

**Н.Н. Ежова**

**РАБОЧАЯ КНИГА ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА**

Ежова Н.Н. рабочая книга практического психолога (Психологический практикум) / Н.Н. Ежова.- Изд. 4-е, - Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 315 с.

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

<b>Предисловие .....</b>	<b>3</b>
<b>Часть 1</b>	
<b>Этика практического психолога .....</b>	<b>5</b>
<b>Часть 2</b>	
<b>Работа психолога-диагноста .....</b>	<b>10</b>
2.1. Психодиагностика. Вводные замечания .....	10
2.2. Наблюдение – первый этап психодиагностики .....	15
2.3. Тесты .....	18
2.3.1. Тесты, направленные на изучение личности .....	20
Личностные тесты .....	20
Шкала самооценки (И.Д. Спилбергера, Ю.Л. Ханина) .....	39
Методика Айзенка по определению темперамента .....	40
Тесты интеллекта .....	56
Тесты способностей .....	67
Проективные методики .....	68
2.3.2. Диагностика межличностных отношений в семье .....	79
2.3.3. Диагностика межличностных отношений на производстве.....	99
<b>Часть 3</b>	
<b>Работа психолога-консультанта.</b>	
<b>Основы психологического консультирования .....</b>	<b>113</b>
3.1. Оформление кабинета практического психолога как начальный этап плодотворного консультирования .....	115
3.2. Создание доверительных отношений между психологом и клиентом (вербальные и невербальные способы) .....	117
3.3. Психологическое консультирование. Общий обзор методов и приемов .....	122
3.4. Наиболее эффективные направления практической психологии, используемые в процессе психологического консультирования .....	125
Классический психоанализ .....	125
Логотерапия .....	129
Трансактный анализ .....	131
Гештальттерапия Ф. Перлза .....	134
Нейролингвистическое программирование (НЛП) .....	137
3.5. Индивидуальное консультирование .....	142

Индивидуальное консультирование клиентов, обратившихся с проблемой затруднений в общении.....	143
Индивидуальное консультирование клиентов, испытывающих стресс, связанный с потерей работы .....	146
Индивидуальное консультирование лиц, страдающих фобиями .....	147
Индивидуальное консультирование, направленное на преодоление и профилактику депрессивного состояния суицидальных намерений .....	156
3.6. Семейное консультирование, его особенности .....	162
Направления и техники коррекционной работе с семьей .....	164
Психодинамическое направление .....	164
Системное направление семейном консультировании .....	164
Техники коррекции семейных проблем .....	165
3.7. Производственное консультирование .....	181
Прием на работу .....	182
Консультирование руководителя .....	184
Конфликты в коллективе .....	188

#### **Часть 4**

<b>Работа психолога-тренера .....</b>	<b>196</b>
4.1. Социально-психологический тренинг .....	196
Методические разработки тренинга самораскрытия и личностного роста .....	200
4.2. Арттерапевтические методики .....	245
Рисуночная терапия .....	246
Библиотерапия .....	248
Кинотерапия .....	251
Музыкотерапия .....	253
4.3. Ароматерапия .....	255
4.4. Пескотерапия .....	258
4.5. Цветотерапия .....	261

#### **Часть 5**

<b>Способы саморегуляции психолога .....</b>	<b>265</b>
5.1. Причины возникновения психоэмоциональных перегрузок, связанных с профессиональной деятельностью практического психолога .....	265
5.2. Методы оптимизации психического состояния практического психолога .....	270
Психофизическая гимнастика .....	271
Гимнастика лица .....	275
Самомассаж .....	278
Нервно-мышечная релаксация .....	279
Аутогенная тренировка .....	285

Схема занятия по аутогенной тренировке .....	286
Саморегуляция психического состояния с помощью нейролингвистического программирования .....	295
Дыхательная гимнастика .....	301
Медитация .....	304

## **Библиография.....**

### **Введение**

Сегодня практическая психология становится востребованной специальностью. Но, получив долгожданный диплом, многие оказываются в полной растерянности. С чего начинать? Ведь разница между теорией и практикой колоссальная.

Эта книга является попыткой ответить на многие вопросы, которые возникают у начинающих психологов-практиков.

Практическая психология - необозримо широкое поле, и вряд ли все ее содержание можно охватить в одном пособии. Мы и не претендуем на то, чтобы «объять необъятное», но будем рады, если содержание этой книги даст возможные направления в работе, поможет систематизировать знания.

Справочник состоит из 5-ти частей.

1-я часть рассказывает о тех качествах, которые необходимы психологу-практику в его профессиональной деятельности. Кроме того, в этой главе приведены заповеди практического психолога.

2-4-я части посвящены работе психолога-практика, которая ведется в трех направлениях: диагностика, консультирование, тренинги.

Итак, 2-я часть содержит сведения об основах психодиагностики. А для экономии вашего времени, дорогие читатели, в этой части помещены наиболее часто используемые в работе тесты.

3-я часть посвящена психологическому консультированию (индивидуальному, семейному, производственному). В ней раскрывается сущность самых популярных технологий психокоррекции и возможность их использования в консультировании.

4-я часть посвящена групповой тренинговой психотерапии.

В 5-й части речь идет о преодолении последствий психоэмоциональных нагрузок, связанных с работой психологом. Сделана попытка найти причины возникновения таких перегрузок. И одна из этих причин - низкий профессионализм. Поэтому давайте двигаться вперед, чтобы не остаться сзади. Начнем?

## **ЭТИКА ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА**

## (профессиональная деонтология)

К профессиональным качествам, необходимым психологу-практику относятся:

- общительность;
- эмоциональная сдержанность;
- гибкость поведения;
- деликатность;
- умение выдержать до конца свою линию поведения;
- обладание общекультурными знаниями.

**1. Общительность и контактность** проявляются во внимательном отношении к собеседнику, способности следить за каждым его словом, жестом, мимикой. Это своеобразное «видение мыслей» и чувств клиента. Причем состояние собеседника нужно воспринимать без суетливости, даже если он нервничает, плачет, проявляет застенчивость.

**2. Эмоциональная сдержанность** психолога успокоит клиента, поможет избежать резких оценок поведения и качеств клиента. Человек, обращаясь к психологу, рассчитывает на понимание, сам же может позволить себе хотя бы с психологом несдержанность в оценках, которую он, возможно, скрывает дома, на работе. Психолог должен быть готов практически к любому поведению собеседника. Для профессионала не может быть хороших и плохих клиентов, нет добрых и злых, глупых и умных. Нет, конечно же, они, что называется, не на одно лицо. Но при таких установках проще сохранять сдержанность.

**3. Очень важно уметь выдержать до конца свою линию поведения**, это качество необходимо в случаях, когда собеседник нервничает, переключается с одной темы на другую. Психологу важно вовремя возвращать беседу к главной проблеме, заявленной клиентом или выявленной самим психологом. Следование же за потоком мыслей и чувств собеседника может завести в тупик.

**4. Гибкость поведения** психолога состоит в том, что он легко переключается с одной темы на другую, выходит из возможных затруднений в ходе беседы. Очень хорошо работает прием противоречий, когда консультант высказывает мнение, прямо противоположное мнению клиента или даже тому, которое он сам недавно высказал. Это помогает собеседнику увидеть ситуацию в другом свете, сдвинуться с мертвой точки.

**5. Деликатность** в работе психолога-практика просто необходима. Деликатность - это, прежде всего, уважение к собеседнику, признание его прав на свободу мыслей, поведения. А.П. Чехов особо подчеркивал значение этого качества для врачей и вообще для интеллигентного человека. Иногда, чувствуя, что излишние может повредить клиенту, необходимо тактично прекратить беседу на эту тему.

Случается так, что разговора на некоторые темы следует избегать до тех пор, пока собеседник сам не начнет открытое обсуждение (например, если дело касается

табуированных тем). Задача психолога - расположить к себе клиента так, чтобы он стремился к доверительному общению, постепенно затрагивая новые и новые темы.

**6. Психологу-практику необходимо обладать *общекультурными знаниями*.**

Он должен знать лучшие образцы культурного наследия (классическую и современную литературу, философию, музыку, изобразительное искусство и многое другое). Эти знания дают возможность найти общую тему для разговора, а многие психотерапевтические методисты прямо опираются на эти области человеческой культуры (кинотерапия, библиотерапия и др.).

Значительно расширяет кругозор и позволяет поддерживать многочисленные и разнообразные контакты с людьми чтение периодической печати.

А теперь поговорим о ряде правил, которых важно придерживаться практическому психологу (правила эти основаны на социально-правовых и этических нормах). Назовем их «заповедями»:

### **1. В основе работы психолога должен лежать принцип «Не навреди!»**

Помимо сознания психолог проникает в подсознание клиента, а там могут обнаружиться страхи, пороки, страсти. Непрофессиональное использование подобной информации может привести к еще большему психологическому кризису. Вот почему психолог-практик, как и священник, несет большую ответственность. Всякое неосторожное использование диагностических данных, поспешные выводы и рекомендации, необдуманное применение методик может нанести вред психическому состоянию и даже жизни конкретного человека, семьи, коллектива.

### **2. Никогда не используйте в корыстных или иных целях информацию, полученную от клиента.**

Профессиональная тайна - неотъемлемый элемент деятельности многих специалистов: врачей, юристов, психологов, всех тех, кому приходится работать с людьми. Для профессионала дело клиента - его дело, поэтому необходим строгий контроль над полученной информацией, вплоть до применения кодирования.

### **3. Не советуйте! Квалификация психолога обратно пропорциональна количеству даваемых советов.**

Сократ в тех случаях, когда с ним советовались, отвечал: «Поступай, как знаешь, все равно потом раскаешься».

Давая советы, вы навиваете себе врага. В том случае, если совет придется не по душе, клиент пойдет советоваться с кем-нибудь другим, который скажет ему то, что соответствует его тайным и неосознаваемым желаниям. В случае же, когда совет примут - это будет прекрасным поводом при неудаче снять с себя ответственность. «Хочешь приобрести врагов - советуй. Чем лучше совет, тем мощнее враг» (М.Е. Литвак).

### **4. Не предлагайте свои услуги, ждите, когда об этом попросят.**

Лезть в чужую душу без спроса не только неэтично, но и опасно. В случае, если услуги окажутся бесполезными, это вызовет неприязнь. Не рассчитывай на благодарность и в случае, если твои услуги принесут большую пользу!

Предлагая свои услуги, вы рискуете попасть в Треугольник судьбы: Преследователь - Избавитель - Жертва. И из Избавителя очень скоро перейдете в роль Жертвы, потому что Избавитель принимает на себя ответственность за судьбу Жертвы, которой не в состоянии мало-мальски управлять. Надо сказать, что Треугольник судьбы - весьма неприятная штука, и выбраться из него гораздо труднее, чем попасть туда.

**5. Делайте выводы и выбирайте методы работы, не противореча научным данным!**

Все результаты работы психолога должны быть научно обоснованы, всесторонне взвешены. А без фундаментальных знаний, в том числе без знаний психических процессов, темперамента, акцентуации, межличностных отношений и т. д., психолог-практик может своим дилетантством только усилить неврозы, страхи и другие нежелательные состояния.

**6. Профессионально растите!**

Жизнь идет вперед, и если вы хотите быть успешным в своей профессии, овладевайте новейшими технологиями, постоянно обновляйте средства и методы работы.

**7. Ориентируйтесь в своей работе на ценность другого человека.**

Это поможет относиться к своей профессии как к одному из немногих видов социальной активности. Психолог-практик как профессионал выполняет важнейшую социальную задачу - создает обобщенный образ другого человека - счастливого, творческого, уверенного в себе, терпимого.

# **РАБОТА ПСИХОЛОГА-ДИАГНОСТА**

## **1. Психодиагностика. Вводные замечания.**

Вопрос о том, «кто есть кто» - это первый вопрос, который задает себе психолог, начиная работать с клиентом. Понять и определить неповторимые личностные особенности клиента, его способности, мотивы действий поможет одна из областей психологической науки - психодиагностика.

В настоящее время существует несколько наиболее часто употребляемых определений психодиагностики:

- психодиагностика - наука, занимающаяся проблемами разработки и постановки диагноза;
- психодиагностика - совокупность тестов, позволяющих «инструментально» оценить психику человека;
- психодиагностика - особая форма мышления, идущего от известных закономерностей к индивидуальным особенностям целостной личности

Таким образом, психодиагностика существует ради диагноза и, т. е. по ряду признаков психолог определяет психическое свойство, которое является причиной того или иного поведения (например, диагностируются способности человека, чтобы определить успешность или безуспешность его обучения, успеваемость).

«Начало всякой мудрости - признание фактов», - гласит китайская мудрость. В том случае, когда уже обнаружены и признаны факты, можно двигаться к психическому состоянию и личностному росту. Верный путь к этому - развивать те личностные качества, которые менее всего выражены у человека. Разумеется, психодиагностика способствует этому доступными ей способами, т. е. стремится разработать наиболее эффективные методы диагностики.

В психологии существует множество классификаций психодиагностических методик. В качестве примеров можно привести наиболее известные из них.

### ***Классификация С. Л. Рубинштейна (1945)***

#### *Основные методы исследования:*

1. Наблюдение прямое (за человеком), косвенное (за продуктами деятельности человека), внешнее (объективное).
2. Эксперимент лабораторный (смоделированный); естественный (во время профессиональной деятельности); вспомогательный (анкета, беседа); по обучению.

#### *Особые методы исследования:*

1. Генетический (сравнение между разными возрастными группами).
2. Сравнительный (между нормой и патологией).

## *Классификация Б. Г. Ананьева (1977)*

### *Организационные методы:*

1. Сравнительный метод (сравнение различий в пределах одного возраста).
2. Лонгитюдный (сравнение различий по одному какому-либо признаку в пределах довольно большого промежутка времени).
3. Комплексный метод (определяются равноправие или подчинение отдельных свойств личности, прогнозируется ситуация).

### *Эмпирические методы:*

1. Обсервационные - методы наблюдения и самонаблюдения.
2. Экспериментальные - лабораторный, естественный, обучающий, полевой.
3. Праксиметрические - анализ деятельности и ее продуктов.
4. Моделирования (математическое, кибернетическое).
5. Тесты.
6. Биографический (анализ фактов и событий жизни).

### *Методы обработки экспериментальных данных:*

1. Количественные.
2. Качественные.

### *Методы интерпретации:*

1. Генетический - определение закономерностей изменений.
2. Структурный - изучение взаимосвязей между свойствами личности.

### *Психодиагностические методики подразделяют:*

- по форме ответа - на устные и письменные;
- по количеству обследуемых - на индивидуальные, групповые;
- по однородности (неоднородности) задач - на гомогенные и гетерогенные;
- по ориентации - на скорость, на мощность, на диагностику межличностных отношений;
- по комплектности - на одиночные и тестовые батареи;
- по назначению - на общедиагностические, профессиональной пригодности;
- по влиянию диагноста на получаемые результаты - на объективные и субъективные.

Остановимся более подробно на последней классификации.

Все существующие методики можно разделить на объективные и субъективные. В объективных методиках влияние диагноста на результаты минимально, а в субъективных - результат напрямую зависит от опыта и интуиции психолога.

## **К объективным методикам относятся:**

**1. Приборные психофизиологические**, в которых приборы определяют дыхание, пульс, биотоки мозга.

Рассматривая психофизиологические методы диагностики, необходимо сказать, что это направление возникло в нашей стране и еще не в полной мере вошло в мировую практику психодиагностики. Основой этих методик стала отрасль в психофизиологии, которая изучает особенности протекания психических процессов у человека. Эти особенности выражаются в работоспособности, помехоустойчивости, переключаемости и др. показателях протекания психических процессов.

Данный тип методик отличается от других тем, что не содержит оценок, т. е. нельзя сказать, что одни свойства нервной системы лучше, а другие хуже.

**2. Аппаратурные поведенческие**, регистрирующие скорость реакции, точность, координацию.

Они являются наиболее надежными. Но из-за сложности и громоздкости их используют чаще всего в научно-исследовательской работе и для доказательства точности бланковых методик.

**3. Тесты-опросники**, в которых выбирается ответ из предложенных вариантов, описывая индивидуальные способности или предпочтения личности.

**4. Методики самооценки**, в которых испытуемый сам оценивает какие-либо объекты (себя, свою жизнь в прошлом, в будущем, знакомых, окружающий мир).

## **Среди субъективных методик выделяют:**

**1. Наблюдения, опрос.** Они позволяют получать обширную информацию о человеке, о межличностных отношениях в семье, на производстве. При кажущейся простоте эти методы диагностики требуют особого искусства.

**2. Анализ продуктов деятельности человека** (личных писем, сочинений, дневников, фотодокументов, орудий труда). Одним из способов изучения подобных источников является контент-анализ (анализ содержания).

**3. Ролевые игры.** В процессе игры человек проявляет свои личностные качества. Это дает основание поставить диагноз.

**4. Проективные методики.** От других их отличает нестандартность процедуры проведения и толкования. Чтобы хорошо работать с проективными методиками, психологу-практику надо помимо высокой профессиональной квалификации творчески мыслить, иметь особый подход к каждому случаю, интуицию.

## 2. НАБЛЮДЕНИЕ - ПЕРВЫЙ ЭТАП ПСИХОДИАСНОСТИКИ

Наиболее распространенная на сегодняшний день методика диагностики - тесты. Но прежде чем перейти к ее детальному описанию, хочется сказать несколько слов о *методе наблюдения*.

Во внешнем виде, поведении человека проявляется то многое, что происходит у него внутри. За едва заметными движениями рук, глаз, тела психолог-диагност должен видеть характер, настроение, стремления исследуемого. Одежда, манера говорить, построение фраз также могут сказать о человеке многое. Задача наблюдателя как раз и заключается в том, чтобы увидеть и обобщить это многое.

Для психолога изучение клиента начинается с оценки его внешнего вида. Немецкий психолог Э. Кречмер предложил теорию о *связи телосложения с чертами характера*. Работы ленинградского психолога Б. Г. Ананьева помогли уточнить эту теорию. Так, эти ученые разделяют *всех людей на три группы: астенический, пикнический и атлетический тип*.

*Астеник* - худой, с узким лицом, острым, угловатым профилем, с узкими плечами, плоской грудной клеткой. Женщины-астеники напоминают мужчин-астеников, но малорослы, преждевременно стареют.

*Пикнический тип*: среднего роста, мягкое широкое лицо, склонность к облысению, плотная фигура, склонность к ожирению.

*Атлетический тип* отличает сильно развитый скелет, широкие, выступающие плечи, узкие бедра, статная грудная клетка, грубые черты лица, мощный подбородок.

Как следует из теорий, предложенных Э. Кречмером и Б. Г. Ананьевым, *телосложение человека тесно связано с его поведением и деятельностью*. Поэтому людей астенического типа лучше использовать на проективных и конструкторских должностях (инженер, чертежник), а также связанных с учетом и контролем (учетчик, бухгалтер). Пикников лучше привлекать к педагогической кадровой деятельности. Атлетики быстрее других осваиваются на различных управленческих должностях.

Люди атлетического типа более устойчивы к стрессу. У пикников более слабая нервная система. Лица с астеническим телосложением чаще имеют затруднения в межличностных отношениях. У них скрытое, субъективное мышление, поэтому с ними надо быть очень предупредительными.

Женщины этого типа, как правило, имеют проблемы в личной жизни из-за своей замкнутости, субъективного мышления. У них бывают проблемы в налаживании контактов в коллективе.

Женщины-пикники легче справляются с затруднениями в личной жизни благодаря легкости в общении. Люди атлетического телосложения ощущают сложности в общении, особенно когда им приходится вступать в контакт с подобными им. Их самоуверенность и шумное поведение подавляет других, даже вызывает агрессию.

В мимике и пантомимике клиента также отражаются не только сиюминутные эмоции, но и устойчивые качества личности. К ним, прежде всего,

следует отнести *темперамент*.

Вот как описывает художник М. В. Нестеров И. П. Павлова: «С какой-то стремительностью, прихрамывая на одну ногу и громко говоря, он появился откуда-то слева... Целый вихрь слов, жестов пронесся, опережая друг друга». Нетрудно догадаться по этому описанию, что И. П. Павлов был холериком.

Лицо человека может многое рассказать, иначе не существовало бы портретной живописи. У каждого человека сокращаются только определенные мускулы лица, следуя его личностным качествам. Эти мускулы сильно развиты, поэтому и более глубокие. Леонардо да Винчи любил рисовать лица стариков, т. к. их морщины и черты лица говорили многое о пережитом, о страданиях, чувствах.

Так, *морщины вокруг глаз говорят о веселом характере*, искренней смешливости. А поперечная складка на лбу в сочетании с волевым подбородком говорит о волевом характере; негативной чертой такого типа людей будет излишняя замкнутость, чрезмерное внимание к мелочам.

Можно утверждать, что люди, которые ходят: быстро, размахивая руками, имеют ясную цель и готовы немедленно воплотить ее в жизнь; люди же с руками в карманах даже в теплую погоду, скорее всего, скрытны, им нравится подавлять других людей. Держат руки в карманах и те, кто находится в угнетенном состоянии, передвигаются, волоча ноги, редко глядя в том направлении, куда идут.

Человек, шагающий, держа руки на бедрах, хочет достичь цели самым коротким путем, вспышки энергии сменяются у него периодами ожидания, когда он планирует следующий код. Часто это сверхкомпенсация скрываемого чувства слабости и смущения. Если хотите определить лидера, то обращайте внимание на человека с задраным вверх подбородком, руками, которые двигаются подчеркнуто интенсивно, словно деревянными ногами.

Хорошая непринужденная осанка расскажет об открытости, внутренних силах и чувстве безопасности. Сутулая спина говорит о смирении, покорности и угодничестве.

Всю эту обширную информацию можно получить, пристально наблюдая всего лишь за внешним обликом исследуемого.

**Метод наблюдения** требует придерживаться определенных *правил*: во-первых, необходимо максимально отмечать все внешние проявления; во-вторых, наблюдать не отдельные моменты, а непрерывный процесс; в-третьих, нужно выбирать только те показатели, которые важны для поставленной задачи.

Более надежные результаты получаются, если наблюдение ведут два независимых специалиста, а потом совместно ставят диагноз. Собственно научным метод наблюдения становится, когда от описания переходят к объяснению внутренней сущности увиденного, при наличии четкого плана наблюдения и при записи результатов в специальном дневнике.

### 3. ТЕСТЫ

Но все же перейдем к более надежному методу в психодиагностике - тестам. На них мы и остановимся подробно. *Основоположником тестодиагностики считают американского психолога Кеттела.*

**Тест - проба**, испытание, стандартизированное исследование различных, прежде всего личностных характеристик человека, предполагающее выполнение им определенных заданий (Н. Н. Обозов, «Словарь практического психолога»).

*По форме проведения тесты бывают:*

- индивидуальными и групповыми;
- устными и письменными;
- бланковыми, аппаратурными и компьютерными;
- словесными и несловесными.

Любой тест состоит из нескольких частей. В его состав входит инструкция, тестовая тетрадь с заданиями, стимульный материал (если это необходимо), бланк, шаблон для обработки данных.

Результаты теста сопоставляются с нормами, которые, в свою очередь, определяют опытным путем.

*Нормой* считают уровень, характеризующий статистически среднего человека.

Результаты, сравнивая с нормами, называют низкими, средними или высокими. Для этого сырые баллы (т. е. количество правильных ответов) с помощью специальных таблиц переводят в стандартные показатели. А их уже сравнивают друг с другом и с нормой.

**Качество теста** определяется такими характеристиками, как *надежность, валидность, достоверность.*

*О надежности* теста говорят в тех случаях, когда его результаты не зависят от случайных факторов. Разнообразные внешние и внутренние факторы могут привести к отклонению в результатах. Чтобы определить надежность вновь созданного теста, не более чем через полгода проводят повторное исследование (или промежуточное) с той же группой испытуемых. Их должно быть не менее 30 человек. Определяют *коэффициент стабильности*, и если его величина приемлема, тест считают надежным.

Другой показатель качества теста - его *валидность*. *Валидность* - это понятие, указывающее нам, что тест измеряет и насколько хорошо он это делает. Валидность определяют путем сопоставления нового теста с авторитетными родственными методиками, либо сопоставляют результаты теста с достоверной информацией о жизни и деятельности испытуемого.

Следует учитывать и *достоверность теста* (защищенность информации от сознательных и бессознательных искажений). Так, ответы клиента будут правдивыми, если тестирование происходит по его просьбе. Но в ситуации экспертизы обследуемый будет давать «нужные» ответы. Тогда необходимо использовать *шкалу достоверности*. Но в любом случае надо

помнить, что диагност и диагностируемый не противостоят друг другу - они партнеры, и только вместе смогут найти приемлемое решение.

В своей работе психолог-практик использует в первую очередь *тесты, направленные на изучение личности*. Для него также очень важной является диагностика *межличностных отношений в семье и на производстве*.

## ***Тесты, направленные на изучение личности***

Тесты, направленные на изучение личности, можно разделить на несколько групп:

- личностные тесты;
- тесты интеллекта;
- тесты способностей;
- тесты достижений.

### ***Личностные тесты***

Личностные тесты направлены на изучение *черт личности, интересов, мотивации*; они оценивают самочувствие, активность, настроение человека.

Личностный тест представляет собой *опросник*, состоящий из вопросов или утверждений. Испытуемого просят дать либо конкретный ответ на вопрос, либо согласиться или опровергнуть утверждения. Опрос может быть устным, письменным, компьютерным. *Ответы же представлены в открытой или закрытой форме*. *Закрытая форма* - это выбор готовых ответов, *открытая форма* предусматривает свободный ответ.

По сравнению с другими методиками, например проективными, сложными в проведении и интерпретации, личностные тесты не требуют долгого обучения диагноста. Таким образом, *достоинством этой группы тестов является простота проведения и интерпретации данных, возможность охватить разные аспекты личности испытуемого и его жизни*.

Среди *тестов личности* наиболее известными являются многостадийный личностный вопросник штата Миннесота (ММПИ), методика многофакторного исследования личности *Р. Кеттела*, *опросник САН (самочувствие, активность, настроение)*, опросник на выявление личностной и ситуативной тревожности *Ч. Д. Спилбергера*, опросник Шмишека на *акцентуации характера*, тест *Айзенка по определению темперамента*.

**Тест ММПИ** разработан американскими учеными С. Хатуэем и Дж. Маккинли. В отечественной психодиагностике он известен, как ***стандартизованный метод исследования личности (СМИЛ)*** и на сегодняшний день, пожалуй, самый популярный. Его популярность связана с тем, что он дает большой объем значимой информации, используемой для составления психологического портрета диагностируемого. Этот тест также позволяет определить уровень искажения результатов.

