

**ИНСТИТУТ ПСИХОАНАЛИЗА**

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ К КУРСУ  
«ГРУППОВОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ  
И ГРУППОВАЯ ПСИХОТЕРАПИЯ»**

**Автор методического пособия:  
Кандидат медицинских наук  
Старшенбаум Г.В.**

**МОСКВА  
2004**

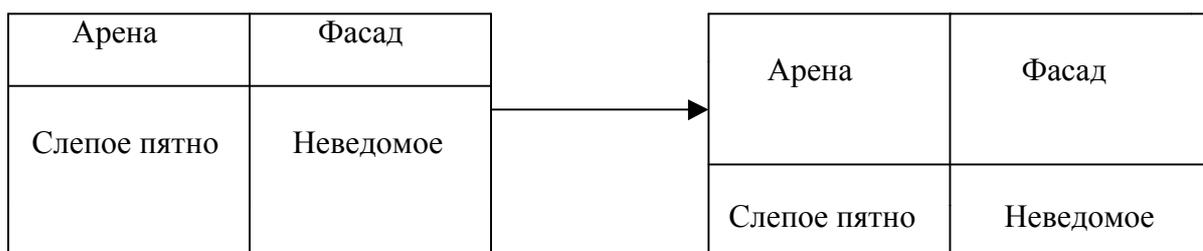
© Институт психоанализа 2004  
© Старшенбаум Г.В. 2004

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Тренинг обратной связи и открытости .....	3
2. Тренинг описания эмоций .....	5
3. Тренинг эмпатии .....	7
4. Тренинг вербализации .....	9
5. Тренинг наблюдательности .....	11
6. Тренинг описания поведения .....	12
7. Тренинг невербального общения .....	13
8. Тренинг телесного взаимодействия .....	15
9. Телесно-ориентированный тренинг .....	16
10. Группа встреч .....	18
11. Экзистенциальная группа .....	23
12. Психодрама .....	25
13. Ролевые игры .....	26
14. Трансактный анализ .....	27
15. Гештальтгруппа .....	29

### 1. Тренинг обратной связи и открытости

Американские психологи Джозеф Лафт и Гарри Ингрэм изобрели «Окно Джогарри», в котором левое окно изображает человека до тренинга, правое – после нее. Слева вверху находится Арена, открытое пространство; оно содержит поведение, чувства и мотивы, которые известны как самому человеку, так и остальным. Справа вверху располагается Фасад, скрытая область – все известно только человеку. Внизу слева помещается Слепое пятно – все известное о человеке людям, но не ему самому. И наконец, справа внизу таится Неведомое – еще не проявившееся, неизвестное ни для человека, ни для других людей. В процессе тренинга благодаря обратной связи и самораскрытию увеличивается осознаваемое пространство (вверху) и соответственно уменьшается неосознаваемое (внизу).



Чем больше вы будете использовать во время тренинга обратную связь, тем лучше вы сможете осознать: какими способами поведения вы пользуетесь; какое эмоциональное воздействие ваше поведение оказывает на других; насколько ваше поведение способствует достижению цели; хотите ли вы изменить свое поведение, чтобы лучше достичь своих целей.

*Как давать обратную связь.* Описывайте поведение партнера фотографически, а не интерпретируйте и не выдвигайте гипотезы. Сообщайте собственные реакции и эмоции в ответ на поведение партнера. Обратная связь должна быть своевременной; партнеру легче понять ее и переработать свои эмоции, пока ситуация не утратила своей актуальности. Обратная связь должна быть уместной; она не поможет человеку, который не настроен на нее, возбужден или очень занят. Обратная связь может сопровождаться лишь просьбой об изменении, но не требованием этого. Проясните, с какой целью вы даете обратную связь,

чтобы она не выглядела критикой или поучением. Уясните сами, какой информации вы сообщаете больше: положительной или негативной.

*Как принимать обратную связь.* Говорите точно, о чем вы хотите иметь обратную связь. Просите обратную связь об одном и том же эпизоде от разных людей. Переспросите, так ли вы поняли услышанное. Не пытайтесь сразу же защищаться от неприятных аспектов обратной связи, полезнее будет подольше подумать над ними. Опишите свою положительную реакцию на обратную связь и проявите готовность получать ее и впредь.

*Открытость* и доверие партнера усиливают:

- активное и внимательное слушание с ответами, с реакциями всего тела;
- «я – ты» предложения (например: «То, что ты говоришь о своих отношениях с этим преподавателем, меня тоже волнует. У меня масса негативного в общении с педагогами. Продолжай, пожалуйста»);
- вербализация, которая помогает оценить, насколько точно вы поняли полученную информацию;
- контроль восприятия – вы перепроверяете собственное восприятие, соотнося его с восприятием партнера, который испытывает чувство, что является для вас уникальной личностью;
- сообщение о собственных эмоциях – вы объясняете, почему вы задаете тот или иной вопрос (например: «Как ты относишься к своему отцу? Я спрашиваю об этом потому, что у меня сложилось впечатление, что его образ для тебя, как красная тряпка для быка»).

Подавляют и обескураживают человека:

- невербальные сигналы скуки;
- смена темы без объяснения (например, для того, чтобы уклониться от разговора о чувствах партнера);
- интерпретация поведения партнера (например: «Ты делаешь это потому, что...»); таким образом ваш партнер становится объектом ваших психологических спекуляций;
- попытки советовать и переубеждать («Тебе лучше сделать так...»);
- отрицание и обесценивание эмоций партнера («Да ты на самом деле этого не чувствуешь», «Не стоит из-за этого переживать»);
- приказания – вы говорите человеку, что он должен делать;
- моральная ответственность – вы стыдите человека, вызываете у него чувство моральной неполноценности («Как ты мог сделать такое?!»).

*Упражнения в парах:*

«Разговор о сексе». Участник предлагает партнеру: «Скажи мне что-нибудь, что ты хочешь сказать о сексе». Выслушав ответ, он просит: «Отметь в себе что-нибудь, чего ты не хочешь говорить, и когда ты установишь это, кивни мне». Дождавшись кивка, он вновь обращается с первым предложением. Затем партнеры меняются ролями.

«Выдача тайн». Каждый открывает тайну, которую он *хотел* бы сообщить. При этом он должен начинать так: «Ира, у меня есть тайна для тебя».

*Упражнение в четверках. Собственные коммуникативные реакции.* Здесь дается ряд предложений, которыми один из собеседников начинает откровенный разговор и тем самым идет на определенный риск. Как вы ответите ему? Первый раз необходимо отвечать, усиливая его готовность к откровенному разговору. Второй раз отвечайте подавляюще. Сначала работайте самостоятельно, а затем в своей четверке.

Пример 1. Эдуард, 32 года, женат. «У меня создалось впечатление, что все женщины в группе считают меня скучным и ограниченным».

А. Усиливающий ответ: «Я действительно нашла тебя скучным (сообщение собственных эмоций). Хотелось бы побольше знать о твоих скрытых надеждах в отношении группы» (предложение альтернативы).

Б. Подавляющий ответ: «Ты говоришь это потому, что мало доверяешь самому себе» (интерпретация). «Будь спокойнее» (совет, собственный пример).

Пример 2. Андрей, 22 года, холост. «Я невысокого мнения о себе и очень завишу от оценки других». Ответы А. и Б.

Пример 3. Кирилл, 25 лет, женат. «Я не знаю, что мне думать о женщинах. Я неохотно говорю об этом, но в душе часто думаю, что все женщины иррациональные, подавляющие и хитрые. Часто я отступаю на задний план и даю жене возможность показать, какая мы хорошая пара». Ответы А. и Б.

Пример 4. Вера, 30 лет, холостая. «Когда я попадаю в новую компанию, то сразу же выделяю симпатичного мужчину и стараюсь ему понравиться. Это придает мне уверенность – никогда не знаешь, чего ждать от новых людей...». Ответы А. и Б.

Пример 5. Мария, 22 года, холостая: «Мужчины в нашей группе мне не нравятся. Я хочу сказать, что я всегда думаю о том, что все мужчины безответственны, тщеславны, нерешительны и слабы. Я лучше чувствую себя с женщинами». Ответы А. и Б.

Пример 6. Владимир, 30 лет, холост: «В этой группе мне часто холодно. Хотелось бы большей близости». Ответы А. и Б.

Пример 7. Вероника, 21 года, холостая: «Не хочу никого критиковать в этой группе. Боюсь, что все тогда набросятся на меня». Ответы А. и Б.

«Раскрытие тайн». Каждый участник может попробовать раскрыть одну тайну у трех членов группы. Он может задать им один регламентированный вопрос: «Нина, существует что-нибудь, что до этого ты хотела скрыть от меня?» У Нины две возможности. Она может ответить простым «Нет», или дать какую-то информацию, в том числе – сообщить о чувстве, которое вызвал у нее ваш вопрос.

Например, Нина может ответить: «Эдик, я тебе еще никогда не говорила, что меня ужасно раздражает тот факт, что ты хочешь нравиться всем мужчинам в группе». Чем труднее высказать что-то, тем лучше. Возможно, некоторые из вас будут рады возможности высказать что-то, что раньше было для них очень трудно. После ответа Нины спрашивающий может сказать одну из двух фраз: «Спасибо, Нина» или «Нина, можно поподробнее?»

## 2. Тренинг описания эмоций

Если вы хотите, чтобы другой не просто вел светскую беседу, то в ваших интересах помочь ему понять, что вы сейчас чувствуете. С другой стороны, и для вас важно точнее понять эмоциональное состояние партнера. К сожалению, у нас нет достаточно понятий, чтобы описать сложный спектр наших эмоций. Поэтому мы ищем другие пути. Например, через *сравнения*: «я чувствую себя, как рыба в воде», «я чувствую себя, как будто меня поставили в угол», «я чувствую себя, как пятое колесо в телеге». Через *действия*: «я хотел бы обнять весь мир», «я хотел бы убежать и оставить тебя одного». Через *метафоры*: «я купаюсь в лучах твоей славы!», «моя семья – это ад!».

Эмоциональные состояния одновременно выражаются в словах, действиях и физиологических реакциях. При согласовании всех трех видов происходит самая четкая, недвусмысленная передача информации. Например, Сергей говорит: «Ты мне симпатична, Аня»; при этом он сердечно жмет руку, приветливо улыбается, его голос теплый и дружелюбный.

Если вы хотите проверить, правильно ли вы оцениваете эмоциональное состояние другого, проверьте свое восприятие. Опишите невербальные сигналы партнера и сообщите, как вы оцениваете его настроение. При этом вы сообщаете ему следующее: «Я вижу, что...», «Я слышу, что...», «Я хочу *понять* твои чувства в отношении...», «*Чувствуешь* ли ты...»

Не говорите: «Почему ты зол на меня?» Это уже чтение мыслей, а не проверка восприятия. Вместо этого скажите: «Я вижу, что ты стучишь ногой», «Я хотел бы знать, как ты себя чувствуешь?», «Ты разозлился на меня?»

Не говорите: «Ты опять в депрессии?» Это утонченная агрессия. Лучше сказать: «Я вижу, что ты опустил плечи и молчишь. Ты разочарован тем, что никто не прореагировал на твое предложение?» Не говорите: «Не будь таким чувствительным». Тем самым вы

манипулируете чувствами другого. Лучше скажите: «Ты так неожиданно встал, когда я говорил. Я не знаю, как это понять. Тебя обидели мои слова?» Запомните, что проверка восприятия описывает предположения об эмоциях другого и она ни в коем случае не должна выражать одобрение или порицание. Она лишь означает: «Я так воспринимаю твои чувства. Это верно?»

*Упражнение в тройках.* Эмоции могут выражаться непосредственно (Н) через слова, например: «Я разочарован», «Ты мне нравишься». Может быть и опосредованное (О) выражение эмоций: «О, Нина!», «Уйди!». Мы можем лишь подозревать, что за эмоции скрыты в последнем случае.

Отнесите следующие высказывания к опосредованному (О) или непосредственному (Н) выражению эмоций. Сравните ваши ответы с данными другой тройки. Если вы отвечаете по-разному, обсудите, что вас привело к разным ответам.

1А. Успокойся, больше ни слова!

Б. Я разозлен тем, что ты мне только что сказал.

2А. Разве ты не видишь, что я занят, выйди.

Б. Меня раздражает то, что ты меня постоянно прерываешь.

В. Тебе наплевать на чувства других, ты эгоист.

3А. Я раздавлен тем, что случилось.

Б. Сегодня был неприятный день.

4А. Ты бесподобен.

Б. Ты мне действительно нравишься.

5А. В твоём обществе я чувствую себя хорошо и раскованно.

Б. Мы все чувствуем, что ты прекрасный человек.

В. Все любят тебя.

6А. Если дела здесь не изменятся, то я поищу себе новую работу.

Б. Ты когда-нибудь сталкивался с таким плохим коллективом?

В. Мне страшно признаться в том, что мне нужна помощь.

7А. Это дурацкое упражнение.

Б. Я чувствую, что это дурацкое упражнение.

В. Меня обескуражило это упражнение.

8А. Я чувствую свою неспособность, выполняя это упражнение.

