг-стратегий немного иная картина. У большинства детей (64 %) выявлено использование адаптивных копинг-стратегий при решении возникающих трудностей. Это говорит о том, что они могут сохранять самообладание при возникновении стрессовых ситуаций и принимать адекватное решение.

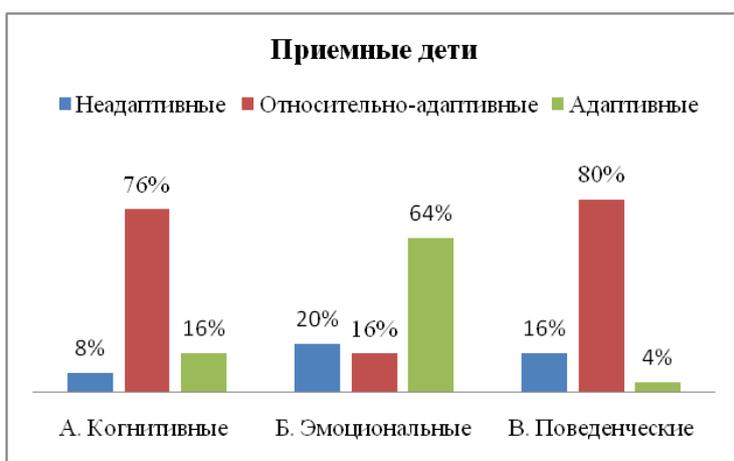


Рис. 5. Результаты исследования копинг-стратегий у группы приемных детей

Далее рассмотрим копинг-стратегии, применяемые приемными детьми чаще всего. Данные представлены на рисунке 6.

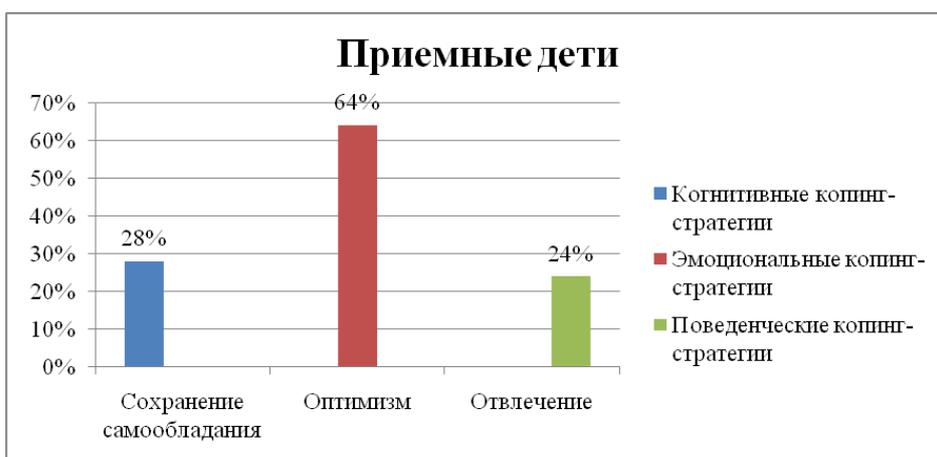


Рис. 6. Результаты исследования часто-используемых копинг-стратегий приемными детьми

Проанализировав результаты, можно отметить, что дети чаще всего применяют сохранение самообладания относительно когнитивных копинг-стратегий (28 %). Данная форма поведения направлена на анализ возникших трудностей и возможных путей выхода из них, повышение самооценки и самоконтроля. Также, более глубокое осознание собственной ценности как личности; наличие веры в собственные ресурсы в преодолении трудных ситуаций. 64 % детей применяют оптимизм относительно эмоциональных копинг-стратегий. Это эмоциональное состояние с активным возмущением и протестом по отношению к трудностям и уверенностью в наличии выхода из сложных ситуаций. Кроме этого, относительно поведенческих копинг-стратегий 24 % подростков выбрали отвлечение как ресурс для борьбы со стрессом. Следовательно, они погружаются в любимое дело, стараясь отвлечься от возникших проблем, хотя бы на время. Однако, если оптимизм относится к адаптивным копинг-стратегиям и помогает при стрессовых ситуациях очень эффективно, то сохранение самообладания и отвлечение относятся к относительно-адаптивным копинг-стратегиям, которые помогают лишь при небольшом стрессе или не очень значимых ситуациях.

Необходимо также проанализировать копинг-стратегии, которые редко применяются приемными детьми при стрессовых ситуациях. Данные представлены на рисунке 7.

По результатам исследования мы видим, что дети редко используют следующие копинг-стратегии: игнорирование (4%), смирение (4%), растерянность (4%), протест (4%), эмоциональная разрядка (4%), самообвинение (4%), активное избегание (4%), сотрудничество (4%). Из них к неадаптивным копинг-стратегиям относятся смирение, растерянность, эмоциональная разрядка, самообвинение и активное избегание. К относительно-адаптивным копинг-стратегиям – игнорирование и протест. А к адаптивным копинг-стратегиям относится сотрудничество.

Распределив все показатели, можно увидеть, что дети редко применяют неадаптивные копинг-стратегии. Что в свою очередь является хорошим

показателем. Ведь, если школьники редко применяют данные копинг-стратегии, то они реже будут находиться в стрессовой ситуации. Однако к редко-применяемым также было отнесено сотрудничество, которое относится к адаптивным копинг-стратегиям. Всего лишь один подросток применяет эту копинг-стратегию как ресурс для преодоления стрессовой ситуации. А как было отмечено ранее, именно адаптивная копинг-стратегия позволяет эффективно выходить из стрессовых ситуаций с меньшим ущербом для личности ребенка.

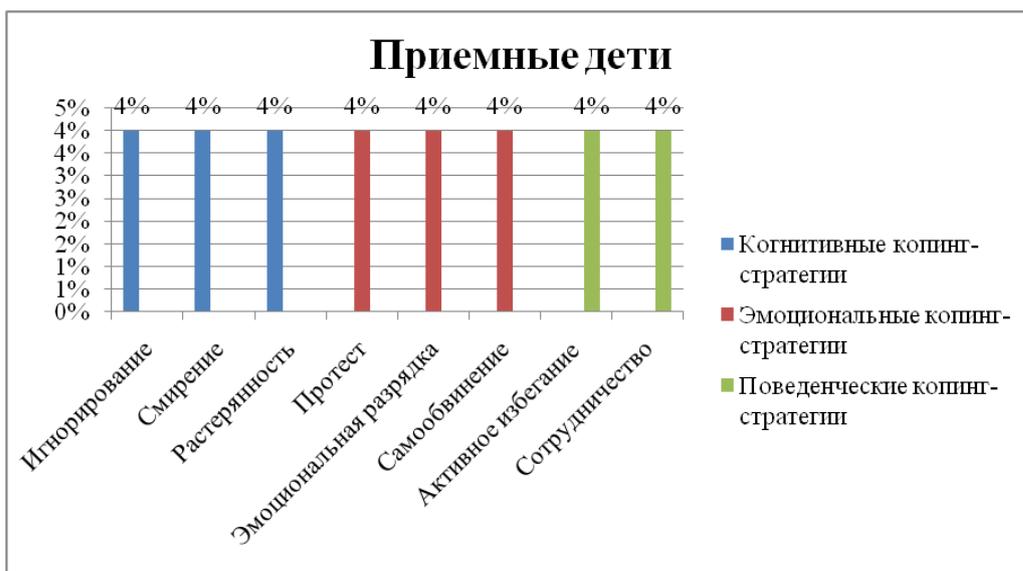


Рис. 7. Результаты исследования редко-используемых копинг-стратегий приемными детьми

Теперь рассмотрим результаты родных детей, полученные по методике Э. Хайма «Методика исследования копинг-стратегий». Показатели представлены на рисунке 8.

Исходя из результатов по данной методике, следует отметить, что двух группах копинг-стратегий (Б и В) есть процент детей, которые используют неадаптивные копинг-стратегии. Использование данных копинг-стратегий не устраняет стрессовое состояние, а напротив, способствует его усилению. Также было выявлено, что у большинства подростков из родных семей преобладают относительно-адаптивные копинг-стратегии по двум типам копинг-стратегий: когнитивные (60 %) и поведенческие (68 %). Данные

копинг-стратегии помогают лишь в некоторых незначимых ситуациях и при небольшом стрессе. Помимо этого, следует отметить, что относительно эмоциональных копинг-стратегий немного иная картина. У большинства детей (76 %) выявлено использование адаптивных копинг-стратегий при решении возникающих трудностей. Это говорит о том, что они могут сохранять самообладание при возникновении стрессовых ситуаций и принимать адекватное решение.

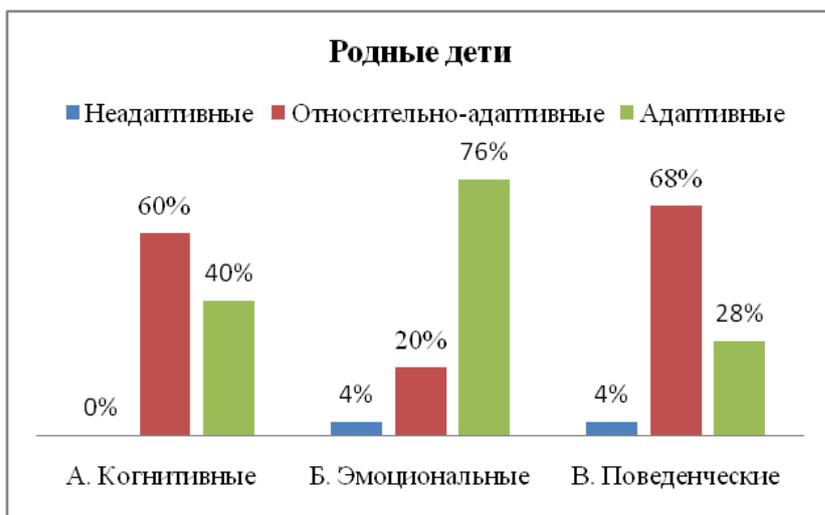


Рис. 8. Результаты исследования копинг-стратегий у группы родных детей

Далее рассмотрим копинг-стратегии, применяемые родными детьми чаще и реже всего. Данные представлены на рисунках 9 и 10.

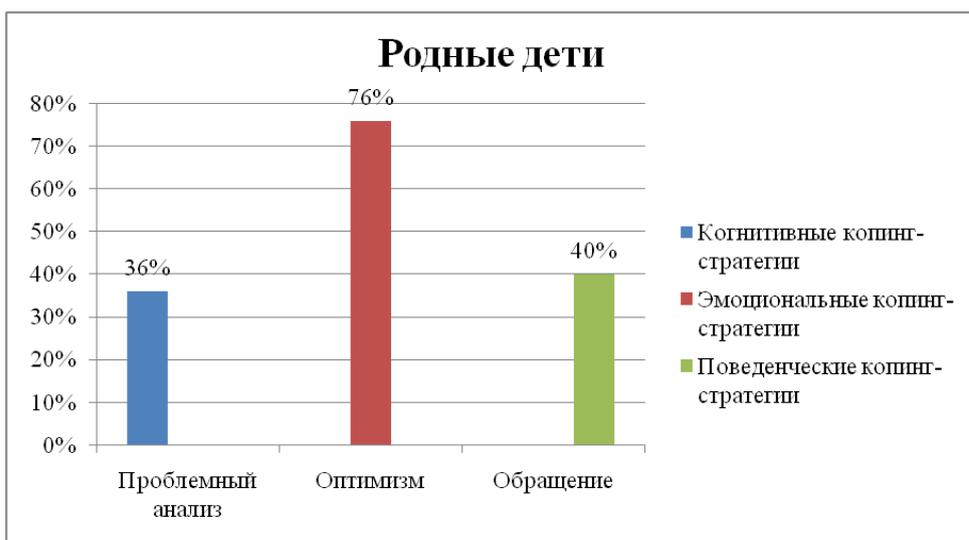


Рис. 9. Результаты исследования часто-используемых копинг-стратегий родными детьми

Проанализировав результаты, можно отметить, что дети чаще всего применяют проблемный анализ относительно когнитивных копинг-стратегий (36 %). Данная форма поведения направлена на анализ возникших трудностей и возможных путей выхода из них. 76 % детей применяют оптимизм относительно эмоциональных копинг-стратегий. Это эмоциональное состояние с активным возмущением и протестом по отношению к трудностям и уверенностью в наличии выхода из сложных ситуаций. Кроме этого, относительно поведенческих копинг-стратегий 40 % подростков выбрали обращение как ресурс для борьбы со стрессом. Следовательно, они в большинстве случаев обращаются за помощью для выхода из сложных ситуаций к другим. Однако, если проблемный анализ и оптимизм относятся к адаптивным копинг-стратегиям и помогают при стрессовых ситуациях очень эффективно, то обращение относится к относительно-адаптивным копинг-стратегиям, которые помогают лишь при небольшом стрессе или не очень значимых ситуациях.