СМИЛ состоит из 566 утвердительных высказываний, с которыми

обследуемый либо соглашается, либо нет. Содержание вопросов охватывает социальные, религиозные, сексуальные отношения, здоровье, эмоциональное состояние клиента.

После заполнения испытуемым бланка диагност подсчитывает баллы и отмечает их по шкалам. Шкала L (ложь) показывает, насколько правдиво отвечал клиент. Повышение результатов по этой шкале говорит о желании тестируемого представить себя в более выгодном свете. Чем выше показания по этой шкале, тем ниже интеллектуальные способности.

Утверждения, относящиеся к шкале F (валидность) касаются необычных желаний, ощущений и мыслей. Эта шкала дает возможность диагностировать психопатические и невротические расстройства, симуляцию.

Шкала K (коррекция) состоит из 30 утверждений, которые помогают выявить такую черту характера, как скрытность, либо, наоборот, открытость. Уровень интеллекта положительно связан с этой шкалой.

Разность между шкалами F и K показывает стремление испытуемого ухудшить реальные симптомы и вызвать сочувствие, смягчить свои проблемы.

Основные шкалы Hs, Hy, Pd, Pa, Pt, Sc показывают наличие акцентуаций характера. Шкалы D и Ma описывают уровень самооценки, активность или пассивность жизненной позиции, отражают наличие или отсутствие депрессии.

Более подробно об интерпретации теста MMPI можно прочитать в книгах:

1. *Собчик Л. Н.* Методическое руководство по СМ1 М., 1990.
2. *Березин Ф. Б.* и др. Методика многостороннего исследования личности. М., 1976.

## **Тест - методика многофакторного исследования личности Кеттела**

Она создавалась типично по-американски: масштабы, время и средства на это были затрачены огромные. Из всех словарей выбрали слова, описывающие состояния человека. По ним выявили основные качества личности и сформулировали вопросы, описывающие психические состояния. На сегодняшний день метод устоялся в рамках 16 факторов.

Опросник Кеттела содержит 187 вопросов. На них необходимо ответить: «да», «нет», «не знаю». Обработку данных производят с помощью «ключа». Полученное значение переводят в стены. Затем строится график, на котором отмечают крайние значения каждого фактора. Показателям в первой половине шкалы (от 1 до 5,5) присваивают знак «-», а во второй половине (от 5,5 до 10) - знак «+». При интерпретации уделяют внимание самым высоким и самым низким показателям.

*Тест исследует интеллектуальные, коммуникативные, эмоционально-волевые способности, а также тревожность, интроверсию (экстраверсию), чувствительность.*

Существует сокращенный вариант теста Кеттела. Он содержит 79 утверждений. Испытуемому нужно брать один из трех вариантов ответа, указав букву *a*, *b*, или *c*.

### Тест Кеттела (сокращенный вариант)

#### Бланк

1	2	3	4	5	6	7	Итог	Ср. значение	Пояснения
1авс	14авс	27авс	40авс	53авс	66авс	79авс			
2авс	15авс	28авс	41авс	54авс	67авс				
3авс	16авс	29авс	42авс	55авс	68авс				
4авс	17авс	30авс	43авс	56авс	69авс				
5авс	18авс	31авс	44авс	57авс	70авс				
6авс	19авс	32авс	45авс	58авс	71авс				
7авс	20авс	33авс	46авс	59авс	72авс				
8авс	21авс	34авс	47авс	60авс	73авс				
9авс	22авс	35авс	48авс	61авс	74авс				
10авс	23авс	36авс	49авс	62авс	75авс				
11авс	24авс	37авс	50авс	63авс	76авс				
12авс	25авс	38авс	51авс	64авс	77авс				
13авс	26авс	39авс	52авс	65авс	78авс				

#### Вопросы

1. Если бы я сказал, что небо находится "внизу" и зимой "жарко", я должен был бы назвать преступника:

- а) бандитом;
- в) святым;
- с) тучей.

2. Когда я ложусь спать, я:

- а) засыпаю быстро;
- в) нечто среднее;
- с) засыпаю с трудом.

3. Если бы я вел машину по дороге, где много других машин, я предпочел бы:

- а) пропустить вперед большинство машин;
- в) не знаю;
- с) обогнать все идущие впереди машины.

4. Мне важно, чтобы во всем, что меня окружает, не было беспорядка:

- а) верно;
- в) трудно сказать;
- с) неверно.

5. Большинство людей, с которыми я бываю в компаниях, несомненно, рады меня видеть:

- а) верно;
- в) иногда;

с) нет.

6. Я скорее занимался бы:

а) фехтованием и танцами;

в) затрудняюсь сказать;

с) борьбой и баскетболом.

7. Меня забавляет, что-то, что люди делают, совсем не похоже на то, что они потом рассказывают об этом:

а) да;

в) иногда;

с) нет.

8. Когда друзья подшучивают надо мной, я обычно смеюсь со всеми и вовсе не обижаюсь:

а) да;

в) не знаю;

с) нет.

9. Если мне кто-нибудь нагрубит, я могу быстро забыть об этом:

а) верно;

в) не знаю;

с) неверно.

10. Мне больше нравятся новые способы в выполнении какой-то работы, чем придерживаться испытанных приемов:

а) верно;

в) не знаю;

с) неверно.

11. Когда я планирую что-нибудь, я предпочитаю делать это самостоятельно, без чьей-либо помощи:

а) верно;

в) иногда;

с) нет.

12. Я думаю, что я менее чувствительный и менее возбужденный, чем большинство людей:

а) верно;

в) затрудняюсь сказать;

с) неверно.

13. Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения:

а) верно;

в) не знаю;

с) неверно.

### **Конец 1-го столбца.**

14. Я думаю, что слово, противоположное по смыслу противоположности слова "неточный" – это:

а) небрежный;

- в) приблизительный;
- с) тщательный.

*15. У меня всегда хватает энергии, когда мне это необходимо:*

- а) да;
- в) трудно сказать;
- с) нет.

*16. Меня больше раздражают люди, которые:*

- а) своими грубыми шутками вгоняют людей в краску;
- в) затрудняюсь ответить;
- с) создают неудобства для меня, опаздывая на установленную встречу.

*17. Я думаю, что:*

- а) не все надо делать одинаково тщательно;
- в) затрудняюсь сказать;
- с) любую работу надо выполнять тщательно, если вы за нее взялись.

*18. Мне всегда приходится преодолевать смущение:*

- а) да;
- в) возможно;
- с) нет.

*19. Мои друзья чаще:*

- а) советуются со мной;
- в) делают то и другое поровну;
- с) дают мне советы.

*20. Если приятель обманывает по мелочам, я скорее предпочитаю сделать вид, что не заметил этого, чем разоблачить его:*

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

*21. Я не могу равнодушно слушать, как другие люди высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю:*

- а) верно;
- в) затрудняюсь ответить;
- с) неверно.

*22. Меня волнуют мои прошлые поступки и ошибки:*

- а) да;
- в) не знаю;
- с) нет.

*23. Если бы я одинаково хорошо умел то и другое, то я бы предпочел:*

- а) играть в шахматы;
- в) трудно сказать;
- с) играть в городки.

*24. Мне нравятся общительные компанейские люди:*

- а) да;
- в) не знаю;
- с) нет.

*25. Я настолько осторожен и практичен, что со мной случается меньше*

*неприятных неожиданностей, чем с другими людьми:*

- а) да;
- в) трудно сказать;
- с) нет.

*26. Я могу забыть о своих заботах и обязанностях, когда мне необходимо:*

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

### **Конец 2-го столбца.**

*27. Какое слово не связано с другими:*

- а) "кошка";
- в) "близкое";
- с) "солнце"?

*28. То, что в некоторой степени отвлекает мое внимание:*

- а) раздражает меня;
- в) нечто среднее;
- с) не беспокоит меня совершенно.

*29. Если бы у меня было много денег, то я:*

- а) позаботился бы о том, чтобы не вызвать к себе зависти;
- в) не знаю;
- с) жил бы, не стесняя себя ни в чем.

*30. Люди должны больше, чем они делают сейчас, требовать соблюдения законов морали:*

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

*31. Мне говорили, что ребенком я был:*

- а) спокойным и мог оставаться один;
- в) не знаю;
- с) живым и подвижным.

*32. Мне нравилась бы практическая повседневная работа с различными установками и машинами:*

- а) да;
- в) не знаю;
- с) нет.

*33. Я думаю, что большинство свидетелей говорят правду, даже если это нелегко для них:*

- а) да;
- в) трудно сказать;
- с) нет.

*34. Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как это делает большинство людей:*

- а) верно;

в) не знаю;

в) неверно.

*35. Я никогда не чувствую себя таким несчастным, что хочется плакать:*

а) верно;

в) не знаю;

с) неверно.

*36. В музыке, я наслаждаюсь:*

а) маршами в исполнении военных оркестров;

в) не знаю;

с) скрипичными соло.

*37. Я бы скорее предпочел провести летний месяц:*

а) в деревне с одним или двумя друзьями;

в) затрудняюсь сказать;

с) возглавляя группу в туристическом лагере.

*38. Усилия, затраченные на составление планов:*

а) никогда не лишние;

в) трудно сказать;

с) не стоят этого.

*39. Необдуманнные поступки и высказывания моих приятелей в мой адрес не обижают меня и не огорчают:*

а) неверно;

в) не знаю;

с) неверно.

### **Конец 3-го столбца.**

*40. Дом так относится к комнате, как дерево к:*

а) к лесу;

в) растению;

с) листу.

*41. То, что я делаю, у меня не получается:*

а) редко;

в) иногда;

с) часто.

*42. В большинстве дел я:*

а) предпочитаю рискнуть;

в) не знаю;

с) предпочитаю действовать наверняка.

*43. Мне больше нравится человек:*

а) большого ума, будь он даже ненадежен и непостоянен;

в) трудно сказать;

с) со средними способностями, но зато умеющий противостоять всяким соблазнам.

*44. Я принимаю решения:*

а) быстрее, чем большинство людей;

в) не знаю;

с) медленнее, чем другие люди.

*45. На меня большое впечатление производят:*

а) мастерство и изящество;

в) трудно сказать;

с) сила и мощь.

*46. Я считаю, что я – человек, склонный к сотрудничеству:*

а) да;

в) нечто среднее;

с) нет.

*47. Я предпочитаю:*

а) решать вопросы, касающиеся лично меня, сам;

в) затрудняюсь сказать;

с) советоваться с друзьями.

*48. Если человек не отвечает сразу же после того, как я что-нибудь сказал ему, то я чувствую, что, должно быть, сказал какую-нибудь глупость:*

а) верно;

в) не знаю;

с) неверно.

*49. В школьные годы я больше всего получил знаний:*

а) на уроках;

в) трудно сказать;

с) читая книги.

*50. Я избегаю общественной работы и связанной с этим ответственности:*

а) верно;

в) иногда;

с) неверно.

*51. Когда вопрос, который надо решить, очень труден и требует от меня много усилий, я стараюсь:*

а) заняться другим вопросом;

в) затрудняюсь ответить;

с) еще раз попытаюсь решить этот вопрос.

*52. У меня возникают сильные эмоции: тревога, гнев, приступы смеха и т.д., казалось бы, без видимой причины:*

а) да;

в) иногда;

с) нет.

#### **Конец 4-го столбца.**

*53. Я думаю, что правильное число, которое должно продолжить ряд 1, 2, 3, 5, 6 будет:*

а) 10;

в) 5;

с) 7.

54. Иногда у меня бывают непродолжительные приступы тошноты и головокружения без определенной причины:

- а) да;
- в) иногда или не знаю;
- с) нет.

55. Я предпочитаю скорее отказаться от своего заказа, чем доставить официанту лишнее беспокойство:

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

56. На вечеринке мне нравится:

- а) принимать участие в интересной работе;
- в) затрудняюсь ответить;
- с) смотреть, как люди отдыхают и просто отдыхать самому.

57. Я высказываю свое мнение независимо от того, сколько людей могут его услышать:

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

58. Если бы смог перенестись в прошлое, я бы больше хотел встретиться:

- а) с Колумбом;
- в) не знаю;
- с) с Пушкиным.

59. Я вынужден удерживать себя от того, чтобы не улаживать чужие дела:

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

60. Если люди думают обо мне плохо, я не стараюсь переубедить их, а продолжаю поступать так, как считаю нужным:

- а) да;
- в) трудно сказать;
- с) нет.

61. Если я вижу, что мой старый друг холоден со мной и избегает меня, я обычно:

- а) сразу же думаю, что у него плохое настроение;
- в) не знаю;
- с) беспокоюсь о том, какой неверный поступок я совершил.

62. Все несчастья происходят из-за людей:

- а) которые стараются во все внести изменения, хотя уже существуют удовлетворительные способы решения этих вопросов;
- в) не знаю;
- с) которые отменяют новые, многообещающие предложения.

63. Я получаю большое удовольствие, рассказывая местные новости:

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

64. Аккуратные требовательные люди не уживаются со мной:

- а) верно;
- в) иногда;
- с) нет.

65. Мне кажется, что я менее раздражительный, чем большинство людей:

- а) верно;
- в) не знаю;
- с) неверно.

### **Конец 5-го столбца.**

66. Если стрелки часов встречаются ровно через 65 минут, отмеренные по точным часам, то эти часы:

- а) отстают;
- в) идут правильно;
- с) спешат.

67. Мне бывает скучно:

- а) часто;
- в) иногда;
- с) редко.

68. Люди говорят, что мне нравится делать все своими оригинальными способами:

- а) верно;
- в) иногда;
- с) нет.

69. Дома, в свободное время, я:

- а) болтаю и отдыхаю;
- в) затрудняюсь ответить;
- с) занимаюсь интересующими меня делами.

70. Я робко и осторожно отношусь к завязыванию дружеских отношений с новыми людьми:

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

71. Я считаю, что-то, что люди говорят стихами, можно точно так же выразить прозой:

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

72. Я подозреваю, что люди, с которыми я нахожусь в дружеских

*отношениях, могут оказаться отнюдь не друзьями за моей спиной:*

- а) да, в большинстве случаев;
- в) иногда;
- с) нет, редко.

*73. Я думаю, что было бы интереснее быть:*

- а) натуралистом, работать с растениями;
- в) не знаю;
- с) страховым агентом.

*74. Я подвержен беспричинному страху и отвращению по отношению к некоторым вещам, некоторым животным:*

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

*75. Я люблю размышлять о том, как можно было бы улучшить мир:*

- а) да,
- в) трудно сказать;
- с) нет.

*76. Я предпочитаю игры:*

- а) где надо играть в команде или иметь партнера;
- в) не знаю;
- с) где каждый играет сам за себя.

*77. Ночью мне снятся фантастические или нелепые сны:*

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет

*78. Если я остаюсь в доме один, то через некоторое время ощущаю тревогу и страх:*

- а) да;
- в) иногда;
- с) нет.

### **Конец 6-го столбца.**

*79. Если мать Мариш является сестрой отца Александра, то кем является Александр по отношению к отцу Мариш?*

- а) двоюродным братом;
- в) племянником;
- с) дядей.

1в	14с	27в	40с	53а	66с	79в
2ав	15ав	28вс	41ав	54вс	67вс	
3вс	16вс	29вс	42ав	55вс	68ав	
4ав	17вс	30ав	43вс	56ав	69вс	
5ав	18вс	31вс	44ав	57ав	70вс	
6ав	19ав	32вс	45ав	58вс	71вс	
7ав	20вс	33вс	46вс	59ав	72ав	

8вс	21ав	34ав	47ав	60вс	73ав
9вс	22ав	35вс	48ав	61вс	74ав
10ав	23ав	36вс	49вс	62вс	75ав
11ав	24вс	37ав	50ав	63вс	76вс
12ав	25ав	38ав	51вс	64вс	77вс
13ав	26вс	39вс	52ав	65вс	78ав

За ответы а – 2 балла, в – 1 балл, с – 2 балла. Баллы необходимо суммировать по каждой горизонтальной строке (фактору).

Обозначение	Среднее значение	На 1 – 1,5 балла ниже среднего	На 1 – 1,5 балла выше среднего
В	4,05	Интеллект: конкретный	Абстрактное мышление
С	7,5	Эмоциональная неустойчивость	Эмоциональная стабильность
Е	5,5	Подчиненность, застенчивость	Доминантность, самоуверенность, авторитарность
Г	7,8	Приспособляемость, беспринципность, подверженность влиянию случая, асоциальным действиям	Принципиальность, придерживается правил поведения, морали
Н	7,7	Робость, осторожность, сдержанность	Смелость, склонность к риску, легко переносит жизненные препятствия
І	7,8	Жёсткость, самоуверенность, практичность	Мягкость, зависимость, чувствительность, мечтательность, непрактичность
Л	4,3	Доверчивость, уживчивость, легко ладит с людьми	Подозрительность, эгоистичность, осторожность
Н	5,5	Прямолинейность, естественность, простота, сентиментальность	Хитрость, расчетливость, искушенность, проницательность
О	6,58	Спокойствие, уверенность в себе, жизнерадостность	Тревожность, депрессивность
Q1	8,1	Консерватизм, придерживается установившихся понятий, принимает их на веру	Радикализм, тяга к новому, критически настроенный. Аналитически мыслящий
Q2	5,7	Конформизм, зависимость от группы	Независимость, предпочитает собственное решение, не считается с общественным мнением
Q3	6,3	Недисциплинированность, плохой самоконтроль, подчинён собственным страстям	Высокий контроль своих эмоций и поведения, точность в выполнении социальных требований
Q4	6,0	Расслабленность, вялость, спокойствие, лень	Высокая активность, напряженность, деятельность

### Тест САН

Далее следует сказать о тесте САН и опроснике на уровень тревожности Спилбергера. Они определяют готовность тестируемого к решению жизненных задач.

Опросник САН направлен на оценку самочувствия, активности и настроения. Состоит он из 30 пар противоположных характеристик, по которым испытуемый оценивает свое состояние, отметив цифру, соответствующую силе того или иного состояния.

## Типовая карта методики САН

Фамилия, инициалы \_\_\_\_\_

Пол \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

Время \_\_\_\_\_

1. Самочувствие хорошее	3210123	Самочувствие плохое
2. Чувствую себя сильным	3210123	Чувствую себя слабым
3. Пассивный	3210123	Активный
4. Малоподвижный	3210123	Подвижный
5. Весёлый	3210123	Грустный
6. Хорошее настроение	3210123	Плохое настроение
7. Работоспособность	3210123	Разбитый
8. Полный сил	3210123	Обессиленный
9. Медлительный	3210123	Быстрый
10. Бездеятельный	3210123	Деятельный
11. Счастливый	3210123	Несчастный
12. Жизнерадостный	3210123	Мрачный
13. Напряженный	3210123	Расслабленный
14. Здоровый	3210123	Больной
15. Безучастный	3210123	Увлеченный
16. Равнодушный	3210123	Взволнованный
17. Восторженный	3210123	Унылый
18. Радостный	3210123	Печальный
19. Отдохнувший	3210123	Усталый
20. Свежий	3210123	Изнуренный
21. Сонливый	3210123	Возбужденный
22. Желание отдохнуть	3210123	Желание работать
23. Спокойный	3210123	Озабоченный
24. Оптимистичный	3210123	Пессимистичный
25. Выносливый	3210123	Утомляемый
26. Бодрый	3210123	Вялый
27. Соображать трудно	3210123	Соображать легко
28. Рассеянный	3210123	Внимательный

### 1. Обработка данных:

При выборе самого негативного полюса пары, его оценивают в один балл, а крайний показатель позитивного полюса - в семь баллов. Нужно учитывать, что полюса шкал постоянно меняются, но положительные состояния всегда получают высокие баллы, отрицательные – низкие. Полученные баллы группируются в соответствии с ключом в три категории и подсчитывается количество баллов по каждой из них.

Самочувствие (сумма баллов по шкалам):

1, 2, 7, 8, 13, 20, 25, 26.

Активность (сумма баллов по шкалам):

3, 4, 9, 10, 15, 16, 21, 22, 27, 28.

Настроение (сумма баллов по шкалам):

5, 6, 11, 12, 17, 18, 23, 24, 29, 30.

Полученные результаты по каждой категории делятся на 10. Средний балл шкалы равен 4. Оценки, превышающие 4 балла, говорят о благоприятном состоянии испытуемого, оценки ниже четырех свидетельствуют об обратном. Нормальные оценки состояния лежат в диапазоне 5,0-5,5 баллов.

### ***Шкала самооценки (И.Д. Спилбергера, Ю.Л. Ханина)***

Шкала самооценки Спилбергера определяет наличие тревожности у обследуемого. Тревожность – это свойство личности, во многом определяющее поведение человека. Естественная тревожность необходима человеку в его повседневной деятельности, она помогает контролировать себя. Это полезная тревожность.

У каждого человека свой уровень тревожности. Кто-то предрасположен воспринимать очень многие ситуации как угрожающие для его самооценки и самоуважения. Это люди с повышенной личностной тревожностью. Тест на уровень тревожности Спилбергера позволяет оценить эту личностную тревожность. Так, лицам с высоким уровнем личностной тревожности нужно помогать осмысливать свою деятельность поэтапно, планируя ее по подзадачам, а также рекомендовать заниматься саморегуляцией. Способы ее самые разнообразные: от общения с природой до посещения тренингов. Для низкотревожных людей необходимо подчеркивать мотивы деятельности, возбуждать заинтересованность при решении тех или иных задач.

Опросник Спилбергера определяет и ситуативную тревожность. Высокая тревожность нежелательна, т. к. она может стать причиной неправильного реагирования на ситуацию. Но и низкая, тревожность говорит о безразличии, равнодушии и, стало быть, неготовности к решению жизненных задач.

Показатели уровня тревожности могут располагаться между 20 и 80 баллами. До 30 – низкая тревожность, с 31 до 44 баллов – умеренная, 45 и более – высокая.

### ***Методика Айзенка по определению темперамента***

Созданы множество методик по определению темперамента. Наибольшее распространение получила методика Айзенка. С ее помощью определяют экстраверсию (направленность личности на внешний мир) и нейротизм (результат неуравновешенности процессов возбуждения и торможения) – свойства, лежащие в основе темперамента.

В опроснике Айзенка 57 вопросов. На них необходимо ответить "да" или "нет".

Полученные результаты сопоставляют с ключом, в котором есть три шкалы: экстраверсия – интроверсия; нейротизм, шкала лжи.

Принадлежность к типу темперамента выявляется при помощи системы координат, на которой отмечаются результаты по шкале "нейротизм" и шкале "экстраверсия".

Личностный опросник состоит из двух форм "А" и "В", что дает возможность повторного испытания. Опросники содержат по 57 вопросов. Ответы на них только "Да" или "Нет".

### **Инструкция**

Вам будет предложено несколько вопросов об особенностях вашего поведения в различных условиях и ситуациях. Это не испытание ума или способностей, поэтому нет ответов хороших или плохих. Мы заинтересованы в правдивых ответах. Содержание отдельных вопросов не анализируется, важен только итоговый результат. На вопросы следует отвечать поочередно, не возвращаясь к предыдущим ответам. Работайте быстро, не тратьте слишком много времени на обдумывание ответа – наиболее интересна ваша первая реакция. На вопрос можно ответить "да" или "нет". Выбранный вами ответ на каждый вопрос следует отметить в бланке для ответов. Не пропускайте какого-либо вопроса. Начинайте!

Текст опросника (вариант А) с. 44-47.

### **Текст опросника (вариант В).**

1. *Нравится ли вам оживление и суета вокруг вас?*
2. *Часто ли у вас бывает беспокойное чувство, что вам что-либо хочется, а вы не знаете что?*
3. *Вы из тех людей, которые не лезут за словом в карман?*
4. *Чувствуете ли вы себя иногда счастливым, а иногда печальным без какой-либо причины?*
5. *Держитесь ли вы обычно в "тени" на вечеринках или в компании?*
6. *Всегда ли в детстве вы делали немедленно и безропотно то, что вам приказывали?*
7. *Бывает ли у вас иногда дурное настроение?*
8. *Когда вас втягивают в ссору, предпочитаете ли вы отмолчаться, надеясь, что все обойдется?*
9. *Легко ли вы поддаетесь переменам настроения?*
10. *Нравится ли вам находиться среди людей?*
11. *Часто ли вы теряли сон из-за своих тревог?*
12. *Упрямитесь ли вы иногда?*
13. *Могли бы вы назвать себя бесчестным?*
14. *Часто ли вам приходят хорошие мысли слишком поздно?*
15. *Предпочитаете ли вы работать в одиночестве?*
16. *Часто ли вы чувствуете себя апатичным и усталым без серьезной причины?*
17. *Вы по натуре живой человек?*

18. Смейтесь ли вы иногда неприличным шуткам?
19. Часто ли вам что-то так надоедает, что вы чувствуете себя "сытным по горло"?
20. Чувствуете ли вы себя неловко в какой-либо иной одежде, кроме повседневной?
21. Часто ли ваши мысли отвлекаются, когда вы пытаетесь сосредоточить на чем-то свое внимание?
22. Можете ли вы быстро выразить ваши мысли словами?
23. Часто ли вы бываете погружены в свои мысли?
24. Полностью ли вы свободны от всяких предрассудков?
25. Нравятся ли вам первоапрельские шутки?
26. Часто ли вы думаете о своей работе?
27. Очень ли вы любите вкусно поесть?
28. Нуждаетесь ли вы в дружески расположенном человеке, чтобы выговориться, когда вы раздражены?
29. Очень ли вам неприятно брать займы или продавать что-нибудь, когда вы нуждаетесь в деньгах?
30. Хвастаетесь ли вы иногда?
31. Очень ли вы чувствительны к некоторым вещам?
32. Предпочли бы вы остаться в одиночестве дома, чем пойти на скучную вечеринку?
33. Бываете ли вы иногда так беспокойны, что не можете долго усидеть на месте?
34. Склонны ли вы планировать свои дела тщательно и раньше, чем следовало бы?
35. Бывают ли у вас головокружения?
36. Всегда ли вы отвечаете на письма сразу после прочтения?
37. Справляетесь ли вы с делом лучше, обдумав его самостоятельно, а не обсуждая с другими?
38. Бывает ли у вас когда-либо отдышка, даже если вы не делали никакой тяжелой работы?
39. Можно ли сказать, что вы человек, которого не волнует, чтобы все было именно так, как нужно?
40. Беспокоят ли вас ваши нервы?
41. Предпочитаете ли вы больше строить планы, чем действовать?
42. Откладываете ли вы иногда на завтра то, что должны сделать сегодня?
43. Нервничаете ли вы в местах, подобных лифту, метро, туннелю?
44. При знакомстве вы обычно первым проявляете инициативу?
45. Бывают ли у вас сильные головные боли?
46. Считаете ли вы обычно, что все само собой уладится и придет в норму?
47. Трудно ли вам заснуть ночью?
48. Лгали ли вы когда-нибудь в своей жизни?
49. Говорите ли вы иногда первое, что придет в голову?
50. Долго ли вы переживаете после случившегося конфуза?