Б. Наш преподаватель совсем тупой, он ничего мне не дал.

В. Я в унынии оттого, что мне ничего не удалось получить от группы.

Анализ ответов дан не по порядку, поэтому будьте внимательны.

1А – О. Приказы, подобные этому, передают очень сильные чувства, однако в них не описывается непосредственно, какое же чувство испытывает говорящий.

Б – Н. Говорящий сообщает о своем чувстве непосредственно.

7А – О. В этом предложении выражена негативная оценка, однако негативные чувства не описываются непосредственно.

Б – О. Несмотря на то, что предложение начинается со слов: «Я чувствую...», говорящий не раскрывает, что он чувствует, а дает негативную оценку. Часто под словами: «Я чувствую...» подразумевается: «Я думаю...», «Я считаю...», «Я предполагаю...» Например, когда вы говорите: «У меня ощущение, что в этой группе будет скучно», вы высказываете предположение, но ничего не говорите о чувствах.

В – Н. В данном случае есть описание своих эмоций. С оценкой упражнения можно не соглашаться (Сергей оценивает его как плохое, Анна – как хорошее, возникает спор). Однако если Сергей говорит, что он чувствует себя в упражнении тревожно, а Анна заявляет, что она выполняла упражнение с удовольствием, спорить не о чем.

4А – О. Это оценка. В этом предложении выражаются позитивные эмоции к другому без описания их содержания. Нравится ли говорящему его партнер, охотно ли он проводит с ним время или имеется в виду нечто иное? В предложении на это ответа нет.

Б – Н.

2А – О. Сильная эмоция выражается здесь в вопросе и приказе, но само чувство не описывается.

Б – Н.

В – О. Говорящий обвиняет другого. Обвинение приводит к сильным негативным эмоциям, но сами эмоции не описываются. Трудно понять, являются ли обвинения реакциями раздражения, разочарования и т.д.

6А – О. В этом предложении негативные эмоции выражаются относительно организации. Самого описания эмоции не дано. Говорящий смело говорит о положении в организации, но ничего – о своем состоянии.

Б – О. Это риторический вопрос, который выражает негативную эмоцию в отношении организации. О какой эмоции идет речь – неизвестно.

В – О. Здесь ясно говорится, что чувствует говорящий: страх. Запомните, что выражения, в которых сообщается о вашем раздражении, являются производными от ваших страхов, ущемленного самолюбия, разочарования, одиночества и т.д. Однако, если эти чувства не вербализуются, то собеседник не может понять вашего состояния и прореагирует неадекватно.

9А – О.

Б – О. Вместо того, чтобы отнестись самокритично, говорящий упрекает учителя. В оценке заложены негативные эмоции, но они не описаны.

В – Н.

5А – Н.

Б – О. Говорящий скрывает собственные эмоции за коллективным «мы»; неясно, разделяет ли он эти чувства. Вторая часть фразы – оценка.

В – О. Запомните: приятнее, когда говорят: «Ты *мне* нравишься».

8А – Н.

Б – О. Неспособен – оценка, этикетка. Спутано чувство неспособности и свойство неспособности. Можно испытывать чувство неспособности, но успешно выполнить задачу. Постоянно внушая себе, что ты неспособен, настраиваешь себя на заведомую неудачу.

3А – Н.

Б – О. Отсутствует точное название эмоций. Мы не знаем, чувствует ли себя говорящий разраженным, одиноким, униженным, отверженным или испытывающим подавленность.

*Упражнения в группе:*

«Отражение чувств». Один участник рассказывает что-нибудь второму, который ограничивается высказываниями типа: «Похоже, что ты действительно очень разозлился», «В твоём голосе слышится тревога», «Кажется, ты испытываешь к нему противоречивые чувства». Через 5 минут участники меняются ролями.

«Преувеличение». Участники обсуждают тему, связанную с чувствами, при этом они максимально усиливают чувства, возникающие во время обсуждения.

«Парадоксы». Каждый участник описывает испытываемое им в этот момент чувство, затем говорит обратное этому, и исследует возникшую эмоцию.

«Круг восприятия» – участники по очереди высказывают свои впечатления об одном, затем о другом члене группы.

«Отношение группы». Один участник выходит из помещения, ведущий предлагает группе выразить к нему отношение, предлагая на выбор: удивление, радость, разочарование и т.д. Когда участник возвращается, он должен угадать отношение, которое невербально выражает к нему группа.

### **3. Тренинг эмпатии**

Эмпатия позволяет интуитивно понимать людей. Психологический тренинг позволяет устранить предубеждения, противодействующие эмпатии, помогает освободиться от

штампов в общении. Более точное восприятие партнера делает человека гибким, творческим и жизнерадостным.

Эмпатия складывается из:

- способности замечать множество существенных деталей в другом и умения разобраться в том, что скрывается за внешним обликом;
  - умения на основе опыта, логического анализа и интуиции распознать тип ситуации и благодаря этому верно определить правила игры и распределение ролей;
  - верного представления о своем характере, способностях, о сильных и слабых сторонах.
- Любое затруднение в общении (например, неуверенность или необъяснимая антипатия) проявляется на трех уровнях: телесном, эмоциональном и умственном. Отсюда вытекают три пути повышения эмпатии: 1) освободить человека от телесной скованности, от ненужных мышечных зажимов; 2) направить человека к непредубежденному, неподдельному выражению своих чувств и 3) освободить человека от предубеждений и предрассудков, от психологических комплексов, искажающих принятие решений относительно других и самого себя.

*Упражнения в парах:*

«Вы меня узнаете?» Надо договориться по телефону с незнакомым человеком о встрече в людном месте. Каждый сообщает другому пять признаков, касающихся не внешности или одежды, как обычно, а своих особенностей поведения, элементов походки, специфических жестов и т.п.

«Скрытая причина». Один из партнеров получает карточку, на которой указаны: 1) распределение ролей в разыгрываемой ситуации; 2) выдвигаемая причина его поведения и 3) скрытая причина, о которой должен догадаться другой партнер. Например: сотрудница подает начальнику заявление об уходе, т.к. якобы хочет больше времени уделять ребенку и нашла работу ближе к дому; на самом деле она недовольна отношением начальника к себе.

«Разделенная неприятность». Один участник в течение 10 минут рассказывает другому о неприятностях последней недели, подробно описывая свои чувства. Слушатель должен прочувствовать состояние партнера, а не утешать его. Затем собеседники в течение 5 минут обсуждают проделанное упражнение и меняются ролями.

*Упражнения в группе:*

«Ассоциации» (метафорическое взаимное восприятие). Один выходит, группа загадывает какого-то участника, водящий пытается угадать его, задавая по кругу вопросы типа: «Если птичка, то какая?»

«Подарки»: исполнение желаний с угадыванием «запроса» участника. Подарки дарят молча по кругу так, чтобы партнер мог угадать, что он получил. Когда круг завершится, выясняют, начиная с последнего игрока, насколько совпали представления получателей с тем, что им дарили, и насколько им нравятся эти подарки.

«Кто как реагирует». Каждый по кругу произносит одну фразу в предложенной ситуации, после этого группа на основании этой фразы пытается составить мнение о каждом.

1. Вы едете в автобусе без билета, к вам подходит контролер, и вы говорите ему:
2. Собака соседа нагадила на ваш половик, вы звоните в дверь соседа, он показывается на пороге, и вы говорите ему:
3. К вам в офис вваливается недовольный и придирчивый клиент и высказывает вам необоснованные претензии; вы говорите ему:
4. В кинотеатре сзади вас сидит компания подростков, и своим шумом мешает вам; вы поворачиваетесь и говорите:
5. Вы смотрите телевизор, и на самом интересном месте ваш супруг (супруга) настаивает на том, чтобы вы переключили телевизор на другую программу; вы говорите:
6. Учительница вызвала вас в школу по поводу плохого поведения вашего ребенка; вы считаете, что она придирается к нему и говорите:

7. Несимпатичный вам поклонник (поклонница) подседа к вам за столик во время обеденного перерыва; вы говорите

8. Ваш приятель (приятельница) отказывается вернуть долг в назначенный срок; вы говорите:

9. Ваш ребенок наотрез отказывается делать уроки, вы говорите:

10. Ваш клиент заявляет, что из-за вашего совета совершил серьезную ошибку; вы говорите:

«Бережливая жена». Бережливая жена против своего обыкновения растратила много денег и оправдывается перед строгим мужем, приводя множество причин, группа подсказывает ей.

«20 версий» – тренинг версионного мышления. Группа находит 20 версий, объясняющих определенное поведение клиента

«Кто же я такой?» Каждому на спину прикалывают листок с именем известного человека, кого – он должен угадать. Для этого он задает членам группы наводящие вопросы, предполагающие ответы «да» или «нет», например: «Я жив?», «Я мужчина?» и т.п. Вариант: ведущий прикалывает каждому на грудь табличку с надписью – какой, участник не знает. Застенчивые участники получают надписи: Разговорите меня, Соглашайтесь со мной, Поддерживайте меня, Балуйте меня, Делайте, как я. Активным и напористым участникам достаются надписи: Спорьте со мной, Обманывайте меня, Игнорируйте меня, Не доверяйте мне, Неправильно истолковывайте мои слова. В течение 10 минут обсуждается какая-нибудь несущественная тема, затем каждый пытается понять, что же написано на его табличке.

«Что тебя действительно волнует?» «Клиент» рассказывает: «На выходных моя девушка опять напилась на вечеринке и совершенно забыла обо мне. Мне было так стыдно за нее... Вчера я пытался образумить ее, но она заявила, что не считает себя алкоголичкой. Мне так тяжело. Вот уже год, как я не пью, и мне нужен человек, который поддержал бы меня в этом». Прежде чем начать рассказ, «клиент» выбирает для себя причину для волнения; группа пытается угадать ее по его невербальным проявлениям. Затем участники проверяют свои догадки, спрашивая: «Она тебе не нравится пьяная?», «Ты обиделся, что она забыла о тебе?», «Тебе приходится оправдываться, что у тебя пьющая подруга?», «Ты боишься под ее влиянием сам сорваться?», «В ваших отношениях чего-то не хватает?» и т.д.

#### **4. Тренинг вербализации**

Большинство людей во время разговора выражают одобрение или неодобрение, не удостоверившись, правильно ли они поняли собеседника. Чтобы удостовериться в этом, переспросите: «Что вы имеете в виду?» Или: «Я не совсем понял вас, можно поподробнее?». Затем попробуйте собственными словами пересказать сообщение партнера. Если он почувствует, что вы его не поняли, то он обратит на это ваше внимание. Вы можете практиковать технику вербализации и тогда, когда вы хотите показать собеседнику свою заинтересованность. Партнер замечает, что вы внимательно его слушаете и хотите как можно точнее его понять. Тогда он говорит более открыто.

Неверно понимать вербализацию как только повторение своими словами полученной информации, как в следующем примере.

Кирилл: «Слава навряд ли станет консультантом».

Анна: «Ты хочешь сказать, что психология не его профессия?»

Кирилл: «Да, это не для него».

Вместо того, чтобы повторять высказывания Кирилла другими словами, Анна могла бы спросить: «Ты хочешь сказать, что он испытывает трудности с клиентами?» Кирилл: «Ничего подобного! Я хотел сказать, что он так много занимается своим бизнесом, что ему будет жалко оставить его». Анна: «Ты думаешь, что ему лучше остаться в бизнесе, чтобы реализовать свое призвание предпринимателя?» Кирилл: «Точно».

Если вы чаще будете использовать вербализацию, то вы увидите, что беседы и обсуждения будут протекать живее, а ваши страхи и опасения (кто из нас умнее, кто из нас прав, насколько открытым я могу быть) исчезают и возникает взаимное доверие. Например, ваш друг говорит: «Ты очень много работаешь. Так ты многого добьешься». Попробуйте в этом случае спросить: «Тебе нравится, что я так много и быстро делаю, но хотелось бы почаще встречаться?»

Попробуйте использовать эту технику с различными партнерами. Вы увидите, какой стиль вербализации свойственен вам и сможете проверить, с какими партнерами применение этой техники вам особенно тяжело. Проверьте, как вербализация отражается на ваших собственных чувствах, а также на чувствах ваших партнеров. Вероятно, вы избавитесь от недопонимания в общении и от позиционной борьбы («кто – кого») в разговорах. Вы сможете скорее уловить действительную разницу во мнениях и легче найдете конструктивное решение.

Получить нужную информацию от собеседника можно с помощью открытых и закрытых вопросов. Более информативны открытые вопросы: «Что вы сейчас чувствуете? Что вас больше всего привлекает в этой работе? Что вы думаете о...?» Закрытые вопросы предполагают однозначный ответ: «Как вас зовут? Кто вы по профессии? Сколько у вас детей?»

*Упражнения в парах:*

«Уточнение смысла». Слушающий проверяет, правильно ли он понял собеседника, с помощью, например, таких вопросов: «Подожди... Если я тебя правильно понял, ты хочешь сказать, что...»