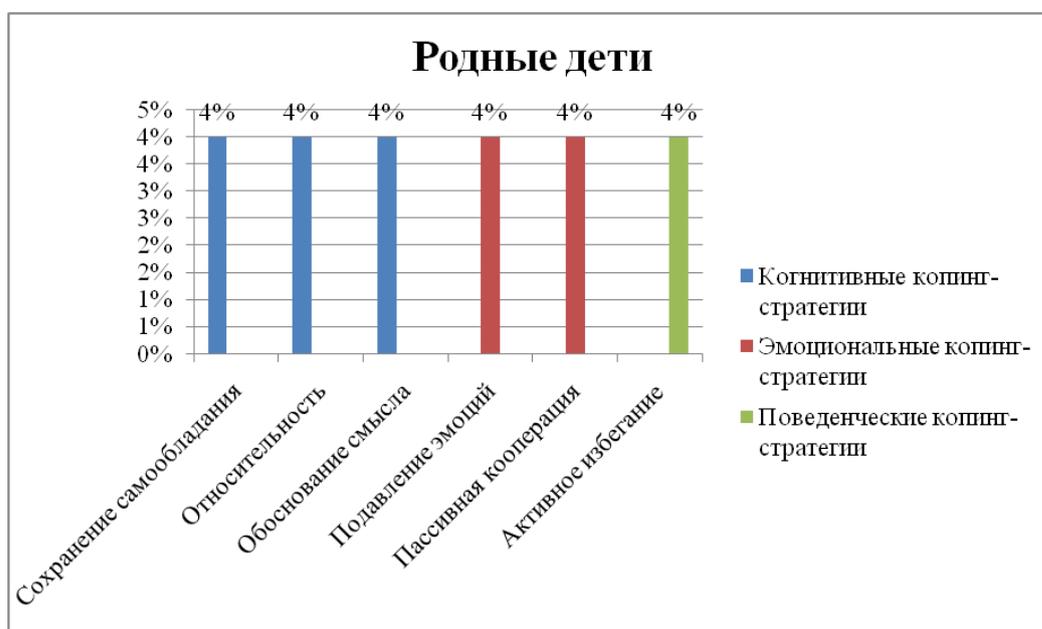


Рис. 10. Результаты исследования редко-используемых копинг-стратегий родными детьми

По результатам исследования мы видим, что родные дети редко используют следующие копинг-стратегии: сохранение самообладания (4%),

относительность (4%), обоснование смысла (4%), подавление эмоций (4%), пассивная кооперация (4%), активное избегание (4%). Из них к неадаптивным копинг-стратегиям относятся подавление эмоций и активное избегание. К относительно-адаптивным копинг-стратегиям – сохранение самообладания, относительность, обоснование смысла и пассивная кооперация.

Распределив все показатели, можно увидеть, что дети редко применяют как неадаптивные, так и относительно-адаптивные копинг-стратегии. Что в свою очередь является хорошим показателем. Ведь, если школьники редко применяют данные копинг-стратегии, то они реже будут находиться в стрессовой ситуации. Также, что немаловажно, следует отметить, что среди редко-применяемых копинг-стратегий нет адаптивных копинг-стратегий. Ведь, как было подмечено ранее, именно адаптивная копинг-стратегия позволяет эффективно выходить из стрессовых ситуаций с меньшим ущербом для личности ребенка.

Теперь обратим внимание на результаты школьника, имеющего чрезвычайно низкий уровень по шкале «Адаптация», для сравнения показателей по всем трем методикам и выявления трудностей для развития личности подростка. Результаты сравнительного анализа приведены в таблице 1.

Таблица 1

#### Сравнительный анализ

Возраст	14 лет	
Пол	женский	
<b>Диагностический инструментарий</b>	<b>Шкалы</b>	<b>Примечание</b>
Методика диагностики социально- психологической адаптации (К. Роджерс и Р. Даймонд)	адаптация	31 % (чрезвычайно низкий уровень)
	принятие себя	33 % (чрезвычайно низкий уровень)
	принятие других	34 % (чрезвычайно низкий уровень)
	эмоциональный	23 % (чрезвычайно низкий уровень)

	комфорт	уровень)
	внутренний контроль	54 % (зона неопределенности)
	доминирование	30 % (чрезвычайно низкий уровень)
	эскапизм	40 % (зона неопределенности)
	лживость	67 % (зона неопределенности)
Методика измерения самооценки у подростков (Дембо-Рубинтейн)	уровень самооценки	39 б. (низкий уровень)
	уровень притязаний	93 б. (высокий уровень)
Методика исследования копинг-стратегий (Э.Хайм)	когнитивные копинг-стратегии	Относительно-адаптивные копинг-стратегии (сохранение самообладания)
	эмоциональные копинг-стратегии	Неадаптивные копинг-стратегии (эмоциональная разрядка)
	поведенческие копинг-стратегии	Относительно-адаптивные копинг-стратегии (альтруизм)

Анализируя результаты ребенка с низким уровнем адаптации, необходимо сравнить показатели по всем трем методикам. Обратим внимание на то, что у девочки выявлены низкие результаты по следующим шкалам: «Адаптация», «Принятие себя», «Принятие других», «Эмоциональный комфорт» и «Доминирование». Это говорит о том, что ей свойственны трудности в процессе приспособления к окружающему миру, неуверенность в себе, отстраненность, закрытость, необщительность, подавленность, отсутствие стремления к лидерству и т.д. Также, у подростка отмечен низкий уровень самооценки. Значит, она не уверена в себе, склонна недооценивать свои способности. Кроме этого, у девочки отмечен высокий уровень притязаний. Следовательно, можно предположить, что она понимает границы своих возможностей и ставит перед собой адекватные цели и соответствующие требования. Помимо этого, следует отметить, что подросток применяет при стрессовых ситуациях относительно-адаптивные и

неадаптивные копинг-стратегии. Первые копинг-стратегии помогают лишь в некоторых незначимых ситуациях и при небольшом стрессе, а вторые, не устраняя стрессовое состояние, способствуют лишь его усилению. Кроме этого, неадаптивные копинг-стратегии выявлены по эмоциональным копинг-стратегиям, которые выражены в эмоциональной разрядке (плачь, крики).

В итоге, можно отметить, что к особенностям социально-психологической адаптации большинства приемных детей, проживающих в сельской местности, относится способность к адаптированности, уверенность в себе, стремление к общению и взаимодействию с другими людьми, активность, очень высокий уровень самооценки и уровень притязаний, применение относительно-адаптивных копинг-стратегий.

Таким образом, можно сделать вывод, что социально-психологическая адаптация приемных детей, проживающих в сельской местности, имеет свои отличительные особенности. И, проанализировав результаты, выявлен ряд трудностей для полноценного личностного развития подростков. К ним относятся трудности приспособления, неуверенность в себе, закрытость, подавленность, уход от проблем и от принятия на себя ответственности и т.д. Данные проблемы необходимо корректировать, ведь они могут влиять на процесс адаптации детей, и далеко не положительно.

Далее, сравнив результаты двух групп респондентов, можно сделать следующие выводы:

1) У родных детей процесс адаптации характеризуется более высокими показателями, чем у приемных детей-сирот. Данные представлены в таблице 2 (приведены показатели только по высоким уровням)

Таблица 2

Сравнительный анализ результатов родных и приемных детей

№	Шкала	Родные дети	Приемные дети
		Высокий уровень	Высокий уровень
1	«Адаптация»	48 %	4 %

Продолжение таблицы 2

2	«Принятие себя»	76 %	16 %
3	«Принятие других»	64 %	12 %
4	«Эмоциональный комфорт»	36 %	24 %
5	«Внутренний контроль»	28 %	20 %

2) По шкалам «Доминирование» и «Эскапизм» у родных детей высоких показателей не выявлено. А у приемных детей-сирот высокий уровень по данным шкалам присутствует. Показатели представлены в таблице 3.

Таблица 3

Сравнительный анализ результатов родных и приемных детей

№	Шкала	Родные дети		Приемные дети	
		Низкий уровень	Высокий уровень	Низкий уровень	Высокий уровень
1	«Доминирование»	32 %	0 %	24 %	4 %
2	«Эскапизм»	4 %	0 %	24 %	8 %

3) У большинства детей из двух групп респондентов выявлен очень высокий уровень самооценки (приемные дети-сироты – 44 %, родные дети – 60 %). Кроме этого, у одного из приемных детей-сирот выявлен низкий уровень самооценки (4 %), а у родных детей таких низких показателей нет (0 %).

4) В отличие от родных детей (36 %), большинство приемных детей-сирот имеет очень высокий уровень притязаний (56 %). А у родных детей преобладают результаты по высокому уровню – 44 % (что входит в норму).

5) Родные дети меньше применяют неадаптивные копинг-стратегии при стрессовых ситуациях (8 %) в отличие от приемных детей-сирот (44 %).

Сравнивая две группы выборки, мы использовали математический анализ на основе критерия Т-Стюдента. Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4

Значимость различий по методике К. Роджерса и Р. Даймонда «Методика диагностики социально-психологической адаптации» между результатами родных детей и приемных детей-сирот

№	Шкала	Эмпирическое значение	Критическое значение	Уровень достоверности различий
1	«Адаптация»	4.8	2.01	$p \leq 0.05$
2	«Принятие себя»	4.9	2.68	$p \leq 0.01$
3	«Принятие других»	4.4		
4	«Эмоциональный комфорт»	1.8		
5	«Внутренний контроль»	2.1		
6	«Доминирование»	0.8		
7	«Эскапизм»	0.2		

Таким образом, можно отметить, что между приемными детьми-сиротами и родными детьми выявлены достоверные различия при уровнях значимости  $p \leq 0.05$ ,  $p \leq 0.01$  по следующим шкалам: «Адаптация», «Принятие себя», «Принятие других». А по шкале «Внутренний контроль» выявлено достоверное различие между результатами приемных детей-сирот и родных детей при уровне значимости  $p \leq 0.05$ .

Также при сравнении двух групп мы получили статистически значимые результаты по следующим шкалам: «Уровень самооценки» и «Уровень притязаний». Результаты приведены в таблице 5.

Таблица 5

Значимость различий по методике Дембо-Рубинштейн «Методика измерения самооценки у подростков» между результатами родных детей и приемных детей-сирот

№	Шкала	Эмпирическое значение	Критическое значение	Уровень достоверности различий
1	«Уровень самооценки»	2.8	2.01	$p \leq 0.05$
			2.68	$p \leq 0.01$
2	«Уровень притязаний»	1.9		

Таким образом, мы видим, что между приемными детьми-сиротами и родными детьми выявлены достоверные различия при уровнях значимости  $p \leq 0.05$ ,  $p \leq 0.01$  по шкале «Уровень самооценки».