51. Замкнуты ли вы обычно со всеми, кроме близких друзей?
52. Часто ли с вами случаются неприятности?
53. Любите ли вы рассказывать забавные истории друзьям?
54. Предпочитаете ли вы больше выигрывать, чем проигрывать?
55. Часто ли вы чувствуете себя неловко в обществе людей выше вас по положению?
56. Когда обстоятельства против вас, обычно вы думаете, тем не менее, что стоит еще что-либо предпринять?
57. Часто ли у вас "сосет под ложечкой" перед важным делом?

Вариант В отличается от варианта А только тестом методики. Инструкция, ключ, обработка данных варианта В такие же, как для варианта А.

**Текст опросника (вариант А).**

1. Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, одобрить или посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если вам это невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите, не затрачиваете ли много времени на обдумывание?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины на это не было?
10. Верно ли, что "на спор" вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоят мысли о том, что вам не следовало чего-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у вас такие мысли, которыми вам не хотелось делиться с другими людьми?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда вы чувствуете сильную вялость?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомств небольшим числом самых близких людей?
21. Много ли вы мечтаете?

22. Когда на вас кричат, отвечаете ли тем же?
23. Считаете ли вы свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлечься с веселой компанией?
26. Можно ли сказать, что часто у вас нервы бывают натянуты до предела?
27. Слывете ли вы за человека веселого и живого?
28. После того, как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
32. Что вы предпочитаете, если хотите что-либо узнать: найти это в книге или спросить у друзей?
33. Бывают ли у вас сильные сердцебиения?
34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите только правду?
37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где все подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и "ужасах", которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
42. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или встречу с кем-то?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли что вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-либо боли?
46. Огорчились бы вы, если бы не смогли долго видаться с друзьями?
47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?
49. Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков, или вашей работы?
51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народу?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшутить над другими?

## 57. Страдаете ли вы бессонницей?

Из этих 57 вопросов 9 представляют шкалу надежности (лжи). 3 из них положительные (ДА), 6 – отрицательные (НЕТ). Например, шестой вопрос – испытуемый отвечает «ДА» (всегда исполняю), такой ответ, безусловно, не соответствует действительности, т. к. нет человека, который всегда бы исполнял невыгодное для него обещание.

Ненадежный ответ на 5 вопросов из 9 (более 50%) в шкале надежности означает, что остальные ответы ненадежны, поэтому проведенный опыт непригоден.

Для заполнения опросника испытуемому дается 10 минут, время по секундомеру. Время можно продлить, но это обстоятельство должно быть принято во внимание при оценке.

На заполнение опросника много времени затрачивают сдержанные, внутренне конфликтные субъекты, налаживающие контакт с внешним миром не непосредственно, естественным ритмом, а на основе акта напряженной объективации.

### **Ключ:**

#### **ЭКСТРАВЕРСИЯ:**

"ДА" на №№ 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53,

"НЕТ" – №№ 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51. (Ответ "ДА" на вопросы этой нумерации - показатель интроверсии.)

#### **НЕВРОТИЗМ:**

"ДА" – №№ 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

#### **ШКАЛА ЛОЖНЫХ ОТВЕТОВ:**

"ДА" – №№ 6, 24, 36;

"НЕТ" – №№ 12, 18, 30, 42, 48, 54.

### **Система координат выглядит следующим образом:**



Текст опросника (вариант В) см. стр. 41-44.

### ***Определение направленности личности***

(ориентационная анкета)

Для определения личностной направленности в настоящее время используется ориентационная анкета.

Анкета состоит из 27 пунктов-суждений, по каждому из которых возможны три варианта ответов, соответствующие трем видам направленности личности. Респондент должен выбрать один ответ, который в наибольшей степени выражает его мнение или соответствует реальности, и еще один, который, наоборот, наиболее далек от его мнения, или же наименее соответствует реальности. Ответ "наиболее" получает 2 балла, "наименее" – 0, оставшийся невыбранным - 1 балл. Баллы, набранные по всем 27 пунктам, суммируются для каждого вида направленности отдельно.

С помощью методики выявляются следующие направленности:

1. *Направленность на себя (Я)* – ориентация на прямое вознаграждение и удовлетворение безотносительно работы и сотрудников, агрессивность в достижении статуса, властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность.

2. *Направленность на общение (О)* – стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям, ориентация на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми.

3. *Направленность на дело (Д)* – заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели

### **Инструкция**

Опросный лист состоит из 27 пунктов. По каждому из них возможны три варианта ответов: А, Б, В.

1. Из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который лучше всего выражает вашу точку зрения по данному вопросу. Возможно, что какие-то из вариантов ответов покажутся вам равноценными. Тем не менее, мы просим вас отобрать из них только один, а именно тот, который в наибольшей степени отвечает вашему мнению (и более всего ценен для вас).

Букву, которой обозначен ответ (А, Б, В), напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта (1-27) под рубрикой "БОЛЬШЕ ВСЕГО"

2. Затем из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который дальше всего отстоит от вашей точки зрения, наименее для вас ценен. Букву, которой обозначен ответ, вновь напишите на листе для записи ответов с номером соответствующего пункта, в столбце под рубрикой "МЕНЬШЕ ВСЕГО".

3. Таким образом, для ответа на каждый из вопросов вы используете две буквы, которые и запишите в соответствующие столбцы. Остальные ответы

нигде не записываются.

Старайтесь быть максимально правдивым!

Среди вариантов ответа нет "хороших" или "плохих", поэтому не старайтесь угадать, какой из ответов является "правильным" или "лучшим" для вас.

Время от времени контролируйте себя, правильно ли вы записываете ответы, рядом с теми ли пунктами. В случае, если вы обнаружите ошибку, исправьте ее, но так, чтобы направление было четко видно.

### **Тестовый материал**

*1. Наибольшее удовлетворение я получаю от:*

- А. Одобрения моей работы.
- Б. Сознания того, что работа сделана хорошо.
- В. Сознания того, что меня окружают друзья.

*2. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я хотел бы быть:*

- А. Тренером, который разрабатывает тактику игры.
- Б. Известным игроком.
- В. Выбранным капитаном команды.

*3. По-моему, лучшим педагогом является тот, кто:*

- А. Проявляет интерес к учащимся и к каждому имеет индивидуальный подход.
- Б. Вызывает интерес к предмету, так что учащиеся с удовольствием углубляют свои знания в этом предмете.
- В. Создает в коллективе такую атмосферу, при которой никто не боится высказать свое мнение.

*4. Мне нравится, когда люди:*

- А. Радуются выполненной работе.
- Б. С удовольствием работают в коллективе.
- В. Стремятся выполнить свою работу лучше других.

*5. Я хотел бы, чтобы мои друзья:*

- А. Были отзывчивы и помогали людям, когда для этого представляются возможности.
- Б. Были верны и преданы мне.
- В. Были умными и интересными людьми.

*6. Лучшими друзьями я считаю тех:*

- А. С кем складываются хорошие взаимоотношения
- Б. На кого всегда можно положиться.
- В. Кто может многого достичь в жизни.

*7. Больше всего я не люблю:*

- А. Когда у меня что-то не получается.
- Б. Когда портятся отношения с товарищами.
- В. Когда меня критикуют.

*8. По-моему, хуже всего, когда педагог:*

- А. Не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними

- Б. Вызывает дух соперничества в коллективе.
- В. Недостаточно хорошо знает предмет, который преподает.
9. *В детстве мне больше всего нравилось:*
- А. Проводить время с друзьями.
- Б. Ощущение выполненных дел.
- В. Когда меня за что-нибудь хвалили.
10. *Я хотел бы быть похожим на тех, кто:*
- А. Добился успеха в жизни.
- Б. По-настоящему увлечены своим делом.
- В. Отличается дружелюбием и доброжелательность
11. *В первую очередь школа должна:*
- А. Научить решать задачи, которые ставит жизнь
- Б. Развивать, прежде всего, индивидуальные способности ученика.
- В. Воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.
12. *Если бы у меня было больше свободного время охотнее всего я использовал бы его:*
- А. Для общения с друзьями.
- Б. Для отдыха и развлечений.
- В. Для своих любимых дел и самообразования.
13. *Наибольших успехов я добиваюсь, когда:*
- А. Работаю с людьми, которые мне симпатичны.
- Б. У меня интересная работа.
- В. Мои усилия хорошо вознаграждаются.
14. *Я люблю, когда:*
- А. Другие люди меня ценят.
- Б. Испытываю удовлетворение от хорошо выполненной работы.
- В. Приятно провожу время с друзьями.
15. *Если бы обо мне решили написать в газете, мне бы хотелось, чтобы:*
- А. Рассказали о каком-либо интересном деле, связанном с учебой, работой, спортом и т. п., в котором мне довелось участвовать.
- Б. Написали о моей деятельности.
- В. Обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю.
16. *Лучше всего я учусь, если преподаватель:*
- А. Имеет ко мне индивидуальный подход.
- Б. Сумеет вызвать у меня интерес к предмету.
- В. Устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.
17. *Для меня нет ничего хуже, чем:*
- А. Оскорбление личного достоинства.
- Б. Неудача при выполнении важного дела.
- В. Потеря друзей.
18. *Больше всего я ценю:*
- А. Успех.
- Б. Возможности хорошей совместной работы.
- В. Здравый практичный ум и смекалку.
19. *Я не люблю людей, которые:*

- А. Считают себя хуже других.  
 Б. Часто ссорятся и конфликтуют.  
 В. Возражают против всего нового.
20. *Приятно, когда:*  
 А. Работаешь над важным для всех делом.  
 Б. Имеешь много друзей.  
 В. Вызываешь восхищение и всем нравишься.
21. *По-моему, в первую очередь руководитель должен быть:*  
 А. Доступным.  
 Б. Авторитетным.  
 В. Требовательным.
22. *В свободное время я охотно прочитал бы книги:*  
 А. О том, как заводить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми.  
 Б. О жизни знаменитых и интересных людей.  
 В. О последних достижениях науки и техники.
23. *Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть:*  
 А. Дирижером.  
 Б. Композитором.  
 В. Солистом.
24. *Мне бы хотелось:*  
 А. Придумать интересный конкурс.  
 Б. Победить в конкурсе.  
 В. Организовать конкурс и руководить им.
25. *Для меня важнее всего знать:*  
 А. Что я хочу сделать.  
 Б. Как достичь цели.  
 В. Как организовать людей для достижения цели.
26. *Человек должен стремиться к тому, чтобы:*  
 А. Другие были им довольны.  
 Б. Прежде всего выполнить свою задачу.  
 В. Его не нужно было упрекать за выполненную работу.
27. *Лучше всего я отдыхаю в свободное время:*  
 А. В общении с друзьями.  
 Б. Просматривая развлекательные фильмы.  
 В. Занимаясь своим любимым делом.

№	Я	О	Д	№	Я	О	Д
1	А	В	Б	15	Б	В	А
2	Б	В	А	16	А	В	Б
3	А	В	Б	17	А	В	Б
4	В	Б	А	18	А	Б	В
5	Б	А	В	19	А	Б	В
6	В	А	Б	20	В	Б	А
7	В	Б	А	21	Б	А	В
8	А	Б	В	22	Б	А	В

9	В	А	Б	23	В	А	Б
10	А	В	Б	24	Б	В	А
11	Б	В	А	25	А	В	Б
12	Б	А	В	26	В	А	Б
13	В	А	Б	27	Б	А	В
14	А	В	Б				

### **Тест-опросник Шмишека**

Тест-опросник Шмишека диагностирует акцентуации характера подростков и взрослых.

Согласно теории об акцентуации Леонгарда, существуют люди с акцентуациями характера. *Акцентуация* – это заострение некоторых, присущих каждому человеку, индивидуальных свойств.

### **Выделяют 10 типов акцентуации (по Леонгарду):**

1. Застревающие – люди, долго помнящие обиды.
2. Гипертимные – личности с чрезмерно повышенным настроением.
3. Эмотивные – очень ранимые, все глубоко чувствующие.
4. Тревожные – неуверенные в себе.
5. Педантичные – люди, для которых порядок и аккуратность является смыслом жизни.
6. Демонстративные – эгоцентристы, стремятся любым способом оказаться в центре внимания.
7. Циклотимные – личности с резкими перепадами настроения.
8. Дистимичные – со склонностью к пессимистичному настроению.
9. Возбудимые – склонны к повышенной, импульсивной реакции в сфере влечений.
10. Экзальтированные люди с чрезмерными эмоциональными переживаниями, сверхчувствительные.

Итак, тест Шмишека содержит 10 шкал, в соответствии с десятью типами акцентуированных личностей. Состоит он из 88 вопросов, на которые надо ответить "да" или "нет". Количество совпадений с ключом умножается на значение коэффициента, которое у каждой акцентуации свое. Если полученная величина превышает 18, то следует говорить об акцентуации.

Перейдем к следующему типу тестов.

### **Тесты интеллекта**

Эта группа тестов направлена на изучение уровня умственного развития человека. Результатом этих тестов является определение коэффициента интеллекта (IQ). Под интеллектом подразумевают познавательные процессы и функции (мышление, память, внимание).

Он вычисляется путем деления количества выполненных заданий на паспортный возраст клиента и умножения полученного результата на 100. Показатель IQ соответствующий норме, вычислялся с помощью специальной аппаратуры. Норма IQ – от 84 до 116. Если IQ получился ниже 84, это

показывает низкий уровень интеллекта, если выше 116 – высокий.

Наряду с показателем умственного развития тесты этой группы позволяют определить свойства нервной системы (лабильность - инертность), скорость протекания мыслительных процессов.

Тесты интеллекта широко применяются при приёме на работу, при поступлении в учебные заведения, в период обучения.

Первые тесты интеллекта были созданы Ф. Гальтоном (1879). Наибольшей популярностью сейчас у отечественных психологов пользуются тесты Д. Векслера, Дж. Равена, Р. Амтхауэра, КОТ Бузина.

### ***Тест Векслера***

Этот тест разрабатывался и дополнялся с 1939 г. по 1981 г.

Он позволяет определить не только уровень интеллекта (вербального и невербального), но и характер умственной неполноценности.

Тест включает 12 разделов, в которых сгруппированы тесты по темам. Расположены они от простого к сложному.

#### **Вербальный (словесный) интеллект оценивается по 6 разделам:**

1-й раздел составляет 30 вопросов из житейских и научных областей знаний.

2-й раздел включает 14 вопросов, которые проверяют понятливость.

3-й – содержит 16 математических задач.

4-й – это 16 заданий на поиск сходства между понятиями.

5-й раздел определяет объем словарного запаса.

6-й – требует повторить по памяти ряд цифр.

#### **Невербальный интеллект оценивают следующие 6 разделов:**

7-й раздел содержит 20 картинок, на которых отсутствуют некоторые детали. Их необходимо назвать.

8-й раздел представлен 11 картинками, которые надо сложить так, чтобы получился рассказ.

9-й – "кубик Коса" (из кубиков надо сложить орнамент по образцу).

10-й – это складывание фигур из частей.

11-й – по образцу закодировать цифры.

12-й – надо найти выход из изображенных лабиринтов.

### ***Тест интеллекта Амтхауэра***

Тест диагностирует вербальный интеллект, математические, гуманитарные, технические способности, пространственное мышление, память. Предназначен для людей от 13 до 60 лет.

Тест состоит из 9 субтестов. Всего обследуемому предлагается 176 заданий.

1-й субтест диагностирует языковое чутье.

2-й – проверяет умение классифицировать.

3-й субтест определяет умение находить аналоги.

- 4-й – оценивает способность обобщать.
- 5-й, 6-й – оценивают уровень математического мышления.
- 7-й и 8-й субтесты исследуют пространственное воображение.
- 9-й – диагностирует внимание и память.

Общее время обследования - 90 минут. При подсчете баллов (кроме 4-го субтеста) каждое правильное решение оценивают в 1 балл, подсчитывают и переводят в шкальные оценки.

Таким образом, тест выявляет определенные "центры тяжести" интеллекта. Общий уровень интеллекта оценивается суммой баллов по всем субтестам.

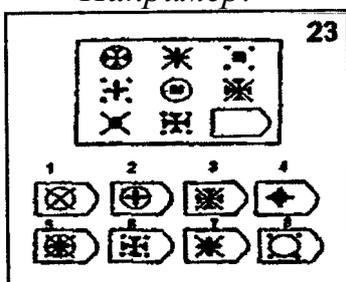
### ***Тест Равена (прогрессивные матрицы Равенна)***

Этот тест диагностирует невербальный интеллект, логическое мышление. Используется он для обследования людей от 8 до 65 лет, имеет черно-белый и цветной вариант. Всего 60 матриц с пропущенными элементами. Тест содержит 5 разделов по 12 матриц в каждом. Испытуемому предлагают рисунки с фигурами, связанными между собой определенной зависимостью. Одной фигуры недостает, а внизу она дается среди 6-8 фигур.

Тестируемому необходимо определить закономерность изменения фигур и указать правильный вариант фигуры.

Время выполнения задания – 30 минут. На бланке ответа испытуемый пишет номер задания и возле него отмечает номер выбранного рисунка.

*Например:*



### **Краткий отборочный тест**

#### **Вопросы**

1. *Одиннадцатый месяц года – это:*  
1 – октябрь, 2 – май, 3 – ноябрь, 4 – февраль.
2. *Суровый является противоположным по значению слову.*  
1 – резкий, 2 – строгий, 3 – мягкий, 4 – жесткий, 5 – неподатливый.
3. *Какое из приведенных слов отлично от других:*  
1 – определенный, 2 – сомнительный, 3 – уверенный, 4 – доверие, 5 – верный?
4. *Ответьте "да" или "нет".*  
Сокращение "н. э." означает "новой эры"?
5. *Какое из следующих слов отлично от других:*  
1 – петь, 2 – звонить, 3 – болтать, 4 – слушать, 5 – говорить.

6. Слово "безукоризненный" является противоположным по значению слову:

1 – незапятнанный, 2 – непристойный, 3 – неподкупный, 4 – невинный, 5 – классический.

7. Какое из приведенных слов относится к слову жевать как "обоняние" к слову "нос":

1 – сладкий, 2 – язык, 3 – запах, 4 – зубы, 5 – чистый?

8. Сколько из приведенных ниже пар слов являются полностью идентичными?

Sgarp, M.G.	Sgarp, M.G.
Filder, E.H.	Fielder, E.H.
Conner, M.G.	Connor, M.G.
Woemer, O.W.	Woesmer, O.W.
Soberguist, B.R.	Soberguist, P.R.

9. Ясный является противоположным по значению:

1 – очевидный, 2 – явный, 3 – недвусмысленный, 4 – отчетливый, 5 – тусклый.

10. Предприниматель купил несколько подержанных автомобилей за 4500 долларов, продал за 5500 долларов, заработал на этом 50 долларов за автомобиль. Сколько автомобилей он перепродал?

11. Слова "стук" и "сток" имеют:

1 – сходное значение, 2 – противоположное, 3 – ни сходное, ни противоположное.

12. Три лимона стоят 45 рублей. Сколько стоит 1,5 дюжины?

13. Сколько из этих 6-ти пар чисел являются полностью одинаковыми?

5296	5296
69686	66986
834426	834426
7354256	7354256
61197172	61197172
83238234	83238324

14. "Близкий" является противоположным слову:

1 – дружеский, 2 – приятельский, 3 – чужой, 4 – родной, 5 – иной.

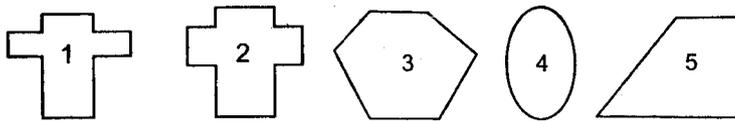
15. Какое число является наименьшим?

60,7    9    36    0,31

16. Расставьте предлагаемые ниже слова в таком порядке, чтобы получилось правильное предложение. В качестве ответа пишите две последние буквы последнего слова:

есть    соль    любовь    жизни

17. Какой из приведенных ниже рисунков наиболее отличен от других?



18. Два рыбака поймали 36 рыб. Первый поймал в 8 раз больше, чем второй. Сколько поймал второй?

19. "Восходить" и "возродить" имеют:

1 – сходное значение, 2 – противоположное, 3 – ни сходное, ни противоположное.

20. Расставьте предлагаемые ниже слова в таком порядке, чтобы получилось утверждение. Если оно правильное, то ответом будет П, если неправильно - Н.

Мхом обороты камень набирает заросший

21. Две из приведенных ниже фраз имеют одинаковый смысл.

1. Держать нос по ветру.
2. Пустой мешок не стоит.
3. Трое докторов не лучше одного.
4. Не все то золото, что блестит.
5. У семи нянек дитя без глаза.

22. Какое число должно стоять вместо знака "?":

73 66 59 52 45 38 ?

23. Длительность дня и ночи в сентябре почти такая же, как и в:

1 – июне, 2 – марте, 3 – мае, 4 – ноябре.

24. Предположим, что первые два утверждения верны. Тогда заключительное будет: 1 – верно, 2 – неверно, 3 – неопределенно.

Все передовые люди – члены демократической партии. Все передовые люди занимают крупные посты. Некоторые члены демократической партии занимают крупные посты.

25. Поезд проходит 75 см за  $1/4$  сек. Если он будет ехать с той же скоростью, то какое расстояние он пройдет за 5 секунд?

26. Если предположить, что два первых утверждения верны, то последнее: 1 – верно, 2 – неверно, 3 – неопределенно.

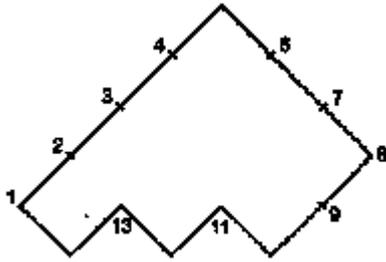
Боре столько же лет, сколько Маше. Маша моложе Жени. Боря моложе Жени.

27. Пять полукилограммовых пачек мясного фарша стоят 2 доллара. Сколько килограммов фарша можно купить за 80 центов?

28. "Расстлать", "растянуть". Эти слова:

1 – схожи по смыслу, 2 – противоположны, 3 – ни схожи по смыслу, ни противоположны.

29. Разделите эту геометрическую фигуру прямой линией на две части так, чтобы, сложив их вместе, можно было бы получить квадрат.

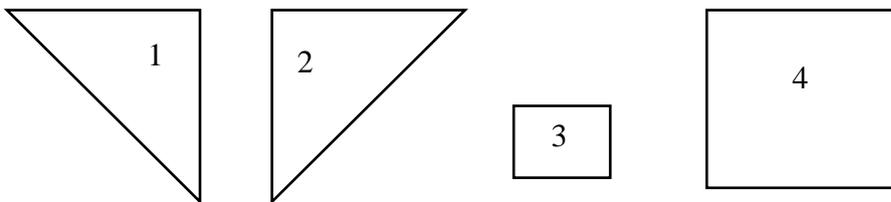


30. Предположим, что первые два утверждения верны. Тогда последнее будет: 1 – верно, 2 – неверно, 3 – неопределенно.

Саша поздоровался с Машей. Маша поздоровалась с Дашей. Саша не поздоровался с Дашей.

31. Автомобиль "Жигули" стоимостью 2400 долларов был уценен во время сезонной распродажи на  $33\frac{1}{3}\%$ . Сколько стоил автомобиль во время распродажи?

32. Три из пяти фигур нужно соединить таким образом, чтобы получилась равнобедренная трапеция:



33. На платье требуется  $2\frac{1}{3}$  м ткани. Сколько платьев можно сшить из 42 м?

34. Значения следующих двух предложений: 1 – подобны, 2 – противоположны, 3 – ни сходны, ни противоположны.

Трое докторов не лучше одного.

Чем больше докторов, тем больше болезней.

35. "Увеличивать", "расширять". Эти слова:

1 – сходны, 2 – противоположны, 3 – ни сходны, ни противоположны.

36. Смысл двух английских пословиц: 1 – схож, 2 – противоположен, 3 – ни схож, ни противоположен.

Швартоваться лучше двумя якорями.

Не клади все яйца в одну корзину.

37. Бакалейщик купил ящик с апельсинами за 3,6 доллара. В ящике было 12 дюжин. Он знает, что 2 дюжины испортятся еще до того, как он продаст все апельсины. По какой цене ему нужно продавать апельсины, чтобы получить прибыль  $\frac{1}{3}$  закупочной цены?

38. "Претензия", "претенциозный". Эти слова по своему значению:

1 – сходны, 2 – противоположны, 3 – ни сходны, ни противоположны.

39. Если бы полкило картошки стоило 0,0125 руб., то сколько килограммов можно было бы купить за 50 коп.?

40. Один из членов ряда не подходит к другим. Каким числом вы бы его заменили:

$\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{8}$ ,  $\frac{1}{8}$ ,  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{8}$ ,  $\frac{1}{8}$ ,  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{8}$ ,  $\frac{1}{6}$

41. "Отражаемый", "воображаемый". Эти слова:

1 – сходны, 2 – противоположны, 3 – ни сходны, ни противоположны.

42. Сколько соток составляет участок 70 м на 20 м?

43. Следующие две фразы по значению: 1 – сходны, 2 – противоположны, 3 – ни сходны, ни противоположны:

Хорошие вещи дешевы, плохие дороги.

Хорошее качество обеспечивается простотой, плохое – сложностью.

44. Солдат, стреляя в цель, поразил ее в  $12\frac{1}{2}\%$  случаев. Сколько раз должен выстрелить солдат, чтобы поразить ее сто раз?

45. Один из членов ряда не подходит к другим. Какое число вы бы поставили на его место?

$\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{6}$ ,  $\frac{1}{8}$ ,  $\frac{1}{9}$ ,  $\frac{1}{12}$ ,  $\frac{1}{14}$

46. Три партнера по акционерному обществу "Интенсивник" решили поделить прибыль поровну. Т. вложил в дело 4500 руб., К. – 3500 руб., П. – 2000 руб. Если прибыль составляет 2400 руб., то на сколько меньше прибыли получит Т. по сравнению с тем, как если бы прибыль была разделена пропорционально вкладам?