«Открытые и закрытые вопросы». Один свободно рассказывает о каком-нибудь личном событии, другой поддерживает разговор, чередуя открытые и закрытые вопросы в следующем порядке: З. О. О. О. З. О. О. О. З. З.

«Зондирование». Слушающий задает вопросы, помогающие человеку развить нужную тему и детализировать важные подробности: «И что же случилось потом?», «Получилось ли все так, как ты ожидал?», «Ну и как тебе это понравилось?»

«Подведение итогов». Через 5 минут молчаливого выслушивания надо подытожить все услышанное. Например: «Ты сказал, что переживаешь из-за того, что у тебя с женой возникли некоторые сложности. Ты рассказал о проблемах, которые появились, когда ты передал ей управление делами, а сам занялся учебой. Потом ты описал сцену ее отказа оказать материальную помощь твоим родителям. И закончил словами, что несмотря ни на что, надеешься на восстановление отношений с женой».

«Собрать все вместе». Слушающий помогает рассказчику с помощью следующих приемов: молча сочувственно слушая, используя эмпатические высказывания, проверяя правильность понятого, задавая открытые, закрытые и зондирующие вопросы, строя предположения и подытоживая слова рассказчика.

«Сократовский диалог». Спрашивающий задает вопросы, направленные на прояснение позиции партнера, он может уточнять точку зрения отвечающего, но никак не комментирует услышанное и не оспаривает его. Партнер предельно искренне отвечает даже на неприятные вопросы и не задает вопросов сам.

*Упражнение в четверке. «Клиент – консультант – наблюдатели».* «Клиент» излагает свою проблему (реальную и достаточно простую); консультант устанавливает с ним невербальный контакт. Один наблюдатель письменно фиксирует манеру разговора «клиента», изменение громкости голоса и интонации, моменты, когда он краснеет или бледнеет, случаи учащения дыхания, его позы, мимику и жесты. Другой наблюдатель отмечает контакт «консультанта» глазами, выражение его лица, жестикуляцию, изменения дыхания и позы. Через пять минут «консультант» высказывает предположения о чувствах, которые испытывал «клиент», тот вносит свои коррективы, и затем наблюдатели делятся своими впечатлениями. После этого участники меняются ролями.

## 5. Тренинг наблюдательности

Развитие наблюдательности требует:

- совершенствовать восприятие невербального поведения партнера (его интонаций, направления взгляда, мимики, жестов, динамики движений, изменений поз и дистанций);
- обращать внимание на ошибочные действия партнера (оговорки, забывания, замалчивания, ошибки слухового восприятия), за которыми могут скрываться его подавленные или сдерживаемые чувства;
- замечать отклонения собеседника от актуальных тем и реальной ситуации (проявление не направленных на присутствующих чувств; возвышенные, теоретизирующие и морализующие речи; предложение тем, которые явно не связаны с требованиями ситуации), что обычно скрывает отношение к кому-то из присутствующих;
- выявлять особенности проявления основных потребностей партнера – в эмоциональной поддержке и в признании, что облегчает понимание того, как человек обращается и с остальными своими потребностями: понятно и осознанно, прямо или намеками.

*Упражнения в группе:*

«Дискуссия со скрытыми ролями». Пять участников получают тайные инструкции с описанием их ролей, соответственно которым они ведут себя в дискуссии. Через 10 минут остальные пытаются угадать их роли.

**ОРГАНИЗАТОР.** Обеспечивает выявление всех позиций. Побуждает высказаться еще не высказывавшихся. Задает уточняющие вопросы, направляет дискуссию. Подводит промежуточные и окончательные итоги. Свою позицию высказывает последним.

**ЗАВОДИЛА.** С самого начала стремится захватить инициативу в обсуждении и склонить группу к своему мнению. Не склонен кого-либо слушать, если мнение человека не совпадает с его идеями, идеями заводилы. Эмоционален, напорист; Эмоции, хотя и через край, но в основном положительные.

**СОГЛАШАТЕЛЬ.** Соглашается со всеми. Первым поддерживает любое высказывание. Для него главное – это не поиск наилучшего решения, а мирное, бесконфликтное общение участников дискуссии.

**СПОРИЩИК.** Я спорю потому, что спорю. Встречает в штыки любое предложение, любое высказывание.

**ОРИГИНАЛ.** Иногда, время от времени, выдвигает неожиданные, парадоксальные, одному ему понятные предложения, связь которых с существом обсуждения не всегда ясна. Вмешивается в общий ход разговора не менее трех, но не более пяти раз. В общем, в споре участвует вяло.

«Сыщики». Участники получают карточки с заданиями, каждый незаметно выбирает себе объект наблюдения. Затем начинается какая-нибудь групповая игра. Каждый в это время выполняет задание, указанное в карточке, следит за своим объектом с целью догадаться о его инструкциях, пытается уловить, кто охотится за ним самим и старается понять, за кем следит объект его наблюдения, не выдавая при этом, за кем следит он сам.

«Все, как один». Доброволец выходит за дверь, группа загадывает, в какого участника она превратится и когда доброволец входит, отвечает на его вопросы в такой манере, чтобы он мог догадаться, кого все изображают.

«Таможня». Один из группы выбирается на роль таможенника, другие изображают группу контрабандистов, которая должна провезти очень ценную монету. Участники распределяют роли, в которых они будут отвлекать внимание таможенника от того, кто пронесет монету. Таможенник задает туристам вопросы, просит предъявить содержимое их сумочек и карманов, но не обыскивает их.

«Мафия». Все закрывают глаза, ведущий создает мафию: прикасается к нескольким участникам, которые открывают глаза, узнают сообщников и вновь закрывают глаза. Затем по сигналу ведущего все открывают глаза и пытаются разоблачить мафию, а

сообщники стараются убрать честных людей. Если группа единогласно решает, что человек – мафиози, он выбывает из игры. Когда в живых останется один человек, можно, наконец, узнать, кто есть кто.

### 6. Тренинг описания поведения

Если вы хотите описать поведение другого, четко и ясно говорите о его поведении, которое вы наблюдали. Не оценивайте, насколько правильны его действия, не обвиняйте партнера и не фантазируйте насчет его мотивов. Лучше остановиться на конкретных проявлениях, заметных и другим. Этому способствует такое начало: «Я слышал... Я видел, что...» и т.п. Не говорите: «Ты очень категоричен и не считаешься с мнением других». Лучше укажите своем собеседнику, что последние несколько минут он постоянно перебывал вас и говорил только сам.

Представьте себе следующую ситуацию: вы замечаете, что одна из участниц группы, Анна, постоянно улыбается. Вам хочется отреагировать на ее поведение. Не говорите: «Аня, ты ведешь себя высокомерно». Это типичная клейка ярлыков. Не говорите также: «Аня, ты не воспринимаешь нас всерьез». Это уже интерпретация и пример нечестной игры под названием: «Я скажу тебе, кто ты есть». Лучше скажите: «Аня, ты сейчас упрекнула меня, что я до сих пор не вернул тебе книгу. Высказывая свой упрек, ты одновременно улыбалась мне, да и вообще ты много улыбаешься. Меня смущает твоя постоянная улыбка». Теперь у Анны есть возможность объяснить группе, что она чувствует себя здесь аутсайдером и боится, что группа не воспринимает ее всерьез. После этого группа может сказать Анне, какого она мнения о ней.

*Упражнение в четверках:*

**«Конструктивный спор».** Двое спорят на выбранную тему, двое наблюдают; затем меняются ролями. Стил и результат спора наблюдающие участники оценивают с помощью таблицы. Баллы за удачи и неудачи заносятся в разные колонки и в конце суммируются.

Параметр	Стиль спора	+	-	Стиль спора
Конкретность	Спор идет о конкретном поведении в настоящем времени			Говорят о посторонних вещах, о прошлых поступках, обобщают
Вовлеченность	Оба активно нападают и защищаются			Партнер уклоняется от спора, обижается, прекращает спор
Коммуникация	Каждый говорит за себя, обдуманно и открыто, другой его понимает и отвечает			Повторяет свое, плохо слушая другого, много скрытых намеков и ссылок на чужие мнения
«Честная игра»	Щадят уязвимые места партнера			Используют удары «ниже пояса»

Оценка стиля спора. 1-й партнер: \_\_\_\_\_ 2-й партнер: \_\_\_\_\_ Общая оценка: \_\_\_\_\_

Параметр	Результат спора	+	-	Результат спора
Информативность	Узнал или понял что-то новое, чему-то научился			Не узнал ничего нового
Отреагирование	Высказаны обиды и претензии, напряжение			Напряжение осталось или усилилось

	уменьшилось			
Сближение	Улучшилось взаимопонимание, повысилось уважение к себе и партнеру			Партнеры чувствуют себя непонятыми и обиженными, отдалились друг от друга
Улучшение	Найдено компромиссное решение, обсуждено дальнейшее поведение			Сотрудничества и уступки отсутствовали, решения не найдено

Оценка результатов спора: 1-й партнер: \_\_\_\_ 2-й партнер: \_\_\_\_ Общая оценка: \_\_\_\_

*Упражнения в группе:*

«Первое впечатление». Надо рассказать о своем первом впечатлении от другого участника группы. Вместо обычной оценки: «Ты такой-то» надо описывать свои ощущения, из которых складывается восприятие другого человека.

«Аквариум»: участники разбиваются на пары с тем, чтобы один из них наблюдал за другим. Наблюдатели образуют внешний круг, активные участники взаимодействуют. Через 30 минут наблюдатели описывают поведение своих подопечных, используя технику описания поведения. Затем наблюдатели и «рыбки» меняются местами.

## 7. Тренинг невербального общения

Основная часть информации о партнере воспринимается через невербальные сигналы и неосознанно влияет на эмоциональные реакции партнеров. Два навыка помогут вам улучшить невербальное общение.

1. Контроль восприятия. Если вы сомневаетесь, правильно ли вы понимаете невербальные сигналы партнера, скажите об этом. Например, вы предлагаете подруге кусок шоколада, она сильно трясет головой и отступает на шаг. Вместо того, чтобы думать, что ваша подруга ничего не хочет от вас или возражает, чтобы ее баловали, вы можете спросить: «Я вижу, что ты отодвинулась от меня. Ты не могла бы сказать, что это значит?» Возможно, вы узнаете, что подруга села на диету.

2. Осознание своего невербального поведения. Если ваше невербальное поведение неверно поняли, попросите партнера описать его. В этом случае вы можете узнать что-то, что не заметили сами и исправить это. Например, ваш друг жалуется, что вы его плохо слушаете. Попросите: «Проследи, пожалуйста, и скажи, когда с твоей точки зрения я отключаюсь во время разговора с тобой». Возможно, ваш друг тогда заметит, что он оценивает как потерю интереса к нему тот момент, когда вы отвели глаза и смотрели в пол. В действительности же вы отвернулись потому, что вас взволновало то, что он говорил.

*Упражнение в тройках.* Ниже приведено несколько эмоций, которые каждый когда-нибудь переживал. На каждую эмоцию приведите два способа выражения, какими вы обычно пользуетесь: 1) как вы выражаете свое чувство вербально и 2) как вы выражаете это чувство действием без слов.

Вам скучно в группе. Вы злы на одного из участников, но не решаетесь это открыто высказать. Кто-то делает или говорит то, что вас очень оскорбляет. Кто-то просит вас сделать что-то сложное; вы опасаетесь, что не справитесь, но не хотели бы выглядеть некомпетентным. Вы испытываете симпатию или любовь к кому-то, но не уверены во взаимности; как вы выразите свои колебания.

*Упражнения в парах:*

«Говорящие глаза». Партнеры обсуждают следующие вопросы: когда люди избегают зрительного контакта; когда люди вынуждены поддерживать зрительный контакт; что я чувствую, обсуждая проблему зрительного контакта; как я использую зрительный

контакт. Затем участники выясняют, что во время этого обсуждения «говорили» глаза партнера.

«Птичий язык». Партнеры садятся лицом друг к другу и две минуты говорят о том, что их в данный момент интересует. Еще две минуты продолжают разговор в телеграфном стиле, пользуясь фразами из 3-4-х слов. Две минуты общаются на «птичьем языке», используя свист, жужжание, мычание и тому подобные звуки. Две минуты общаются на тарабарском наречии выдуманной экзотической страны. Две минуты объясняются беззвучно, одними жестами и мимикой, как глухонемые. Закрывают глаза, подают друг другу руки и две минуты общаются руками. Снова на языке жестов, на птичьем языке, междометиями, на выдуманном наречии.

Затем дается пять минут на то, чтобы из всех видов общения выбрать самый подходящий для продолжения; это может быть и сочетание способов. Партнеры обмениваются информацией (в обычной форме), что каждый узнал о себе и своем собеседнике. После этого проводится общее обсуждение по следующим вопросам: какие формы общения мне дались особенно легко; какие особенно трудно; когда я работал наиболее эмоционально; какие формы позволяют мне выразить лучше всего мои эмоциональные состояния; какие эмоции я выразил; какие эмоции мне выразили; какие формы общения мне нужно развивать.

«Ноев ковчег» отправляется в плавание через пять минут. Каждый получает карточку, на которой написано название животного, которого надо будет молча изображать. У кого-то есть карточка с таким же названием. Надо найти свою пару.