В заключении можно сделать вывод о том, что гипотеза подтвердилась. Социально-психологическая адаптация детей-сирот подросткового возраста из приемных семей, проживающих в сельской местности, характеризуется низкими показателями адаптации, принятия себя, эмоциональной комфортности, низким уровнем самооценки и т.д. Также, выявлены статистически достоверные различия между особенностями социально-психологической адаптированности приемных детей-сирот и родных детей. Необходимо отметить, что приемные дети-сироты менее адаптированы, а значит – неуверенны в себе и занижают свои способности; не всегда открыты к общению; подавлены; ответственность за происходящие события принимают не на себя, объясняя это своим поведением и действиями, а другими, внешними, причинами и т.д.

### **2.3. Методические рекомендации по повышению уровня социально-психологической адаптации приемных детей-сирот**

В связи с вышеизложенной проблемой мы предлагаем ряд рекомендаций для приемных родителей, педагогов и специалистов МБОУ «Икшурминская средняя школа»:

*1. Провести семинар для приемных родителей на тему «Социально-психологическая адаптация детей-сирот».*

Для реализации данного вида работы, то есть проведения семинара для приемных родителей, следует определить этапы проведения мероприятия и сроки информирования его потенциальных участников, распределить поручения и т.д. Эффективнее эта работа может быть проведена педагогом-психологом и организатором воспитательной работы с детьми. Так как специалисты смогут, в оптимальной форме, изложить материал по данному вопросу. Ведь, в ходе проведения мероприятия можно информировать приемных родителей о возрастных особенностях детей, отличительных характеристиках приемных детей и способах взаимодействия с ними, процессе и особенностях социально-психологической адаптации детей-сирот на территории села. Родителям следует пояснить, что может происходить с ребенком на данном этапе. Если учитывать занятость родителей, то это может быть цикл занятий в форме семинаров на различные темы.

Помимо этого, школьному психологу следует уделять большее внимание приемным родителям. Нужно помнить, что трудным этот период является не только для самого приемного ребенка, но и для его родителей, которым тоже требуется поддержка и психологическое сопровождение. Данный вид работы может быть осуществлен через такую форму, как индивидуальные консультации.

*2. В содержании психолого-педагогического сопровождения адаптации детей-сирот необходимо уделить внимание созданию ситуации успеха в*

*учебной и внеклассной деятельности (кружки, секции и т.д.). С этой целью планируется проведение занятий с преподавателями (лекции, семинары).*

При проведении данной формы работы с педагогами, следует акцентировать внимание на том, что им желательно помнить, что нанести непоправимый вред самооценке при формировании личности подростка очень легко, поэтому следует быть осторожным с критикой, как в учебной, так и во внеклассной деятельности подростка.

Также, учителям-предметникам, классным руководителям и педагогам дополнительного образования в процессе учебной деятельности следует искать способы создания такой референтной группы, в которой подросток мог бы проявить свою индивидуальность, и в которой он мог бы чувствовать поддержку сверстников и детей по интересам.

*3. Классным руководителям как организаторам внеурочного общения с детьми-сиротами рекомендуется следующее:*

- использовать технологию КТД (коллективного творческого дела), где подвижны роли лидерства;
- организовывать выставки достижений ребят, и не только учебных;
- чаще использовать поощрение как средство повышения мотивации к деятельности.

Помимо этого, хотелось бы отметить, что слишком высокая или слишком низкая самооценка (как в нашем случае) нарушают процесс самоуправления, искажают самоконтроль. Такие люди часто выступают причиной конфликта. Неадекватная самооценка – причина неблагоприятных межличностных отношений. Отсюда – дискомфорт эмоциональной сферы приемного ребенка.

Поскольку самооценка складывается под влиянием окружающих людей важно помочь подростку «вырасти в собственных глазах», поднять его значимость и в восприятии его окружающими.

Поэтому, при работе с приемными детьми, у которых выявлен низкий уровень самооценки, необходимо учесть следующее:

- не ставить ребенка в ситуацию соревнования, публичного выступления;
- оказывать помощь в достижении успеха в той деятельности, от которой, прежде всего, зависит положение школьника;
- использовать косвенные меры, например, предложить авторитетным сверстникам поддержать робкого товарища;
- принимать ребенка без всяких условий. Не забывать говорить, что Вы уверены в его возможностях, что цените его как человека;
- оказывать таким детям поддержку;
- предъявлять требования соответственно возможностям и стремлениям приемного ребенка;
- быть терпеливым, тактичным, искренним и правдивым с подростком из приемной семьи.

*4. Так как у приемных детей-сирот выявлены низкие показатели по шкале «Принятие других», целесообразно будет применить в рамках образовательной организации социально-психологический тренинг.*

Именно данный вид тренинга следует применять при коррекции этой проблемы, потому что принятие других включает в себя стремление к общению и взаимодействию с окружающими людьми.

Так, основной целью социально-психологического тренинга является развитие компетентности в общении (коммуникативной компетентности). Под коммуникативной компетентностью в целом понимается умение эффективно взаимодействовать с людьми, однако специалисты в области теории и методологии социально-психологического тренинга несколько расходятся во мнении относительно составляющих компетентности в межличностном общении и включают в коммуникативный тренинг различные компетенции (навыки, умения).

Проанализировав авторские программы для развития социально-психологической адаптации, мы остановили свой выбор на социально-

психологическом тренинге. Данный тренинг разработан Баркановой Ольгой Владимировной [4].

По нашему мнению, именно данный социально-психологический тренинг будет более эффективен для приемных детей-сирот, проживающих в сельской местности.

Цели данного тренинга: формирование коммуникативной компетентности, развитие социально-психологических ресурсов подростков и старшеклассников.

В ходе реализации тренинговой программы будут решаться следующие задачи:

1. Формирование представлений о процессе общения, закономерностях эффективного общения, типичных ошибках коммуникации.

2. Формирование коммуникативной компетентности: овладение навыками вступления в контакт, поддержания разговора, снятия эмоционального напряжения в общении.

3. Формирование конфликтной компетентности, умения противостоять чужому влиянию, расширение репертуара стратегий поведения в конфликте.

4. Сплочение группы, обучение навыкам совместной деятельности и принятия решений, оптимизация межличностных отношений и психологического климата в группе.

Программа предполагает работу в группе из 12–15 участников. Программа включает 10 занятий продолжительностью 1,5–2 часа. Регулярность встреч – 2–3 раза в неделю.

Необходимое оборудование и материалы: удобные стулья, доска (пластиковая или флипчарт), маркеры, фломастеры, ватман, клей, мяч, раздаточные материалы (распечатки теоретических материалов к занятиям для удобства ознакомления).

Первые занятия посвящены овладению навыками вступления в контакт и невербального общения. Далее особое внимание в программе уделено

развитию навыков эффективного ведения разговора: активного слушания, постановки открытых и закрытых вопросов, вербализации и регулирования эмоционального напряжения во взаимодействии с другими. Во второй части программы предполагается работа по формированию конфликтной компетентности и умению противостоять влиянию. Заключительное занятие посвящено подведению итогов (осмыслению «сухого остатка» и оценке приобретенных коммуникативных навыков и умений) и отработке навыков совместной деятельности, усилению сплоченности, оптимизации психологического климата в группе.

Автор также отмечает, что программа успешно прошла апробацию на базе общеобразовательной школы и может также использоваться в психологической работе со старшеклассниками

### **План тренинговых занятий**

№ занятия	Задачи (эффекты) занятия
1	Овладение навыками вступления в контакт, формирования аттракции и установления раппорта
2	Развитие навыков невербального общения
3	Овладение навыками активного слушания, постановки открытых и закрытых вопросов
4	Осознание и преодоление барьеров общения, овладение техниками вербализации (повторение, парафраз, интерпретация)
5	Овладение техниками вербализации (техники малого разговора) и снятия эмоционального напряжения
6	Овладение техниками вербализации (техники подчеркивания общности и значимости партнера)
7	Понимание сути конфликта, развитие умения предупреждать конфликт
8	Расширение репертуара стратегий поведения в конфликте
9	Формирование умения сопротивляться социальному давлению и противостоять манипуляции
10	Сплочение группы, обучение навыкам совместной деятельности и принятия решений, улучшение психологического климата в группе

Содержание тренинговых занятий приведено в приложении Б.

## ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2

С целью выявления особенностей социально-психологической адаптации приемных детей-сирот, нами было проведено исследование обучающихся МБОУ «Икшурминская средняя школа» Пировского района Красноярского края. В исследовании принимали участие 25 детей-сирот, проживающих в сельской местности в среднем от 6 месяцев до 2 лет и 25 родных детей в возрасте от 14 до 17 лет.

Для диагностики социально-психологической адаптации респондентов мы использовали следующие методики: «Методика диагностики социально-психологической адаптации» (К. Роджерс и Р. Даймонд), «Методика диагностики уровня самооценки и притязаний» (Т. Дембо-С.Я. Рубинштейн), «Методика исследования копинг-стратегий» (Э.Хайм).

В ходе исследования было выявлено, что по шкале «Адаптация», у одного приемного ребенка (4 %) выявлен чрезвычайно низкий результат. Данный факт говорит о том, что он испытывает трудности в приспособлении к новым условиям, окружающей среде в целом и т.д. Также, ребенок может испытывать дисгармонию в сфере принятия решений, являющейся результатом постоянных неуспешных попыток индивида реализовать поставленную цель.

Анализируя результаты приемного ребенка с низким уровнем адаптации, необходимо сравнить показатели по всем трем методикам. Обратим внимание на то, что у девочки выявлены низкие результаты по следующим шкалам: «Адаптация», «Принятие себя», «Принятие других», «Эмоциональный комфорт» и «Доминирование». Это говорит о том, что ей свойственны трудности в процессе приспособления к окружающему миру, неуверенность в себе, отстраненность, закрытость, необщительность, подавленность, отсутствие стремления к лидерству и т.д. Также, у подростка отмечен низкий уровень самооценки. Значит, она не уверена в себе, склонна недооценивать свои способности. Кроме этого, у девочки отмечен высокий

уровень притязаний. Следовательно, можно предположить, что она понимает границы своих возможностей и ставит перед собой адекватные цели и соответствующие требования. Помимо этого, следует отметить, что подросток применяет при стрессовых ситуациях относительно-адаптивные и неадаптивные копинг-стратегии. Первые копинг-стратегии помогают лишь в некоторых незначимых ситуациях и при небольшом стрессе, а вторые, не устраняя стрессовое состояние, способствуют лишь его усилению. Кроме этого, неадаптивные копинг-стратегии выявлены по эмоциональным копинг-стратегиям, которые выражены в эмоциональной разрядке (плачь, крики).

Однако, можно отметить, что к особенностям социально-психологической адаптации большинства приемных детей, проживающих в сельской местности, относится способность к адаптированности, уверенность в себе, стремление к общению и взаимодействию с другими людьми, активность, очень высокий уровень самооценки и уровень притязаний, применение относительно-адаптивных копинг-стратегий.

Таким образом, можно сделать вывод, что социально-психологическая адаптация приемных детей, проживающих в сельской местности, имеет свои отличительные особенности. И, проанализировав результаты, выявлен ряд трудностей для полноценного личностного развития подростков. К ним относятся трудности приспособления, неуверенность в себе, закрытость, подавленность, уход от проблем и от принятия на себя ответственности и т.д. Данные проблемы необходимо корректировать, ведь они могут влиять на процесс адаптации детей, и далеко не положительно.

Далее, сравнив результаты двух групп респондентов, было выявлено следующее:

1. У родных детей процесс адаптации характеризуется более высокими показателями, чем у приемных детей-сирот.

2. По шкалам «Доминирование» и «Эскапизм» у родных детей высоких показателей не выявлено. А у приемных детей-сирот высокий уровень по данным шкалам присутствует.