47. Какие две из приведенных пословиц имеют сходный смысл?

1. Куй железо, пока горячо.

2. Один в поле не воин.

3. Лес рубят – щепки летят.

4. Не все то золото, что блестит.

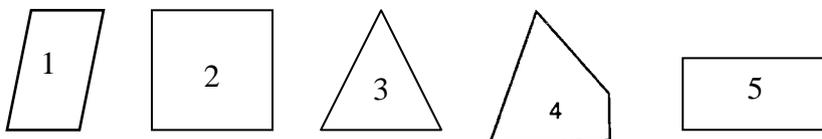
5. Не по виду суди, а по делам гляди.

48. Значение следующих фраз: 1 – сходно, 2 – противоположно, 3 – ни сходно, ни противоположно.

Лес рубят – щепки летят.

Большое дело не бывает без потерь.

49. Какая из фигур наиболее отлична от других?



50. В печатающейся статье 24 000 слов. Редактор решил использовать шрифт двух размеров. При использовании шрифта большего размера на странице умещается 900 слов, меньшего – 1 200. Статья должна занять 21 полную страницу в журнале. Сколько страниц должно быть напечатано меньшим шрифтом?

1 – 3	26 – 1
2 – 3	27 – 1
3 – 4 или 2	28 – 1

4 – да	29 – 2-13
5 – 4	30 – 3
6 – 2	31 – 1600
7 – 4	32 – 1,2,4
8 – 1	33 – 18
9 – 5	34 – 3
10 – 20	35 – 1
11 – 3	36 – 1
12 – 270	37 – 0,48 за дюжину
13 – 4	38 – 1
14 – 3	39 – 20
15 – 0,31	40 – $\frac{1}{8}$
16 – ни	41 – 3
17 – 4	42 – 14
18 – 4	43 – 1
19 – 3	44 – 800
20 – н	45 – $\frac{1}{10}$
21 – 5 или 3	46 – 280
22 – 31	47 – 4 и 5
23 – 2	48 – 1
24 – 1	49 – 3
25 – 15м	50 – 17

Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл, после сравнивается с таблицей "Медиальные нормы теста".

#### Медианные нормы теста

Группа стандартизации	Медианная норма	Станд. откл.
Начальники отделов, лабораторий	27	6,9
Служащие министерств и ведомств	25	5,2
Студенты МГУ, муж	29	8,1
Студенты МГУ, жен.	27	8,8
Студенты (спец. - «электрооборудование»)	24	4,3
Инженеры электросвязи	21	4,6
Школьники 6 кл. мальчики девочки	16	9,1
	14	4,4

#### Тесты способностей

К этой группе относятся тесты, изучающие точность и скорость движений, ловкость рук и пальцев. Все эти показатели очень важно изучать для профориентации. При выполнении большинства таких тестов требуется специальная аппаратура. За рубежом популярны тест ловкости Стромберга и тест манипуляции с мелкими предметами Крауфорда. У нас – тест М. И. Гуревича и Н. И. Озерецкого (испытуемому предлагают в быстром темпе поочередно каждой и обеими руками вместе обводить карандашом фигуры, завязывать узлы и т.п.).

Среди тестов способностей есть специальные таблицы, изучающие остроту зрения, цветоразличия. А для изучения остроты слуха часто

используют тест музыкальной одаренности Сишора.

Современные методики по выявлению способностей сейчас создают в форме бланков. Это может быть серия картинок с изображением устройств, деталей и вопросы к каждой картинке (тест Беннета, например, на выявление технических способностей и знаний), а может быть и батарея тестов. Наиболее известными являются: батарея тестов общих способностей (GATB), батарея тестов дифференциальных способностей (DAT).

DAT создана для школьников и поможет в их профориентации. Состоит она из 8 субтестов, изучающих языковую грамотность, математические способности, абстрактное мышление, скорость и точность восприятия.

GATB разработана Службой занятости США. Эта методика включает в себя бланки и специальное приспособление. Состоит из 12 субтестов, которые исследуют уровень развития умственных способностей, словарный запас, пространственное восприятие, скорость восприятия, ловкость рук, пальцев. После проведения теста психолог-диагност вычерчивает тестовый профиль испытуемого, который наглядно показывает способности испытуемого на момент тестирования. Получившийся профиль сравнивают с образцом, и на основе этого сравнения рекомендуют вид деятельности, специальности.

### **Проективные методики**

И еще одна разновидность тестов, направленных на изучение личности – проективные методики. Основаны они на принципе приписывания другим людям тех качеств и желаний, которые есть в самом человеке, но подавляются им. Этот единый психологический механизм называется "проекция". Отсюда и название методик – проективные.

Вытесненные в бессознательное страхи и желания проявляются в ассоциациях, оговорках, снах, рисунках и через восприятие рисунков.

Проективный подход в психодиагностике очень сильно отличается от традиционных методик. Проективная психология зародилась и развивалась как своеобразный протест против психометрических тестов, не оправдавших тех больших надежд, которые на них возлагались. На развитие проективных методик оказали влияние работы Юнга, З. Фрейда, идеи Л. Франка, цикл работ Дж. Брунера, Л. Потсмана.

Среди качеств, которые диагностируют проективные методики, можно назвать интересы, ориентации, страхи, потребности личности. Широкую известность имеют: тест "чернильных пятен" Роршаха, тест ТАТ, тест Розенцвейга, тест Люшера. Для диагностики ребенка больше подходят не словесные методы (особенно если речь у ребенка слабо развита), а рисунки. Его просят нарисовать дом, дерево, человека, семью, несуществующее животное. Отдельные детали рисунков имеют конкретное значение, важно и общее впечатление.

### **Тест Роршаха**

Создан он в 1921 г. Среди проективных методик, пожалуй, самый

популярный.

Помимо диагностики общей направленности личности тест помогает определить реалистичность восприятия действительности, отношение к окружающему миру, наличие тревожности.

Тест этот состоит из 5 черных и 5 цветных чернильных пятен. Обследуемый рассказывает, на что похоже каждое пятно, что оно напоминает.

Необходимо вести дословную запись ответов, наблюдать за поведением обследуемого в период подготовки к ответу. Надо сказать, что диагностические показатели теста Роршаха не имеют строго однозначного психологического прочтения, но надежность и эффективность его доказана. Анализ результатов этого теста может проводить только высококвалифицированный психолог-диагност, он несет личную ответственность, за моральный ущерб в случае неправильного диагноза.

### **Метод рисуночной фрустрации Розенцвейга**

Фрустрация – состояние напряжения, расстройства, вызываемое препятствиями на пути к важной цели.

Эта методика легче в интерпретации, чем тест Роршаха. Состоит она из 24 схематичных рисунков, отражающих конфликтные ситуации. Испытуемый должен дописать фразу персонажу, изображенному на рисунке. Анализируя фразы испытуемого, выявляется уровень фрустрации и стиль поведения в конфликтной ситуации (агрессия, самообвинение, компромисс). Иногда экспериментатор просит прочесть вслух написанное, обращая внимание на интонацию, тон голоса. Кроме того, можно задавать дополнительные вопросы относительно очень коротких или двусмысленных ответов.

### **Тест "Несуществующее животное"**

#### **Инструкция**

Придумайте и нарисуйте *несуществующее* животное и назовите его *несуществующим* названием.

#### **Показатели и интерпретация**

*Положение рисунка на листе.* В норме рисунок расположен по средней линии вертикально поставленного листа. Лист бумаги лучше всего взять белый или слегка кремовый, неглянцевый. Пользоваться карандашом средней мягкости; ручкой и фломастером рисовать нельзя.

Положение рисунка ближе к верхнему краю листа трактуется как высокая самооценка (чем ближе, тем более выражена), как недовольство своим положением в социуме, как претензия на продвижение и признание, тенденция к самоутверждению, связано с недостаточностью признания со стороны окружающих.

Положение рисунка в нижней части – обратная тенденция: неуверенность в себе, низкая самооценка, подавленность, нерешительность,

незаинтересованность в своем положении в социуме, в признании, отсутствие тенденции к самоутверждению.

*Центральная часть фигуры* (голова или замещающая ее деталь). Голова повернута вправо – устойчивая тенденция к деятельности, действительности: почти все, что обдумывается, планируется – осуществляется или, по крайней мере, начинает осуществляться (если даже и не доводится, до конца). Испытуемый активно переходит к реализации своих планов.

Голова повернута влево – тенденция к рефлексии, к размышлениям. Это не человек действия: лишь незначительная часть замыслов реализуется или хотя бы начинает реализовываться. Нередко также боязнь перед активным действием и нерешительность. (Вариант: отсутствие тенденции к действию или боязнь активности – следует решить дополнительно.)

Положение "анфас", т. е. голова направлена на рисующего, трактуется как эгоцентризм.

На голове расположены детали, соответствующие органам чувств – уши, рот, глаза. Значение детали "уши" – прямое: заинтересованность в информации, значимость мнения окружающих о себе. Дополнительно к другим показателям и их сочетанию определяется, предпринимает ли испытуемый что-либо для завоевания положительной оценки или только провоцирует на оценки окружающих соответствующие эмоциональные реакции (радость, гордость, обида, огорчение), не изменяя своего поведения. Приоткрытый рот в сочетании с языком при отсутствии прорисовки губ трактуется как большая речевая активность (болтливость), в сочетании с прорисовкой губ – как чувственность; иногда и то и другое вместе. Открытый рот без прорисовки языка и губ, особенно зачерченный, трактуется как легкость возникновения опасений и страхов, недоверия. Рот с зубами – вербальная агрессия, в большинстве случаев – защитная (огрызается, задирается, грубит в ответ на обращение к нему отрицательного свойства, осуждение, порицание). Для детей и подростков характерен рисунок зачерченного рта округлой формы (боязливость, тревожность).

Особое значение придают глазам. Это символ присущего человеку переживания страха: подчеркивается резкой прорисовкой радужки. Обратит внимание на наличие или отсутствие ресниц. Ресницы – истероидно-демонстративные манеры поведения; для мужчин: женственные черты характера с прорисовкой зрачка и радужки совпадают редко. Ресницы – также заинтересованность в восхищении окружающих внешней красотой и манерой одеваться, придание этому большого значения. Увеличенный (в соответствии с фигурой в целом) размер головы говорит о том, что испытуемый ценит рациональное начало (возможно, и эрудицию) в себе и окружающих.

На голове также бывают расположены дополнительные детали: например, рога – защита, агрессия. Определить по сочетанию с другими признаками – когтями, щетиной, иглами – характер этой агрессии: спонтанная или защитно-ответная. Перья – тенденция к самоукрашению и самооправданию, к демонстративности. Грива, шерсть, подобие прически –

чувственность, подчеркивание своего пола и, иногда, ориентировка на свою сексуальную роль.

*Несущая, опорная часть фигуры* (ноги, лапы, иногда – постамент). Рассматривается основательность этой части по отношению к размерам всей фигуры и по форме:

а) основательность, обдуманность, рациональность принятия решения, пути к выводам, формирование суждения, опора на существенные положения и значимую информацию;

б) поверхностность суждений, легкомыслие в выводах и неосновательность суждений, иногда импульсивность принятия решения (особенно при отсутствии или почти отсутствии ног).

Обратить внимание на характер соединения ног с корпусом: точно, тщательно или небрежно, слабо соединены или не соединены вовсе – это характер контроля за своими рассуждениями, выводами, решениями. Однотипность и однонаправленность формы ног, лап, любых элементов опорной части – конформность суждений и установок в принятии решений, их стандартность, банальность. Разнообразие в форме и положении этих деталей – своеобразие установок и суждений, самостоятельность и небанальность; иногда даже творческое начало (соответственно необычности формы) или инакомыслие (ближе к патологий).

*Части, поднимающиеся над уровнем фигуры.* Могут быть функциональными или украшающими: крылья, дополнительные ноги, щупальцы, детали панциря, перья, бантики вроде завитушек-кудрей; цветково-функциональные детали – энергия охвата разных областей человеческой деятельности, уверенность в себе, "самораспространение" с неделикатным и неразборчивым притеснением окружающих, либо любознательность, желание соучаствовать как можно в большем числе дел окружающих, завоевание себе места под солнцем, увлеченность своей деятельностью, смелость предприятий (соответственно значению детали-символа – крылья или щупальцы и т. д.). Украшающие детали – демонстративность, склонность обращать на себя внимание окружающих, манерность (например, лошадь или ее несуществующее подобие в султанах из павлиньих перьев).

*Хвосты.* Выражают отношение к собственным действиям, решениям, выводам, к своей вербальной продукции – судя по тому, повернуты ли эти хвосты вправо (на листе) или влево. Хвосты повернуты вправо – отношение к своим действиям и поведению. Влево – отношение к своим мыслям, решениям; к упущенным возможностям, к собственной нерешительности. Положительная или отрицательная окраска этого отношения выражена направлением хвостов вверх (уверенно, положительно, бодро) или падающим движением вниз (недовольство собой, сомнение в собственной правоте, сожаление о сделанном, сказанном, раскаяние и т. п.). Обратить внимание на хвосты, состоящие из нескольких, иногда повторяющихся звеньев, на особенно пышные хвосты, особенно длинные и иногда разветвленные.

*Контуры фигуры.* Анализируются по наличию или отсутствию выступов (типа щитов, панцирей, игл), прорисовки и затемнения линии контура. Это защита от окружающих, агрессивная – если она выполнена в острых углах; со страхом и тревогой – если имеет место затемнение, "запачкивание"; если поставлены щиты, "заслоны", линия удвоена. Направленность такой защиты – соответственно пространственному расположению: верхний контур фигуры – против вышестоящих, против лиц, имеющих возможность наложить запрет, ограничение, осуществить принуждение, т. е. против старших по возрасту, родителей, учителей, начальников, руководителей; нижний контур – защита против насмешек, непризнания, отсутствия авторитета у нижестоящих подчиненных, младших, боязнь осуждения; боковые контуры – недифференцированная опасливость и готовность к самозащите любого порядка и в разных ситуациях; то же самое – элементы "защиты", расположенные не по контуру, а внутри контура, на самом корпусе животного. Справа – больше в процессе деятельности (реальной), слева – больше защита своих мнений, убеждений, вкусов.

*Общая энергия.* Оценивается количество изображенных деталей – только ли необходимое количество, чтобы дать представление о придуманном несуществующем животном (тело, голова, конечности или тело, хвост, крылья и т. п.): с заполненным контуром, без штриховки и дополнительных линий и частей, просто примитивный контур, – или имеет место щедрое изображение не только необходимых, но и усложняющих конструкцию дополнительных деталей. Соответственно, чем больше составных частей и элементов (помимо самых необходимых), тем выше энергия. В обратном случае – экономия энергии, астеничность организма, хроническое соматическое заболевание. (То же самое подтверждается характером линии – слабая паутинообразная линия, "возит карандашом по бумаге", не нажимая на него.) Обратный же характер линий – жирная с нажимом – не является полярным: это не энергия, а тревожность. Следует обратить внимание на резко продавленные линии, видимые даже на обратной стороне листа (судорожный, высокий тонус мышц рисующей руки) – резкая тревожность. Обратить внимание также на то, какая деталь, какой символ выполнен таким образом (т. е. к чему привязана тревога).

Тематически животные делятся на угрожаемых, угрожающих, нейтральных (подобия льва, бегемота, волка или птицы, улитки, муравья, либо белки, собаки, кошки). Это отношение к собственной персоне и к своему "Я", представление о своем положении в мире как бы идентификация себя по значимости (с зайцем, букашкой, слоном, собакой и т. д.). В данном случае рисуемое животное – представитель самого рисуемого.

Уподобление рисуемого животного человеку, начиная с постановки животного в положение прямохождения на две лапы, вместо четырех или более, и заканчивая одеванием животного в человеческую одежду (штаны, юбки, банты, пояса, платье), включая похожесть морды на лицо, ног и лап на руки – свидетельствует об инфантильности, эмоциональной незрелости, соответственно степени выраженности "очеловечивания" животного.

Механизм сходен (и параллелен) аллегорическому значению животных и их характеров в сказках, притчах и т. п.

Степень агрессивности выражена количеством, расположением и характером углов в рисунке, независимо от их связи с той или иной деталью изображения. Особенно весомы в этом отношении прямые символы агрессии – когти, зубы, клювы. Следует обратить внимание также на акцентировку сексуальных признаков – вымени, сосков, груди при человекоподобной фигуре и др. Это отношение к полу, вплоть до фиксации на проблеме секса.

Фигура круга (особенно – ничем не заполненного) символизирует и выражает тенденцию к скрытности, замкнутость, закрытость своего внутреннего мира, нежелание давать сведения о себе окружающим, наконец, нежелание подвергаться тестированию. Такие рисунки обычно дают очень ограниченное количество данных для анализа.

Обратить внимание на случаи вмонтирования механических частей в тело "животного" – постанова животного на постамент, тракторные или танковые гусеницы, треножник; прикрепление к голове пропеллера, винта; вмонтирование в глаз электролампы, в тело и конечности животного – рукояток, клавиш и антенн. Это наблюдается чаще у больных шизофренией и глубоких шизоидов.

Творческие возможности выражены обычно количеством сочетающихся в фигуре элементов: банальность, отсутствие творческого начала принимают форму "готового", существующего животного (люди, лошади, собаки, свиньи, рыбы), к которому лишь приделывается готовая существующая деталь, чтобы нарисованное животное стало несуществующим – кошка с крыльями, рыба с перьями, собака с лапами и т. п. Оригинальность выражается в форме построения фигуры из элементов, а не целых заготовок.

Название может выражать рациональное соединение смысловых частей (летающий заяц, "бегекот", "мухожер" и т. п.). Другой вариант – словообразование с книжно-научным, иногда латинским суффиксом или окончанием ("ратолетиус" и т. п.). Первое – рациональность, конкретная установка при ориентировке и адаптации; второе – демонстративность, направленная главным образом на демонстрацию собственного разума, эрудиции, знаний. Встречаются названия поверхностно-звуковые без всякого осмысления ("лялие", "лиошана", "гратекер" и т. п.), знаменующие легкомысленное отношение к окружающим, неумение учитывать сигнал опасности, наличие аффективных критериев в основе мышления, перевес эстетических элементов в суждениях над рациональными.

Наблюдаются иронически-юмористические названия ("риночурка", "пузыренд" и т. п.) – при соответственно иронически-снисходительном отношении к окружающим. Инфантильные названия имеют обычно повторяющиеся элементы ("тру-тру", "лю-лю", "кус-кус" и т. п.). Склонность к фантазированию (чаще защитного порядка) выражена обычно удлиненными названиями ("аберосинотиклирониния" и т. п.).

## Цветовой тест Люшера

Разработан он швейцарским психологом Максом Люшером. Используется при подборе кадров, производственном консультировании, при рекомендациях по выбору супругов. Направлен на изучение личности, ее ощущений и переживаний в данный момент времени. Тест не претендует на описание устойчивых черт характера. Основан он на гипотезе о различной значимости цветов в поведении человека. Это подтверждают эксперименты, в которых испытуемому предлагалось долгое время смотреть на красный цвет. Результатом стало повышение кровяного давления, увеличение частоты дыхания, сердцебиения. Таким образом, видно, что красный цвет оказал возбуждающее действие на нервную систему. А действие синего цвета вызвало противоположный эффект: кровяное давление падает, сердцебиение, дыхание замедляются. Синий цвет – успокаивающий.

М. Люшер дал свою интерпретацию цветов. В этой методике каждый цвет имеет свое постоянное значение: синий, например, означает покой и тишину; зеленый символизирует настойчивость, самоуверенность, упрямство; красный символизирует властность, сексуальность; желтый – изменчивость, оригинальность, веселость.

Наиболее часто используют сокращенный набор цветных карточек – 8 штук. (Полный же набор состоит из 73 цветных карточек.)

Испытуемого просят выбрать одну из 8 карточек, разложенных на белом фоне с наиболее приятным ему цветом. На его выбор не должен влиять ни вкус, ни мода. Эту карточку откладывают в сторону. После чего просят вновь выбрать из оставшихся, пока не останется ни одной. Через некоторое время процедура повторяется (не вспоминая ранее выбранные цвета).

К основным цветам относятся: синий, желтый, красный и зеленый. Еще 4 дополнительных: фиолетовый, являющийся смесью красного и синего; коричневый – смесь желто-красного и черного; серый – не содержит никакого цвета, он психологически и физиологически нейтрален; и, наконец, черный – отрицание цвета.

Таким образом, цвет, который вызывает у испытуемого наибольшую симпатию, стоит на первом месте. Восьмое место занимает антипатичный цвет. Позиция в начале ряда означает предпочтение, далее расположена зона безразличия, и, наконец, зона неприятия.

При отсутствии конфликта и хорошем эмоциональном состоянии основные цвета должны занимать первые позиции. Дополнительные цвета на первом месте говорят о наличии тревожности, стресса, страха, огорчения. Если основной цвет стоит на 6-м месте, тревожность выявляется слабовыраженной и обозначается одним восклицательным знаком (!). Если в 7-й позиции стоят основные цвета, ставят два восклицательных знака (!!); если основной цвет в 8-й позиции, ставят три знака (!!!).

В случае помещения основного цвета на 6-й и 8-й позиции, основной цвет на 1-м месте является показателем компенсации. В тех случаях, когда показатель компенсации – это дополнительный цвет, результаты теста негативные. Если серый, коричневый или черный цвета занимают 3-ю

позицию, ставят один восклицательный знак (!), если 2-ю позицию – ставят два знака (!!), если 1-ю позицию – ставят три знака (!!!). Чем больше знаков, тем прогноз неблагоприятнее.

Люшер составил специальную таблицу, в которой описал значение сочетания цветов в разных позициях. Ее можно найти в пособии: *Столяренко Л. Д. Основы психологии. Практикум. Ростов н/Д, 1999.*

Более подробно с интерпретацией проективных методик можно познакомиться в книгах:

1. *Беспалько И. Г., Гильяшева И. Н. Проективные методы. Л., 1983.*
2. *Савенко Ю. С. Проективные методы в исследовании бессознательного. Тбилиси, 1978.*
3. *Соколова Е. Т. Проективные методы исследования личности. М., 1980.*

Итак, мы закончили общий обзор тестов, направленных на изучение личности. Использование этих методик дает возможность получить обширнейшую информацию о клиенте, но практический психолог всегда должен помнить, что тест – это всего лишь шаг к контакту с клиентом.

### **2.3.2. Диагностика межличностных отношений в семье**

Одним из важнейших направлений в деятельности практического психолога является работа с семьей (супругами, родителями и детьми). Характер, акцентуация, страхи, неврозы, интересы личности – все это закладывается в семье. Поэтому диагностика семейных отношений очень важна.

В отечественной психологии существуют два направления в диагностике семейных отношений. Первое – это сбор информации о супружеских отношениях, второе – о родительно-детских.

Собрать информацию о супругах, определить атмосферу в семье поможет тест-опросник удовлетворенности браком (ОУБ) В. В. Столина. Состоит он из 24 утверждений, показывающих отношение обследуемого к самому себе.

#### ***Тест-опросник удовлетворенности браком***

##### **Инструкция**

Внимательно читайте каждое утверждение и выбирайте один из трех предлагаемых вариантов ответов. Старайтесь избегать промежуточных ответов типа "трудно сказать", "затрудняюсь ответить" и т. д.

##### **Текст опросника**

*1. Когда люди живут так близко, как это происходит в семейной жизни, они неизбежно теряют взаимопонимание и остроту восприятия другого человека:*

а) верно;

б) не уверен;

в) неверно.

2. *Ваши супружеские отношения приносят вам:*

а) скорее беспокойство и страдание;

б) затрудняюсь ответить;

в) скорее радость и удовлетворение.

3. *Родственники и друзья оценивают ваш брак:*

а) как удавшийся;

б) нечто среднее;

в) как неудавшийся.

4. *Если бы вы могли, то:*

а) Вы бы многое изменили в характере вашего супруга (вашей супруги);

б) трудно сказать;

в) Вы бы не стали ничего менять.

5. *Одна из проблем современного брака в том, что все «приедается», в том числе и сексуальные отношения:*

а) верно;

б) трудно сказать;

в) неверно.

6. *Когда вы сравниваете вашу семейную жизнь с семейной жизнью ваших друзей и знакомых, вам кажется:*

а) что вы несчастнее других;

б) трудно сказать;

в) что вы счастливее других.

7. *Жизнь без семьи, без близкого человека – слишком дорогая цена за полную самостоятельность:*

а) верно;

б) трудно сказать;

в) неверно.

8. *Вы считаете, что без вас жизнь вашего супруга (вашей супруги) была бы неполноценной:*

а) да, считаю;

б) трудно сказать;

в) нет, не считаю.

9. *Большинство людей в какой-то мере обманывается в своих ожиданиях относительно брака:*

а) верно;

б) трудно сказать;

в) неверно.

10. *Только множество различных обстоятельств мешает подумать вам о разводе:*

а) верно;

б) не могу сказать;

в) неверно.

11. Если бы вернулось время, когда вы вступали в брак, то вашим мужем (женой) мог бы стать:

- а) кто угодно, только не теперешний супруг (супруга);
- б) трудно сказать;
- в) возможно, что именно теперешний супруг (супруга).

12. Вы гордитесь, что такой человек, как ваш супруг (супруга) рядом с вами:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

13. К сожалению, недостатки вашего супруга (супруги) часто перевешивают его достоинства;

- а) верно;
- б) затрудняюсь сказать;
- в) неверно.

14. Основные помехи для счастливой супружеской жизни кроются:

- а) скорее всего в характере вашего супруга (супруги);
- б) трудно сказать;
- в) скорее в вас самих.

15. Чувства, с которыми вы вступали в брак:

- а) усилились;
- б) трудно сказать;
- в) ослабли.

16. Брак притупляет творческие возможности человека:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

17. Можно сказать, что ваш супруг (супруга) обладает такими достоинствами, которые компенсируют его недостатки:

- а) согласен;
- б) нечто среднее;
- в) не согласен.

18. К сожалению, в вашем браке не все обстоит благополучно с эмоциональной поддержкой друг друга:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

19. Вам кажется, что ваш супруг (супруга) часто делает глупости, говорит невпопад, неуместно шутит:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

20. Жизнь в семье, как вам кажется, не зависит от вашей воли:

- а) верно;
- б) трудно сказать;

в) неверно.

21. Ваши семейные отношения не внесли в жизнь того порядка и организованности, которых вы ожидали:

а) верно;

б) трудно сказать;

в) неверно.