«Диалог телодвижений». По две минуты общаться с помощью пантомимы в ролях: учитель и ученик, родитель и ребенок, колдун и зомби, вор и полицейский, мужчина и женщина, сила и слабость, активность и пассивность, грубость и мягкость, любовь и ненависть, принятие и отклонение, огорчение и удовлетворение, скука и интерес и т.д.

«Разговор через стекло»: разговор через витрину магазина; в пробке стоят два автобуса, надо через закрытые окна передать знакомому в другом автобусе срочную информацию; разговор через стекло вагона (прощание на вокзале).

«Телепатия»: немой разговор глазами и мимикой о своем настроении. Вариант: партнеры поворачиваются друг к другу спиной, расходятся в разные стороны и пытаются одновременно оглянуться.

*Упражнения в группе:*

«Поставь стул на место». Участник поднимает за ножки стул и держит его на вытянутых руках. Требуется поставить его на пол, не роняя его, не наклоняясь и не сгибая колен.

«Встреча взглядами»: участники стоят в кругу, опустив головы; по команде ведущего все одновременно поднимают головы и стараются встретиться с кем-то взглядами; те, кому это удалось, покидают круг.

«Выбери меня!». Все садятся в круг, закрывают глаза, и по команде ведущего указывают пальцами на выбранного партнера. Открывают глаза, и если выборы совпали, выходят из круга, ожидая, пока выборы совпадут у остальных.

«Стражники и Заключенные». Заключенные сидят в кругу на стульях, за их спинами стоят Стражники, у одного из которых стул пустой. Он взглядом приглашает к себе «чужого» Заключенного, а его стражник должен вовремя заметить это и не дать своему подопечному «сбежать».

«Робот и Оператор». Соревнование пар, в которых один играет роль робота, другой – оператора. Задача: кто быстрее соберет спички, разложенные на столе перед каждой парой. Спички берутся «клешней» - указательным и большим пальцем и затем зажимаются остальными пальцами. Каждый выбирает партнера, с которым удобно. Робот становится перед столом, протягивает над спичками свою руку и закрывает глаза. Оператор располагается за его спиной. Чтобы руководить движениями руки Робота, Оператор пользуется лишь шестью словами: «вперед, назад, влево, вправо, вниз, взять». После того, как все спички оказываются в кулаке, Робот открывает глаза, раскладывает

спички вновь на столе и становится Оператором, а его партнер – Роботом. Когда какая-то пара завершает второй тур игры, она подсчитывает, сколько спичек на этот момент осталось несобранными у других пар. Затем проводится обсуждение, кто как чувствовал себя в роли Робота и Оператора.

«Слепой и Поводырь»: Слепой с закрытыми глазами ощупывает окружающее, Поводырь знакомит его с объектами.

«Сурдоперевод»: «Немой» садится вместе с переводчиком перед группой «глухих» и шепотом рассказывает какой-то интересный случай, переводчик передает его рассказ жестами и мимикой, затем выясняется, кто что понял.

«Двойники»: члены группы повторяют невербальное поведение участника или предлагают свои способы невербального поведения в трудной для него ситуации.

«Изобразить, а не рассказать»: изобразить то или иное состояние или чувство, показать, каков я есть, каким хотел бы быть, каким кажусь окружающим. Я и моя семья. Отношение к членам группы, групповой портрет или скульптура, воображаемые ситуации, в которые попадает группа.

«Птичий базар»: по команде ведущего участники начинают разговаривать друг с другом на «птичьем языке», громко выражая свои актуальные чувства. «Мелодия чувств»: То же, но вместо «птичьего языка» используется мелодия, которую участники тихо напевают, изменяя ее вслед за изменением своих чувств. «Общение заданной фразой»: вариант предыдущего упражнения с использованием заданной трафаретной фразы («Вы мне нравитесь», «Вы меня раздражаете», «Я тебя ненавижу»).

«Жертва, Преследователь и Спаситель»: Каждый мысленно выбирает себе Преследователя и Спасителя и ходит по комнате, стараясь быть подальше от Преследователя и иметь между ним и собой Спасителя. По сигналу «Стоп!» все останавливаются на месте и выясняют распределение ролей.

«Все как один»: группа выстраивается в шеренгу, и по хлопку ведущего все прыгают. При этом можно поворачиваться к любой стене. Группа прыгает до тех пор, пока все не повернутся в одну сторону. Вариант: по команде все разжимают пальцы, пока не окажется, что все показали одно и то же число.

«Выбор лидера»: все закрывают глаза и по команде ведущего показывают пальцем выбранного лидера; открывают глаза и повторяют процедуру, пока выборы не совпадут.

«Образование ансамбля» – участники выбирают дирижера и играют (напевают) на невидимых инструментах.

## **8. Тренинг телесного взаимодействия**

*Упражнения в парах:*

«Разожми кулак»: Один сжимает кулак, другой без слов должен добиться того, чтобы кулак разжался.

«Мать и Дитя»: Дитя закрывает глаза, Мать нежно прикасается к его лицу и ласково шепчет: "Это твой лобик, это твои реснички..."

«Сиамские близнецы»: Партнеры изображают близнецов, сросшихся одним боком. Они обнимают друг друга за талию, и теперь у них две руки и две ноги на двоих. «Близнецы» ходят, режут воображаемую сосиску и кормят друг друга, пьют кофе с бутербродом и т.п. Вариант: партнеры «срослись» лбами, между которыми они зажимают лист бумаги. Они должны постоянно передвигаться, а если уронят листок, застыть, когда он коснется пола. Другой вариант: партнеры срослись спинами, руки у них переплетены в локтевых сгибах; они вместе садятся на пол и затем встают.

«Все выше!»: Партнеры садятся на полу друг перед другом так, чтобы пальцы их ног соприкасались. Затем оба вытягивают руки, захватывают кисти партнера и начинают сильно и синхронно тянуть друг друга, поднимаясь при этом вверх, пока не встанут на ноги.

«Доверительное падение». Один падает назад, не сгибаясь, другой подхватывает его у пола.

*Упражнения в группе:*

«Испорченный телефон»: участники сидят в кругу, держась за руки; надо передать чувство по кругу невербально. Когда оно вернется к первому игроку, выясняется в обратном порядке, кто что передавал.

«Прикосновение»: человек закрывает глаза, другие по очереди кладут ему руки на плечи, он рассказывает, что сумел узнать о партнерах.

«Живые Руки». Ставят два ряда стульев, расстояние между которыми примерно 60 см. Участники снимают кольца и часы, завязывают глаза. Ведущий рассаживает их друг против друга – кого именно, остается неизвестным. Дается задание по 3 мин. знакомиться руками, бороться руками, мириться руками, прощаться руками.

«Угадать руку» без часов и колец, с закрытыми глазами, молча; прошептать на ухо.

«Приятная Рука»: с закрытыми глазами найти приятную руку.

«Стеклянная кобра». Участники становятся в затылок, закрывают глаза и ощупывают спину впереди стоящего, стараясь запомнить его. Ведущий произносит «Дзинь!», «кобра» разбивается и в течение минуты «осколки» бродят по комнате, защищая себя выставленными ладонями. По сигналу ведущего «кобра» начинает срастаться.

«Путаница». Участники берутся за руки, образуя цепочку, водящий ведет ее, переступая через руки других и запутывая. Участник, ожидавший все это время за дверью, входит и пытается распутать цепочку. Когда это ему удастся, он меняется с водящим ролями.

«Зоопарк»: каждый член группы изображает какое-нибудь выбранное им животное в тесном вольере. «Пингвины»: во время мороза пингвины, чтобы согреться, сбиваются в кучу; те, кто оказывается с краю, пытаются протиснуться вглубь стаи.

«Против движения». Участники становятся в круг, закрывают глаза, выставляют руки перед грудью ладонями наружу. По сигналу ведущего каждый переходит на другую сторону круга.

«Хаотическое движение»: участники свободно располагаются в пространстве, по команде начинают быстро беспорядочно перемещаться, сталкиваясь друг с другом.

«Встреча на узком мостике»: протиснуться навстречу друг другу через узкий проход, образованный участниками, и при этом разминуться с партнером: в узкую дверь, между двумя лужами, на узком мостике.

«Молекула»: стоя в кругу, каждый берет за руки двух членов группы (если они не предпочтут взяться за руки с другими).

«Почувствуй мое отношение». Группа выражает свои чувства по отношению к участнику с помощью телесного контакта (поглаживание, объятие, отстранение, пощипывание, покачивание на руках группой) и пантомимы (топанье ногами, замахивание рукой, отворачивание головы, поворот спиной). К нему подходят по очереди или все вместе.

«Прорвись в круг»: члены группы берутся за руки, образуя круг; участник пытается попасть в центр круга или занять место в кругу.

«Восковая палочка»: члены группы образуют тесный круг и мягко толкают участника, который стоит в центре круга с закрытыми глазами, поворачивается в разные стороны и расслабленно падает на них.

«Укачивание»: участник ложится на пол или на стол, остальные медленно поднимают его, покачивают и бережно опускают.

«Вырвись из круга»: члены группы окружают участника и берутся за руки, образуя цепь, которую он пытается прорвать.

## **9. Телесно-ориентированный тренинг**

Чрезмерное внутреннее возбуждение или психическая заторможенность снижают двигательную уверенность и точность движений. Кроме того, надежному, уверенному протеканию движений мешают колебания при принятии решения. Главными

направлениями телесно-ориентированного тренинга являются: 1) нормализация ритмического протекания движений, 2) приобретение опыта в переживаниях пластичности и мышечной радости и 3) развитие невербальной коммуникации. Центральными вопросами при этом являются: «Что я ощущаю теперь?» и «О чем говорит мое тело?»

Во время упражнений выявляются участки тела, склонные к чрезмерному мышечному напряжению и проявлению физической ригидности. Участники приучаются лучше чувствовать собственное тело и сохранять ощущение внутренней гармонии даже при волнении. Важно вербализовать переживаемые ощущения и свои эмоциональные реакции, а также установить обратную связь с партнером на языке тела.

*Упражнения в парах:*

«Живое Зеркало»: участники поочередно зеркально повторяют движения друг друга. Женщина накладывает макияж, причесывается, одевается; мужчина копирует ее мимику и движения. Партнеры умываются утром перед зеркалом, чистят зубы, бреются, ищут в глазу соринку, осматривают язык или воспаленное горло, весело гримасничают перед зеркалом.

«Этюды с воображаемыми предметами»: повесить вдвоем картину, сматывать пряжу, свернуть ковер, стряхнуть скатерть, пилить дрова двуручной пилой, грести в одной байдарке, перетягивать канат.

*Упражнения в группе:*

«Этюды с воображаемыми предметами»: играть воображаемым мячом, ощупать невидимую стену, повесить картину, открыть форточку, найти нужную книгу в книжном шкафу, разбить любимую чашку, пожарить яичницу.

«Вжиться в образ»: раскрепощенного человека с распрявленными плечами, высоко поднятой головой и свободной походкой; побыть играющим ребенком, кошкой и т.п. Пройтись «по зыбучим пескам», по болоту, по натертому скользкому паркету, по грязной дороге в туфлях на высоких каблуках. Представить себя вырастающим из саженца кустом, раскрывающимся цветком. Пройтись в костюме полярника, в рабочем комбинезоне, в норковом манти, в вечернем платье со шлейфом, в купальнике.

«Мотивированный бег или ходьба»: против ветра, по росе, по болоту, над пропастью, по ущелью; спешка на работу, с работы, на свидание, в бассейн. Движение против толпы, если не хотим кого-то возбудить, разбудить, если мы злы и сердиты, если идем делать что-то для себя неприятное.

«Омоложение». Участники изображают 80-летних стариков и старушек, при встрече они кивают друг другу. По хлопку ведущего они сбрасывают десяток лет и при встрече машут друг другу рукой. Затем участникам становится по 60 лет, они обмениваются рукопожатиями. В 50 лет каждый дружески кладет проходящему руку на плечо, в 40 – похлопывает по спине, в 30 – быстро касается другого, стараясь не дать ему коснуться себя. 20-летние весело гоняются друг за другом, прыгают и хватают приятелей за левое ухо, не давая схватить себя. 10-летние носятся туда-сюда, пытаясь избежать столкновений. Обсуждается, кому в каком возрасте было лучше и хуже всего.

«Бабушкины ключи». Бабушка становится лицом к стене. За ней, прямо у ее ног, кладется маленькая связка ключей, которую можно спрятать в кулаке. На расстоянии 5-6 м сзади нее обозначается линия старта, на ней шеренгой выстраивается группа. Воришка должен схватить ключи, дотронуться до каждого игрока, и принести ключи на линию старта. Воришка и другие игроки начинают перемещаться. Бабушка без предупреждения оглядывается, в этот момент все замирают. Кто не успел остановиться – возвращается на старт, а если Бабушка «вычислит» Воришку, они меняются ролями.

«Передача по кругу» ритма, движения или воображаемого предмета: чаши с вином, трубки мира, котенка, ежика.