3. У большинства детей из двух групп респондентов выявлен очень высокий уровень самооценки (приемные дети-сироты – 44 %, родные дети – 60 %). Кроме этого, у одного из приемных детей-сирот выявлен низкий уровень самооценки (4 %), а у родных детей таких низких показателей нет (0 %).

4. В отличие от родных детей (36 %), большинство приемных детей-сирот имеет очень высокий уровень притязаний (56 %). А у родных детей преобладают результаты по высокому уровню – 44 % (что входит в норму).

5. Родные дети меньше применяют неадаптивные копинг-стратегии при стрессовых ситуациях (8 %) в отличие от приемных детей-сирот (44 %).

Сравнивая две группы выборки, мы использовали математический анализ на основе критерия Т-Стьюдента.

Таким образом, можно отметить, что между приемными детьми-сиротами и родными детьми выявлены достоверные различия при уровнях значимости  $p \leq 0.05$ ,  $p \leq 0.01$  по следующим шкалам: «Адаптация», «Принятие себя», «Принятие других». А по шкале «Внутренний контроль» выявлено достоверное различие между результатами приемных детей-сирот и родных детей при уровне значимости  $p \leq 0.05$ .

Также при сравнении двух групп мы получили статистически значимые результаты по следующим шкалам: «Уровень самооценки» и «Уровень притязаний».

Таким образом, мы видим, что между приемными детьми-сиротами и родными детьми выявлены достоверные различия при уровнях значимости  $p \leq 0.05$ ,  $p \leq 0.01$  по шкале «Уровень самооценки».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социально-психологическая адаптация приемных детей-сирот – одна из актуальных проблем психологии.

В ходе теоретического и экспериментального исследования получены следующие основные результаты:

1. Понятие социально-психологической адаптации включает в себя приспособление личности к окружающей среде, изменяющимся условиям, способность предугадывать определенные действия и планировать дальнейшую деятельность. Помимо этого, мы считаем, что социально-психологическая адаптация состоит из следующих составляющих: собственно адаптация, принятие себя (или уровень самооценки), принятие других, состояние эмоциональной комфортности, стремление к доминированию (лидерские качества), внутренний контроль и стратегия поведения в стрессовых ситуациях (копинг-стратегии; эскапизм – уход от проблем). Что касается особенностей социально-психологической адаптации детей, то все зависит от ряда факторов. На формирование социально-психологической адаптации влияет возраст ребенка, его эмоциональное и личностное состояние, семейное окружение и т.д. Так, дети, оставшиеся без попечения родителей и поступившие в приемную семью, испытывают намного больше трудностей в процессе своей социально-психологической адаптации. Ведь, им приходится не только привыкать, приспособливаться к иным условиям в виде новой образовательной организации, но еще и другой семье, ранее не знакомой, в которой есть также свои традиции и правила.

2. Сельская местность может быть оптимальной средой для социально-психологической адаптации приемных детей-сирот. Так как сельская школа отличается немногочисленным составом учеников, то учителя и специалисты образовательной организации имеют возможность для почти индивидуальной работы с детьми данной категории. Каждого ученика они знают в лицо и по имени.

3. По результатам исследования, мы сделали вывод о том, что у приемных детей-сирот выявлены низкие показатели по шкалам: «Адаптация» (4 %), «Принятие себя» (4 %), «Принятие других» (4 %), «Эмоциональный комфорт» (4 %), «Внутренний контроль» (4 %), «Доминирование» (24 %), «Эскапизм» (24 %), «Уровень самооценки» (4 %). Помимо этого, выявлен очень высокий уровень притязаний у 56 % приемных детей-сирот.

4. Сравнивая две группы выборки, мы использовали математический анализ на основе критерия Т-Стьюдента.

Необходимо отметить, что между приемными детьми-сиротами и родными детьми выявлены достоверные различия при уровнях значимости  $p \leq 0.05$ ,  $p \leq 0.01$  по следующим шкалам: «Адаптация», «Принятие себя», «Принятие других». А по шкале «Внутренний контроль» выявлено достоверное различие между результатами приемных детей-сирот и родных детей при уровне значимости  $p \leq 0.05$ .

Также при сравнении двух групп мы получили статистически значимые результаты по следующим шкалам: «Уровень самооценки» и «Уровень притязаний».

Таким образом, мы видим, что между приемными детьми-сиротами и родными детьми выявлены достоверные различия при уровнях значимости  $p \leq 0.05$ ,  $p \leq 0.01$  по шкале «Уровень самооценки».

В итоге, следует акцентировать внимание на том, что уровень социально-психологической адаптации родных детей выше, чем у приемных детей-сирот.

В заключении можно сделать вывод о том, что гипотеза подтвердилась. Социально-психологическая адаптация детей-сирот подросткового возраста из приемных семей, проживающих в сельской местности, характеризуется низкими показателями адаптации, принятия себя, эмоциональной комфортности, низким уровнем самооценки и т.д. Также, выявлены статистически достоверные различия между особенностями социально-психологической адаптированности приемных детей-сирот и родных детей.

Необходимо отметить, что приемные дети-сироты менее адаптированы, а значит – неуверенны в себе и занижают свои способности; не всегда открыты к общению; подавлены; ответственность за происходящие события принимают не на себя, объясняя это своим поведением и действиями, а другими, внешними, причинами и т.д.

На основе проделанной работы мы разработали методические рекомендации по повышению уровня социально-психологической адаптации приемных детей-сирот. Рекомендации смогут положительно повлиять на эмоциональное и личностное состояние детей и повысить уровень социально-психологической адаптации данной категории респондентов.

Теоретические выводы и предложенные методические рекомендации могут быть использованы в рамках общеобразовательного учреждения.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни. М.: Мысль, 1991. 299 с.
2. Асмолов А. Г. Психология личности: Учебник. М.: Изд-во МГУ, 1990. 367 с.
3. Барканова О.В. Психологическое сопровождение адаптации подростков из семей мигрантов: учебное пособие. Электрон.дан. / Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева. Красноярск, 2013. 147 с.
4. Барканова О.В. Социально-психологический тренинг для подростков и старшеклассников. Электрон. дан. / Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева. Красноярск, 2013. 265 с.
5. Баркова В.Л. Особенности системы отношений и социально-психологической адаптации подростков с проявлениями синдрома дефицита внимания с гиперактивностью //Ученые записки Российского государственного социального университета. 2008. № 4. С. 100 – 103.
6. Батуева С.В. Социально-психологическая адаптация первоклассника с задержкой психического развития арт-терапевтическими средствами театральной деятельности // Психология, социология и педагогика. 2014. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://psychology.snauka.ru/2014/11/3934> (дата обращения: 12.11.2017).
7. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М.: Просвещение, 1968. 464 с.
8. Большакова Л.Н. Социально-психологическая адаптация родителей и детей в приемной семье: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук: спец. 19.00.07. Ярославль, 2004. 26 с.
9. Выготский Л.С. Психология. М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. 1008 с.
10. Выготский Л. С. Проблема культурного развития ребенка // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14, Психология. 1991. № 4. С. 5 – 19.

11. Галяутдинова Д.Р. Проблема социально-психологической адаптации в научных исследованиях // Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития. 2016. Ч.2. С.142 – 146.
12. Галяутдинова Д.Р., Барканова О.В. Особенности социально-психологической адаптации приемных детей, проживающих в сельской местности // Психологические и педагогические аспекты научного становления личности. 2017. С.21 – 28.
13. Гребенникова Е.В., Фирсова О.В. Социально-психологическая адаптация детей-сирот в приемных семьях // Вестник ТГПУ. 2009. Выпуск 4 (82). С. 51 – 55.
14. Добрынина В.И. Философия XX века. Учебное пособие. М.: ЦИНО общества «Знание» России, 1997. 288 с.
15. Жадеева Е.А. К вопросу о социальной адаптации личности: теоретический аспект// Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2011. № 34. С. 23 – 27.
16. Закондырина В. А. Взаимосвязь аутоагрессивного поведения и социально-психологической адаптации подростков: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук: спец. 19.00.01. Москва, 2009. 28 с.
17. Келли Дж.А. Теория личности. Психология личностных конструкторов. СПб.: Речь, 2000. 249 с.
18. Ковригина И.С. Социально-психологическая адаптация: сущность, виды и стадии формирования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2009. № 9. С.201 – 207.
19. Кон И.С. Психология старшеклассника: пособие для учителей. М.: Просвещение, 1980. 192 с.
20. Лайкина О.В. Социальная адаптация детей-сирот в условиях учреждения государственной поддержки детства // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2012. № 9. С.56 – 65.
21. Лейбин В.М. Словарь-справочник по психоанализу. СПб.: Питер, 2001. 688 с.

22. Леонтьев А.Н. Избранные психологические произведения. В 2-х т. М.: Педагогика, 1983. 320 с.
23. Литвиненко Н.В. Социально-психологическая адаптация младших подростков: индивидуально-личностный подход // Наука и школа. 2007. № 5. С.52 – 55.
24. Ломов Б.Ф., Журавлев А.Л. Психология управления. М.: Знание, 1978. 66 с.
25. Лыков И.В., Федоткина И.В., Юсупов В.В. Социально-психологическая адаптация подростков в общеобразовательных учреждениях // Вестник психотерапии. 2010. Т. 39. № 34. С. 55 – 62.
26. Маслов М.Д. Социально-психологическая адаптация подростков в условиях детского санатория: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук. Санкт-Петербург, 1997. 8 с.
27. Мещерякова, Б. Г. Современный психологический словарь: учеб. для вузов. СПб.: Еврознак, 2006. 361 с.
28. Набиуллина Р.Р., Тухтарова И.В. Механизмы психологической защиты и совладания со стрессом (определение, структура, функции, виды, психотерапевтическая коррекция). Учебное пособие. Казань: Казанская государственная медицинская академия, 2003. 99 с.
29. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 478 с.
30. Налчаджян А.А. Социально-психическая адаптация личности (формы, механизмы и стратегии). Ереван: АН АрмССР, 1988. 263 с.
31. Овчаренко Л.Ю. Проблемы успешности социально-психологической адаптации подростков в современной среде // Системная психология и социология. 2015. № 1(13). С. 44 – 56.
32. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: ИТИ ТЕХНОЛОГИИ, 2010. 874 с.
33. Приемная семья: психологическое сопровождение и тренинги / С.Н. Гринберг. СПб.: Речь, 2007. 351 с.

34. Прихожан А.М., Толстых Н.Н. Подросток в учебнике и в жизни. М.: Знание, 1990. 80 с.
35. Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. М.: Политиздат, 1982. 255 с.
36. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Самара: Издательский Дом «БАХРАХ-М», 2001. 672 с.
37. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2002. 720 с.
38. Ромм М.В. Адаптация личности в социуме: Теоретико-методологический аспект. Новосибирск: Наука. Сибирская издательская фирма РАН, 2002. 275 с.
39. Самойлова В. А. Адаптация личности в современном обществе и проблема психологического здоровья детей и подростков // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2014. № 167. С. 41 – 54.
40. Сапогова Е.Е. Психология развития человека. М.: Аспект пресс, 2001. 460 с.
41. Сараева Н.М. Психологическая адаптация студентов с разными показателями субъективности // Проблема соотношения естественного и социального в обществе и человеке. 2014. № 5. С. 171 – 178.
42. Сельцова И.А. Влияние самоидентичности на социально-психологическую адаптацию подростков, оставшихся без попечения родителей // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 7. С. 332 – 334.
43. Семейный кодекс РФ. Статья 152. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.zakonrf.info/sk/152/>. (дата обращения: 05.02.2017).
44. Семейное устройство детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Пособие для педагогов-психологов, социальных

работников, приемных родителей / под. ред. д.п.н., проф. Р.М. Чумичевой. Ростов-на-Дону, 2010. 198 с.