22. Неправы те, кто считает, что именно в семье человек меньше всего может рассчитывать на уважение:

а) согласен;

б) трудно сказать;

в) не согласен.

23. Как правило, общество вашего супруга (супруги) доставляет вам удовольствие:

а) верно;

б) трудно сказать;

в) неверно.

24. По правде сказать, в вашей супружеской жизни нет и не было ни одного светлого момента:

а) верно;

б) трудно сказать;

в) неверно.

### **Ключ**

1в, 2в, 3а, 4в, 5в, 6в, 7а, 8а, 9в, 10в, 11в, 12а, 13в, 14в, 15а, 16в, 17а, 18в, 19в, 20в, 21в, 22а, 23а, 24в.

*Порядок подсчета:* если выбранный испытуемыми вариант ответа (а, б или в) совпадает с приведенными в ключе, то начисляется 2 балла; если промежуточный (б) – то 1 балл; за ответ, не совпадающий с приведенными – 0 баллов. Далее подсчитывается суммарный балл по всем ответам. Возможный диапазон тестового балла от 0 до 48 баллов. Высокий балл говорит об удовлетворенности браком.

Диагностику родительско-детских отношений лучше начать с психологического анализа биографических данных. Можно, с целью получения дополнительной информации, провести беседу с ребенком, используя проективные методики, спросить его, например, с кем он живет. Обычно на первое место ребенок ставит наиболее авторитетного для него родителя.

Если кого-либо из взрослых он вообще забыл назвать, скорее всего, у них напряженные отношения.

Вопрос о том, кого бы ребенок изображал, играя в семью, даст возможность оценить, есть ли проблемы в отношениях с родителями и с кем конкретно. Так, дети обычно выбирают роль родителя того же пола, обнаруживая тем самым необходимость подражания. Если выбирается роль родителя противоположного пола или роль самого себя, это диагностирует проблему.

Характер отношений с родителями помогает понять рисунок семьи. Ребенка просят изобразить свою семью так, чтобы ее члены были чем-либо заняты. Дают ему стандартный лист, карандаш, ластик, цветные карандаши.

Обращать внимание надо на стирание, поправки, время вырисовывания каждого члена семьи и очередность появления каждого на рисунке.

Когда рисунок закончен, следует сравнить реальную семью с нарисованной. Если семья изображена в полном составе – это признак эмоционального благополучия семьи, особенно благоприятна обстановка в семье, где все члены семьи на рисунке держатся за руки. В случае эмоциональных конфликтов в семье, агрессии, ребенок пропустит наименее эмоционально привлекательного члена семьи. На вопрос, почему именно его не нарисовал, даст ответ защитного характера, например, "не хватило места".

Случай, когда на рисунке вообще нет людей, связанных с семьей, можно расценивать как отверженность, аутизм, тревожность.

Если ребенок не рисует себя, это обозначает разобщенность с семьей. Рисунок самого себя, без кого-либо, идет от наличия истерических черт характера (особенно если ребенок украшает себя множеством деталей, аксессуаров).

Вариант, когда на рисунке ребенок увеличивает состав семьи, можно объяснить тем, что он хочет иметь брата или сестру либо символически разрушить семью в знак мести родителям за ненужность им.

Отрицательное отношение к какому-либо члену семьи может выражаться большой паузой перед его изображением, недорисованностью каких-либо деталей, частей тела.

Наиболее значимый персонаж рисуется первым, продолжительное время, он – большого размера, тщательно детализирован.

Фон, на котором изображена семья, тоже важен. Так, все то, что касается холода (лед, вода, звезды, холодильник) – символ депрессивного настроения. А цветы и бабочки на рисунке говорят о спокойствии и безмятежности. Символы агрессии: детская кроватка, барабан, клетка, ножницы, ножи, оружие. Символы угрозы: метла, выбивалка для одежды, пылесос, поезд, большие здания, машины.

А теперь несколько слов о цвете карандаша, который предпочтет ребенок. О наличии эмоциональных проблем предупреждает использование зеленого, коричневого, черного, серого цветов. "Зеленый" ребенок считает себя заброшенным и очень нуждается в материнской ласке, Коричневый цвет используют дети со слабым здоровьем, с семейными неурядицами, принадлежащие к асоциальной группе, пережившие драматические события (эмиграцию, эвакуацию), а также умственно неполноценные. Предпочтение черного цвета в детском рисунке свидетельствует о стрессе, перевернувшем жизнь ребенка. Иную психологическую картину дает серый цвет, тоже противопоставленный детям. Выбор этого цвета говорит об отгороженности ребенка от коллектива.

Родительское отношение к своему ребенку принято диагностировать тестами. Наиболее известными является методика Е. Шеффера и Р. Белла.

Предназначена она, прежде всего для матерей. Состоит из 115 утверждений, касающихся разных сторон жизни семьи (отношение матери к своей семейной роли, ее отношение к ребенку: эмоциональный контакт или разобщенность, наличие или отсутствие чрезмерной опеки). Отвечающий должен выразить полное (неполное) согласие или несогласие с утверждением. Подсчитывают баллы и распределяют их по шкалам при помощи ключа. Каждое утверждение относится к определенной шкале. Шкал - 23.

### **Шкалы эти выглядят следующим образом:**

Отношение к семейной роли описывается с помощью 8-ми признаков, их номера в опросном листе 3, 5, 7, 11, 13, 23:

- ограниченность интересов женщины рамками семьи, заботами исключительно о семье (3);
- ощущение самопожертвования в роли матери (5);
- семейные конфликты (7);
- свехавторитет родителей (11);
- неудовлетворенность ролью хозяйки дома (13);
- "безучастность" мужа, его невключенность в дела семьи (17);
- доминирование матери (19);
- зависимость и несамостоятельность матери (23).

### **Отношение родителей к ребенку**

I. Оптимальный эмоциональный контакт (состоит из 4 признаков, их номера по опросному листу 1, 14,15,21);

- побуждение словесных проявлений вербализацией (1);
- партнерские отношения (14);
- развитие активности ребенка(15);
- уравнительные отношения между родителями и ребенком (21).

II. Излишняя эмоциональная дистанция с ребенком (состоит из 3-х признаков, их номера по опросному листу 8, 9,16):

- раздражительность, вспыльчивость (8);
- суровость, излишняя строгость (9);
- уклонение от контакта с ребенком (16).

III. Излишняя концентрация на ребенке (описывается 8-ю признаками, их номера по опросному листу 2, 4, 6, 10, 12, 18, 20, 22):

- чрезмерная забота, установление отношений зависимости (2);
- преодоление сопротивления, подавление воли (4);
- создание безопасности, опасение обидеть (6);
- исключение внесемейных влияний (10);
- подавление агрессивности (12);
- подавление сексуальности (18); -
- чрезмерное вмешательство в мир ребенка (20);
- стремление ускорить развитие ребенка (22).

При обработке результатов выбор А оценивают в 4 балла, выбор а – в 3 балла, б – 2 балла, Б – в 1 балл.

Подсчитывают общую сумму баллов по шкалам. Максимальная выраженность признака – 20, минимальная – 5; 18, 19, 20 – высокие оценки, соответственно – 8, 7, 6, 5 – низкие.

## **Опросник измерения родительских установок и реакций**

### **Е. Шеффера**

О себе сообщите:

Возраст \_\_\_\_\_

Пол \_\_\_\_\_

Образование \_\_\_\_\_

Профессия \_\_\_\_\_

Количество и возраст детей \_\_\_\_\_

1. Если дети считают свои взгляды правильными, они могут не соглашаться со взглядами родителей.

АабБ

2. Хорошая мать должна оберегать своих детей даже от маленьких трудностей и обид.

АабБ

3. Для хорошей матери дом и семья – самое важное в жизни.

АабБ

4. Некоторые дети настолько плохи, что ради их же блага нужно научить их бояться взрослых.

АабБ

5. Дети должны отдавать себе отчет в том, что родители делают для них слишком много.

АабБ

6. Маленького ребенка всегда следует крепко держать во время мытья, чтобы он не упал.

АабБ

7. Люди, которые думают, что в хорошей семье не может быть недоразумений, не знают жизни.

АабБ

8. Ребенок, когда повзрослеет, будет благодарить родителей за строгое воспитание.

АабБ

9. Пребывание с ребенком целый день может довести до нервного истощения.

АабБ

10. Лучше, если ребенок не задумывается над тем, правильны ли

взгляды его родителей.

АабБ

11. Родители должны воспитывать в детях полное доверие к себе.

АабБ

12. Ребенка следует учить избегать драк, независимо от обстоятельств.

АабБ

13. Самое плохое для матери, занимающейся хозяйством – чувство, что нелегко освободиться от своих обязанностей.

АабБ

14. Родителям легче приспособиться к детям, чем наоборот.

АабБ

15. Ребенок должен научиться в жизни многим нужным вещам, и поэтому ему нельзя разрешать терять ценное время.

АабБ

16. Если один раз согласится с тем, что ребенок наябедничал, он будет это делать постоянно.

АабБ

17. Если бы отцы не мешали в воспитании детей, матери бы лучше справлялись с детьми.

АабБ

18. В присутствии ребенка не надо разговаривать о вопросах пола.

АабБ

19. Если бы мать не руководила домом, мужем и детьми, все происходило бы менее организованно.

АабБ

20. Мать должна делать все, чтобы знать, о чем думают дети.

АабБ

21. Если бы родители больше интересовались делами своих детей, дети были бы лучше и счастливее.

АабБ

22. Большинство детей должны самостоятельно справляться с физиологическими нуждами уже с 15 месяцев.

АабБ

23. Самое трудное для молодой матери – оставаться одной в первые годы воспитания ребенка.

АабБ

24. Надо способствовать тому, чтобы дети высказывали свое мнение о жизни в семье, даже если они считают, что жизнь в семье неправильная.

АабБ

25. Мать должна делать все, чтобы уберечь своего ребенка от разочарований, которые несет жизнь.

АабБ

26. Женщины, которые ведут беззаботную жизнь, не очень хорошие матери.

АабБ

27. Надо обязательно искоренять у детей проявления рождающейся ехидности.

АабБ

28. Мать должна жертвовать своим счастьем ради счастья ребенка.

АабБ

29. Все молодые матери боятся своей неопытности в обращении с ребенком.

АабБ

30. Супруги должны время от времени ругаться, чтобы доказать свои права.

АабБ

31. Строгая дисциплина по отношению к ребенку развивает в нем сильный характер.

АабБ

32. Матери часто настолько бывают замучены присутствием своих детей, что им кажется, будто они не могут с ними быть ни минуты больше.

АабБ

33. Родители не должны представлять перед детьми в плохом свете.

АабБ

34. Ребенок должен уважать своих родителей больше других.

АабБ

35. Ребенок должен всегда обращаться за помощью к родителям или учителям вместо того, чтобы разрешать свои недоразумения в драке.

АабБ

36. Постоянное пребывание с детьми убеждает мать в том, что ее воспитательные возможности меньше умений и способностей (могла бы, но...).

АабБ

37. Родители своими поступками должны завоевать расположение детей.

АабБ

38. Дети, которые не пробуют своих сил в достижении цели, могут встретиться с неудачами.

АабБ

39. Родители, которые разговаривают с ребенком о его проблемах, должны знать, что лучше ребенка оставить в покое и не вникать в его дела.

АабБ

40. Мужья, если не хотят быть эгоистами, должны принимать участие в семейной жизни.

АабБ

41. Нельзя допускать, чтобы девочки и мальчики видели друг друга голыми.

АабБ

42. Если жена достаточно подготовлена к самостоятельному решению

проблем, то это лучше и для детей, и для мужа.

АабБ

43. У ребенка не должно быть тайн от своих родителей.

АабБ

44. Если у вас принято, что дети рассказывают вам анекдоты, а вы – им, то многие вопросы можно решить спокойно и без конфликтов.

АабБ

45. Если рано научить ребенка ходить, это благотворно влияет на его развитие.

АабБ

46. Нехорошо, когда мать одна преодолевает все трудности, связанные с уходом за ребенком и его воспитанием.

АабБ

47. У ребенка должны быть свои взгляды и возможность их свободно высказывать.

АабБ

48. Надо беречь ребенка от тяжелой работы.

АабБ

49. Женщина должна выбирать между домашним хозяйством и развлечениями.

АабБ

50. Умный отец должен научить ребенка уважать начальство.

АабБ

91. Очень мало женщин получает благодарность детей за труд, затраченный на их воспитание.

АабБ

52. Если ребенок попал в беду, в любом случае мать всегда чувствует себя виноватой.

АабБ

53. У молодых супругов, несмотря на силу чувств, всегда есть разногласия, которые вызывают раздражение.

АабБ

54. Дети, которым внушили уважение к нормам поведения, становятся хорошими, устойчивыми и уважаемыми людьми.

АабБ

55. Редко бывает, чтобы мать, которая целый день занимается ребенком, сумела быть ласковой и спокойной.

АабБ

56. Дети не должны вне дома учиться тому, что противоречит взглядам их родителей.

АабБ

57. Дети должны знать, что нет людей более мудрых, чем их родители.

АабБ

58 Нет оправдания ребенку, который бьет другого ребенка.

АабБ

59. Молодые матери страдают по поводу своего заключения дома больше, чем по какой-нибудь другой причине.

АабБ

60. Заставлять детей отказываться и приспосабливаться – плохой метод воспитания.

АабБ

61. Родители должны научить детей найти занятие и не терять свободного времени.

АабБ

62. Дети мучают своих родителей мелкими проблемами, если с самого начала к этому привыкнут.

АабБ

63. Когда мать плохо выполняет свои обязанности по отношению к детям, это, пожалуй, значит, что отец не выполняет своих обязанностей по содержанию семьи.

АабБ

64. Детские игры с сексуальным содержанием могут привести детей к сексуальным преступлениям.

АабБ

65. Планировать должна только мать, так как только она знает, как положено вести хозяйство.

АабБ

66. Внимательная мать должна знать, о чем думает ее ребенок.

АабБ

67. Родители, которые выслушивают с одобрением откровенные высказывания детей о их переживаниях на свиданиях, товарищеских встречах, танцах и т. п., помогают им в более быстром социальном развитии.

АабБ

68. Чем быстрее слабеет связь детей с семьей, тем быстрее дети научаются разрешать свои проблемы.

АабБ

69. Умная мать делает все возможное, чтобы ребенок до и после рождения находился в хороших условиях.

АабБ

70. Дети должны принимать участие в решении важных семейных вопросов.

АабБ

71. Родители должны знать, как нужно поступать, чтобы их дети не попали в трудные ситуации.

АабБ

72. Слишком много женщин забывают о том, что их надлежащим местом является дом.

АабБ

73. Дети нуждаются в материнской заботе, которой им иногда не

хватает.

АабБ

74. Дети должны быть более заботливы и благодарны своей матери за труд, вложенный в них.

АабБ

75. Большинство матерей опасаются мучить ребенка, давая ему мелкие поручения.

АабБ

76. В семейной жизни существует много вопросов, которые нельзя решить путем спокойного обсуждения.

АабБ

77. Большинство детей должны воспитываться более строго, чем это происходит на самом деле.

АабБ

78. Воспитание детей - это тяжелая работа.

АабБ

79. Дети не должны сомневаться в способе мышления их родителей.

АабБ

80. Больше всех других дети должны уважать родителей.

АабБ

81. Не надо способствовать тому, чтобы дети занимались боксом и борьбой, так как это может привести к серьезным нарушениям тела и другим проблемам.

АабБ

82. Одно из плохих явлений заключается в том, что у матери, как правило, нет свободного времени для любимых занятий.

АабБ

83. Родители должны считать детей равноправными по отношению к себе во всех вопросах жизни.

АабБ

84. Когда ребенок делает то, что обязан, он находится на правильном пути и будет счастлив.

АабБ

85. Надо оставить ребенка, которому грустно, в покое и не заниматься им.

АабБ

86. Самое большое желание любой матери – быть понятой мужем.

АабБ

87. Одним из самых сложных моментов в воспитании детей являются сексуальные проблемы.

АабБ

88. Если мать руководит домом и заботится обо всем, вся семья чувствует себя хорошо.

АабБ

89. Так как ребенок – часть матери, она имеет право знать все о его

жизни.

АабБ

90. Дети, которым разрешается шутить и смеяться вместе с родителями, легче принимают их советы.

АабБ

91. Родители должны приложить все усилия, чтобы как можно раньше научить ребенка справляться с физиологическими нуждами.

АабБ

92. Большинство женщин нуждаются в большем количестве времени для отдыха после рождения ребенка, чем им дается на самом деле.

АабБ

93. У ребенка должна быть уверенность в том, что его не накажут, если он доверит родителям свои проблемы.

АабБ

94. Ребенка не нужно приучать к тяжелой работе дома, чтобы он не потерял охоту к любой работе.

АабБ

95. Для хорошей матери достаточно общения с собственной семьей.

АабБ

96. Порой родители вынуждены поступать против воли ребенка.

АабБ

97. Матери жертвуют всем ради блага собственных детей.

АабБ

98. Самая главная забота матери – благополучие и безопасность ребенка.

АабБ

99. Естественно, что двое людей с противоположными взглядами в супружестве ссорятся.

АабБ

100. Воспитание детей в строгой дисциплине делает их более счастливыми.

АабБ

101. Естественно, что мать «сходит с ума», если у нее дети эгоисты и очень требовательные.

АабБ

102. Ребенок никогда не должен слушать критические замечания о своих родителях.

АабБ

103. Первая обязанность детей – доверие по отношению к родителям.

АабБ

104. Родители, как правило, предпочитают спокойных детей драчунам.

АабБ

105. Молодая мать чувствует себя несчастной, потому что знает, что многие вещи, которые ей хотелось бы иметь, для нее недоступны.

АабБ

106. Нет никаких оснований, чтобы у родителей было больше прав и

привилегий, чем у детей.

АабБ

107. Чем раньше ребенок поймет, что нет смысла терять время, тем лучше для него.

АабБ

108. Дети делают все возможное, чтобы заинтересовать родителей своими проблемами.

АабБ

109. Немногие мужчины понимают, что матери их ребенка тоже нужна радость в жизни.

АабБ

110. С ребенком что-то не в порядке, если он много расспрашивает о сексуальных вопросах.

АабБ

111. Выходя замуж, женщина должна отдавать себе отчет в том, что будет вынуждена руководить семейными делами.

АабБ

112. Обязанностью матери является знание тайных мыслей ребенка.

АабБ

113. Если включать ребенка в домашние работы, он становится более связан с родителями и легче доверяет им свои проблемы.

АабБ

114. Надо как можно раньше прекратить кормить ребенка грудью и из бутылочки (приучить ребенка "самостоятельно" питаться).

№п/п	АабБ								
1		24		47		70		93	
2		25		48		71		94	
3		26		49		72		95	
4		27		50		73		96	
5		28		51		74		97	
6		29		52		75		98	
7		30		53		76		99	
8		31		54		77		100	
9		32		55		78		101	

АабБ

115. Нельзя требовать от матери слишком большого чувства ответственности по отношению к детям.

АабБ

## Опросный лист

10		33		56		79		102		Ответ
11		34		57		80		103		
12		35		58		81		104		
13		36		59		82		105		
14		37		60		83		106		
15		38		61		84		107		
16		39		62		85		108		
17		40		63		86		109		
18		41		64		87		110		
19		42		65		88		111		
20		43		66		89		112		
21		44		67		90		113		
22		45		68		91		114		
23		46		69		92		115		

Для того чтобы определить отношения между родителями и ребенком, психологи нашей страны, помимо методики Шеффера, используют тест-опросник родительского отношения А. Я. Варги, В. В. Столина и методику анализа семейных взаимоотношений Э. Г. Эйдемиллера. Каждая из перечисленных методик имеет свою специфику. Так, тест Шеффера не связан с воспитанием конкретного ребенка, он касается воспитания детей вообще. А методика А. Я. Варги исследует взгляды матери и отца на воспитание конкретного ребенка. Опросник Э. Г. Эйдемиллера рассчитан на подростков от 14 до 18 лет, находящихся на учете в инспекции по делам несовершеннолетних. Цель этого опросника – выявить ошибки в родительском воспитании.

Все эти методики можно применять как порознь, так и в комплексе. А выявив проблемы в семье, психолог-практик может приступить к коррекции.

### 2.3.3. Диагностика межличностных отношений на производстве

Любой человек входит в состав минимум двух социальных групп: семейной и производственной. Почему мы собираемся в группы? Потому что нам необходимо удовлетворить свои биологические и социальные потребности. Производственная сфера не менее, а иногда и более значима для человека, чем семейная. Поэтому изучение эмоциональных связей на производстве, симпатий, антипатий, степени взаимопонимания среди членов коллектива – это очень важный раздел работы психолога-практика.

Чтобы изучить межличностные отношения в коллективе, используют социометрию. Создание и развитие социометрической методики связано с именем американского психолога Дж. Морено.

Сущность метода заключается в следующем. Членам коллектива задают вопрос: «Если бы ваш коллектив создавался вновь, кого из членов старого коллектива вы хотели бы видеть в новом?»

При составлении вопросов для социометрии важно, чтобы они носили не абстрактный, а конкретный характер, отражали какую-то реальную ситуацию. Следует отметить, что социометрию можно проводить только в тех коллективах, где сотрудники хорошо знают друг друга и работают совместно не менее полугода. Размеры обследуемого коллектива не должны быть большими.

Социометрия направлена на выявление лидера в группе, на определение микрогрупп, на определение социометрического статуса работника. К социометрическому опросу обращаются, например, когда нужно выбрать руководителя нижнего и среднего звена.

*Первый способ:* попросить проголосовать за кандидатов. Кто наберет большее количество голосов, того и назначить. Недостаток этого способа в том, что каждый подходит к выбору со своими мерками. Поэтому выбор может оказаться неоптимальным.

*Другой,* более объективный подход – попросить каждого члена коллектива назвать три кандидата. Чья фамилия чаще других встречается, того и выбрать.

*Третий подход:* попросить каждого члена коллектива ответить на вопрос: "Представьте себе, что ваш коллектив в скором времени будет расформирован. С кем из членов сегодняшнего коллектива вы хотели бы остаться работать вместе? Напишите одну фамилию".

После дается вторая инструкция: "Представьте, что ваше желание по объективной причине не удастся воплотить. Укажите под цифрой 2 фамилию сотрудника, из оставшихся членов коллектива, с которым бы вы хотели работать в новом коллективе".

После выполнения этого задания дается третья инструкция: "Если так получится, что и это ваше желание не удастся осуществить, то кого бы вы выбрали третьим?" На этом процедура опроса заканчивается.

Обработку результатов можно проводить двумя способами:

1) составить социоматрицу;

2) составить карту социометрического выбора.

*Составление социоматрицы (сведение всех результатов опроса с личных карточек в общую таблицу).*

Делают это так. В горизонтальных строках указывают фамилии членов коллектива и присваивают им номера, вертикальные столбики обозначают цифрами, которые соответствуют номерам тех же работников в том же порядке. В таблице указаны фамилии тех, кто выбирает, а номера столбцов указывают на тех, кого выбирают.

На пересечении фамилии выбирающего и номера того, кого он выбрал, ставят 3 балла, если избранный стоял первым в списке; 2 балла, если он был под номером 2; 1 балл, если был 3-м в списке. В случае, когда выбор взаимный, количество баллов ставят в скобки (независимо от значения цифры).

*Например:*

Кто выбирает	Кого выбирают						
	1	2	3	4	5	6	7
Фамилии							
1. Иванов	x		(1)		(3)	2	
2. Петров	3	x	1		(2)		
3. Сидоров	(3)		x	2	1		
4. Рыбаков	3			x		(2)	
5. Уткин	(3)	(1)			x		
6. Зайцев			3	(1)	(2)	x	
7. Табаков и т. д.	2		1			3	x
Количество выборов	5	1	5	2	4	3	0
Количество взаимовыборов	2	1	1	1	3	1	0
Сумма баллов	14	1	7	3	8	7	0

Число выборов показывает популярность члена коллектива.

Если у двух человек количество выборов одинаково, то смотрят по количеству набранных баллов.

Чтобы яснее представить положение каждого работника, можно составить карту социометрического выбора. Она представляет собой четыре окружности, расположенных друг в друге. В центральном, наименьшем круге, располагают испытуемых с большим, чем у других, количеством выборов – это "звезды". Во 2-м круге находятся номера "предпочитаемых", в 3-й окружности – "игнорируемых", если выборы отсутствуют – это "изолированные", они находятся в 4-м круге. Таким образом, в 1-м и 2-м кругах расположены фамилии людей, занимающих благоприятное положение в группе. А оказавшиеся в 3-м и особенно 4-м круге находятся в неблагоприятном положении.

Взаимовыборы на карте можно обозначить, соединив соответствующие номера стрелочками друг с другом. В результате можно увидеть составы микрогрупп.

Для более полного анализа данных часто используют индексы

социометрического статуса. Положительный статус работника вычисляется по формуле:

$$ПСр = \frac{\text{Число работников, выбравших его}}{\text{Число работников, оценивающих его}} - 1.$$

Отрицательный статус конкретного работника определяют по формуле:

$$ОСр = \frac{\text{Число работников, отклонивших его}}{\text{Число работников, оценивающих его}} - 1.$$

Эти индексы характеризуют личность в общении: мера общительности, влияние.

Общий статус работника в группе можно определить следующим образом:

$$ОбСр = \frac{ПСр - ОСр}{\text{Число работников, оценивающих его}} - 1.$$

Этот индекс выражает отношение группы к одному из ее членов. Общий статус работника бывает со знаком "-", "+", равен 0 (нейтрален).

В результате социометрического опроса руководитель может получить не только сведения о положении каждого работника в группе, но и определить психологический климат в коллективе. О благополучии группы говорит преобладание числа "звезд" и "предпочитаемых" над суммой "изолированных" и "отверженных".

В оценке психологического климата в коллективе поможет и следующий тест.

### ***Методика изучения психологического климата коллектива***

3 2 1 0 1 2 3

где 3 – свойство проявляется в группе всегда; 2 – в большинстве случаев; 1 – свойство проявляется редко; 0 – проявляется в одинаковой степени и то, и другое свойство.