«Змейка»: группа выстраивается за водящим в затылок и двигается за ним, повторяя все его движения; затем водящий переходит в конец шеренги, и водящим становится следующий за ним участник.

«Свободная поза»: Участники молча сидят в кругу, одного из них просят «устроить поудобнее» остальных. Он разнимает перекрещенные руки и ноги, опускает плечи, поворачивает головы участников.

«Оригинал»: Каждый проходит перед группой в манере, непохожей на других.

«Скульптуры»: участники воспроизводят известные персонажи изобразительного искусства, стремясь наиболее точно передать их позы и выражения лиц. Вариант: «скульптор» выбирает подходящий материал для своего замысла и молча «лепит» свое произведение. Группа и затем сама «скульптура» угадывает, что это такое. «Скульптор» может также слепить групповую композицию на любую тему.

«Тигры, мыши и слоны»: Участники делятся на две равные команды, каждая выбирает, каких животных будет изображать. Тигры – руки вытянуты вперед, угрожающе рычат; мыши – движутся присев, руки на голове подрагивают, как ушки, негромко попискивают; слоны – наклонены вперед, сложенные руки раскачиваются, словно хобот, иногда трубят. Выигрывает та команда, чей зверь может прогнать другого: тигр прогоняет мышью, слон – тигра, мышью – слона. Чтобы определиться, каждая команда собирается у противоположной стены, в течение минуты договаривается и начинает громко считать до трех. На счет «три» все принимают образ выбранного животного, и тогда становится ясно, кто победил. Если выборы команд совпали, приходится переигрывать.

## 10. Группа встреч

*Экспериментирование «здесь и теперь».* Установка на «здесь и теперь» - это установка на то, что вы переживаете именно здесь, в этой конкретной ситуации. Если вам все же хочется поговорить о событиях вне группы, попытайтесь связать их с переживаниями, относящимися к группе. Например: «Я хотел бы посоветоваться, что мне делать, чтобы разговаривать собеседника в процессе знакомства. В нашей группе я не знаю, как прервать молчание Ани и Сергея».

В группе встреч у вас есть шанс такого самовыражения, какого вы не допускали ранее в повседневной жизни. Если обычно в компаниях вы считались молчуном, то здесь вы можете попытаться чаще говорить. Если же, наоборот, вы слишком много говорили, у вас есть возможность научиться слушать других, учитывать их пожелания. Не старайтесь понравиться, быть милым или умным. Вы можете выражать все, что чувствуете и думаете, в том числе и агрессию, и что-то наивное. Например: «Слава, меня злит, что ты меня постоянно перебиваешь. Если ты хочешь, чтобы я чувствовал себя спокойней, попробуй сдерживать себя и давай мне возможность высказаться до конца».

Цели тренинга возможно достичь лишь при сотрудничестве с другими его участниками. Это сотрудничество включает и признание того, что каждый в группе имеет свои собственные чувства и реакции, которые могут не совпадать с вашими. Сплоченность группы не означает, что все чувствуют и думают одинаково, а состоит в понимании того, что различия – это реальность, и что эти различия проявляются и исследуются на предмет практической значимости для вас.

*Конкретность и открытость.* Будьте конкретнее. Не говорите: «Сегодня мне не хочется работать». Лучше сказать: «У меня сегодня нет желания работать, потому что я не нашел отклика на контакт у Сергея, я разочарован». Не говорите: «С некоторыми членами группы мне приятно работать». Лучше сказать: «Мне думается, лучше всего я могу работать с тобой, Оля, и с тобой, Антон». Не обращайтесь ко всей группе. По возможности обращайтесь к конкретному члену группы. Не стоит говорить: «Кажется, что в группе сегодня мало слушают друг друга». Следует сказать: «Женя, мне кажется, что ты вообще не слушаешь».

Попытайтесь говорить открыто. Преодолевая легкую тревогу во время самораскрытия на группе, вы перестаете бояться получить негативный ответ. Вы должны быть наиболее откровенны, когда вам скучно. Нечестно сидеть в группе и испытывать скуку, а после этого говорить, что было скучно. После этого вы уже ничего не измените.

Могут быть вещи, которые вы обсуждаете вне группы: между встречами, в перерыве или шепотом, втайне от других. Это ведет к тому, что из группового процесса выпадают, возможно, самые важные вещи. Кроме того, тайные сношения настораживают остальных. И для вас, и для группы будет лучше, чтобы важнейшие результаты разговоров, которые вы ведете вне группы с кем-то из ее членов, возвращались в группу, обеспечивая принцип открытости.

*Собственная ответственность.* Не возлагайте слишком больших надежд на курс занятий, но и не будьте слишком пессимистичны. Единственная возможность установить, что же он вам даст, это активное участие в нем. Иногда вам захочется «уйти», когда вы столкнетесь с неприятной для вас информацией. Например, вы можете открыть для себя тот факт, что не можете свободно выражать свои чувства без слов. Из-за этого может возникнуть чувство неполноценности и стыда.

Обратите внимание на то, какие пути «ухода» вы попытаетесь предпринять: это могут быть иронические замечания, абстрактные рассуждения на определенную тему, жаркий спор на отвлеченную от происходящего в группе тему и т.п. Непродуктивной является и такая форма «ухода»: вы уговариваете себя в том, что определенные упражнения не имеют для вас никакой ценности.

Широко распространенной формой «ухода» является молчание и пассивность. Пассивные члены группы вредят не только себе, но и другим участникам, для которых они не могут быть источником личностного резонанса. Например, вас удручает реакция группы на ваше сегодняшнее раздражение, и у вас возникает желание умолкнуть или уйти. Однако вы можете выбрать и другой, более конструктивный путь. Вы можете сказать себе: «Антону, Маше и Ольге не нравится сегодня мое настроение. Важно ли мне это? Я нахожу, что имею право испытывать те чувства, которые испытываю. Пусть даже мое поведение вызывает у них негативную реакцию».

Осознайте то, что вы хотите изменить, и чего нет. Не меняйте в себе то, чего вы не хотите, но чего ждут другие. Попытайтесь измениться тогда, когда вы сами этого хотите. Главное – полностью признавать и выражать, что вы на самом деле чувствуете и думаете здесь и теперь.

*Правила общения.* Не пытайтесь скрывать свои чувства; эмоции при общении важнее, чем мысли. Поэтому говорите не только о том, что вы думаете по тому или иному поводу, но и о том, какие чувства вы испытываете при этом. Попытайтесь выяснить, насколько ваши языковые возможности способны выразить вашу сущность или насколько они отражают вашу маску, ваш социальный фасад. Если обычно в своих повседневных контактах вы используете ролевой язык, то здесь попытайтесь приобрести новые формы, которые могут звучать даже поэтически.

Не интерпретируйте поведение других, избегайте ярлыков и оценок. Даже если ваши интерпретации попали в точку, они включают у человека защитные механизмы. Лучше выразить свою эмоциональную реакцию. Не говорите: «Андрей, ты относишься к тому типу людей, которые ведут себя слишком лояльно, чтобы укрепить свою позицию». Лучше сказать: «Андрей, мне мешает то, что за последние 10 минут ты хвалил других 10 раз». Не говорите: «Аня, ты говоришь слишком мало, наверное, потому, что боишься сказать что-нибудь глупое, банальное». Лучше сказать: «Аня, меня огорчает то, что ты ничего не говоришь. Мне очень хотелось бы узнать, что ты чувствуешь, думаешь и ощущаешь».

По возможности меньше спрашивайте. Вопросы, нацеленные только на сбор информации, часто превращаются в пристрастный допрос, в ходе которого допрашиваемого загоняют в угол и вынуждают использовать защитные механизмы. Лучше высказывания о себе, чем

инквизиторские вопросы. Если вопросов все же не избежать, перед их постановкой кратко объясните, что заставляет вас задать их. Не говорите: «Петр, что ты будешь делать, если на тебя нападает начальник?» Лучше сказать: «Я чувствую себя скованным, когда на меня нападает Игорь. Мне кажется, Петр, когда он нападает на тебя, ты испытываешь то же состояние. У тебя есть какие-то приемы, чтобы выходить из таких ситуаций?»

Обратите внимание на то, содержится ли в ваших вопросах информация, которую спрашиваемый может не понять. Так, например, вопрос «Почему ты так часто носишь серое платье?» лучше заменить следующим: «Мне не нравится, когда ты приходишь в сером платье. Это напоминает мне о том, что ты очень часто говоришь скучные вещи. Мне бы хотелось видеть в тебе больше жизни».

Не задавайте вопроса «почему?», он провоцирует психологические спекуляции. Конкретный ответ вы получите на вопрос «что?» или «как?». Не спрашивайте «Почему ты так враждебно разговариваешь со мной?» Лучше спросить: «Какие чувства ты испытываешь ко мне?» На первый вопрос, возможно, последует ответ: «Потому, что ты сам резок». На второй же вопрос вероятен следующий ответ: «Я чувствую угрозу с твоей стороны и хочу показать тебе, что и я могу быть жестким».

Не говорите безличностно или используя «мы». Как правило, это означает снятие с себя ответственности за свое высказывание. Говорите всегда «я». Не говорите: «Нам нужна пауза». Скажите лучше: «Я устал и хотел бы отдохнуть, кто за это?».

Обращайте внимание на бессловесные сигналы у себя и у других. Вы, например, можете сказать: «Сергей, я вижу, ты часто смотришь на часы. Тебе неинтересна эта тема? Может, ты хочешь поговорить о чем-то другом?» В таком же стиле вы можете рассказывать о своих переживаниях. Например: «Я часто избегал встречаться взглядом со своим партнером, у меня сильно билось сердце, были напряжены мышцы лица и рук, потом я расслабился и стал улыбаться партнеру, моя тревога прошла, мне стало интересно и захотелось не только слушать, но и говорить».

Избегайте побочных разговоров (парами, группками). Возможно, вам скучно или трудно участвовать в дискуссии, поскольку остальные говорят безостановочно. Поделившись с другими информацией, вы можете восстановить утраченный контакт с группой. Остальные участники группы должны побеспокоиться о том, чтобы прервать побочные разговоры.

*Парные упражнения.*

«Спина к спине»: диалог с наименее знакомым участником, сидя на полу.

«Сверху и снизу»: диалог стоящего с сидящим, затем наоборот.

«Рукопожатие». Участник закрывает глаза и кладет руки на руки другого человека, который начинает говорить о его состоянии от его лица. Участник помогает ему, выражая свои чувства руками, а затем и словами.

«Четыре характеристики». Партнеры обмениваются письменным описанием четырех своих черт «Каким меня считают» и четырех черт «Каким меня мало знают».

*Упражнения в группе.*

«Три фотографии». Участники приносят на первую встречу три фотографии и при желании комментируют их. Обсуждается, что повлияло на решение принести (или не принести) фотографии, как изменились чувства, когда выяснилось, для чего они нужны.

«Ритуал вхождения в группу опоздавшего»: опоздавший подходит к каждому, прикасается к нему и говорит ему что-нибудь хорошее.

«Встреча»: свободное общение по правилам группы в течение 10 минут.

«Включенность»: группа сидит в кругу, каждый кладет на пол какой-нибудь предмет – чем ближе к центру, тем больше включенность в групповое взаимодействие.

«Шерстяной узор». Ведущий бросает клубок шерсти тому, кто первый заговорит, оставив конец нити у себя в руке. Тот бросает клубок следующему участнику, вступившему в беседу, крепко держа нить в руке, и так далее. В конце дискуссии группа рассматривает получившийся «узор» группового взаимодействия и обсуждает упражнение.

«Кто я?»: каждый прикалывает на грудь листок, на котором перечислено 10 ответов на вопрос: «Кто я?». При ответах надо учитывать свои интересы, достоинства и недостатки. Участники медленно ходят по комнате, знакомясь с этими листками, затем садятся в круг и обмениваются впечатлениями.

«Три колонки». Лист бумаги делится на 3 колонки:

Другие считают меня	На самом деле я	Каким меня видишь ты
---------------------	-----------------	----------------------

Заполняют первые две колонки (от 5 до 10 пунктов – качеств). Загибают лист так, чтобы не видно было написанного, передают партнеру для заполнения 3-ей колонки. Партнер заполняет и передает владельцу. Можно дать указание перечислить только хорошие или нейтральные качества. Темы для обсуждения: «Знают ли другие, какой я на самом деле?» «Что в себе я показываю другим?», «Чего они не замечают?» и т.п.

«Ничего никому не скажу». Участника просят представить реакцию группы на его рассказ о чем-то сокровенном и описать эту реакцию, не раскрывая своего секрета. Можно заполнить анонимные листочки: «Что мне трудно сейчас доверить группе».

«За спиной»: выбранному человеку предоставляется 15 минут для рассказа о себе. Его в это время не перебивают, но затем рассказчик садится спиной к группе, и каждый участник высказывается о нем, как об отсутствующем. На это отводится 30 минут. Когда ведущий кратко резюмирует содержание высказываний, «отсутствующий» вновь присоединяется к группе. Ему дается пять минут для ответного высказывания, которое оценивается ведущим с точки зрения наличия таких защит, как отрицание действительности, неприятие оценок других участников, отличающихся от его собственных, уклонение и т.д. Затем участник садится в центр круга и все желающие могут задать ему вопросы.