45. Социально-психологическая адаптация личности: Методические указания / Составитель: к. психол. н. Н.Н. Мельникова. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002. 34 с.

46. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. 490 с.

47. Федеральный закон от 24 апреля 2008 г. N 48-ФЗ «Об опеке и попечительстве» (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/193182/#ixzz3dR0gcaI8>. (дата обращения: 26.05.2016).

48. Фирсова Н.Г., Овсяникова Е.А., Шкилев С.В., Зиборова Е.И. Социально-психологическая адаптация личности на разных возрастных этапах: учебное пособие. Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2014. 384 с.

49. Флотская Н.Ю. Социально-психологическая адаптация личности при разных типах половой идентичности // Мир науки, культуры, образования. 2011. № 2. С. 174 – 178.

50. Фрейд З. Исследования истерии: пер. С.В. Панкова / З. Фрейд, Й. Брейер. СПб.: ВЕИП, 2005. 480 с.

51. Цукерман Г.А. Психология саморазвития: задача для подростков и их педагогов. М.: Инетрпракс, 1995. 288 с.

52. Hartmann H. Ego Psychology and the Problem of Adaptation. – N.Y., 1958. P. 160.

**Методика диагностики социально-психологической адаптации**  
**(К. Роджерс и Р. Даймонд)**

Обзор

Опросник личностный. Предназначен для изучения особенностей социально-психологической адаптации и связанных с этим черт личности.

Стимульный материал представлен 101 утверждением, которые сформулированы в третьем лице единственного числа, без использования каких-либо местоимений. По всей вероятности, такая форма была использована авторами для того, чтобы избежать влияния «прямого отождествления». То есть ситуации, когда испытуемые сознательно, напрямую соотносят утверждения со своими особенностями. Данный методический прием является одной из форм «нейтрализации» установки тестируемых на социально-желательные ответы.

В методике предусмотрена достаточно дифференцированная, 7-бальная шкала ответов.

Авторами выделяются следующие 6 интегральных показателей:

1. «Адаптация»;
2. «Приятие других»;
3. «Интернальность»;
4. «Самовосприятие»;
5. «Эмоциональная комфортность»;
6. «Стремление к доминированию».

Каждый из них рассчитывается по индивидуальной формуле. Интерпретация осуществляется в соответствии нормативными данными, рассчитанными отдельно для подростков и взрослой выборки.

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 или прослушав 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, выберете подходящий, по вашему мнению, один из семи вариантов оценок, пронумерованных цифрами от «0» до «6»:

- «0» – это ко мне совершенно не относится;
- «1» - это к мне 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».

### Содержание.

#### **Стимульный материал.**

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 ото всех 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: накатывает 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 стечения народа 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 знает, хорошо к нему носится, любит 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. Стараются не думать о своих проблемах.
55. Считает себя интересным человеком — привлекательным как личность, заметным.
56. Человек стеснительный, легко тушуеться.
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, равнодушен 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 вождь 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, 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, 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; совсем 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 мысли.
101. Все свои привычки считает хорошими.

*Обработка и интерпретация результатов*

Обработка по шкалам проводится по ключу.

Ключи:

Интегральные показатели	
<p>«Адаптация»  <math display="block">A = \frac{a}{a + b} \times 100\%</math></p>	<p>«Самовосприятие»  <math display="block">S = \frac{a}{a + b} \times 100\%</math></p>
<p>«Приятие других»  <math display="block">L = \frac{1,2 a}{1,2 a + b} \times 100\%</math></p>	<p>«Эмоциональная комфортность»  <math display="block">E = \frac{a}{a + b} \times 100\%</math></p>
<p>«Интернальность»  <math display="block">I = \frac{a}{a + 1,4 b} \times 100\%</math></p>	<p>«Стремление к доминированию»  <math display="block">D = \frac{2 a}{2 a + b} \times 100\%</math></p>

№	Показатели	Номера высказываний	Нормы
1	a 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
	b Деадаптивность	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	a	Лживость « - »	34,45,48,81,89	(18-45)
	b	« + »	8,82,92,101	18-36
3	a	Приятие себя	33,35,55,67,72,74,75,80,88,94,96	(22-52) 22-42
	b	Неприятие себя	7,59,62,65,90,95,99	(14-35) 14-28
4	a	Приятие других	9,14,22,26,53,97	(12-30) 12-24
	b	Неприятие других	2,10,21,28,40,60,76	(14-35) 14-28
5	a	Эмоциональный комфорт	23,29,30,41,44,47,78	(14-36) 14-28
	b	Эмоциональный дискомфорт	6,42,43,49,50,83,85	(14-35) 14-28
6	a	Внутренний контроль	4,5,11,12,19,27,37,51,63,68,79,91, 98,13	(26-65) 26-52
	b	Внешний контроль	25,36,52,57,70,71,73,77	(18-45) 18-36
7	a	Доминирование	58,61,66	(6-15) 6-12
	b	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

### ***Краткая интерпретация.***

В столбце «нормы» 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.

### **Методика диагностики уровня самооценки и притязаний»**

**(Т. Дембо-С.Я. Рубинштейн)**

Бланк методики, содержащий инструкции, задания, а также место для записи результатов и заключения психолога представлен на рис. 1.



## **Задание**

7 вертикальных линий, размером 100 мм, представляющих собой биполярные шкалы. Верхняя и нижняя линия отмечены черточками, середина — точкой. Каждая линия имеет название сверху и снизу:

0 здоровый — больной;

1 хороший характер — плохой характер;

2 умный — глупый;

3 способный — неспособный;

4 авторитетен у сверстников — презирается сверстниками;

5 красивый — некрасивый;

6 уверенный в себе — не уверенный в себе.

## **Порядок проведения**

Методика может проводиться фронтально - с целым классом или группой учащихся - и индивидуально с каждым школьником.

При фронтальной работе после раздачи бланков школьникам предлагается прочесть инструкцию, затем психолог должен ответить на все задаваемые ими вопросы. После этого учащимся предлагается выполнить задание на первой шкале (здоровый — больной). Затем следует проверить, как каждый из учащихся выполнил задание, обращая внимание на правильность использования значков, точное понимание инструкции, вновь ответить на вопросы. После этого учащиеся работают самостоятельно, и психолог ни на какие вопросы не отвечает. Заполнение шкалы вместе с чтением инструкции — 10-15 мин.

## **Обработка результатов**

Обработке подлежат результаты на шкалах 2-7. Шкала «Здоровье» рассматривается как тренировочная и в общую оценку не входит. При необходимости данные по ней анализируются отдельно.

Для удобства подсчета оценка переводится в баллы. Как уже отмечалось, размеры каждой шкалы равны 100 мм, в соответствии с этим начисляются баллы (например, 54 мм = 54 баллам).

1. По каждой из семи шкал (за исключением шкалы «Здоровье») определяются:

- уровень притязаний в отношении данного качества — по расстоянию в миллиметрах (мм) от нижней точки шкалы (0) до знака «х»;
- высота самооценки — от «0» до знака «-»;
- величина расхождения между уровнем притязаний и самооценкой — разность между величинами, характеризующими уровень притязаний и самооценку, или расстояние от «х» до «-»;
- в тех случаях, когда уровень притязаний ниже самооценки, результат выражается отрицательным числом.

Записывается соответствующее значение каждого из трех показателей (уровня притязаний, уровня самооценки и расхождения между ними) в баллах по каждой шкале.

2. Определяется средняя мера каждого из вышеперечисленных показателей у школьника. Ее характеризует медиана, вычисляемая по всем анализируемым шкалам.

3. Определяется степень дифференцированности уровня притязаний и самооценки. Их получают, соединяя на бланке испытуемого все значки «-» (для определения дифференцированности самооценки) или «х» (для уровня притязаний). Получаемые профили наглядно демонстрируют различия в оценке школьником разных сторон своей личности, успешности деятельности.

В тех случаях, когда необходима количественная характеристика дифференцированности (например, при сопоставлении результатов школьника с результатами всего класса) можно использовать разность между максимальным и минимальным значением, однако этот показатель рассматривается как условный.

Следует отметить, что чем выше дифференцированность показателя, тем меньшее значение имеет средняя мера и, соответственно, она может использоваться лишь для некоторой ориентировки.

4. Особое внимание обращается на такие случаи, когда притязания оказываются ниже самооценки, пропускаются или не полностью заполняются некоторые шкалы (указывается только самооценка или только уровень притязаний), значки ставятся за пределами шкалы (выше верхней или ниже нижней части), используются знаки, не предусмотренные инструкцией и т. п.

#### **Оценка и интерпретация результатов.**

Для оценки средние данные испытуемого и его результаты по каждой шкале сравниваются со стандартными значениями, приведенными ниже (табл. 1.1, 1.2).

Наиболее благоприятными с точки зрения личностного развития являются следующие результаты: средний, высокий или даже очень высокий (но не выходящий за пределы шкалы) уровень притязаний, сочетающийся со средней или высокой самооценкой при умеренном расхождении этих уровней и умеренной степенью дифференцированности самооценки и уровня притязаний.

Продуктивным является также такой вариант отношения к себе, при котором высокая и очень высокая (но не предельно), умеренно дифференцированная самооценка сочетается с очень высокими, умеренно дифференцированными притязаниями при умеренном расхождении между притязаниями и самооценкой. Данные показывают, что школьники с таким отношением к себе отличаются высоким уровнем целеполагания: они ставят перед собой достаточно трудные цели, основывающиеся на представлениях о своих очень больших возможностях, способностях, и прилагают значительные усилия для достижения этих целей.

Таблица 1.1.

**Показатели самооценки и уровня притязаний**

Параметр	Количественная характеристика, балл			
	Низкий	Норма		Очень высокий
		Средний	Высокий	
<b>10-11 лет</b>				
Уровень притязаний	менее 68	68-82	83-97	98-100 и более
Уровень самооценки	менее 61	61-72	73-85	86-100 и более
<b>12-14 лет</b>				
Уровень притязаний	менее 64	64-78	79-93	94-100 и более
Уровень самооценки	менее 48	48-63	64-78	79-100
<b>15-16 лет</b>				
Уровень притязаний	0-66	67-79	80-92	93-100 и более
Уровень самооценки	0-51	52-65	66-79	80-100

Таблица 1.2.

**Показатели расхождения самооценки  
и уровня притязаний**

Параметр	Количественная характеристика, балл		
	Слабая	Умеренная	Сильная
<b>10-11 лет</b>			
Степень расхождения между уровнем притязаний и самооценкой	0-7	8-22	более 22
Степень дифференцированности притязаний	0-4	5-19	более 19

Степень дифференцированности самооценки	0-5	6-20	более 20
<b>12-14 лет</b>			
Степень расхождения между уровнем притязаний и самооценкой	0-10	11-25	более 25
Степень дифференцированности притязаний	0-9	10-23	более 23
Степень дифференцированности самооценки	0-12	13-25	более 25
<b>15-16 лет</b>			
Степень расхождения между уровнем притязаний и самооценкой	0-8	9-26	более 26
Степень дифференцированности притязаний	0-11	12-26	более 26
Степень дифференцированности самооценки	0-11	12-25	более 25

Неблагоприятными для личностного развития и для обучения являются все случаи низкой самооценки. Неблагоприятными являются также случаи, когда школьник имеет среднюю, слабо дифференцированную самооценку, сочетающуюся со средними притязаниями и характеризующуюся слабым расхождением между притязаниями и самооценкой.

Очень высокая, слабо дифференцированная самооценка, сочетающаяся с предельно высокими (часто даже выходящими за крайнюю верхнюю точку шкалы), слабо дифференцированными (как правило, совсем не дифференцированными) притязаниями, со слабым расхождением между притязаниями и самооценкой, обычно свидетельствует, что старшеклассник

по разным основаниям (защита, инфантилизм, самодостаточность и др.) «закрыт» для внешнего опыта, нечувствителен ни к своим ошибкам, ни к замечаниям окружающих. Подобная самооценка является непродуктивной, препятствует обучению и шире – конструктивному личностному развитию.