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Преобладает бодрый, жизнерадостный тон настроения.</li> <li>2. Доброжелательность в отношениях, взаимные симпатии.</li> <li>3. В отношениях между группировками внутри коллектива существует взаимное расположение, понимание.</li> <li>4. Членам коллектива нравится вместе проводить время, участвовать в совместной деятельности.</li> <li>5. Успехи и неудачи товарищей вызывают искреннее сопереживание всех членов коллектива.</li> <li>6. С уважением относятся к мнению друг друга.</li> <li>7. Достижения и неудачи коллектива переживаются как свои собственные.</li> <li>8. В трудные минуты для коллектива происходит эмоциональное единение.</li> <li>9. Чувство гордости за коллектив, если его отмечают руководители.</li> <li>10. Коллектив активен, полон энергии.</li> <li>11. Участливо и доброжелательно относятся к новым членам коллектива.</li> <li>12. Совместные дела увлекают всех, велико желание работать коллективно.</li> <li>13. В коллективе существует справедливое отношение ко всем членам, поддерживают слабых.</li> </ol>	<p>Преобладает подавленное настроение. Конфликтность в отношениях и антипатии. Группировки конфликтуют между собой.</p> <p>Проявляют безразличие к более тесному общению, выражают отрицательное отношение к совместной деятельности.</p> <p>Успехи и неудачи товарищей оставляют равнодушными или вызывают зависть, злорадство.</p> <p>Каждый считает свое мнение главным, нетерпим к мнению товарищей. Достижения и неудачи коллектива не находят отклика у членов коллектива. В трудные минуты коллектив "раскисает", возникают ссоры, взаимные обвинения, растерянность. К похвалам и поощрениям коллектива относятся равнодушно. Коллектив инертен.</p> <p>Новички чувствуют себя чужими, к ним проявляют враждебность.</p> <p>Коллектив невозможно поднять на совместное дело, каждый думает о своих интересах.</p> <p>Коллектив заметно разделяется на "привилегированных", пренебрежительное отношение к слабым.</p>
--	--

### **Обработка данных:**

Сложить оценки левой стороны – сумма А; сложить оценки правой стороны – сумма В; найти разницу  $C=A-B$ . Если С равно 0 или отрицательное, то психологический климат в коллективе неблагоприятный с точки зрения конкретного работника. Если показатель С выше 22, то климат благоприятный. От 8 до 22 – средняя степень благоприятности; от 0 до 8 – начальная неблагоприятность.

### **Референтометрия**

У каждого человека в группе есть круг лиц, с мнением которых он считается. Это значимый для него лично круг общения. Для того чтобы определить круг лиц, чье мнение важно для конкретного члена коллектива, разработана методика "Референтометрия"

Проблеме референтности были посвящены работы Г. Хаймена, Дж.

Келли и др., а также ряд работ отечественных психологов: А.В. Петровского, Е.В. Щедриной.

Референтометрия проводится в два этапа. Первый этап вспомогательный.

Психолог просит всех членов коллектива оценить друг друга, сделав запись на специальных бланках, где перечислены фамилии членов группы, а по горизонтали вверху – качества, которые предлагается оценить (умный, добрый, веселый, честный, смелый, скромный...). Оценивают эти качества по пятибалльной шкале (1 – полное отсутствие качества, 5 – яркая выраженность этого качества).

Затем членов коллектива просят представить ситуации расформирования коллектива и создания нового. Каждый член группы должен отметить знаком "+" 3-5 фамилий людей, с которыми он хотел бы работать во вновь созданном коллективе, а знаком "-" тех 3-5 человек, с которыми он мог бы расстаться без сожаления.

Второй этап начинается через несколько дней. Психолог-практик проводит индивидуальную беседу с каждым испытуемым и предлагает ознакомиться с оценкой человека, чье мнение ему особенно интересно. Чтобы соблюсти принцип анонимности, экспериментатор просит каждого на тыльной стороне своего бланка сделать пометку "+", если обследуемый не возражает против показа его опросного листа товарищам; знак "-" – в противном случае. После того как собеседник ознакомился с мнением наиболее значимого для него человека, ему необходимо предложить назвать еще одну фамилию, чья оценка ему интересна. Наконец, после второго выбора, психолог предлагает в порядке исключения сделать третий выбор, на этот раз действительно последний. Эти данные заносятся в таблицу, подобную социометрической.

Кто выбирает	Мнение того, кого выбирают						
	1	2	3	4	5	6	... 20
1.							
2.							
3.							
4.							
.....							
20.							
Количество полученных выборов							
Статус							

Референтометрический статус вычисляется по формуле:

$$C = \frac{3R_1 + 2R_2 + 3R_3}{3(N-1)}$$

где  $R_1$  – количество 1-х выборов, полученных членом группы;

$R_2$  – количество 2-х выборов;

$R_3$  – количество 3-х выборов;

$N$  – количество членов в исследуемой группе.

Полученные при помощи референтометрии сведения выявят наиболее влиятельных членов коллектива. Эти данные помогут при необходимости оказывать влияние на мнение группы, воздействуя на референтных членов. Кроме того, воздействовать на отдельного работника можно через авторитетного для него человека. И это косвенное влияние будет более сильным, чем прямое.

Помимо методик, направленных на описание процессов, происходящих в коллективе, существует группа тестов по изучению руководителя коллектива (его деловых, личностных качеств, стиля руководства). Каждый руководитель стремится укрепить свой авторитет, повысить эффективность труда. Поэтому он заинтересован в информации, которая помогла бы ему узнать свои особенности, положительные и отрицательные качества, сравнить себя с другими. Информацию подобного рода можно получить благодаря тестам. Охарактеризовать стиль, которым осуществляется руководство, поможет "Методика определения стиля руководства", адаптированная В. П. Захаровым. Состоит она из 16 групп утверждений, отражающих различные стороны взаимодействия руководителя и подчиненных.

Результатом теста будет определение одного из 3-х стилей руководства:

- а) авторитарный (начальник ориентируется только на собственное мнение, не желает признавать свои ошибки, пренебрегает инициативой и творчеством подчиненных);
- б) либеральный (отсутствие требовательности, строгой дисциплины, склонность перекладывать ответственность в принятии решений);
- в) демократический (требовательность и контроль сочетаются с творческим подходом, существует стремление разделить с подчиненными и полномочия и ответственность, демократичность в принятии решений).

Опытный руководитель готов поддержать любое исследование, которое поможет в деятельности коллектива, но он сам весьма неохотно пойдет на тестирование, будет стремиться избежать таких ситуаций, в которых может проявиться его несоответствие занимаемой должности. В то же время у руководителя есть необходимость иметь объективную информацию о себе и своей работе. Практический психолог может предложить вариант самооценки качеств руководителя. Результаты подобного самотестирования помогут лично расти руководителю.

Например, тест "Какой вы руководитель"? Этот тест апробирован, проверен на валидность.

### ***Тест «Какой вы руководитель?»***

- 1. Охотно ли вы беретесь за решение неординарных, нестандартных управленческих задач?*
- 2. Трудно ли вам было отказаться от тех приемов руководства подчиненными, которыми вы пользовались, находясь на ступень ниже?*

3. Долго ли вы оказывали предпочтение ранее возглавляемому вами участку работы, уйдя на повышение?
4. Стремитесь ли вы выработать универсальный метод управления, подходящий для большинства ситуаций?
5. Умеете ли вы дать полную, целостную оценку подчиненным руководителям, обоснованно квалифицировав их как сильных, средних и слабых в вопросах управления?
6. Легко ли вам выйти за рамки личных симпатий или антипатий в кадровых вопросах?
7. Считаете ли вы, что универсального стиля руководства нет, а нужно уметь сочетать различные стили в зависимости от специфики управленческой ситуации?
8. Утверждаете ли вы, что вам легче избежать конфликта с вышестоящим руководством, чем с подчиненными?
9. Хочется ли вам сломать стереотип управления, сложившийся в возглавляемом учреждении?
10. Часто ли оказывается верным ваше первое впечатление о качествах человека как руководителя?
11. Часто ли вам приходится объяснять неудачи в управлении объективными неблагоприятными факторами (социально-экономическая и правовая незащищенность, нестабильность и неопределенность в работе, проблемы материального и иного обеспечения деятельности, неудовлетворенность состоянием организационно-кадровых вопросов и т. п.)?
12. Часто ли вы ощущаете, что для эффективного управленческого труда вам не хватает времени?
13. Считаете ли вы, что если бы имели возможность чаще бывать в нижестоящих организациях и на закрепленных объектах, то эффективность вашего руководства значительно повысилась бы?
14. Предоставляете ли вы больше полномочий и самостоятельности в решении вопросов более инициативным и компетентным из подчиненных вам руководителям?
15. Можете ли утверждать, что вашу управленческую деятельность можно описать стройной схемой, включающей модель, алгоритм, технологию управления?
16. Считаете ли вы, что интересы работы пострадают, если ежедневно отвлекаться от всех дел и заниматься не менее часа совершенствованием своей управленческой компетентности?
17. Вы еженедельно проводите занятия с непосредственно подчиненными вам руководителями по совершенствованию их управленческой деятельности?
18. При принятии управленческого решения вы не всегда предусматриваете в нем компоненты мотивации для исполнителей?
19. Занимает ли профессиональная деятельность главное место во всем укладе вашего труда?

20. Вы используете акмеологические инварианты для развития продуктивности самореализации подчиненных руководителей в управленческой деятельности?

### Ключевая таблица к тесту "Какой вы руководитель?"

	Оценочные балы																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Да	1				2	1	1		1	1				2	2		2		1	1
Нет		1	1	2				2			2	1	2			2		2		

**По количеству набранных баллов можно дать следующую интерпретацию результатов самооценки.**

**От 0 до 6.** Ваши интересы находятся в большей степени не в сфере управленческой деятельности. Руководство людьми, вероятнее всего, вам не приносит удовольствия. Если представится возможность заняться иным видом профессиональной деятельности, то сделайте такой выбор. Он будет правильным. Не надо колебаться, а следует решиться.

**От 7 до 12.** Нельзя утверждать, что вы эффективный руководитель, но если в возглавляемом вами коллективе дела идут неплохо, то лучше не принимать коренных изменений и реформ. Они будут для вас и коллектива чрезмерно трудными. Однако важно обеспечивать совершенство управления в контексте общих тенденций и требований вышестоящего руководства. Надо больше прислушиваться к мнению подчиненных. Постарайтесь выявить стереотипы-блокаторы эффективного управления, овладейте новыми подходами в своей работе и ориентируйтесь в ее организации на ближайшую и дальнюю перспективу.

**От 13 до 18.** Вы можете отнести себя к уровню достаточно сформировавшихся руководителей. Ваши способности и возможности целесообразно совершенствовать применительно к управленческой деятельности. Для достижения более значительных результатов в управлении необходимо овладеть современной системой управленческой деятельности. Обращайте при этом внимание не только на собственное развитие, но чтобы подчиненные тоже овладели моделью, алгоритмом и технологией управленческой деятельности. Это положительно скажется на результатах труда.

**От 19 до 24.** Вы относитесь к числу эффективных руководителей, умеете выделить главное в работе и концентрировать на ключевых направлениях необходимые силы и средства. Ваша сильная сторона состоит в сочетании текущего и перспективного планирования труда, умении последовательно решать принципиальные вопросы, использовать потенциал персонала, не останавливаться перед такими трудностями, как нажим, командирский тон, конфликты. Будет правильно, если вы начнете активнее внедрять в практику управления современные подходы. Ваш опыт руководства следовало бы очистить от имеющихся стереотипов-блокаторов. Управленческая

деятельность на порученном вам участке организуется достаточно эффективно.

**От 25 до 30.** Можно уверенно сказать, что вы – современный руководитель. Добиваясь эффективного руководства, обращайтесь внимание на его оптимизацию, что позволит достичь не только более значительных результатов, но и обеспечить максимально возможную комфортность в профессиональной деятельности и в повседневном общении – труде.

Для более подробного и глубокого изучения методов социально-психологической диагностики рекомендуем познакомиться с книгами:

1. *Волков В. П.* Социометрические методы в социально-психологических исследованиях. Л., 1970.
2. *Донцов А. И.* Психология коллектива М., 1984.
3. Психологическая теория коллектива / *Под ред. А. В. Петровского.* М., 1979.
4. Социально-психологический климат коллектива / *Под ред. Ю. М. Жукова.* М., 1981.

В заключение главы, посвященной такому аспекту работы практического психолога, как психодиагностика, хочется подчеркнуть, что:

- нельзя переоценивать роль тестов;
- методы диагностики хорошо работают в комплексе, дополняя и уточняя друг друга;
- профессионал работает с ограниченным числом методик, но их глубокое знание дает возможность "вытягивать" большое количество информации;
- психодиагност должен четко себе представлять, для чего он проводит тестирование, и предвидеть, чем результаты тестирования могут быть полезны обследуемому.

## **Лекция 3**

### **РАБОТА ПСИХОЛОГА-КОНСУЛЬТАНТА.**

#### **ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ**

Вторым направлением в работе практического психолога является консультирование.

К сожалению, людям довольно часто приходится встречаться с проблемами, но человек создан так, что несмотря на огромное количество жизненных проблем, он стремится к гармонии, внутреннему равновесию. Реализуя на практике это стремление, человек зачастую оказывается в сложной ситуации, один на один с проблемами. Случается так, что самостоятельно выбраться из них он не может. Ему необходима психологическая помощь. Сводится она к тому, что один человек пытается помочь другому: с одной стороны, есть человек, который страдает и ищет облегчения, а с другой стороны – человек, который помогает, опираясь на научные знания, результаты психодиагностики и опыт. Это и есть психологическое консультирование, причем консультант избегает прямых советов, а стремится разбудить и задействовать внутренний потенциал личности клиента для самостоятельного решения им своей проблемы.

Психологическое консультирование заключается в том, чтобы помочь клиенту разобраться в своих проблемах и вместе с ним найти пути выхода из сложной ситуации. Проводится психологическое консультирование в форме очных встреч психолога и клиента, причем клиентом может выступать как отдельная личность, так и группа (семейная, производственная).

Прежде всего остановимся на соотношении понятий "психологическое консультирование", "психотерапия", "психокоррекция". Стоит сказать, что границы между этими понятиями весьма условны. Одно и то же психологическое воздействие в процессе консультирования называют психотерапией, если им занимается врач, и психокоррекцией, если его применяет практический психолог. Возникшее в отечественной психологии разделение этих понятий связано не с особенностями работы, а с укоренившимся мнением, что психотерапией могут заниматься люди, имеющие медицинское образование. Это ограничение искусственно, поскольку психотерапевт лечит немедикаментозно, т. е. воздействует психологически. К тому же "психотерапия" – международный термин, который в большинстве стран мира используется по отношению к методам работы психологов (Ю. Е. Алешина, 1993).

Термин же "психокоррекция" введен в обиход в России и, по сути дела, является синонимичным термину "психотерапия", ибо оба воздействия являются психологическими, оба "направлены на нормализацию или улучшение психической деятельности и невросоматических функций человеческого организма" (М. М. Кабанов, А. Е. Личко, 1983). А психологическое консультирование и проводится для того, чтобы нормализовать или улучшить психическую деятельность клиента, т. е. осуществить психокоррекцию.

### ***3.1. ОФОРМЛЕНИЕ КАБИНЕТА ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА КАК НАЧАЛЬНЫЙ ЭТАП ПЛОДОТВОРНОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ***

Важно помнить, что успешное проведение психокоррекционной и психотерапевтической работы во многом определяется наличием соответствующих условий для работы. Поэтому создание интерьера

кабинета практического психолога чрезвычайно важно.

Желательно, чтобы он состоял из двух связанных между собой комнат: операторского зала и психотерапевтического. В первую комнату помещают всю аппаратуру, обслуживающую сеансы психотерапии (магнитофон, светодинамическая система, видеоманитофон, кинопроектор). Кроме того, из операторской через специальное зеркальное стекло можно проводить наблюдение за поведением клиента. Психотерапевтический зал должен быть оформлен так, чтобы своим интерьером радикально отличаться от служебных помещений. Это дает возможность посетителю отвлечься от повседневной жизни, снять нервно-эмоциональное напряжение. Так, например, этому будет способствовать округлая форма комнаты, наличие подвесного потолка и его наклоны по отношению к полу, тканевая обивка стен, присутствие природно-декоративных элементов (камней, растений, аквариума и т. п.).

Плавные линии, неяркие полутона, тишина – это условия, помогающие клиенту отстраниться от текущих забот. Поэтому комната должна быть изолирована от шума, вибрации и неблагоприятных факторов. В качестве строительного материала используют перфоплиты и акустическую штукатурку. Пол должен быть мягким (он будет глушить звук и – при ощущении ногой мягкого покрытия – успокаивать человека).

Оптимальной считается температура от 20 до 22 °С.

При оборудовании комнаты необходимо стремиться создать иллюзию открытого пространства. Объясняется это тем, что в замкнутых пространствах у людей возникает возбуждение, тревожность, что неблагоприятно для работы психолога. Иллюзия большого пространства создается за счет высоких потолков и нескольких окон в комнате, а также продуманного использования зеркал.

Создаваемую комнату не следует перенасыщать мелкими деталями, они будут раздражать, действовать стимулирующе, а не расслабляюще. По этой же причине не рекомендуется использовать яркие, блестящие поверхности. Шторы на окнах должны быть из светонепроницаемой ткани. Все светильники лучше направить на потолок, чтобы обеспечить мягкий, рассеянный свет. Кроме того, по периметру комнаты устанавливается разноцветная подсветка, в удобном месте оборудуется экран (лучше вогнутой формы, для создания иллюзии объема).

По мере возможности следует приобрести мягкие, удобные кресла с высокими спинками, которые способствуют максимальной релаксации и полному отдыху. В подлокотниках можно установить гнезда для наушников. Идеальный вариант посадки клиента и психолога – напротив друг друга, чуть наискось, чтобы видеть лица друг друга и без труда отвести взгляд в сторону, если того потребует ситуация.

Очень хороший эффект дает ионизатор воздуха. Ученые установили, что многие недомогания связаны с недостатком ионов в атмосфере. Ионы сдерживают распространение грибка, уничтожают бактерии, повышают активность организма, помогают в лечении некоторых болезней, в том числе

психических.

Такой вариант оформления кабинета практического психолога является идеальным, но даже в случае, если этот вариант недоступен, консультацию можно провести в углу обыкновенной отдельной комнаты, посадив клиента спиной к двери, тем самым ограничив его поле зрения, чтобы он сосредоточился на консультировании.

Теперь, дорогой читатель, когда все условия для работы созданы, приступим к консультированию.

### **3.2. СОЗДАНИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПСИХОЛОГОМ И КЛИЕНТОМ (ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ)**

Начинать психологическую консультацию нужно с создания доверительных отношений между психологом и клиентом. Если со стороны клиента не возникает доверия к психологу, на вторую встречу он просто не пойдет.

Доверие бывает сознательное и подсознательное. *Сознательное доверие* к другому человеку никогда не возникает с первой встречи. Сознательно мы доверяем только тому, с кем уже имели дело, и он нас не обманул. Стало быть, не обманет и в следующий раз. При сознательном доверии говорят: "Я ему доверяю поэтому, поэтому и потому".

Бывает и другой вариант доверия: "Окрутил, околдовал, почему – не пойму, но я ему поверил..." Это доверие с логикой никак не совмещается. Именно это – *подсознательное доверие*. Для практического психолога именно оно, подсознательное доверие, является основой и началом работы с клиентом. Подсознательное доверие называют *раппортом* (термин из классического гипноза, обозначающий связь гипнотизера и гипнотизируемого). Для того чтобы создать эту связь, нужно овладеть несколькими приемами.

Первый – подстройка к позе (кроме термина "подстройка", это называют "отражение", "присоединение", "отзеркаливание"). Психологу необходимо принять ту же позу, что и у консультируемого. Отражение позы может быть прямым (как отражение в зеркале) и перекрестным (отражение части позы партнера: если у собеседника закинута левая нога за правую, сделайте то же самое).

"Зачем это нужно?" – спросите вы. Да затем, что подражание очень льстит любому человеку. "Отражение – высшая награда", – говорят американцы. Но подражать нужно так, чтобы собеседник не осознавал, что его копируют. Так, наблюдая со стороны за людьми, которых вы никогда не видели, даже не слыша их разговор, теперь вы сможете определить, согласны ли собеседники друг с другом. Если да, то они разговаривают в состоянии подстройки к позе друг друга. Когда подстройки нет, даже если в словах выражается согласие, внутренне один с другим не согласен.

Теперь более сложная подстройка – подстройка к дыханию, т. е.

копирование дыхания собеседника. Возможна прямая и непрямая подстройка по дыханию.

*Прямая подстройка.* Вы начинаете дышать так же, как и клиент, в том же темпе. Прямая подстройка более эффективна.

*Непрямая подстройка.* Вы согласуете с ритмом дыхания клиента какое-нибудь движение или говорите в такт его дыханию, т. е. на выдохе.

Необходимо обратить внимание на то, что у мужчин и женщин разные типы дыхания. У мужчин брюшной тип дыхания, у женщин – грудной. Поэтому чтобы уловить дыхание мужчины, нужно смотреть на его живот, и на грудь – чтобы подстроиться к дыханию женщины.

Вы можете оценить, насколько хорошо вы подстроились. Для этого начинайте лидировать (вести), т. е. после присоединения замедляйте частоту своего дыхания. Если у клиента наблюдается замедление дыхания, вы установили раппорт.

Есть одна тонкость, касающаяся подстройки к дыханию. Предположим, вы работаете с клиентом, у которого очень частое дыхание. Вам так дышать сложно. Нужно применить непрямую подстройку (говорить на его выдохе) или копировать дыхание через раз.

Подстройка к позе и дыханию – главные и сравнительно простые способы создания раппорта. Есть более сложные. Подстройка к движению, например. В беседе клиент жестикулирует, кивает головой, меняет позу. Это все – предмет для подстройки. Нужно быть наблюдательным и подстраиваться так, чтобы собеседник не осознавал этого. Легче отразить движение руками, пантомимику. К жестам рук собеседника можно подстроиться с помощью движения пальцев, причем движения не нужно копировать зеркально и полностью. Можно их только наметить, отразить направление, не обязательно завершать. Из мелких движений хорошо подстраиваться к миганию. Делайте это так мигайте с той же частотой, что и собеседник.

И еще один вид подстройки. Подстройка к типу мышления, точнее, к способу обработки внутреннего опыта. Способов обработки внутреннего опыта три: аудиальный, визуальный, кинестетический.

Определить ведущий для каждого человека способ обработки внутреннего опыта (ведущую модальность) можно, задав вопрос: "Как вы узнаете о мире?" Собеседник ответит глазами: обращение его взгляда вверх покажет, что перед вами визуал; взгляд по горизонтали выдаст тип аудиала, взгляд вправо вниз – кинестетика. О ведущей модальности можно получить сведения не только по глазам, но и по анализу слов собеседника. Так, аудиала можно узнать по выражениям: "Давайте договоримся", "Говорите громче", "Нет, вы только послушайте!". Визуал употребляет слова: яркий, пустой, освоить... Кинестетик добиваться, вялый, коснуться, мягко, грубо...

Жесты собеседника тоже расскажут о его способе восприятия и переработки информации. Визуал жестикулирует в верхней части тела (от середины груди и выше). У аудиала руки совершают движения на среднем уровне (от пояса до середины груди). Руки кинестетика при разговоре

двигаются в нижней части тела. По голосу психолог также сможет определить, кто перед ним: аудиал, визуал или кинестетик. У визуала голос ровный, но часто рывками повышается, у аудиала голос ровно, без осязательного повышения и понижения интонации, голос кинестетика начинается ровно, но в процессе разговора переходит на тихий.

Практический психолог должен научиться выявлять ведущую модальность клиента и говорить с ним так, чтобы клиенту удобно было слушать, а слова психолога совпадали с внутренним опытом консультируемого. Свои решающие аргументы психолог обязательно должен переводить на язык ведущей модальности клиента.

Помимо раппорта, психологу, для создания доверительных отношений, очень важно уметь слушать, не вмешиваться в речь собеседника. В зависимости от ситуации консультант может выразить свое понимание, одобрение, поддержку короткими фразами и междометиями. Иногда нерефлексивное слушание бывает единственным возможным способом поддержания беседы, поскольку клиент бывает настолько возбужден, что его мало интересует чужое мнение, он просто хочет, чтобы его выслушали. Реплики психолога типа: "Понимаю вас", "Конечно", "Да", – помогут в этом. Одобрение и интерес к проблеме клиента выразят фразы: "Продолжайте, это интересно", "Можно подробнее об этом?" и т. д. Кроме того, есть фразы, которые являются помехой в общении: "Давайте быстрее", "Это почему же?", "Кто вам такое сказал?" и т. д.

Прием нерефлексивного слушания просто необходим в работе с клиентом, переживающим сильнейший эмоциональный кризис, – ему не нужны рекомендации, ему нужно, чтобы его выслушали.

А в работе с клиентом, которому необходимо разобраться в самом себе, решить конкретные жизненные проблемы, после создания раппорта используют другие приемы создания доверия:

- сообщение клиенту о том, как его воспринимает консультант ("Видимо, это вас очень волнует", "Вы чем-то встревожены?");
- сообщение клиенту о своих личных ощущениях ("Мне очень приятно слышать это", "Меня беспокоит, что...");
- замечания по поводу содержания беседы ("Я думаю, что мы с вами нашли решение проблемы", "Пора приступить к данному вопросу" и т. д.;
- уточнение содержания высказываний и чувств клиента ("Вы сказали, что любите ее. А что такое любовь по-вашему?", "Вы сказали, что были расстроены. Опишите подробнее, что вы имели в виду");
- перефразирование. Это способ сформулировать сообщение говорящего для проверки его точности ("Если я правильно понимаю, вы говорите...", "Другими словами, вы считаете...");
- подведение итогов ("Сначала вы чувствовали печаль, а затем она сменилась сожалением. Это так?");
- интерпретация. Консультант анализирует поступки клиента раскрывает реальные причины его поведения ("Выходит, что вы вымещаете свой гнев на мужа и детей").

Большое значение для установления контакта имеет пол психолога. Так, мужчины предпочитают консультироваться у психологов своего пола. Это связано с тем, что мужчины стремятся к эмоционально-нейтральному типу общения, ценят в собеседнике внимательность, серьезность, чувство долга. Иногда с этим связано сопротивление консультированию, проводимому женщиной психологом. Что делать в такой ситуации? Во-первых, не стоит настаивать на том, чтобы клиент работал исключительно с вами, если уж обратился к вам. Во-вторых, следует ему пообещать, что если возникнет в этом необходимость, сразу можно будет обратиться к другому специалисту. А в-третьих, нужно обратить внимание клиента на то, что практическая психология – это наука, и пол психолога не играет большой роли, гораздо важнее профессионализм, опыт.