«Впечатление». Один из участников садится напротив другого, смотрит ему прямо в глаза и громко, во всеулышанье, рассказывает, какое впечатление он на него производит. Так поступают все члены группы по очереди. Во время последующего обсуждения для участника важно не оспаривать услышанную информацию и не оправдываться, а постараться узнать еще что-нибудь новое о себе.

«Оценки». Один участник садится в центр круга. Каждый искренне говорит 3-4 конкретные вещи, которые ему нравятся в сидящем. В центр круга усаживаются по очереди все члены группы. Затем участники делятся чувствами – легко или трудно было оценивать, каждый ли согласен с тем, что говорили другие, хотелось ли поспорить с тем, что говорилось, как каждый чувствовал себя в центре круга, как чувствовал себя, оценивая других и выслушивая их оценки, что это дало каждому. Участники могут задавать вопросы друг другу.

«Кто прозрачнее». Каждый участник по очереди ранжирует остальных по следующим признакам: самый пушистый, самый неуловимый, самый звонкий, самый упругий, самый внезапный, самый фундаментальный, самый вертикальный, самый горизонтальный, самый прозрачный и т.п.

«В космосе»: кто с кем согласился бы полететь в одной ракете в космос.

«В затылок»: участник становится лицом к стене, сзади него располагаются остальные, он пытается угадать, где кто встал и затем оглядывается.

«Пространственная социограмма»: члены группы встают вокруг участника, который находится в центре помещения с закрытыми глазами, на расстоянии, на котором им наиболее комфортно. Участник пытается угадать, где кто стоит, затем открывает глаза и осматривается. Он может сам поставить остальных посредством жестикуляции там, где ему хотелось бы их видеть.

«Стандартная социометрия». Пишут на доске или листе ватмана по кругу имена участников, каждый от себя проводит красную стрелку (положительную) к одному имени

и синюю (отрицательную) – к другому. Подобный график может отвечать на вопросы, кому что дает проводящий стрелку к другим. Доминирующее положение: кого вы убеждаете в своем мнении; кому подаете различные советы; кому говорите, что надо делать; кем хотели бы распоряжаться. Защита: за кого вы заступаетесь, кому пытаетесь помочь приобрести уверенность в себе, чьи интересы вы защищаете. Симпатии: кого вы понимаете, кому пытаетесь доставить радость, кого вы любите. Общительность: с кем вы наиболее общительны; кому обычно прямо говорите, что вы от него хотите; кому вы все о себе рассказываете. Требование внимания: чье внимание вы больше всего добиваетесь; на кого больше всего вы хотите произвести хорошее впечатление; с кем вам становится хорошо, когда вами восхищаются. Зависимость: с кем вы обычно советуетесь; у кого чаще всего спрашиваете, что вы должны делать; у кого ищете утешение и поддержку. Подчиненность: в общении с кем вы неуверенны в себе; перед кем подчеркиваете свои недостатки; кого вы боитесь и беспокоитесь, чтобы он не рассердился. Соперничество: в отношении кого вам доставляет удовлетворение в чем-то его переиграть; кто вас особенно волнует, если в чем-то превосходит вас; с кем вы хотели бы померяться силами. Недоверие: на кого вы обидитесь, если услышите что-то неприятное в свой адрес; о ком вы думаете, что он против вас предубежден; кому вы не доверяете. Антипатия: с кем вы сохраняете дистанцию; для кого вы делаете только то, что должны; кого вы плохо переносите. Агрессия: кого вы критикуете, в отношении кого вы становитесь на противоположную позицию, кого вы в чем-то обвиняете.

График можно также использовать для ответа на вопросы, от кого что получает проводящий стрелку к себе. Доминирующее положение: кто вас убеждает в своем мнении; кто вам дает различные советы; кто вам говорит, что вы должны делать; кого бы хотели слушаться. Защита: кто за вас заступается, кто пытается вернуть вам уверенность в себе, кто защищает ваши интересы. Симпатия: кто вас понимает, кто пытается доставить вам радость, кто вас любит. Общительность: кто общителен с вами; кто обычно прямо говорит вам, чего от вас хочет; кто вам о себе все рассказывает. Требование внимания: кто пытается привлечь ваше внимание; кому очень важно, какое впечатление он на вас производит; кому вы доставляете удовольствие, когда им восхищаетесь. Зависимость: кто с вами обычно советуется; кто вас часто спрашивает, что он должен делать; кто в вас ищет поддержку и утешение. Подчиненность: кто при общении с вами в чем-то не уверен; кто подчеркивает перед вами свои недостатки; кто боится, чтобы вы не рассердились. Соперничество: кто больше всего доволен, когда удается вас превзойти в чем-то; кого больше всего волнует, когда вы его превосходите; кто хотел бы померяться с вами силами. Недоверие: кто сразу обижается, если вы ему что-то скажете; кто думает, что у вас предубеждение против него; кто вам не доверяет. Антипатия: кто держится от вас на расстоянии; кто делает для вас только то, что должен; кто вас плохо переносит. Агрессия: кто вас критикует, кто высказывается против вашего мнения, кто осуждает вас по некоторым вопросам.

«Парадоксальная социометрия». Первый говорит своему отрицательному адресату: «Мне нравится, что ты... Я провожу к тебе синюю стрелку». Первому говорит тот, кто провел к нему красную стрелку: «Меня раздражает твое... Я провожу к тебе красную стрелку».

Психорисунки: «Настроение в группе», «Я и группа», «Группа, превратившаяся в животных». «Остановка в пути»: группа разбивается на две подгруппы, каждая рисует картину, отражающую маршрут группы и место, где она сейчас находится. Это может быть географическая карта, пейзаж, здание и т.п. Важно, чтобы на рисунке символически был изображен каждый член группы и было ясно, к чему он стремится. Затем происходит общая дискуссия.

Структурированное и неструктурированное фантазирование. В первом случае надо представить себя животным, вещь с витрины антикварной лавки и т.д. Во втором случае участники усаживаются в круг спинами друг к другу и по очереди обмениваются спонтанными фантазиями.

«Ритуал прощания» разрабатывается самой группой. Например, в конце занятия все встают в круг и кладут друг другу руки на плечи; смотрят друг на друга, благодарят и желают всего хорошего.

«Монеты». Все, включая терапевта, выкладывают мелочь из кошелька на раскрытую ладонь. Каждый может подойти к другому и взять у него сколько-то монет или положить ему сколько-то своих. Затем участники рассказывают, от чего зависело, кому и сколько монет они дали, как каждый чувствовал себя, получая монеты от других, что значило дать монету терапевту и получить от него.

«Одиночество»: участники молча в течение двух минут вспоминают моменты наибольшего одиночества в своей жизни, затем делятся своими переживаниями.

«Чемодан в дорогу»: группа собирает в дорогу «чемодан», складывает в него все то, что может понадобиться в дальнейшей жизни за пределами группы, в общении с другими людьми. Вариант: группа собирает в дорогу участника, каждый по кругу пишет на отдельном листке два качества – одно, которое он ценит в этом человеке, и второе, которое хотел бы видеть у него более развитым.

«Автобус». Участники рассаживаются на стульях, установленных, как сидения в автобусе, и обсуждают проблему расставания. Терапевт в роли кондуктора каждые две минуты объявляет очередную остановку, и пассажир, сидящий ближе к выходу, покидает автобус. В конце игры группа обсуждает свои переживания.

«Фото на память». «Фотограф» располагает участников для группового снимка.

«Последняя встреча»: участники с закрытыми глазами представляют себя уходящими с последней встречи, думают о том, что не успели сказать группе, открывают глаза и говорят всё это.

## **11. Экзистенциальная группа**

«Автобиография». Участников просят дома на 3-4 страницах описать всю свою прежнюю жизнь, выделив наиболее значительные события, повлиявшие на то, что происходит сегодня. Автобиографии зачитываются и осуждаются на встречах группы.

«Имя». Участникам задают вопросы: «Что значат для вас ваши имя и фамилия? Что они говорят о вас? Как вам кажется, что ваши родители имели в виду, когда дали вам это имя? Оправдали ли вы их надежды, связанные с вашим именем? Какие чувства вызывают у вас люди, носящие ту же фамилию или имя, что и вы? Если бы вы могли изменить свое имя, какое бы вы выбрали? Имеете ли вы прозвище? Кто дал вам его? Как вы к нему относитесь? Как вы чувствуете себя, когда вас обзывают? Как вы чувствуете себя, когда кто-нибудь забывает ваше имя или фамилию, неправильно пишет или произносит их? Если вы замужем, то что вы чувствовали, когда приняли фамилию мужа и отказались от своей?»

«Очередность рождения». Участников просят разделить по очередности рождения на однородные подгруппы, в которых обсуждают чувства, опыт, проблемы, связанные с местом в семье. Создается обобщенный портрет очередности рождения, который представляют всей группе и обсуждают, что означала для уже взрослого участника его позиция в семье.

«Выбор семьи». «Кого из группы вы выбрали бы себе отцом, матерью, сестрой, сыном или дочерью? Почему?» Затем обсуждается, кто и как чувствует себя выбранным на ту или иную роль, кто и в какой роли оказывается чаще всего, как это связано с ролью в реальной жизни и какие чувства это вызывает.

«Важные события». Участников просят рассказать о наиболее значительных событиях своей жизни, повлиявших на то, что происходит сегодня.

«Сильные впечатления». Каждый участник рассказывает о самом мучительном событии детства, самом приятном и неприятном моменте жизни, о переживании большого страха, тревоги, вины и т.д.

«Зеркало». Участников просят принести на занятие карманное зеркальце. Они рассматривают себя в нем 5-7 минут и затем отвечают на вопросы: «Что вы вспоминаете

из детства, отрочества, теперешней жизни, когда смотрите в зеркало? На что больше всего обращаете внимание? Что больше всего волнует? Насколько принимаете себя таким? Что хотели бы сказать своему зеркальному отображению?»

Психорисунки: «Чего я боюсь», «Счастье», «Жизнь продолжается!».

Рольевые игры. Желания и планы, «чувствовать себя в жизни хорошо», перспективы и будущее, неприятные ситуации, смешные ситуации, о чем я тужу. Отношение ко времени, спешка, порядок, Оставаться самим собой, быть одиноким, проблемы одиночества и потребность в обществе, одинокая жизнь, боязнь одиночества. Отношение к войне, страх, впечатлительность, как я переношу боль, раны, опыт общения с врачами. Самоубийство.

«Тайна». Участников просят вспомнить самый постыдный, неприятный опыт или чувства. Надо не рассказывать о самом событии, а только представить себе реакцию группы на свой рассказ.

«Суд присяжных». Возможность раскаяться в своих грехах, искупить свою вину.

«Рождение заново». Члены группы образуют пары, становятся на колени, кладут руки друг другу на плечи, создавая тоннель, символизирующий родовые пути, через которые движется участник; «акушер» принимает роды.

«Перевоплощение в животных и предметы», наделенные качествами, которых не хватает участникам.

«Волшебная лавка». Покупатель входит в «лавку», где продавец-волшебник предлагает все то, что может ему пригодиться в дальнейшей жизни: здоровье, успех, дружбу, любовь и т.д. В обмен продавец требует оставить ему то, что по мнению покупателя ему уже не пригодится: ошибки, ненужные воспоминания, мешающие качества. Например, покупатель меняет свое постоянное согласие с людьми на уважение к себе. Продавец уточняет, сколько нужно уважения, от кого, в связи с чем.

«Мечты о будущем». Участники отвечают на вопросы: «Кем вы мечтали стать, когда были маленькими? Что помешало осуществить эту мечту? Как с возрастом менялись мечты о будущем? Какого будущего вам хотелось бы теперь?»

«Что ты хочешь?» Группа делится на пары, каждый поочередно спрашивает другого: «Что ты хочешь?» Отвечать следует сразу и связывать ответы с ситуацией «здесь и теперь». Каждые 5 минут можно менять партнеров.

«Запретный плод»: определенный предмет символизирует что-то очень желаемое, но запрещенное по моральным или другим соображениям.

«Между двумя решениями». Вспомогательные лица, воплощающие противоположные решения, тянут участника в разные стороны, пока он не сделает свой выбор.

«Перепутье» символизирует трудный выбор из нескольких возможных решений проблемы; члены группы, стоящие по разные стороны от участника, изображают дороги.

«Мудрец»: участники с закрытыми глазами представляют зеленый луг, старый дуб, мудреца под ним, который отвечает на любые вопросы; затем открывают глаза и делятся с группой.

«Необитаемый остров». Каждый получает по 5 спичек со следующей инструкцией: «Вы спаслись с тонущего судна и находитесь на необитаемом острове. Одна спичка означает запас еды на один день. Чем больше спичек, тем больше шансов дожидаться спасателей. Можно увеличить свои шансы, уговорив других поделиться своими спичками». Варианты: «Затонувшая подводная лодка», «Потерявшиеся в пустыне». «Взрыв дома». В последнем случае дается следующая инструкция. «Это здание рушится, дверь комнаты заклинило, откуда-то валит дым, крыша может обвалиться в любой момент. Надо составить список, в какой очередности выбираться на улицу. Решение должно приниматься единогласно. Если не успеете договориться за 15 минут, погибнете все».