### **Методика исследования копинг-стратегий» (Э.Хайм)**

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, стараясь 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 избегание 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.

### **Программа тренинговых занятий**

Цель: формирование коммуникативной компетентности, развитие социально-психологических ресурсов подростков и старшекласников.

В ходе реализации тренинговой программы будут решаться следующие задачи:

1) формирование представлений о процессе общения, закономерностях эффективного общения, типичных ошибках коммуникации;

2) формирование коммуникативной компетентности: овладение навыками вступления в контакт, поддержания разговора, снятия эмоционального напряжения в общении;

3) формирование конфликтной компетентности, умения противостоять чужому влиянию, расширение репертуара стратегий поведения в конфликте;

4) сплочение группы, обучение навыкам совместной деятельности и принятия решений, оптимизация межличностных отношений и психологического климата в группе.

Программа предполагает работу в группе из 12–15 участников. Программа включает 10 занятий продолжительностью 1,5–2 часа. Регулярность встреч – 2–3 раза в неделю.

Необходимое оборудование и материалы: удобные стулья, доска (пластиковая или флипчарт), маркеры, фломастеры, ватман, клей, мяч, раздаточные материалы (распечатки теоретических материалов к занятиям для удобства ознакомления).

Первые занятия посвящены овладению навыками вступления в контакт и невербального общения. Далее особое внимание в программе уделено развитию навыков эффективного ведения разговора: активного слушания, постановки открытых и закрытых вопросов, вербализации и регулирования эмоционального напряжения во взаимодействии с другими. Во второй части программы предполагается работа по формированию конфликтной компетентности и умению противостоять влиянию. Заключительное занятие

посвящено подведению итогов (осмыслению «сухого остатка» и оценке приобретенных коммуникативных навыков и умений) и отработке навыков совместной деятельности, усилению сплоченности, оптимизации психологического климата в группе.

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

- 1) активность и заинтересованное участие в работе группы;
- 2) конфиденциальность (все, что происходит на занятиях, остается между участниками);
- 3) «здесь и теперь» (проживание и вербализация происходящего в данный момент);
- 4) «обратная связь» (высказывание своих впечатлений, эмоций, мыслей после каждого задания);
- 5) безоценочность и корректность (оценивать нужно действия других, а не личность);
- 6) «стоп» (можно воздержаться от высказываний в определенный момент, если участник так хочет).

Автор также отмечает, что программа успешно прошла апробацию на базе общеобразовательной школы и может также использоваться в психологической работе со старшеклассниками

### **План тренинговых занятий**

№ занятия	Задачи (эффекты) занятия
1	Овладение навыками вступления в контакт, формирования аттракции и установления раппорта
2	Развитие навыков невербального общения
3	Овладение навыками активного слушания, постановки открытых и закрытых вопросов
4	Осознание и преодоление барьеров общения, овладение техниками вербализации (повторение, парафраз, интерпретация)
5	Овладение техниками вербализации (техники малого разговора) и снятия эмоционального напряжения

6	Овладение техниками вербализации (техники подчеркивания общности и значимости партнера)
7	Понимание сути конфликта, развитие умения предупреждать конфликт
8	Расширение репертуара стратегий поведения в конфликте
9	Формирование умения сопротивляться социальному давлению и противостоять манипуляции
10	Сплочение группы, обучение навыкам совместной деятельности и принятия решений, улучшение психологического климата в группе

При подготовке программы использованы материалы с бумажных носителей [1; 9; 13; 15], электронных сайтов<sup>12 13</sup>  
<sup>14 15</sup> и собственные авторские разработки.

12 [http://azps.ru/training/training\\_communicat.html](http://azps.ru/training/training_communicat.html)

13 <http://trepsy.net/training/stat.php?stat=4235>

14 <http://trepsy.net/training/stat.php?stat=4470>

15 <http://trepsy.net/training/stat.php?stat=5610>

## **Содержание тренинговых занятий**

### **Занятие 1**

1. Организационная часть. Тренер знакомит участников с целью и задачами тренинга, информацией о содержании тренинга. Коммуникативная компетентность – совокупность навыков и умений, необходимых для эффективного общения.

Коммуникативная компетентность включает в себя:

- природные способности (экспрессивность, обаяние, открытость, естественность и т. п.);
- представления о процессе и приемах общения;
- умения воспринимать и воспроизводить коммуникативные сигналы (вербальные, невербальные, паралингвистические) в открытой и закрытой (защитной) коммуникации.

На занятиях мы постараемся сформировать систему представлений о процессе и приемах общения и освоить ряд коммуникативных умений и навыков (устанавливать контакт, слушать, выражать свои мысли и чувства, понимать другого человека, регулировать эмоциональное напряжение и конфликт, противостоять влиянию и т. д.).

В организационной части также оговаривается режим работы и принимаются правила. После принятия правил тренер предлагает участникам озвучить свое настроение, состояние и ожидания по поводу предстоящих занятий. Время: 10 минут.

2. Тренинговое занятие можно начать с самооценки коммуникативных навыков и умений каждого участника. Тренер 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 тренинга) можно повторить эту процедуру с разными вариантами добавлений.

Первое занятие будет посвящено первому, но очень важному этапу в общении – знакомству и установлению контакта, расположению собеседника к себе. Первое впечатление часто играет решающую роль для дальнейших отношений. Начнем с простой разминки. Упражнение «Как дела?». Участники, перемещаясь по комнате, подходят друг к другу и произносят с разной интонацией фразу: «Как дела?».

Короткое обсуждение – как вы воспринимали это приветствие, хотелось ли общаться после него. Обычный вопрос «Как дела?» при встрече близких людей может быть чем угодно. Он может быть ничего не значащим приветствием, повседневным ритуалом. «Как дела?» может быть деловым вопросом: мне нужна информация, и 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 разобраться с собеседником. «Привет! Как дела?» – может быть и началом развлечений с соответствующим подтекстом: «Рассказывай, что знаешь интересного». Тогда начинается более или менее занимательный разговор, в котором люди привычно коротают время. «Как дела?» может стать моментом радости и близости людей. «Как дела?» здесь значит: «Я так рад тебя видеть! У тебя все хорошо?», а ответное «Хорошо» может расшифроваться: «Я тебя тоже очень рад видеть, и с тобой рядом мне просто замечательно!». Фраза «Как дела?» – это короткое приветствие, передающее наше отношение, и очень важно, как мы это произносим. И еще – это приветствие, и оно не требует развернутого ответа. Время: 10 минут.

3. Упражнение «Я начинаю разговор». Цель: отработка навыка установления контакта, умения начать разговор. Ведущий напоминает, что одно из важных качеств успешного человека – умение общаться и заводить знакомства, умение начать разговор. Часто нам бывает сложно подойти к человеку и заговорить 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. А, 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 ситуациях 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. Давайте потренируемся пользоваться этой информацией 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.

- Здравуемся, 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.

Смена партнеров происходит 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.

#### 4. Упражнение «Увы-Ура», или «Зелёный крокодил».

Цель: отработка навыков уверенного вступления в контакт, уверенного поведения. Ведущий 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. Ведущий 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 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 останавливаться, 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 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 их совокупность. 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, 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 двух 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, которая может дойти 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 двух 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 ведет себя.

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. Помните, 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, вам нечего скрывать.

Мы садимся с краю, когда хотим, чтобы нам было удобно незаметно уйти или сбежать. Помните, 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 сел 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. Помните, 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 вы внутренне (в себе) пока еще не уверены, есть внешние проявления, которыми можно овладеть, чтобы создать имидж уверенного человека. Впоследствии к вам придет внутреннее чувство уверенности. Время: 30 минут.

5. Мини-лекция психолога. Время: 5 минут. Давайте теперь обсудим информацию о том, какие психологические сигналы помогают нам при вступлении в контакт. 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, качество 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 – 1 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.

#### 6. 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.

#### 7. 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 малознакомый 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 минус, 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 пытаться произвести 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.

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

## **Занятие 2**

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 непросто. 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 моторной 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. 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: 10 минут.

### **Занятие 3**

1. Разминка. Упражнение «Пожелание на день». Участники должны встать, первый участник выбирает любого другого из группы, здоровается с ним, бросает ему мяч, говорит какие-то добрые слова (комплимент, похвала и т. п.) и высказывает пожелание на день. Тот, в свою очередь, выбирает кого-то и делает то же самое. Нужно проследить за тем, что-бы все участники получили свои пожелания на день. Время: 5 минут.

2. Ознакомление с задачами занятия (освоение техник вербализации, навыков активного слушания и постановки открытых вопросов). На прошлых занятиях мы с вами узнали, как наладить контакт с собеседником, как понять его невербальное поведение, а сегодня мы с вами поговорим о речевых средствах общения – как услышать собеседника, правильно понять его сообщение и поддержать разговор. Многочисленные исследования показывают, что успешность человека в любой социальной сфере (профессиональной, семейной, общественной и др.) в значительной мере 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 (опросник см. в Приложении 2). Время: 10 минут.

3. Упражнение «Скучный рассказ». Цель: ознакомление с навыками активного слушания. Участники разбиваются на пары и решают, кто говорящий, а кто слушающий.

Ведущий сообщает, что задачей слушающих будет внимательное выслушивание в течение 2–3 минут «очень скучного рассказа». Затем он 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 раскрываются 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 слушателей 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, располагают к дальнейшему разговору
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 гонорарах известных музыкантов)

Тренер также приводит участникам схему выслушивания: «Поддержка – Уяснение – Комментирование», группа обсуждает уместность появления тех или иных реакций активного слушания на разных тактах выслушивания. Так, на такте «Поддержка» наиболее уместным представляются такие реакции, как угу-поддакивание, эхо, эмоциональное сопровождение, на такте «Уяснение» – уточняющие вопросы и парафраз, а оценки и советы приемлемы на такте «Комментирование». 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
Комменти-	Высказывание своей	Оценки, советы

рование	точки зрения	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 являются поддержка высказываний соперников и уяснение сущности аргументации. В процессе слушания тот из членов команды, чья очередь высказываться следующим, должен реагировать «угу-поддакиванием» и «эхо», задавать уточняющие вопросы, если содержание аргументации не до конца ясно, или же сделать парафраз, если создано 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 парафраза удалось добиться уточнения позиций участников «диспута». Время: 15 минут.

5. Упражнение «Кто этот человек?». Цель: отработка навыков постановки закрытых вопросов, понимание эффектов закрытых вопросов. Сначала тренер представляет алгоритм опроса с помощью закрытых вопросов: годы жизни, пол, страна, область деятельности. Можно начинать с любого пункта, но возвращаться к нему нельзя (то есть надо сначала исчерпать все возможности поиска информации в одном направлении, а затем перейти к другому). Например, такой диалог:

Это мужчина? – Да. – Это политический деятель? – Да. – Это Ленин? – (Тренер: нарушен алгоритм, вы не прошли до конца направление области деятельности!) – Это член Госдумы? – Нет – Это депутат? – Нет. – Это министр? – Да. – Это премьер-министр? – Да. – Это российский премьер-министр? – Нет. – Это английский премьер-министр? – Да. – Тогда это Блер? После демонстрации примера выбирается желающий, он загадывает известного человека, остальные участники пытаются отгадать этот персонаж с помощью закрытых вопросов. Можно повторить еще с 2–3-я участниками.

По итогам упражнения обсуждаются преимущества и недостатки закрытых вопросов. Тренер должен сделать акцент на том, что эти вопросы

не способствуют партнерскому общению, создают эффект допроса, хотя их легче задавать и они дают ведущую позицию в разговоре. Поэтому использование закрытых вопросов в разговоре ограничено. Время: 15 минут.