Для клиентов-женщин важны сочувствие, чуткость психолога, а не пол.

Психолог-консультант любого пола должен внушать доверие своим внешним видом, манерой вести беседу. Часто чувство доверия зарождается в ответ на открытое, искреннее поведение психолога.

Близость между консультантом и консультируемым возникает при обращении психолога к клиенту по имени (имени и отчеству). Для любого человека нет в мире слова приятнее, чем его имя. Безымянная форма взаимного общения оправдана лишь тогда, когда консультируемый хочет быть на 100% уверен в анонимности.

Выражение спокойствия и уверенности на лице психолога само по себе располагает к доверию, и у клиента создается впечатление, что все нормально, ничего страшного не происходит, со всеми проблемами можно справиться.

Наличие пауз в беседе дает ощущение продуманности происходящего, значительности сказанного. Паузу психологу необходимо делать после каждого высказывания клиента, не следует слишком спешить задавать вопросы или комментировать слова клиента.

Итак, связь между консультантом и консультируемым налажена, можно переходить к оказанию психологической помощи.

### ***3.3. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ. ОБЩИЙ ОБЗОР МЕТОДОВ И ПРИЕМОВ***

На взгляд человека непосвященного, консультативная беседа мало отличается от обычного разговора двух людей о жизни, семье, работе. Однако содержательная ткань беседы в рамках психологического

консультирования соткана из определенных приемов и техник.

Начинается психологическое консультирование с диагностической беседы, в ходе которой практический психолог диагностирует не только затруднения обратившегося, но и его индивидуальные особенности (психическое состояние, свойства личности, психические процессы). Консультирование можно начинать с рассказа клиента на любую тему, обращая внимание на содержание рассказа, манеру изложения, расставленные акценты, настроение. Если у консультируемого нет конкретно сформулированных затруднений, а обнаруживается неудовлетворенность настроением, необходимо в беседе затронуть темы семьи, работы, друзей, любовную сферу. По поведению и отношению к этим вопросам можно установить сферу затруднений. Помочь клиенту начать рассказ о себе можно репликами: "Слушаю вас внимательно", "Расскажите, что вас привело к нам...."

Иногда наблюдается сопротивление консультированию. Тогда клиенту объясняют, что такое психологическое консультирование, на что он может рассчитывать, обращаясь за помощью. А в случае его скептических вопросов типа: "А вы уверены, что сможете помочь?" – лучше не вступать в прения, не гарантировать 100%-ный результат, а ограничиться предложением: "Давайте попробуем".

По мнению В. В. Столина (1989), спонтанно высказанные жалобы клиента делятся на:

- субъективные (на кого жалуется),
- объективные (на что жалуется).

*Субъективных жалоб пять.* Это жалобы на ребенка (поведение, развитие, здоровье), на семью (все в целом плохо), на супруга, на самого себя (характер, способности), на третьих лиц.

*Виды объективных жалоб:* на психосоматическое здоровье (страхи, фобии), на ролевое поведение, на психологическую ситуацию (трудности в общении), на объективные обстоятельства (трудности с жильем, работой).

В процессе диагностической беседы можно использовать методику Розенцвейга, цветовой тест Люшера. Введение в беседу любого тестового материала увеличивает доверие к психологу, стимулирует предметность собеседования.

Итак, проблема определена, необходимо перебрать варианты решения проблемной ситуации. В ходе перебора гипотез происходит их оценка, сравнение альтернативных решений. Обсуждая их с клиентом, психолог должен помнить, что приемлемое для него лично решение не обязательно является таковым для клиента (Г. С. Абрамова, 1995).

Зачастую объективные, на первый взгляд, проблемы являются прямым следствием особенностей характера клиента, поэтому одним из этапов индивидуального консультирования будет коррекционный этап. Его цель – создание нового взгляда на себя, окружающий мир, гармонизация личности.

Заканчивается консультация подведением итогов, оценкой эффективности работы психолога. Чтобы сделать это, конкретных

стандартных форм не существует. Наверное, психологу целесообразно кратко повторить, к какому именно решению пришел клиент с помощью психолога. Иногда стоит сказать несколько поддерживающих, ободряющих фраз: "Я уверен, что вы с этим справитесь" – и т. д.

Работая с каждым клиентом, практический психолог создает программу, в которой он расписывает этапы консультирования, цели и задачи каждого этапа, стратегию и тактику, методику работы, необходимые материалы, требования, предъявляемые к участникам программы. Психолог определяет частоту необходимых встреч (ежедневно, 1-2 раза в неделю). На завершающей психологической консультации, прощаясь с клиентом, если есть такая возможность, можно подарить ему видеокассету с записью консультирования. После завершения работы с клиентом желательно осуществлять контроль и наблюдение за клиентом в течение 1-2 месяцев.

Частыми мотивами обращения за психологической консультацией являются: трудности в общении, стресс при потере и поиске работы, фобии, депрессивные, кризисные состояния, семейные проблемы, конфликты на производстве.

При работе с этими проблемами используют самые разнообразные направления и методики, но такие направления в психокоррекционной и психотерапевтической практике, как психоанализ, трансактный анализ, логотерапия, гештальттерапия, НЛП являются приоритетными.

### **3.4. НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ**

#### **Классический психоанализ**

Его основоположником является З. Фрейд. Центральное понятие классического психоанализа – понятие конфликта. Именно конфликт является причиной всех нарушений в поведении человека и его эмоциональной жизни.

Главной задачей психоанализа является помощь в осознании конфликтной ситуации, при которой бессознательные влечения не признаются сознанием.

З. Фрейд анализирует структуру личности и выделяет в ней три компонента: "Я", "Сверх Я" и "Оно".

"Я" – контролирует поведение, осуществляет анализ окружающей ситуации, вырабатывает план поведения, ориентируясь на окружающую среду.

"Сверх Я" – осуществляет оценку действий и намерений человека с учетом социальных норм, ценностей. Шкала ценностей программируется родителями.

"Оно" – вместилище инстинктов, управляемое принципом удовольствия. Это неосознаваемая часть личности. Именно она является источником влечения и действий.

Конфликт возникает между "Я", "Оно", с одной стороны, и "Сверх Я", с другой. У "Я" существуют механизмы защиты: рационализация, отрицание, проекция, сублимация, ритуал, вытеснение и т. д. Используя технику психоанализа при консультировании, практический психолог помогает клиенту понять и осознать истинную причину его поведения, минуя защитные механизмы...

Психолог должен быть готов к тому, что "Я" клиента будет защищать себя, сопротивляясь влиянию психолога. Формы сопротивления могут быть, разнообразные: молчание, юмор, перенос на психолога чувств, вызванных значимыми для клиента людьми.

Клиент должен, в первую очередь, принять концепцию психоанализа, быть готовым к длительной совместной работе. Результатом этой работы будет улучшение психологического состояния и способность реалистически управлять своим поведением. Чем моложе клиент, – тем лучше результат.

Противопоказанием являются психические заболевания и наличие суицидальных мыслей у клиента. Программа психоаналитической работы с клиентом в рамках психоанализа складывается из пяти этапов.

*Первый этап* – это поиск болезненного очага в бессознательном. Находят его, анализируя оговорки, описки человека, ассоциации.

*Второй этап* – проговаривание человеком своих проблем. Это очень болезненный процесс, т. к. клиент как бы заново переживает и страдает. На этом этапе возникает агрессия, направленная на психолога.

*Третий этап* – переоценка событий, изменение системы взглядов.

*Четвертый этап* – придание положительной окраски новой системе ценностей.

*Пятый этап* – забывание, ликвидация очага возбуждения.

При психоанализе используют техники свободных ассоциаций, толкования сновидений, анализ сопротивления, анализ переноса, интерпретации.

### ***Техники, используемые при психоанализе***

*1. Метод свободных ассоциаций.* Психолог предлагает клиенту высказать любые ассоциации и предположения клиента, связанные с его переживаниями.

Сам обращает внимание не только на содержание высказываний, но и на их последовательность, а также на моменты, которые клиент избегает обсуждать.

*2. Толкование сновидений.* Фрейд считал сны самым коротким путем в подсознание. Именно во время сна ослабевают защитные механизмы "Я" и открываются скрытые от сознания желания и переживания. Задача практического психолога – раскрыть содержание снов и помочь клиенту найти причины из его настоящего, вызвавшие именно этот сон.

Рассмотрим далее способы работы со сном в психологическом консультировании, придерживаясь положений, принятых в психоанализе. Сон – это компромисс между сознанием и бессознательным. Сон открывает путь в бессознательное.

Толкование снов – это целое искусство. Чтобы им овладеть, психологу нужно понять индивидуальные особенности человека и полагаться на собственную интуицию. Интуиция интуицией, но придерживаться следующих принципов при толковании снов психологу не повредит:

- нельзя начинать анализ сновидений, имея в голове значения символов сна;
- сон индивидуален, т. е. все, что происходит во сне, подчинено только логике видящего этот сон;
- сон всегда говорит только о сегодняшних, актуальных событиях, даже если они облечены в форму событий десятилетней давности; – при трактовке символов сна не стоит забывать о естественной функциональной нагрузке предметов, явлений, увиденных во сне;
- необходимо интерпретировать сюжет сна в общем, а не отдельные символы сна.

Выделяют следующие категории снов:

*Сны* – удовлетворения желаний, которые не могут быть удовлетворены в действительности.

*Сны* – предупреждения об опасности. Днем в нашем сознании не задерживаются сигналы опасности, ночью бессознательное предупреждает о замеченной опасности.

*Терапевтические сны*, в которых несколько ночей подряд проигрывается самый худший вариант развития событий. С каждым разом он становится все менее ужасным, а реальные события менее травматичными.

*Сны* – кошмары. Эти сны служат для обретения сил в борьбе с чем-то новым и неизвестным.

*Панические сны*. Это расплата за недозволенные действия и мысли.

Это далеко не полный перечень категорий снов, но он дает некоторое представление о смысле некоторых снов.

3. *Анализ сопротивления*. Цель применения этой техники – помочь клиенту понять, какие именно механизмы психологической защиты являются помехой для реального осознания им своих проблем и что именно эти механизмы в данной ситуации действуют там, где защитная функция уже не нужна.

4. *Анализ переноса*. В классическом психоанализе перенос на консультанта эмоций клиента, связанных с психологическими травмами его прежней жизни, даже поощряется психологом. Это помогает консультанту наблюдать и анализировать причины душевных травм и причины именно такой формы поведения клиента. Благодаря анализу переноса, можно переработать и изжить негатив в эмоциональном мире консультируемого.

5. *Интерпретация*. Значение интерпретации при консультировании трудно переоценить. Этот метод ставит своей целью разъяснить консультируемому неясные или скрытые причины его переживаний и поведения. Причем делать это следует психологу очень осторожно, объясняя клиенту лишь то, что он уже способен принять, говоря с ним на языке, понятном ему.

## Логотерапия

Многие авторы пытались систематизировать все поступки и переживания человека. Некоторые из авторов свели все желания и действия к двум мотивам: достижение максимальной любви и власти. Другие – к поискам смысла жизни и самоактуализации. Направление практической психологии, которое считает поиск смысла жизни и его реализацию мотивом всех поступков человека, называется логотерапией. Основателем этого направления является В. Франкл.

Основные положения логотерапии:

- человек не может жить нормальной жизнью, если у него нет цели и смысла жизни;
- смысл жизни не дается человеку извне, его нельзя предложить или навязать, человек должен найти его самостоятельно.

Франкл рассматривает поиск смысла жизни основным двигателем поведения человека. Все человеческие поступки Франкл делит на способствующие развитию, разрушающие и безразличные. Человек несет ответственность за свои поступки. В принятии решения и выборе он свободен, но смысл жизни каждого реализуется только тогда, когда мы совершаем поступки, способствующие созиданию нашей духовности.

По мнению Франкла, вопрос о смысле жизни, стремление его обрести закономерен для любого человека. Когда человек не видит путей к этому, у него начинаются психологические трудности, негативные переживания. А смысл жизни, по Франклу, существует в любые моменты жизни, даже трагические. Психолог как раз и должен помочь клиенту осознать этот смысл, особенно в психотравмирующих ситуациях (ситуациях гибели родных, в военных событиях). Смысл жизни, утверждает Франкл, надо искать в творчестве, в эмоциях, в смирении.

Для того чтобы помочь человеку найти смысл жизни, Франкл предлагает следующие техники:

1. *Методика дерефлексии* заключается в снятии излишнего самоконтроля, чрезмерного самокопания. Психологу важно показать клиенту, что самокопание непродуктивно, оно только отнимает время и энергию.

2. *Методика парадоксальной интенции* (интенция – намерение). Заключается она в подведении клиента к осуществлению именно того, чего он стремится избежать. Вдохновить клиента на это поможет использование

юмора, т. к. юмор Франкл считает формой свободы. Так, если человек боится закрытых помещений, ему предлагают заставить себя находиться там длительное время. В результате, как правило, страх исчезает, а человек перестает бояться того, чего раньше избегал.

3. *Сократовский диалог* – это своего рода словесный поединок, вскрывающий противоречия в суждениях клиента. Психолог последовательно, при помощи вопросов, подводит клиента к запланированному выводу. Вопросы подбираются таким образом, чтобы клиент давал как можно больше положительных ответов.

4. *Персональное осмысление жизни*. Эта техника помогает найти смысл жизни, когда он потерян, путем осознания своей уникальности и незаменимости. Человеку, утратившему смысл жизни, нужно показать, что он нужен другому человеку, что жизнь другого без него теряет смысл (например, женщина, потерявшая ребенка, может создать фонд помощи матерям, оказавшимся в подобной ситуации).

## Трансактный анализ

Э. Берн создал популярную концепцию, уходящую корнями в психоанализ.

Изучая общение людей, он описал три Я-состояния, которые есть в каждом человеке. В зависимости от ситуации общения одна из этих трех составляющих, а иногда они вместе, выходит на первый план. Все эти три составляющих личности необходимы.

*Родитель* – это правила поведения, запреты, нормы, необходимость советовать, опекать. Эту информацию человек усваивает от родителей или других авторитетных для него людей. Когда Родитель заблокирован в структуре личности, человек становится аморальным, беспринципным.

*Ребенок* – это эго-состояние, когда проявляется доверчивость, непосредственность, творчество, а также капризность, обидчивость, упрямство, легкомыслие.

*Взрослый* – это состояние, когда преобладает рационализм, объективность, принятие решений на основе собственного опыта. Коррекция, по Берну, должна быть направлена на закрепление постоянного взрослого поведения.

Девизы:

<i>Ребенка</i>	–	<i>хочу,</i>	<i>нравится.</i>
<i>Взрослого</i>	–	<i>целесообразно,</i>	<i>полезно.</i>
<i>Родителя - должен.</i>			

Э. Берн описывает определенные стереотипы в общении людей друг с другом.

1. Первый стереотип поведения – *игра*. Это неосознаваемая программа поведения человека, целью которой является избежать близкого общения с другим человеком или получение положительных эмоций. Каждый

участник играет определенную роль. Этапы игры содержат удар, ответ, ловушку, расплату, вознаграждение. Каждое действие сопровождается определенными чувствами.

Игра разыгрывается между состояниями одной личности (Родитель, Взрослый, Ребенок) или между двумя личностями, иногда между личностью и коллективом. Исход игры всегда предсказуем. Выигрышем выступает эмоциональное состояние, к которому стремится игрок.

2. Вторым стереотипом в межличностном общении являются *поглаживания и удары*. Любое взаимодействие людей содержит поглаживания и удары, с их помощью люди друг другу передают положительные или отрицательные эмоции. Поглаживания бывают позитивные ("Сегодня вы чудесно выглядите") и фальшивые ("Вам очень идет этот платок, он закрывает морщины на вашей шее"). Положительные поглаживания необходимы каждому человеку. В случае недостатка физических поглаживаний человеку необходимо большое число психологических поглаживаний. Психологические удары и поглаживания связаны между собой: чем больше человек получает положительных поглаживаний, тем меньше производит психологических ударов.

3. Существует такой способ поведения, как *вымогательство*. Это способ общения, при котором личность вызывает у самого себя отрицательные эмоции, требуя от других, чтобы его успокаивали. Например, человек постоянно жалуется. Делает он это для того, чтобы получить от партнера по общению эмоциональную и психологическую поддержку.

4. *Трансакции*. Единицей общения является транзакция, состоящая из стимула и ответа. А обращается к Б, посылая коммуникативный стимул, Б ему отвечает. Цель транзактного анализа состоит в том, чтобы выяснить, какое Я-состояние А послало стимул Б и какое Я-состояние Б ответило. Когда Взрослый одного человека посылает сигнал Взрослому другого человека, Родитель – Родителю, Ребенок – Ребенку – это вид параллельных транзакций. При такой транзакции развиваются неконфликтные отношения, которые могут длиться довольно долго. Конфликт же начинает развиваться при перекрестных транзакциях. Эти транзакции осуществляются между неравноценными составляющими структуры личности (Родитель – Ребенок, Родитель – Взрослый, Ребенок – Взрослый, Ребенок – Родитель). Результатом этой транзакции будут упреки, конфликты. Скрытые транзакции включают более двух эго-состояний. Стимул при такой транзакции маскируется под социально приемлемый, а реакция на него ожидается реальная.. Например, молодой человек приглашает понравившуюся ему девушку выпить кофе. Она благодарит его и соглашается. На осознаваемом уровне беседа идет по линии Взрослый – Взрослый, а на психологическом уровне по линии Ребенок – Ребенок («Вы мне нравитесь» – «Вы мне тоже»).

5. *Психологическая позиция и установки личности*. У каждого человека существуют базовые представления о себе, о других и об окружающем мире. Именно эти базовые установки влияют на его поведение и принятие им

решений. Если человек удачлив, принят другими людьми, уверен в себе, нет сомнений, что его жизненная позиция: "Я благополучен – ты благополучен". Человек с такой позицией считает, что жизнь его и каждого человека – это огромная ценность. Поэтому он поддерживает добрые отношения с окружающими, избегает конфликтов, не тратит время и энергию на борьбу с самим собой и с окружающими.

Тот, кто считает, что его жизнь и жизнь других людей ничего не стоит, кто злоупотребляет алкоголем, курением, наркотиками, ведет асоциальный образ жизни, имеет жизненную установку: "Я неблагополучен – ты неблагополучен". Это позиция отчаяния и разочарования. Формируется она у человека, избалованного вниманием и заботой, а потом по каким-либо причинам лишённого такого отношения.

Человек, который себя и свою жизнь ценит очень низко, а других – высоко, стоит на позиции "Я неблагополучен – ты благополучен". Этот человек неуверен в себе, не берет на себя никакой инициативы, низко оценивает свой труд, за все происходящее берет вину на себя.

"Я благополучен – ты неблагополучен" – эта установка надменного превосходства. Человек с такой установкой весьма высоко ценит свою жизнь и свое "Я", но не ценит другого человека. Такая установка формируется либо у детей, взращенных в атмосфере почитания и всепрощения, либо у детей, которые пребывают в условиях, угрожающих жизни и их достоинству.

Все эти установки, родительские программы, социальные роли, которые играют люди, серии транзакций предопределяют жизнь каждого человека. Проанализировав их, можно предугадать следующий этап жизни человека, а иногда и чем закончится пьеса жизни. Поэтому Э. Берн говорит о жизненном сценарии, которому человек неуклонно следует или яростно сопротивляется ему.

Так вот, транзактный анализ включает в себя анализ структуры личности, анализ транзакций, анализ психологических игр, анализ индивидуального жизненного сценария. Транзактный анализ проводится для того, чтобы помочь клиенту осознать свои игры, свой жизненный сценарий. В случае непродуктивности поведения и жизни клиента – помочь ему освободиться от навязанных программ поведения и психологических игр, стать независимым, спонтанным, ответственным за свои поступки и чувства.

При транзактном анализе психолог для клиента – это партнер, учитель и эксперт. А общение между психологом и клиентом идет по линии Взрослый – Взрослый.

## **Гештальттерапия Ф. Перлза**

*Гештальттерапия* – один из популярнейших подходов психотерапии в мире. Она широко используется в психологическом консультировании.

Что такое гештальт? Этот термин немецкого происхождения, переводится как "форма". Следовательно, гештальттерапия – это теория формы.

Это направление зародилась в 40-50-е гг. XX столетия. Благодаря гению Ф. Перлза и его коллег (Лары Перлз, Поля Гудмана) были синтезированы многочисленные направления европейских, американских и восточных философий, терапий. Плодом этого синтеза стала гештальттерапия, нечто новое, совершенно оригинальное, построенное на традиционном. Т. е. образовался новый гештальт, в котором "целое есть нечто иное, чем сумма частей". Гештальт располагается на пересечении психоанализа, психотелесных видов терапии, психодрамы, экзистенциальных подходов и восточной философии.

Гештальт помогает узнать себя, принять себя таким, какой ты есть, и изменить себя, ориентируясь на эталон (социальный или индивидуальный, внутренний или внешний).

Перлз называет пять способов убить в себе личность, индивидуальность. Это интроекция, проекция, дефлексия, рефлексия, конфлуенция. Попытаемся разобраться, что все эти слова обозначают.

*Интроекция.* Интроект – чужой опыт, тот, что усваивается человеком в детстве без критических замечаний. Человек усваивает чувства, опыт, взгляды, нормы других людей, которые вступают в противоречие с его собственным опытом. Со временем интроекты и свои убеждения сложно разделить.

*Проекция.* При проекции человек не признает в себе те качества, которые не укладываются в его "Я-концепцию", но видит эти качества в других.

*Дефлексия.* Человек, для которого она характерна, избегает неформальных контактов, минимальных проблем. Дефлексия выражается в ритуальности, болтливости, условности поведения.

*Рефлексия.* Она наблюдается, когда потребность личности блокируется социальной средой, в этом случае неизрасходованная на реализацию потребностей энергия направляется на себя. Неудовлетворенные потребности – это незавершенные гештальты. Худшим вариантом незавершенного гештальта является обида, которая мешает полноценному общению. Поэтому завершить незавершенное, освободиться от невыплеснутых эмоций – существенный момент в гештальткоррекции.

*Конфлуенция* – слияние человека с его средой, ситуация, когда свои мысли, желания не отличаются от чужих.

В результате этих способов обезличивания человек отказывается от своего подлинного "Я".

С помощью гештальткоррекции можно открыть истинное "Я" клиента. Это долгий и болезненный процесс, включающий несколько уровней. В результате совместной работы психолога и клиента, последний сможет сбросить все фальшивое, привнесенное и начать жить и действовать от своего "Я". Психолог в процессе гештальттерапии – это помощник, соавтор, который пытается облегчить выражение чувств клиента и активизировать его резервы для личностного роста.

Чтобы дать самое беглое представление о гештальттерапии, следует

перечислить техники, наиболее распространенные и чаще всего используемые в гештальттерапии. Они именуются играми и экспериментами.

1. *Техника усиления.* Одна из задач гештальттерапии – понять и осознать свое "Я". Техника усиления помогает выполнить это путем проецирования на внешнюю сторону того, что проигрывается внутри. Для этого можно использовать игру "Преувеличение". Клиенту предлагается усилить какие-либо телесные, вокальные движения (громче и громче произносить фразу, усилить жест), чтобы яснее осознать смысл и причину подобных действий.

2. *Монодрама.* Это вариант психодрамы, в которой диалог ведется между фрагментами одной личности, значимыми для клиента. Например, между его активным и пассивным началом. Происходит это так: на "горячий стул" сажают воображаемого собеседника. Клиент поочередно меняет стулья, отождествляя себя то с одной, то с другой позицией.

Еще одним широко распространенным приемом в рамках монодрамы является использование двух игровых позиций: "Большой пес" и "Щенок". Большой пес олицетворяет обязанности, требования, оценки. Щенок – уловки, отговорки, уклонение от обязанностей. Включаясь в такую игру, клиент начинает осознавать бессмысленность манипуляций над своей личностью, учится продуктивно управлять самим собой.

3. *Гештальтистская драматизация.* Она помогает освободиться от чувства обиды, вины, т. е. завершить незавершенный гештальт. Для этого клиенту предлагают с помощью "горячего стула" высказать свои чувства воображаемому обидчику или обиженному.

4. *Интегрирующее осознание.* Состоит оно в том, чтобы быть чрезвычайно внимательным к постоянным изменениям своих чувств, эмоций, переживаний, физических ощущений. Психологу надо быть вдвойне внимательным, так как он должен осознавать и замечать свои изменения и одновременно изменения, происходящие с клиентом.

5. *Прямое обращение.* В гештальттерапии речь адресуют только тому, о ком говорят. Так, например, претензии умершему выговаривают, представляя его на стуле напротив.

Перечислены далеко не все техники гештальттерапии. Их огромное количество, но все они направлены на психологическую поддержку личности, освобождение человека от психологических проблем, на личностный рост.

## **Нейролингвистическое программирование (НЛП)**

Суть метода отражена в названии. "Нейро" – отражает тот факт, что все психологические процессы связаны с нервной системой, "лингвистическое" – демонстрирует важность речи в обработке и классификации нашего опыта. "Программирование" указывает на взаимосвязь психических и лингвистических составляющих нашего опыта.

Возникло НЛП в 70-е гг. XX столетия в США. Основатели этого

направления практической психологии Джон Гриндер, Ричард Бэндлер, Лэсли Камерон-Бэндлер. Они решили проанализировать жизнь и деятельность величайших психотерапевтов их времени (Перлза, Сатира, Эриксона). При этом внимание акцентировали не на их учениях, а на их действиях, задавая вопрос: "Как гениальные люди мыслят?" Т. е. НЛПисты исследовали структуру успеха. Эти соображения легли в основу философии НЛП. НЛП – это и наука, и искусство. В качестве науки НЛП предлагает системный подход к любой ситуации, а помогут в этом базовые идеи, которые лежат в основе разумного жизненного уклада:

1. Карта – это не территория. Под картой отдельно взятого человека понимают его личные представления об окружающем мире, событиях. Для карты мы отбираем ту информацию, которая важна для нас. Карта – это не территория, но она помогает эффективно взаимодействовать с внешним миром. Общаясь с людьми, необходимо помнить, что у каждого своя карта, свои предпочтения и представления о мире. И все-таки любая, даже самая точная карта – это не территория.

2. Сознание и тело – части единой системы. Изменения в сознании влекут изменения в теле. И наоборот, есть целые психотерапевтические направления, которые через работу с телом лечат душу.

3. Весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе. Мы помним все события, которые с нами происходили, все чувства, вызванные этими событиями, все, что мы видели или слышали. Все это записано в нашей нервной системе и составляет наш жизненный опыт.