«Смерть». «Представьте, что сегодня вы узнали от врача, что больны быстро прогрессирующей формой рака крови и вам осталось жить лишь несколько месяцев. Что прежде всего приходит в голову? Можете ли представить, что делитесь с кем-то этой новостью? С кем? Что собираетесь делать? Что выполнили и что не успели? Что еще

хотели бы сделать в жизни? Напишите последнее письмо самому значимому человеку в своей жизни».

«Памятник». Участник группы пантомимически изображает памятник над своей могилой, в котором он должен выразить представление о себе самом. Затем участники предлагают свои проекты памятника ему: обсуждается внешний вид, материал, эпитафия и т.п. В конце участник оценивает, насколько его устраивает такой памятник. (Необходимо учитывать возможность недавней смерти близкого человека кого-либо из участников группы).

## 12. Психодрама

«Самопредставление» (в виде монолога или интервью).

«Исполнение роли» (человека, субличности, части тела, предмета, понятия).

«Монолог с двойником». Один из участников рассказывает в кругу, образованном группой, и произносит свободные ассоциации. Через несколько минут другой участник встает за его спиной и повторяет все его слова и движения. Двойник настраивается на скрытые мысли и чувства выступающего и начинает изображать и их. Через несколько минут двойника сменяет следующий участник, пока в этой роли не побудут все члены группы.

«Обмен ролями» позволяет протагонисту не только увидеть себя со стороны, но и побыть в роли значимого другого или отождествиться со своей субличностью, чтобы лучше ее прочувствовать и осознать.

«Зеркало». Показ протагонисту, сидящему в это время в зале, определенных особенностей его поведения – возможно, в преувеличенном виде.

«Техника Мидаса». Группа пытается по поведению участника, отличающегося сдержанностью, определить его тайные желания. Затем с согласия участника дублеры в преувеличенном виде отображают соответствующие его проявления.

«Горячий стул» (разговоры за спиной). Протагонист садится спиной к группе и слушает, как его обсуждают.

«Пустой стул»: к нему обращаются так, как будто на нем сидит значимый другой или собственная субличность.

«Скульптура семьи». Режиссер выбирает в группе тех, кто напоминает ему членов его семьи, в том числе тех, с которыми он рос. Он усаживает семью за обеденный стол или размещает в определенных позах для разыгрывания какой-то ключевой ситуации. Расстояние между членами семьи символизирует близость их отношений. Каждому дается краткая информация о его прототипе и реплика, отражающая характер персонажа. Затем режиссер превращается в актера и занимает собственное место в семье. Все несколько минут вживаются в свои роли и потом делятся своими впечатлениями.

«Пространственная социодрама». Участник – режиссер размещает членов группы в пространстве, назначает каждому определенную роль, определяя позу персонажа и снабжая его соответствующей репликой. В заключение персонажи начинают взаимодействовать друг с другом. Вариант этой игры: режиссер расставляет участников вокруг себя на дистанции, соответствующей его представлению о степени близости между людьми.

«Тест на спонтанность». Протагониста неожиданно ставят в заранее подготовленную с дублерами ситуацию и просят действовать как можно естественнее.

«Возврат во времени». Воссоздание картин прошлого по принципу «здесь и теперь».

«Шаг в будущее». Разыгрывание ожидаемого или воображаемого будущего.

«Сновидение». Разыгрывается как реальная ситуация, чтобы понять его экзистенциальный смысл и при необходимости научить протагониста видеть приятные сны.

«Письмо». Участники по очереди пишут на воображаемой бумаге вслух предельно откровенные письма значимым другим, дублер дописывает постскрипты. «Телефонный разговор»: то же по телефону, в качестве абонента отвечает вспомогательное лицо.

«Шахматная доска». Участник в роли короля выбирает другие фигуры, которые нападают на него или защищают.

«Фотоальбом». Протагонист описывает свою давнюю фотографию, сажает на стул дублера, представляющего его на фото и вступает с ним в диалог.

*Финальные сцены:* получение награды, исправление, последний диалог, предстоящая работа, счастливый конец, родительская забота, комплименты, подарки, разделение (протагониста и группы), групповое фото.

### 13. Ролевые игры

*Детство и фантазии.* Воспоминания детства, плохие и хорошие, поощрения и наказания; воспоминание об учителе, школьных товарищах, прозвищах. Кем я хотел быть в детстве и что получилось из этого.

*Особенности характера, принципы, эмоции.* Чего я жду, без чего я не смог бы жить, чему радуюсь. Что меня расстраивает, что я больше всего осуждаю, чего я не переношу. В чем я разочаровался, чего стыжусь, что я хотел бы устранить из своей жизни, что откладываю.

*Интересы, мотивы и ситуации.* Любимые игрушки, игры – в детстве и зрелом возрасте. Как я справляю день рождения, как отдыхаю. Деньги, долги, вещи, собственность, жилье. Одежда, наряды, парикмахер. Танцы, любимые блюда, напитки, переносимость голода, курение. Ссоры и драки, умение командовать и подчиняться, самообладание, приспособляемость к ситуациям. Отношение к животным.

*Межличностные отношения, секс и семья.* Отношение к авторитетам, законам, предписаниям, «правда в глаза», к кому в детстве я испытывал доверие, как я переношу высказываемые мне другими людьми неприятные вещи, могу ли сам сказать другим что-то неприятное, что я жду от мира и от людей. Что я отдаю людям, что не нравится мне в других, общение «на ты» и «на Вы», благодарности и извинения, визиты; потребность привлекать внимание к себе или оставаться в тени, конфликты и как я их решаю, споры и тактика при общении с людьми. Помощь людям, кто меня разочаровал, кого я в жизни больше всего обидел, мои настоящие друзья, как я отреагировал, когда меня сильнее всего обидели. Знакомство с другим полом, удовлетворение положением женщины/мужчины; отношение к сексуальной жизни, сексуальное воспитание детей. Супружеская жизнь, ревность, супружеская неверность, решение спорных вопросов в браке, развод, совместная жизнь с родителями, воспитание детей. Кто мне здесь кого-то напоминает.

*Тренинг уверенности.* «Магазин»: заставить нелюбезного продавца подобрать подходящий товар. «Билетная касса»: купить билет на нужное направление в разгар сезона. «Опоздание на работу»: оправдаться перед строгим начальником. «Телефон-автомат»: один бесконечно долго говорит, другой очень спешит.

*Тренинг установления интимного контакта.* «В поезде» (в метро): молодой человек пытается познакомиться с понравившейся ему девушкой; она идет навстречу, если он сумел заинтересовать ее. «В самолете»: женщина хочет поговорить с соседом, который собрался отдохнуть от тяжелой работы и семейных сложностей во время длительного перелета.

*Импровизация сказки.* Группа рассказывает известную сказку или сочиняет свою, распределяет роли и разыгрывает сказку.

*Разыгрывание ситуаций неверности.* Муж поздно возвращается с работы, жена высказывает подозрение в измене, хочет сохранить семью. Жена с покупками заходит передохнуть в кафе, где застаёт своего мужа с незнакомой женщиной. К жене в квартиру звонит молодая незнакомка, которая хочет познакомиться с «сестрой» своего жениха. Молодой человек угощает на даче ужином новую знакомую, в это время дверь открывает своим ключом его подруга, приехавшая на последней электричке. Подобные ситуации разыгрываются и на тему женской неверности.

*Разыгрывание детско-родительских конфликтов.* Мать хочет, чтобы дочь (сын) помогла ей убрать квартиру и затем поехала на выходные к бабушке в деревню, у подростка планы

поехать с компанией за город. У сына в школе конфликт, он замкнулся в себе, отец пытается помочь ему. Дочь поссорилась с мужем и хочет переехать с детьми к матери, которая не любит зятя. Применяется обмен ролями, чтобы дать возможность пережить чувства реального партнера в своей актуальной ситуации.

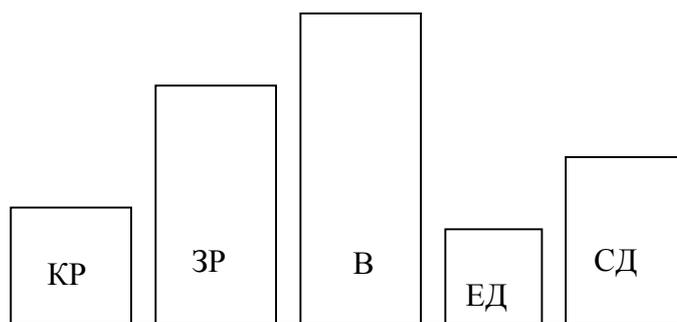
*Разыгрывание семейных конфликтов.* Четыре участника распределяют роли: обвиняющего, наставляющего, избегающего и умиротворяющего. Они разыгрывают семейный конфликт, каждые пять минут меняясь ролями, пока каждый не попробует все четыре типа манипуляций. Участники обсуждают, кому какая роль далась легче всего и какая – трудней. Каждый в течение двух минут играет свою самую легкую роль и затем также в течение двух минут – самую сложную.

*Разыгрывание конфликтов в малой группе.* В купе поезда дальнего следования находятся четыре пассажира, появляется женщина с ребенком, имеющая билеты-двойники, вызывают проводницу, бригадира поезда. Студент (ка) после академического отпуска знакомится с новой для него учебной группой; пока играющий эту роль ожидает за дверью, распределяются роли: первой красавицы, ее завистливой подруги, неформального лидера, пары влюбленных. Девушка приезжает на день рождения подруги в чужой город; оказалось, что хозяйку срочно вызвали на работу, а среди незнакомых гостей – девушка, с которой раньше был конфликт. Роли распределяются, пока героиня сюжета ожидает за дверью.

#### 14. Трансактный анализ

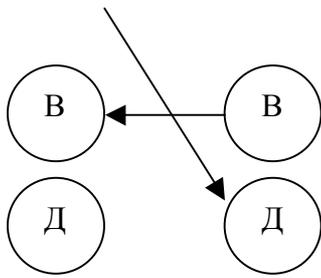
Упражнение на заключение контракта. Участники пишут на бумаге ответы на следующие вопросы: Что бы вы хотели именно для себя такого, что сделало бы вашу жизнь более полной? Что надо сделать, чтобы так и получилось? Что вы готовы сделать? Как вы сами и другие поймете, что эта цель достигнута? Какие у вас есть способы саботировать работу над собой?

Для диагностики структуры Я служит *эгограмма* Дюсея в которой колонками расположены 5 основных состояний Я: КР – Критикующий Родитель, ЗР – Заботящийся Родитель, В – Взрослый, ЕД – Естественный Ребенок и СД – Соглашающийся Ребенок. Высота колонок соответствует представлению человека о том, какую часть времени он проводит в каждом состоянии.

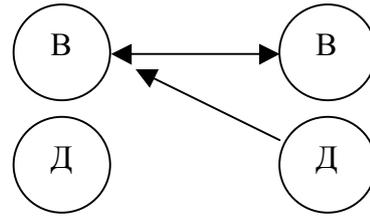


Упражнение по диагностике состояний Эго: три участника садятся перед группой, каждый исполняет одно из трех состояний личности: Родителя, Взрослого и Ребенка. Они вступают во взаимодействие по ходу, например, прогулки в лесу. Следующую сцену разыгрывает тройка, представляющая лицо противоположного пола. Затем тройки усаживаются одна против другой: Родитель против Родителя, Взрослый против Взрослого и Ребенок против Ребенка. Разыгрывается супружеский конфликт, при этом можно вступать в диалог с любым игроком, оставаясь в своей роли. Взаимодействия отражаются с помощью графиков.