6. Упражнение «Пум-пум-пум». Цель: отработка навыков постановки открытых вопросов, понимание ценности открытых вопросов для получения информации. «Пум-пум-пум» – это какая-нибудь характеристика, которая у части группы есть, а у остальной части – нет. Эта характеристика объективна и понятна (мы можем ее увидеть и распознать).

Например, это могут быть шнурки на обуви, цвет глаз, волос, элементы одежды и т. д. Каждый должен будет по очереди загадать «Пум-пум-пум», а остальные участники с помощью только открытых вопросов пытаются выяснить, что это. Например: Для чего он нужен? Как он используется?

В каком месте он находится? И т. д. Нельзя задавать только один открытый вопрос: Что такое «Пум-пум-пум»? В конце упражнения обсуждаются преимущества и эффекты открытых вопросов. Время: 15 минут.

7. Игра «Претендент». Цель: отработка навыков постановки открытых вопросов. Участники: менеджеры по персоналу, которым требуется специалист (участники сами могут решить, какой именно). К вам придет претендент, ваша задача – с помощью открытых вопросов установить его истинные мотивы. Претендент заранее получает от тренера инструкцию о том, что его открытый (называемый в разговоре) мотив – стремление работать в солидной перспективной фирме. Его истинный мотив – стремление участвовать в конкурсе иностранных фирм, а для этого нужна солидная запись в трудовой книжке. При этом в собеседовании он может косвенно упоминать о каких-то деталях, указывающих на его истинный мотив, например, что современный бизнес – интернационален или что он интенсивно учит английский язык. Истинный мотив знают только тренер и сам претендент. Менеджеры по очереди пытаются «расколоть» претендента. Если один не справляется и менеджер не продвигается к истинной цели, пытается следующий. В обсуждении итогов можно вспомнить, какие

вопросы были наиболее удачными (скорее всего, вопросы о будущем), как они помогали продвигаться к цели. Время: 15 минут.

По завершении игры стоит обратить внимание участников на типичные ошибки, возможные при постановке общих вопросов и способы их преодоления.

Типичная ошибка в формулировке вопроса	Почему это ошибка?	Способ преодоления
1	2	3
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...)	Скрытое обвинение: «Вы недостаточно опытни (предусмотрительны, лояльны по отношению	Чем было продиктовано положительное решение? Что побудило вас согласиться?

так ответить... не ответить и т. п.)	к организации» и т. п.)	Не могли бы вы привести обоснования своего решения?
--	-------------------------	---

8. 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). 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 4**

1. Разминка с предметом (мяч, кукла, мягкая игрушка и т. п.). Первый участник берет предмет и говорит, что ему помогает, а что мешает в общении. Важно обращать внимание не только на внешние обстоятельства, но и на личностные качества. Затем он передает предмет следующему участнику, а тот сначала должен повторить то, что сказал предыдущий участник, и только затем озвучить свои мысли. Время: 5 минут.

2. 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. Сегодня мы продолжим знакомство с техниками активного слушания, а так-же 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 выйдут (следует принять меры, чтобы вышедшие не знали, что происходит в помещении), оставшемуся проговаривается инструкция: «Выслушай 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, ведущий 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 больше! Время: 20 минут.

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

– 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 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 личного 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 из 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: 15 минут.

4. Итак, мы с вами разобрались, как и почему теряется и искажается информация. Как сделать так, чтобы эти потери были минимальными? Сейчас мы продолжим знакомиться с техниками активного слушания и поработаем с так называемыми техниками вербализации или ступенями вербализации.

Техника вербализации	Рекомендации и примеры
<p>1. Повторение: дословное воспроизведение, цитирование сказанного партнером</p>	<p>– Вставка цитат из высказываний партнера в собственные фразы: Итак, ты считаешь...(цитата) Насколько я тебя понял... (цитата)</p> <p>– Дословное повторение последних слов партнера</p> <p>– Повторение с вопросительной интонацией 1 или 2 слов партнера</p>
<p>2. Перефразирование: краткая передача сути высказывания партнера</p>	<p>Лаконичная формулировка сказанного партнером</p> <p>Следование логике партнера, а не собственной логике</p>
<p>3. Интерпретация: высказывание предположения об истинном значении сказанного или о причинах и целях высказывания партнера</p>	<p>– Уточняющие вопросы: Ты, наверное, имеешь в виду...? По-видимому, вы хотите...?</p> <p>– Техника пробных вопросов (условных гипотез): А может быть, ты надеешься...? А может быть так, что ты хочешь...?</p>

Упражнение «Детективная история» («Снежный ком»). Цель: отработка техник вербализации, навыков дословного повторения услышанного без собственных интерпретаций.

Ведущий (или один из участников) начинает рассказывать детективную историю. Например: «Рано утром мисс Марпл услышала телефонный звонок». Далее передает мяч следующему участнику, но его задача – прежде чем продолжить историю, дословно повторить то, что сказал предыдущий участник. Каждому последующему участнику становится все сложнее повторять то, что сказал предыдущий, так как история обрастает все новыми подробностями. Для разнообразия и поддержания внимания можно посадить участников спиной друг к другу в круг и дать тренеру возможность назначать следующего говорящего. Тогда у группы не будет возможности расслабиться «на целый круг», после того, как они внесли свою лепту в рассказ. В обсуждении следует уделить внимание этому аспекту: когда ты невнимателен, занят своими мыслями, расслаблен, ты не в состоянии повторить сказанное партнером. Однако этому можно научиться. Время: 15 минут.

5. Упражнение «Стихотворение». Цель: отработка техник вербализации, навыков перефразирования. Группа делится на четыре команды, каждой дается задание вспомнить известное четверостишие и перефразировать все его слова другими словами. На подготовку дается 10 минут, затем команды читают свои стихи, остальные должны угадать, что это за стихотворение. В итоге обсуждаются эффекты парафразы: все можно передать иными словами (синонимами), однако при этом можно изменить исходный текст до неузнаваемости, так как синонимы все-таки имеют свои оттенки значений. Поэтому следует обратить внимание участников на то, что лучше передавать суть сказанного партнером его, а не своими словами. Время: 15 минут.

6. Упражнение «Гипотезы». Цель: отработка техник вербализации, умения формулировать свои предположения о причинах и целях высказывания партнера, развитие взаимопонимания. Участники делятся на тройки. В каждой тройке по очереди: сначала один участник рассказывает о своем поступке или ситуации, которые он сам до конца не понимает. Другие

два участника задают ему пробные вопросы с формулировкой «А может быть, что...?» Например: Я вчера поссорился с родителями, до конца даже не понял, почему так вышло. – А может быть так, что они просто устали? – Может, ты что-то натворил? – Наверное, вам нужно теперь подумать, как помириться, так? И т. д. Когда участник почувствует, что его правильно поняли, участники меняются ролями. Каждый в группе должен побыть в роли опрашиваемого.

В конце следует обсудить психологический эффект таких гипотез – человеку легче обсуждать причины и цели своих поступков в предположительных терминах. Время: 15 минут.

После выполнения упражнений 4, 5, 6 следует обратить внимание участников на типичные ошибки в использовании приемов вербализации.

Типичная ошибка вербализации	Почему это ошибка?	Способ преодоления
1	2	3
1. Безапелляционность – Как я вас правильно понял, вы считаете...	Констатация правильности вместо проверки правильности понимания.  Оговорка, которой говорящий часто не замечает.	Проверка понимания: Правильно ли я понял, что...
2. Навязчивое повторение – Мне кажется, я не смогу сделать эту работу... – Ты сказал, что тебе	Диалог становится односторонним, партнер не ощущает вклада собеседника в развитие разговора. У него может возникнуть чувство, что	Органичное повторение: – Мне кажется, я не смогу сделать эту работу... – Не сможешь...?

<p>кажется, что ты не сможешь сделать эту работу?</p> <p>– Да, лучше мне пока быть на второй роли.</p> <p>– Ты сказал, что да, тебе лучше пока быть на второй роли?</p>	<p>его допрашивают, препарируют под микроскопом или дразнят.</p>	<p>(Варианты: Эту работу? Сделать эту работу?)</p> <p>– Да, лучше мне пока быть на второй роли.</p> <p>– Пока? (Варианты: На второй роли? Роли?)</p>
<p>3 Ложная интерпретация</p> <p>– Я должен зайти к Иванову.</p> <p>– Ты так зависишь от его мнения?</p> <p>– 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:</p> <p>– Я должен зайти к Иванову.</p> <p>– Может быть, тебе нужно убедиться в правильности этих данных, прежде чем принять решение?</p>
<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>

7. Упражнение «В чем дело?». Цель: закрепление техник вербализации. Участники делятся на три команды. Каждая команда придумывает легенду,

выбрав одного участника из другой команды, в чем и почему они ему отказывают.

Например: в субботу у нас вечеринка по поводу дня рождения Иры, но мы тебя не можем пригласить, так как это будет за городом и могут приехать только те, кого привезут родители. Сразу всю информацию не надо сообщать, начать нужно с отказа, потом в разговоре уже обозначать причины.

Тот, кому отказывают, должен попытаться выяснить причины отказа, используя разные техники вербализации (повторение, парафраз, интерпретации). В ходе разговора тренер может подсказывать участникам. По итогам еще раз обсуждаются особенности и эффекты использования этих техник. Время: 15 минут.

8. Подведение итогов. Давайте постараемся вспомнить, что сегодня говорили участники на занятии. Передавая мяч, каждый участник будет говорить: «Насколько я помню, Маша сегодня сказала...». При этом стараемся точно передавать сказанное, без интерпретаций. Тот, про кого это говорится, должен подтвердить или уточнить. Как вариант задания: говорим фразу или предложение, остальные должны вспомнить, кто это сказал. После этого – итоговая рефлексия занятия, о том, чему участники научились, что освоили и что узнали. Время: 10 минут.

### **Занятие 5**

1. Разминка. Участникам предлагается придумать любой способ приветствия (вербальный или невербальный, желательно оригинальный, 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 группы с задачами занятия (отработка навыков поддержания разговора, установления раппорта, снятия эмоционального

напряжения). Начинается с информации ведущего (знакомства с техниками). На предыдущих занятиях мы серьезно продвинулись в овладении коммуникативными навыками: научились вступать в контакт, располагать к себе собеседника, узнали и освоили техники активного слушания, постановки вопросов. Сегодня мы продолжим знакомство с техниками, позволяющими поддерживать разговор. Эти техники так и называются – техники малого разговора.

Техника	Примеры
1	2
<p>1. Цитирование партнера (ссылки на ранее сказанное партнером, его рассказы о себе, своих занятиях, хобби и др.)</p>	<p>– Вы говорили, что раньше бывали в Суздали?</p> <p>– Я помню, ты любишь пастельные тона...</p> <p>– Ты собирался посетить эту выставку...</p> <p>– Помню, мы говорили о том, что ты любишь париться в баньке у себя на даче ...</p> <p>– Я запомнил разницу между воблером и блесной после того нашего разговора...</p>
<p>2. Позитивные констатации (высказывания о фактах, интересных для партнера, с положительным настроением)</p>	<p>– Я уже много раз обращал внимание на эту кожаную обложку твоей тетради...</p> <p>– Похоже, ты стал пользоваться разноцветными маркерами при работе с текстом. Это кажется очень эффективным. Я, наверное, последую</p>

	<p>твоему примеру.</p> <p>– Вот такой экран у компьютера действительно не будет утомлять глаза...</p>
<p>3. Информирование (сообщение информации, важной, интересной и приятной для партнера)</p>	<p>– Я уже видел в продаже такие гаджеты в магазине на ул. Мира.</p> <p>– Марина только что показывала мне журнал с карнавальными костюмами к Новому году. По-моему, там есть и костюм лошади, очень забавный...</p> <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. Интересный рассказ (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</p>

	<p>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.