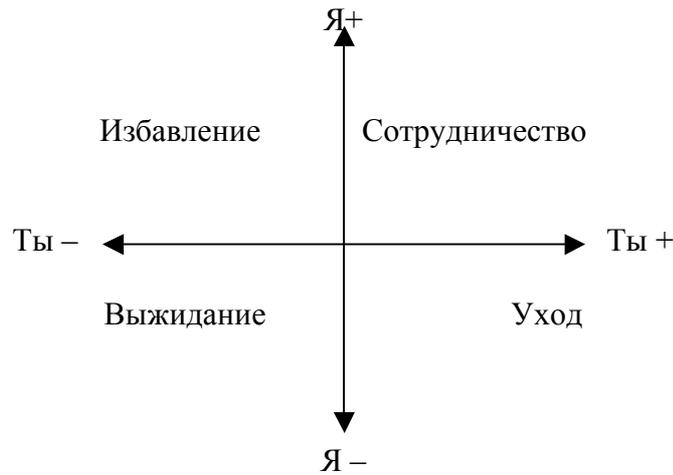


Перекрестная трансакция

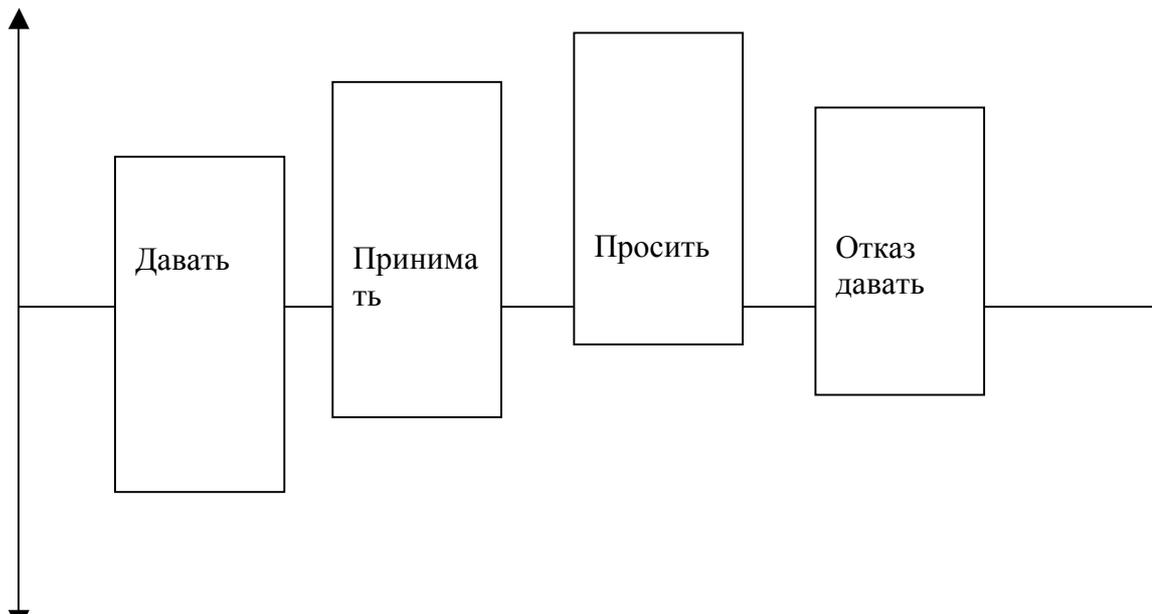


Скрытая трансакция

Переходы от одной позиции к другой анализируются с помощью *Кораллограммы* Ф. Эрнста.



*Профиль поглаживаний* Дж. Маккенны. Проведите на листе бумаги центральную ось и расположите на ней 4 колонки, соответствующие вашему представлению о том, как часто вы: 1) даете поглаживания; 2) принимаете их, когда их вам предлагают; 3) просите о поглаживаниях; 4) отказываете в поглаживаниях. Чем больше позитивные поглаживания преобладают над негативными, тем выше от горизонтали располагается колонка.



*«Футболка»*. Лист бумаги складывается, на одной стороне рисуется футболка спереди, на другой – сзади. Надпись спереди отражает то, чего человек сознательно хочет достичь,

сзади – скрытое послание психологического уровня. Сверху отрывается «горловина», «футболку» надевают на палец и взаимодействуют с другими участниками.

«Самореклама» (для тренировки позитивных самопоглаживаний). Каждый член группы по очереди хвалит себя, остальные поддерживают его возгласами одобрения, аплодисментами и т.п.

«Позитивное поглаживание по цепочке» передается от соседа к соседу, затем обсуждают, кто как принимал вербальное позитивное поглаживание и проводят упражнение в противоположном направлении.

В четверках участники просят друг друга о поглаживаниях, дают их или отказываются давать. Затем делятся, какое поглаживание кто ожидал получить, какое – не ожидал, какие поглаживания понравились, а какие – нет, какие поглаживания хотел бы получить, но так и не получил, почему сам отказывал в поглаживаниях.

Упражнение по выявлению жизненного сценария предусматривает ответы на следующие вопросы. Что рассказывали в семье о моем рождении? Как было выбрано мое имя? Моя любимая сказка или история в детстве. Что случается с людьми вроде меня? Если я не изменюсь, чем это кончится? Что при этом скажут обо мне другие? Какая надпись на надгробии подвела бы итог моей жизни?

При этом участники исследуют сообщения, которые они получали от родителей и свои ранние решения. Члены группы распознают также нечестные игры, в которые они играют и приходят к установлению честных взаимоотношений. Наконец, члены группы исследуют свои сценарии, пересматривают свои жизненные позиции и отказываются от реализации деструктивных планов жизни.

Упражнение для диагностики скрипт и драйверов. «Пустые стулья», на которые участник «рассаживает» свои Эго-состояния и призывает их к взаимодействию. При «Репетиции сценария» участник и его партнер(ы) разыгрывают его проблему, остальные члены группы стоят в роли Родителя, сидят на полу в роли Ребенка или сидя на стульях, комментируют происходящее как Взрослый...

Формула игры Э. Берна: Крючок + Клев = Реакция → Переключение → Смущение → Расплата. Клиент обращается к консультанту за помощью. Консультант пытается решить проблему клиента. Тот заявляет, что консультант его не понимает, и уходит с возмущением, консультант остается смущенным и недовольным собой.

## 15. Гештальтгруппа

Правила речи. Употребляй местоимение «я» вместо «мы, он, они». Глагол «не могу» заменяй на «не хочу», «должен» - на «предпочитаю». Говори: «я выбрал» вместо «мне сделали». Говори: «я хочу» вместо «человек должен, мне следует». Расшифровывай слово «это». Вопрос «почему» заменяй на «как». Вопрос превращай в утверждение. Исключай минимизацию – говори: «я устал» вместо «я немного устал». Используй настоящее время.

Упражнения в парах:

«Осознание». «Сейчас я осознаю твою улыбку, твой взгляд, запах твоих духов. Осознаю тепло у себя в груди, расслабленность в руках, наклон тела к тебе. Осознаю мысль о твоём теплом отношении ко мне, чувство симпатии к тебе...» Партнер оценивает точность восприятия участника и затем меняется с ним ролями.

«Противоположные ассоциации». Один называет «негативное» понятие – например, «грязь», другой подбирает к нему позитивную ассоциацию: «лечебная грязь».

«Переименование симптома». Один признается другому в своем недостатке. Другой 1) переименовывает его в достоинство (например, упрямство – в упорство); 2) обнаруживает выгоды от «недостатка»; 3) находит еще одно наименование симптому (например, независимость) и предлагает выбрать.

«Единство противоположностей». Партнеры вспоминают радостные и печальные моменты своей жизни, называют три свои сильные и слабые стороны, говорят о своем отношении к близости и независимости, находят три важные перемены в своей жизни и

три вещи, которые остались без изменения. Каждый обращает внимание, когда радость и печаль были как-то связаны, как сильные стороны становились слабостью, а слабые помогали, в какой взаимосвязи находились близость и независимость, как за счет изменений удавалось сохранить постоянство.

«Думай только о себе / только о другом». Партнеры садятся на корточки, опираясь спинами друг на друга – вначале, как удобно только себе, потом как удобно другому. Затем сравнивают ощущения, чувства и мысли в первом и втором случае.

«Становиться большим или маленьким». В первом случае – стоя на стуле, во втором – сидя на корточках.

«Борьба противоположностей»: Начальник стоит на стуле, Подчиненный сидит перед ним на корточках. Начальник ругает Подчиненного, поучает его, требует. Подчиненный оправдывается, соглашается, извиняется. Затем партнеры меняются ролями.

«Трудно и легко». Выбрать партнера, с которым трудно, сказать ему: «Мне нравится, что ты сейчас...». Затем выбрать партнера, с которым легко, сказать ему: «Мне не нравится, что ты сейчас...»

«Копия и антипод». Один участник говорит другому: «Ты такой же, как я, у тебя...», при этом он смотрит партнеру в глаза, подражает особенностям его речи и мимики, затем они меняются ролями, и так несколько раз. Через 5 минут фраза меняется: «Я очень отличаюсь от тебя, я...».

«Ты - мы – я». По две минуты говорить молчащему слушателю утвердительные фразы, начинающиеся сначала с местоимения «ты», затем – «мы», и наконец, «я».

«Три фразы». Поочередно с партнером произносят по три фразы, начинающиеся со слов: «Я должен», «Я не обязан»; «Меня возмущает», «Меня восхищает»; «Я хочу», «Я не хочу»; «Я хотел бы», «Я боюсь»; «Я попытаюсь», «Я добьюсь». Вариант: каждая из перечисленных фраз произносится один раз; начинается она, как указано, а заканчиваются все фразы одинаково.

«Выпрями вопросительный знак». Задать слушателю три вопроса и затем заменить их на три утверждения (например: «Зачем ты носишь эти ботинки?») и «Мне не нравятся твои ботинки!»).

«Разделяй и соединяй». Сказать партнеру три фразы, включающие в середине союз «но» и три фразы с союзом «и».

«Незаконченные предложения». Сказать партнеру фразы, начинающиеся со слов: «Мне нравится, что ты...; я расстраиваюсь, когда...; я злюсь, когда...; я благодарен тебе за...; мы могли бы по другому...».

*Упражнения в четверках:*

«Четыре характеристики». Партнеры обмениваются письменным описанием четырех своих черт «Каким меня считают» и четырех черт «Каким меня мало знают»

Написание нерабочей рукой воспоминаний о детских травмах и конфликтах.

«Вымышленные персонажи»: вообразите каждого участника четверки в качестве персонажа какого-либо рассказа или пьесы и обсудите с каждым его роль, а затем с группой свой выбор и реакцию партнеров.

«Недостающий человек». Каждый с закрытыми глазами придумывает недостающего человека в прошлом (старший брат, мудрый учитель), затем рассказывает слушателям о том, как он мог бы изменить жизнь участника.

*Упражнения в группе:*

«Внутренние и Внешние». Участники составляют два круга, которые движутся в противоположные стороны. По команде все останавливаются и поворачиваются лицом друг к другу. «Внутренние» играют роль безбилетного пассажира, «внешние» - контролера (3 мин.), затем партнеры делятся своими переживаниями (2 мин.). На следующем шагу игры «внутренние» становятся продавцами, «внешние» - покупателями, затем – родителями и детьми. Другие ситуации: дорожный инспектор пытается оштрафовать водителя, дети не могут поделить игрушку, один требует от другого

возвращения долга, начальник делает выговор подчиненному, сцена ревности, извинение и т.д.

«Совершение кругов». Участник по кругу обращается к каждому участнику группы. Например, если он заявил, что испытывает страх перед группой, ему предлагают подойти к каждому участнику, произнести «Я боюсь тебя», и затем описать свое чувство страха перед этим человеком.

«Незаконченное дело». Участник обращается к партнеру, имеющему отношение к какому-либо их незаконченному делу – например, со словами: «Я обижен...».

«Позитивное переопределение». Один излагает проблему, другие (по кругу или мозговым штурмом) ищут позитивную формулировку, пока не найдут вариант, удовлетворяющий заявителя проблемы. Исключаются подбадривание, отрицание проблемы, минимизирование, советы.

«Челночная техника»: участник садится то на «горячий стул», обращаясь к воображаемому собеседнику на «пустом стуле», то усаживается на «пустой стул», меняя роль на значимого другого или собственную субличность. Вариант: «Подумайте, какую фразу вы очень хотите (или очень не хотите) услышать от кого-либо из партнеров по группе или от своего друга или члена семьи. А теперь станьте этим человеком и произнесите эту фразу».

«Разыгрывание проекции». Участник «примеряет» на себя чувство, которое приписывает другому человеку – например, при заявлении «Я испытываю к тебе жалость» ему предлагают подойти к каждому в роли человека, вызывающего жалость.

«Преувеличение». Участнику предлагают усиливать нечаянное движение, пока он не поймет, какое неосознанное чувство оно выражает. Если участник недостаточно осознает свои очевидные особенности, ему предлагают сыграть роль, где они выступают в утрированной форме. Если он хочет избавиться от определенного поведения, ему поручают роль человека с желательными чертами характера и в преувеличенной форме (техника «сделать наоборот»).

«Реверсия» или выявление противоположного: «душечка» играет роль «стервы» и т.п.

«За и против». Обсуждается один человек. Группа делится на две части, одна критикует его, другая защищает.

«Борьба противоположностей». Участник говорит за одну сторону своей дилеммы, а выбранный им партнер – за другую. Группа делится на приверженцев той или иной стороны дилеммы участника, они усаживаются по обе стороны от него и устраивает диалог. Группа голосует за одну из сторон дилеммы участника, после чего он убеждает их изменить результаты голосования.

«Антикварная лавка»: участник идентифицируется с определенным предметом на витрине, рассказывает от его имени о своих ощущениях, предыстории, прежних хозяевах.

«Матрешка»: «послойное» самораскрытие с матрешкой в руках.

«Снаружи и внутри»: самораскрытие, пересаживаясь по ряду стульев, каждый из которых символизирует все более скрытый слой личности.

«Я вам пишу». Каждый участник подписывает внизу свой лист бумаги и передает его соседу. Тот пишет сверху одну-две фразы по поводу того, что давно хотелось сказать этому участнику, загибает написанное и передает листок дальше по кругу, пока он не дойдет до заявителя. Исключаются фразы типа «Мне приятно тебе сказать...».