Упражнение «Малый разговор». Цель: отработка техник «малого разговора», умений поддержать беседу, привлечь интерес собеседника. Сейчас вы разобьетесь на четыре группы, согласно техникам: группа

цитирования, позитивных констатаций, информирования 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 два 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.

В конце следует обсудить с участниками 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?

	<p>– ? (собеседница в еще большем затруднении).</p>
2. «Инвентаризация жизни»	<p>Ну расскажи, куда ты ездила в последнее время.</p> <p>– Ох, так устала от поездок, что не хочется даже о них говорить...</p> <p>– Бедная! ...Ну а что нового в личной жизни?</p> <p>– Знаешь, так хочется отвлечься хоть на несколько часов...</p> <p>– Ну тогда расскажи, что у тебя случилось хорошего...</p>
3. Вырождение в большой разговор	<p>– Конечно, ты планируешь этой зимой кататься на лыжах! Я знаю, ты любишь.</p> <p>– Да, с 28 декабря уеду на неделю в горы.</p> <p>– С 28-го? А отчет ты успеешь подготовить? и т. д.</p>
4. Интригующий «русский негатив»	<p>– Странно, Новый год на носу, а нигде ничего не украсили в университете.</p> <p>– Да, никакого нет настроения.</p> <p>– Какое тут настроение, когда и зарплату дадут только 31-го. Даже подарки не успеем купить.</p> <p>– И премии не будет?</p> <p>– Конечно, не будет и т. д.</p>

5. «Типичное не то»	Сотрудники фирмы собрались в конференц-зале, что-бы 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

3. Информация тренера. Немаловажную роль в общении играют так называемые техники регуляции эмоционального напряжения. Они позволяют сгладить «углы», успокоить даже агрессивного партнера, убедить его в своей доброжелательности. Тренер знакомит участников со списком техник, делая необходимые пояснения.

Снижают напряжение	Повышают напряжение
1. Подчеркивание общности с	1. Подчеркивание различий между

партнером (сходство интересов, мнений, личностных черт и др.)	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, приуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего
6. В случае вашей неправоты, немедленное признание ее	6. Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание ее
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

Ряд техник мы уже обсуждали и тренировали (например, 3, 4, 7–10), на сегодняшнем занятии мы поработаем с техникой вербализации эмоционального состояния.

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 неудобно, мне неудобно;
- 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. Время: 15 минут.

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 опасаясь
10. Вам отвратительно, мне отвратительно	У вас вызывает дискомфорт, у меня вызывает дискомфорт

4. 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», придираться, 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.

5. 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.

6. Упражнение «Ок и Хм-м-м». Цель: отработка невербальных и паралингвистических приемов снижения напряжения в разговоре. Тренер дает примеры паралингвистических и невербальных сигналов, с помощью которых можно реагировать на сообщения и, например, отказываться: хм-м-м, у-у-у, э-э-э и т. п. Пример диалога: Давайте перенесем встречу на выходные – Хм-м-м (вежливое несогласие) – Может, тогда на завтрашний вечер? – У-у-у (отклонение предложения) – Тогда на среду? – М-м-м (раздумье) – Ок (согласие). Участники разбиваются на пары и тренируют короткие диалоги в такой технике, меняясь ролями. Время: 10 минут.

7. 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. Участники обсуждают свои успехи, что нового они узнали об эффективном общении. Время: 15 минут.

## **Занятие 6**

1. Разминка. 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. На сегодняшнем занятии мы продолжаем работать с техниками регуляции напряжения. Помимо уже освоенных приемов, поддержать разговор и установить раппорт (доверительные отношения) нам 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, застенчивость, 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!

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: 15 минут.

3. 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.

4. 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: 15 минут.

5. 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 названия 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 следует проанализировать, какое действие оказывает обсуждение ценных качеств человека. Время на проведение игры: 30 минут.

После выполнения упражнений в конце занятия следует обратить внимание участников на 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.</p> <p>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.</p> <p>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>
<p>3. Голословные заявления вместо</p>	<p>1. До тех пор пока эмоция не названа,</p>	<p>Если состояние собеседника не вполне</p>

<p>вербализации:</p> <p>– Я вас очень хорошо понимаю...</p> <p>– Я вас прекрасно понимаю!</p>	<p>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.</p> <p>«Прекрасно понимаю» может вызвать страх разоблачения.</p>	<p>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 неуютно?..</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>Свежий вид, бодрость, подтянутость (внешняя и внутренняя) – все это признаки благополучия, свидетельствующего о способности добиваться социального успеха.</p> <p>Усталый вид – признак определенного поражения или уступки</p>	<p>Уважительные и более нейтральные формулировки:</p> <p>– Вы сконцентрированы...</p> <p>– Ты чем-то встревожена?</p>

– У тебя такой испуганный вид...	трудностям жизни. Обсуждение таких состояний ввергает в пучину «русского негатива»	

6. 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. 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. 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 только 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: 15 минут.

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

4. 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 попробуем рассмотреть в деталях. Существует две формулы конфликта (их нужно написать на доске).

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

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 разразиться 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 лопается. А выглядит это так:

$$\text{Конфликт} = \text{Конфликтоген 1 (Кф 1)} + \text{Кф 2} + \dots + \text{Кф n}$$

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.

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

Наконец, еще 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.

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

6. Упражнение «Петербургская художница». Цель: развитие умения понимать истинный смысл агрессивных высказываний (использовать эмоциональные сигналы партнера для понимания его без заражения этими эмоциональными сигналами), предупреждать развитие конфликта. Когда к вам обращают агрессивное высказывание, следует не реагировать на выпад как таковой, а воспринимать агрессивную форму как важный сигнал, пытаться понять причину. Пример. В модной художественной студии для детей в Петербурге всегда царила особая атмосфера творчества, молодая художница, которая вела занятия, переходила от стола к столу, разговаривала с детьми, что-то обсуждала с ними... И вдруг один мальчик яростно закричал: «Я вас сдам в милицию!». Наступила напряженная пауза, все ждали типичных в таких случаях нотаций и угроз. Художница выдержала паузу, как бы обдумывая что-то, и спросила: «Ты имеешь в виду, Женя, что я давно к тебе не подходила?» – «Да» без всякой агрессии ответил мальчик.

Тренер берет на себя роль агрессивно настроенного человека. Задание группе: сейчас я буду произносить вслух возмущенные реплики, ваша задача – проникнуть в их суть.

Что я на самом деле имею в виду, чего я хочу, чего добиваюсь? Вы можете задавать вопросы, выдвигать пробные гипотезы и т.п., то есть, не реагируя на выпад, пытаться понять мой мотив. Время: 15 минут.

7. Упражнение «А мы не поддаемся». Цель: научиться нейтрализовать словесную агрессию, обезоруживать агрессора неожиданными словами или действиями. Сейчас мы продолжим предыдущее упражнение, но несколько иным способом. Итак, 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, 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!

Группа делится на две команды (внутренний и внешний круг). Члены одной команды словесно нападают на другую команду, а члены другой команды стараются вежливо им ответить. 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 в одежде. Но у меня сегодня есть повод – 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 (делаем шаг вправо). Пусть каждый из отвечающей команды 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.

8. Итоговая рефлексия занятия. Передавая мяч, каждый скажет, почему важно уметь предупреждать конфликт.

Участники могут также высказать свои впечатления от занятий, озвучить «сухой остаток» занятия. Время: 5 минут.

## **Занятие 8**

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 братья 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. Сегодня мы продолжим разговор о конфликте. Лучший способ разрешения конфликта – его предупреждение. Однако что делать, если это не вышло и конфликт уже разгорелся? Об этом мы и поговорим на сегодняшнем занятии.

Упражнение «Ослики». Цель: поиск путей выхода из конфликта, принятие совместных решений выхода из проблемной ситуации. Нужны два добровольца для упражнения – демонстрации. В группе выбирается пара участников. 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 связанными 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 сам может 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. Время: 15 минут.

3. Мини-лекция ведущего о стратегиях поведения в конфликте. 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 приходить 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 отстоять 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: 10 минут.

4. 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 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: 30 минут.

5. Упражнение «Это – плохо, и это – хорошо». Цель: нахождение конструктива в конфликте, развитие позитивного мышления, умения видеть разные стороны проблемы. Конфликт – часто бывает неприятен и разрушителен, но у него есть и свои плюсы – для чего-то же он в жизни нужен! 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 конфликта, 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: «Конфликт можно предотвратить, и это хорошо. Но в жизни это не всегда удается, и это плохо». И т. д. Время: 10 минут.

6. Подведение итогов занятия. Итак, сегодня мы с вами поговорили о сути конфликта и стратегиях его разрешения. В конце давайте с вами обсудим: а) какие плюсы и минусы для себя и своей будущей жизни вы теперь видите в конфликте; б) чему вы научились на двух последних занятиях (каков «сухой остаток»). 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 упражнения 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 «передавать» 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 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 ладонками (ведущий показывает), ладонка к ладонке, 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 второго раунда можно ввести дополнительную инструкцию: «Не старайтесь сдвинуть партнера с места силой, найдите 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: 15 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 своей малой численности.

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, а может быть и просто 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 нескольким участникам 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, упротить, 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, выигрывая время. Какие жизненные ситуации, когда на нас давят, 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, пытаются 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 добротой, 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. Упражнение «Леопольд». Цель: развитие умения находить подход к людям и сопротивления 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 мышь, 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 мышь, что именно он – безобидный Леопольд. Задача мыши – определить настоящего Леопольда. Котам дается 5 минут на подготовку, после чего они выступают, объясняя «мышь», 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.

6. 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.

7. Упражнение «Отказ по-японски». Цель: отработка умения быть гибким, 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 говорить 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. Итоговая рефлексия занятия: что участники узнали о себе, чему научились, как им это поможет в будущем. Время: 5 минут.

## **Занятие 10**

1. 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...». Содержание послания должно быть связанным с коммуникативными качествами человека и носить позитивный характер. Время: 5 минут.

2. Упражнение «Сделай это неправильно». Мы с вами познакомились с разными техниками общения. Теперь давайте подведем итог наших занятий, посмотрим, чему мы научились. Группа делится на пары, каждой паре дается задание подготовить и проиграть перед всеми какую-нибудь ситуацию, где они будут допускать много ошибок: неверно вступать в контакт, неэффективно вести разговор, создавать напряжение и т. д., и эту же ситуацию, но без ошибок.

Сначала перед всеми пара проигрывает неправильный вариант поведения. Остальные смотрят, анализируют и говорят, какие ошибки они

сделали. После этого задача той же пары – проиграть этот же диалог правильно. На подготовку – 10 минут. Время на выполнение всего упражнения: 25 минут.

3. Упражнение «Чемодан». Цель: развитие эмпатии, навыков принятия совместных решений, 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 нем. Но обязательно «уезжающему» напоминает о том, что будет мешать ему в общении – его отрицательные качества, с которыми необходимо работать, чтобы его жизнь стала более приятной и продуктивной.

Для проведения этой 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 процедура повторяется (до тех пор, пока вся группа не получит свои «чемоданы»). Время: 20 минут.

4) Упражнение «Коллективное фото». Цель: отработка навыков совместной деятельности, принятия совместных решений, сплоченность группы. Ведущий заранее просит участников к данному занятию принести свои фотографии. С использованием этих фотографий, большого листа ватмана, клея, фломастеров, цветных карандашей, пастели и т. п. участники все вместе должны сделать коллаж (коллективное фото): разместить свои фотографии на листе и раскрасить их по своему усмотрению. Можно также написать то, что им хочется. Время: 15 минут.

5. 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, помощь в эффективном освоении каких-то техник или открытии чего-то нового в себе, напутствия, пожелания, отзывы о коммуникативных и личностных качествах и др. Напутствия могут быть подписаны, а могут быть анонимными (по желанию). В последнем лепестке хозяин «солнышка» или «ромашки» сам себе пишет хорошие слова и пожелания на будущее. Время: 15 минут.

6. 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.