4. Субъективный опыт можно разделить на образы, звуки, ощущения, вкус и запах. Эта идея поясняет нам, каким образом закодирован наш жизненный опыт.

5. Смысл коммуникации в полученной от собеседника реакции. Так, мы общаемся, чтобы получить какую-то реакцию: информацию, необходимую нам, эмоциональное сообщение или сигнал о получении сведений от нас.

6. Не бывает поражений – бывает только обратная связь. "Вся наша жизнь – игра". А люди ищут в играх победителей и побежденных. Даже если они, играя, получили удовольствие, а победил кто-то другой, они страдают. Между тем, каждая новая игра дает нам огромное количество полезной информации, знаний – это обратная связь. Поэтому мы не проигрываем, а получаем возможность набраться опыта и знаний.

7. В основе любого поведения лежит позитивное намерение, оно связано с первоначальным окружением. Эта мысль очень эффективна при разрешении конфликта. Есть поведение, а есть намерение. Так вот, намерения всегда позитивны, потому что сами для себя мы плохого не выберем. Себе человек плохого не пожелает, разве что исключительно с позитивными намерениями.

8. Любое поведение – выбор наилучшего варианта из тех, что имеются в данный момент. Все, что мы делаем – результат нашего выбора, а для себя мы плохого не выберем.

9. Каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами. Ресурсы имеют особенность: они работают тогда, когда их замечают и начинают ими пользоваться. В противном случае – лежат себе. Зато если заняться поиском, их можно найти видимо-невидимо.

10. Вселенная – дружественная среда, изобилующая ресурсами. Каждое событие, которое происходит с нами – подарок Вселенной. Кто-то с благодарностью принимает этот подарок и пользуется ресурсами, а кто-то называет это ударами судьбы и оплакивает их.

Исповедуя такую жизненную философию, легко стать успешным человеком, если научиться правильно ставить цели и выработать стратегию достижения этой цели. В этом поможет НЛП.

С помощью методик НЛП также можно:

- оценить деятельность человека и произвести в нем глубокие и устойчивые изменения;
- за довольно короткий отрезок времени помочь людям преодолеть психологические проблемы;
- устранить нежелательные привычки;
- помочь людям наладить общение и взаимопонимание.

Для осуществления этого очень важно понимать партнера и говорить с ним на одном языке, для этого в рамках НЛП разработаны положения о ведущей модальности каждого человека (аудиальной, визуальной и кинестетической). Определяют ее по движению глаз, жестикуляции и голосу, об этом уже было написано в главе "Создание доверительных отношений между психологом и клиентом".

### ***Техники НЛП***

1. НЛП поможет не только понимать самому и быть понятым, но и целенаправленно корректировать, изменять собеседника. Для этого используют *прием якорения*. Его основная предпосылка состоит в том, что люди располагают всеми ресурсами, чтобы совершить в себе необходимые изменения. Роль психолога – помощь в получении доступа к этим ресурсам.

Ресурсы лежат в личной истории каждого – это переживания. Возможность доступа к этим ресурсам тогда, когда это необходимо, называется якорением.

Якорь – это условный стимул. Для установления якоря необходимо попросить собеседника вспомнить ситуацию, в которой он испытывал требуемое переживание. Наблюдая момент полного выражения этого чувства (например, при воспоминании испуга губы станут тоньше, цвет лица бледнее, дыхание – поверхностным; при воспоминании страсти губы станут полнее, цвет лица – ярче, дыхание глубже), введите стимул, с которым это чувство может быть ассоциировано. В качестве стимула можно использовать щелчок пальцами, прикосновение. Если удалось заякорить это чувство, то при повторении стимула возникнет связанное с ним состояние. Психологу необходимо позаботиться, чтобы стимул был воспроизведен в точности – для

того, чтобы вызвать нужное внутреннее состояние.

2. *Ассоциации и диссоциации.* Ассоциация – это процесс соединения, объединения. Диссоциация – ситуация разделенности, разрозненности. Рассмотрим методику применения данной техники. Существуют довольно сильные переживания, которым тяжело противопоставить настолько же сильные позитивные чувства. В таких случаях техника якорения не работает. Нужно найти способ убрать интенсивность переживания. Это произойдет, если клиенту отделиться, диссоциироваться от чувств, связанных с психической травмой. Для этого ему надо постараться вспомнить травмирующую ситуацию, но наблюдать за собой как бы со стороны. Лишившись эмоциональной подпитки, исчезает боль, страх, досада. А ассоциироваться необходимо с приятными воспоминаниями.

3. *Рефрейминг.* Изменить неблагоприятную для клиента ситуацию невозможно, но можно изменить отношение к ней. В этом поможет техника рефреймингов. Она заключается в переименовании проблемы, для чего достаточно просто сместить внимание на другие стороны проблемы и дать клиенту новый взгляд на ситуацию. Так, "проблему" можно переименовать в "задачу", и она уже не нависает: к проблеме относятся куда более серьезно, чем к задаче, которую можно решать сейчас, можно позже, а можно и вообще не решать. А тот, кто имеет излишний вес, например, вовсе не толстяк, а солидный, значительный здоровяк. Задача рефрейминга – показать другую сторону того же события.

Ознакомление с практикой НЛП убеждает, что данное направление практической психологии – довольно оригинальный способ изучения человека и управления им. НЛП на сегодняшний момент – одно из наиболее эффективных направлений в практической психологии.

Перейдем от общего к частному, от направлений, техник практической психологии к использованию их. Руководствуясь в своей работе многочисленными приемами, методиками, техниками психологи-консультанты воздействуют на клиента. Но эффективность этого воздействия определяется не столько избранным методом, сколько опытом психолога и особенностями его личности.

Как уже говорилось ранее, практический психолог работает с индивидуумом и группой (семейной и производственной). Начнем с индивидуального консультирования.

### **3.5. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ**

*Индивидуальное консультирование* – это работа практического психолога, направленная на одного клиента при отсутствии посторонних лиц.

К сожалению, к психологу обращаются, когда жизненная колея уже зашла в тупик. Хотя существует и такой тип клиентов, которые, в силу своей мнительности, обращаются за психологической помощью по любому

пустяковому случаю.

Бывают ситуации, когда клиент просит помочь не ему самому, а кому-то другому. Здесь практическому психологу надо проявить твердость и сказать, что он работает только с тем, кто сам к нему обращается.

### **Индивидуальное консультирование клиентов, обратившихся с проблемой затруднений в общении**

Жалобы на трудности в общении – наиболее распространенная причина обращения за психологической консультацией. Клиенты с этой проблемой делятся на три группы:

- клиенты, которые считают, что им общаться мешает застенчивость, неуверенность в себе;
- клиенты, которые считают, что вокруг них нет интересных людей;
- клиенты, испытывающие проблемы в общении с противоположным полом.

Первый вывод, к которому психолог должен подвести клиента любой из трех групп, это принятие ответственности за свои трудности на себя. Также не следует забывать, что в большинстве случаев за трудностями общения скрываются личностные проблемы. В общении с другими людьми клиенту часто мешает его характер, в основе которого лежат родительские программы. К установкам, затрудняющим процесс общения, относятся: представление о собственном превосходстве, завышенные требования к окружающим и одновременно отсутствие требований к себе.

*Клиенты первого типа* в привычной среде чувствуют себя хорошо, но как только застенчивый человек попадает в окружение малознакомых или вообще незнакомых людей, он чувствует дискомфорт, замыкается. Такая черта характера, если ее не корректировать, может привести к депрессии и алкоголизму. Задача психолога в работе с таким типом клиентов – показать источник проблем, рекомендовать потихоньку выдавливать из себя эту черту характера, делая что-либо необычное в окружении малознакомых людей.

Вот несколько упражнений, которые психолог может рекомендовать клиенту:

1. Надо научиться заговаривать с самыми разными людьми. Даже если к вам обратился пожилой человек, не уходите от разговора. Более того, попытайтесь в беседе найти что-то приятное и интересное. Пытайтесь вести разговор.
2. Постарайтесь играть роль балаболки. Препятствие застенчивых людей – если начал говорить, говори только умные вещи. Перешагните через это, разрешите себе болтать всякую ерунду, хотя бы иногда.
3. Воспитывайте в себе детское, веселое начало. Первое время это лучше делать без свидетелей. А если тяжело настроить себя на то, чтобы стать чуть-чуть ребенком, почитайте для начала "Вредные советы" Г. Остера.

4. Учитесь быть спонтанным. Как этому учиться? Начните с рассказывания анекдотов. Но попытайтесь рассказывать их к месту и, естественно, на одном дыхании.
5. Привыкайте помогать и отзываться на помощь.
6. Следите за своим лицом. Выражением лица должна стать доброжелательность и готовность к улыбке.

*Клиенты второго типа* начинают свой рассказ с жалоб на своих сослуживцев, своих домашних. Они его раздражают – кто своей болтливостью, кто инертностью и т. д. Психолог должен предложить клиенту задуматься о причинах поведения других людей, о том, что ими движет, что им необходимо. Например, раздражающая клиента болтуня – одинокая женщина, ее чрезмерная общительность – это попытка найти сочувствие и признание. А высокомерный человек просто скрывает свою застенчивость и т. д. Трудности в общении часто бывают связаны с неумением прощать, с вниманием к мелочам, огрехам. Задача психолога – помочь клиенту концентрировать свое внимание на положительных качествах партнера, зная и обходя отрицательное в нем.

В основе трудностей *клиентов третьего типа* лежат стереотипные представления о своем поведении и о поведении представителей другого пола. Надо сказать, что многие уже приходят на консультацию с мнением о том, что виновники проблемных отношений с противоположным полом – они сами.

Первое в работе с подобными трудностями – уделить внимание требованиям, ожиданиям, которые клиент связывает с представителями другого пола. О требованиях к партнеру клиент говорит без труда, но это стереотип. Например, клиентка жалуется на то, что сейчас трудно найти настоящего мужчину, и именно поэтому у нее не складываются отношения с представителями противоположного пола. Психологу следует уточнить, что для нее значит "настоящий мужчина". Она обязательно ответит, что он должен быть мужественным, умным и т. д. После этого психолог может спросить: "Кому он должен?"; "Почему вы так считаете?"; "Чего вам не хватало в партнерах, с которыми вы встречались ранее?" и многое другое. Подобные вопросы – естественный способ вместе начать думать и разбираться в ситуации.

Часто к стереотипным требованиям к партнеру клиент добавляет стереотип своего собственного поведения (например, у женщины это внешняя холодность, неприступность, сокрытие заинтересованности мужчиной). Люди, исповедующие подобные стереотипы, загоняют себя в угол, так как, во-первых, редко встречаются люди, вписывающиеся в ожидаемую схему, а во-вторых, стандарт своего поведения тоже не способствует установлению контактов. Задача психолога – разрушение и коррекция жестких программ, представлений, мешающих общению.

Итак, проблемы в общении – это проблемы личностные. Решить их можно только благодаря личностному росту. Помощь в этом окажут техники, описанные выше. И не следует ждать от человека, что он тут же преобразится. Главное, чтобы он осознавал проблему и хотел работать над собой.

### **Индивидуальное консультирование клиентов, испытывающих стресс, связанный с потерей работы**

Следующая причина обращения за психологической помощью – стресс, связанный с потерей работы.

Это одна из наиболее серьезных потерь, которые испытывает человек. Испытывает – и ломается, или испытывает – и выходит из этого более сильным. И даже преуспевающим. Задача психолога – помочь клиенту пойти по второму сценарию.

Оставшись без работы, человек проходит через три стадии переживаний.

Первую можно охарактеризовать как *оцепенение*. Проявляется оно в нежелании признать очевидное. Срабатывает защитный механизм: человек вытесняет из сознания негативную информацию. Клиенту нужно помочь ускорить эту стадию. Дело в том, что чем дольше отрезок бездеятельности, тем сложнее потом входить в рабочий режим: человек теряет навыки, снижается уверенность в себе. Многие исследования показывают, что потерявших работу не оставляет мысль о том, что они неудачники. Хотя многое зависит от характера и темперамента. Оцепенение особенно непродуктивно, если оно наступает в период предупреждения об увольнении: человек просто надеется на чудо, которое спасет его. Это пустая трата времени, плодотворнее было бы в это время что-то искать, готовить резюме.

Вторую стадию, которую неизбежно проходит лишившийся работы человек, можно назвать *стадией смешанных чувств*. Это и злость, и печаль, и страх. Одно чувство сменяет другое. Этот период опасен тем, что у безработного может возникнуть тяга к алкоголю, а также возможны суицидальные мысли. Правда, проблема алкоголизма больше мужская, чем женская. Женщины склонны искать утешение в еде. Это прямой путь к булимии. Психолог в подобной ситуации может порекомендовать избавляться от негативных эмоций другими методами. Пусть это будет поход в спортивный зал, поездка с семьей за город, просмотр кинокомедий, творчество, хобби.

В процессе консультации психолог вместе с клиентом может проанализировать минусы и плюсы безработицы. Так, с утратой работы человек теряет:

- материальный источник существования;
- социальные связи и контакты;
- четко организованный режим жизни;
- социальный статус;

- прежний способ самореализации.

А теперь – о плюсах: у человека, временно не работающего, наконец-то появилась возможность самостоятельно организовывать свою жизнь, а не жить по расписанию учреждения, где работал; теперь можно освободиться от иерархической зависимости; поддерживать прежние контакты, не опасаясь, что что-либо повредит карьере, а также теперь есть возможность посвятить больше времени хобби, которое может дать и заработок.

И, наконец, третья стадия – *принятие ситуации*. Когда клиент осознает, что жизнь этим увольнением не заканчивается, а возможно, только начинается. Даже если сразу не удастся устроиться на желаемую работу, то клиенту рекомендуется устроиться на временную работу, а это – какие бы то ни были, а все равно деньги. Также это поддержит самооценку, а кроме того, временная работа иногда становится постоянной.

Одним словом, цель психологического консультирования: помочь клиенту осознать, что потеря работы – это неприятное событие в жизни, но не конец света, бывают вещи и пострашней.

### **Индивидуальное консультирование лиц, страдающих фобиями**

Слово "фобия" в переводе с греческого означает "страх, ужас". Фобия отличается от обыкновенного страха тем, что в его основе лежит адекватная реакция на реальную опасность, а фобия – это страх, который, на первый взгляд кажется беспричинным и сопровождается неприязнью к тому, что вызывает страх. Количество фобий огромно, одни из них встречаются чаще, другие – реже.

Существует боязнь острых предметов (аймофобия), боязнь высоты (гипсофобия), боязнь замкнутых пространств (клаустрофобия), боязнь открытых пространств (агорафобия)... Фобий, испытываемых людьми, свыше тысячи.

Фобии на первый взгляд кажутся необъяснимыми, однако все они – результат незрелой нервной системы или результат тяжелого стресса. Работа психолога – найти причину страха, проанализировать его, изучить.

Истоки фобии необходимо искать в далеком детстве. Ребенок еще не может отделить источник страха от сопутствующих страху вещей и явлений. Образуется связь между испугом и безобидным предметом, случайно попавшим в поле зрения ребенка. Впоследствии человеку сложно понять, почему безобидный предмет вызывает у него ужас.

Фобии возникают у человека с повышенным вниманием к собственной персоне, сосредоточенном на изменениях, происходящих в его душе и в физическом состоянии. Буквально в каждом симптоме он обнаруживает предвестие надвигающейся катастрофы. У него наблюдается сердечная аритмия, повышается давление, учащается дыхание, появляется тошнота, комок в горле, желудочные расстройства.

Как уже говорилось ранее, есть люди, которые испытывают боязнь

замкнутых пространств. Человек начинает паниковать, когда находится в лифте, купе поезда, в метро... Эта боязнь именуется клаустрофобией.

Многие боятся высоты (гипсофобия). Парадокс в том, что люди, страдающие от фобии высоты, в приступе ужаса кончают жизнь самоубийством, выбрасываясь из открытого окна.

Арахнофобия (боязнь пауков) и герпетофобия (боязнь змей) – явления очень распространенные. Причины этих фобий надо искать в раннем детстве, когда ребенок слышит от родителей непривлекательные истории об этих существах. Следует отметить, что герпетофобию испытывают, в основном, женщины. Фрейд объяснял это, исходя из значения символа змеи. Змеи символизируют фаллос, а по мнению Фрейда, женщины испытывают страх перед половым органом мужчины.

Фобию также следует разграничивать с отвращением. О фобии говорят только тогда, когда человек сильно возбуждается в неприятной для него ситуации или, наоборот, испытывает ступор, который ограничивает его действия.

Предлагаем схему быстрого лечения фобий. Этот метод был разработан Ричардом Бэндлером:

1. Попросить рассказать о случившемся неприятном событии, о том, что конкретно вызвало страх, психологическую травму. Делать это следует побыстрее, чтобы излишне не травмировать психику пациента.

2. Можно выявить дополнительное травмирующее воздействие в месте проведения сеанса. Например, какой-то колющий или режущий предмет, которого пациент опасается. Сразу же можно выяснить, как пациент воспринимает предмет и защищается от него. После проведения консультации можно будет дополнительно проверить, исчезла ли эта боязнь.

3. Попросить клиента представить себя в кинотеатре лицом к экрану. Пусть он мысленно выберет себе место в зале и удобно в нем расположится.

4. Попросить клиента мысленно перенестись в кинобудку и посмотреть на себя, сидящего в зале.

5. Дать инструкцию пациенту:

"На экране – будет демонстрироваться черно-белый кинофильм о случившемся с вами происшествии (частичка того, что было непосредственно перед вызвавшим страх событием, само событие, а затем "счастливый" конец – ведь вы остались живы!).

Вы не должны смотреть на экран, ведь вы и так знаете, что там будет происходить!

Вы должны наблюдать за поведением самого себя, сидящего в зале и смотрящего черно-белый кинофильм (обратите внимание на внешние признаки поведения: положение головы, туловища, рук и т. д.).

Когда вы увидите по поведению сидящего в зале своего двойника, что фильм закончился, остановите последний кадр на экране".

6. Перенеситесь из будки в сидящего в зале своего двойника, а затем вместе с ним перенеситесь в стопкадр на экране. Он сразу станет цветным.

7. Быстро прокрутите цветной фильм в обратном направлении (обратите

внимание на то, что люди будут двигаться в обратную сторону, спиной вперед). Фильм может сопровождаться музыкой. Закончится обратный просмотр ситуацией до события (например, ограбления).

После завершения этой процедуры ее можно повторить еще раз, начиная с усаживания в мнимом кинозале, перенесения в кинобудку и т. д. Повторение не помешает!

8. После этого можно снова представить себе фобийную ситуацию и определить свое отношение к ней. Подумайте о страхе ограбления. Изменилось ли что-то в вашем состоянии? Если страх исчез – все нормально! Если нет, то нужно выяснить причину: что пациент не понял, что неправильно сделал.

9. Можно дополнительно проверить лечебный эффект на ситуации с колюще-режущим предметом в комнате. Страх должен исчезнуть или значительно уменьшиться.

Очень силен в человеке так называемый ночной страх. Первые, кто приходит на ум при беседе об этой фобии – это дети. Хотя не всегда эта детская болезнь проходит.

В процессе работы с фобиями можно использовать методы психоанализа, транзактного анализа, экзистенциальной терапии, НЛП.

Наиболее известной методикой работы с фобическими реакциями является НЛП, техника диссоциации. Метод основан на работе с частью личности, отвечающей за стереотип поведения, и создании для нее новых способов поведения.

**Предлагаем пример коррекции фобии темноты у подростка.** (Пример взят из статьи Барабаи П. И. "Методика работы с фобией у детей".)

Женщина обратилась с просьбой помочь мальчику 10 лет, по ее рассказу, мальчик боялся темноты с 4-х лет, спать мог только при включенном свете. До этого женщина обращалась несколько раз к психиатрам и к экстрасенсу. Работа психолога с мальчиком проходила в жилом домике на базе отдыха, вечером, когда на улице было уже темно. Далее приводится последовательность действий, с небольшими сокращениями, включая элементы установления раппорта.

- Привет! Как тебя зовут?

- Петя.

- Петя, мама говорит, что когда ты выходишь на улицу ночью, то что-то происходит с тобой. Что там такое происходит?

- Я боюсь.

- Петя, а чего ты боишься?

- Темноты.

Психолог прикасается правой рукой к грудной клетке, что может служить невербальным сигналом, указывающим на место, где он физически ощущает свой страх.

- А что бы ты хотел ощущать, когда выходишь на улицу?

- Не бояться.

Это – цель, но она сформулирована через отрицание, поэтому

необходимо уточнить.

- Не бояться чего?

- Темноты.

- Зачем тебе это надо?

- Я смогу тогда ходить ночью с мальчишками на речку, рыбачить рано утром.

Цель сформулирована позитивно, можно идти далее. Теперь имеет смысл поговорить о способностях. У него есть способность бояться темноты. И хороший способ начать с того, чтобы уточнить, как он знает, что он боится.

- Петя, а как ты знаешь, что ты боишься?

- Просто знаю.

- А где ты испытываешь страх? Может быть, в пятке, или в животе?

- Не знаю.

- Где прячется твой страх?

- Не знаю.

- А хотелось бы тебе узнать?

-Да!

- Ну, тогда сходи и узнай! Выйди прямо сейчас на улицу и узнай, где он появляется в твоём теле, в руке, голове, или в пятке.

Петя выходит на улицу и быстро возвращается. У него наблюдается напряжение во всем теле, асимметричная поза, цвет лица бледный, губы слегка дрожат, дыхание поверхностное и учащенное. Физиология подтверждает, что у него действительно есть проблемы, когда он находится в темноте.

- Мой страх находится здесь, – говорит он, показывая на грудь.

- Ладно, садись. На какие отметки ты учишься в школе?

- На "4" и "5".

- А что у тебя по рисованию?

- Пять.

- Это самая высокая оценка?

-Да.

- А на сколько баллов ты оценишь свой страх?

- Я не знаю.

- Ну, тогда выйди на улицу, узнай.

- На все пять баллов, – отвечает он, вернувшись.

- Точно?

- Сейчас схожу, еще раз проверю.

- Точно на пять, – подтверждает он, вернувшись. Ему уже явно нравится эта игра.

- Хорошо, садись вот сюда. Удобно? Расслабься и усаживайся поудобнее. Петя, а ты хотел бы поговорить со своим Страхом, чтобы он позволил тебе ходить по темноте на речку?

- Хотел бы.

- Петя, спроси Страх, хочет он с тобой поговорить прямо сейчас, да

или нет? И можешь легонечко кивнуть мне головой, когда он скажет тебе "да". Закрой глаза и почувствуй свой Страх, и пусть он немного усилится, когда скажет "да"; или станет слабее, когда будет говорить "нет". И кивни мне, когда он скажет "да".

В данном случае психолог договаривается о сигналах доступа.

- Да, – кивает головой.

- Хорошо, Петя. Скажи Страху спасибо. За то, что он такой хороший, что согласился с тобой поговорить.

Подтверждает кивком головы, что он поблагодарил.

- Молодец. Закрой снова глаза, и спроси Страх, что хорошего в том, что он заставляет тебя бояться темноты? Чего он добивается этим?

- Он хочет, чтобы я спотыкался, падал, больно ударялся.

Мы слышим негативную цель у части личности, поэтому предполагаем, что существующий ответ является промежуточным и маскирует позитивную цель. Для определения позитивной цели следует продолжить задавать вопросы.

- Ой, как интересно. Поблагодари Страх за честный ответ и спроси его – а зачем ему это нужно, чтобы ты падал?

- Тогда я не буду нравиться девочкам.

- Скажи ему спасибо, что он о тебе так заботится и спроси его, а зачем ему нужно, чтобы ты не нравился девочкам?

- Тогда я не уйду из семьи (фобия сформировалась, скорее всего, из-за неудачного объяснения мальчику причины ухода отца из семьи).

- Скажи ему спасибо. Спроси Страх, а если ты не уйдешь из семьи, то что будет?

- Я буду хорошим человеком.

Получен позитивный ответ, теперь за него имеет смысл зацепиться.

- А, так Страх хочет, чтобы ты был хорошим человеком. Это же здорово. Поблагодари его за то, что он такой хороший. Скажи ему: "Спасибо тебе за то, что ты обо мне заботишься". Он настоящий друг. И спроси его, – он хотел бы, чтобы ты называл его теперь другом? Да или нет?

- Да, он хочет, чтобы я называл его Другом.

- Объясни своему Другу, что ты очень рад, что он у тебя есть, что он заботится о тебе. Но объясни ему, что тебе не нравится то, что он при этом заставляет тебя бояться темноты. И спроси, хотел бы Друг научиться помогать тебе еще и другим способом быть хорошим человеком.

Часть готова к изменениям, готова обучиться новым способам поведения, осталось ее научить.

- Да, хотел бы научиться.

- Конечно, он же настоящий Друг. У тебя много хороших друзей. У тебя есть один из них, который помогает тебе хорошо рисовать. Он очень умный и такой выдумщик. Когда ты рисуешь картины, то он здорово тебе помогает. Спроси его, хотел бы он тоже тебе помочь?

- Хотел бы.

- Скажи ему спасибо. Как ты будешь его называть?

- Его зовут Учитель.

Теперь мы идентифицировали еще одну часть личности. И мы можем организовать между двумя частями вполне определенную и полезную коммуникацию, целью которой будет обучить Друга с помощью Учителя.

- Петя, попроси теперь друга сообщить Учителю, что он хочет, чтобы ты был хорошим человеком. И пусть Учитель начнет сообщать Другу множество всевозможных способов, как ты можешь стать хорошим человеком. Может быть, еще лучше, чем прежде. И пусть Друг отберет для себя три таких способа поведения. И пусть он каждый раз говорит тебе "да", и ты будешь мне легонечко кивать головой.

Кивает через некоторые промежутки три раза.

- Поблагодари учителя, он хорошо справился со своей работой. И спроси друга: "Друг, тебе нравятся эти новые способы поведения, да или нет?".

Кивает головой.

- Спроси Друга: "Друг, ты согласен приступить к новым способам поведения уже прямо сейчас?"

Кивает головой.

- Скажи ему, чтобы он уже сейчас стал вести себя по-другому.

Кивает головой.

- А теперь сходи на улицу и принеси мне ночную фиалку. Я хочу показать очень интересный фокус. И мне нужен этот цветок.

Петя вышел на улицу один. Прошло несколько минут. Мать стала волноваться. Он вернулся через 9-10 минут и принес целый букетик цветов. Цвет кожи лица у него был розовый, дыхание ровное и глубокое, поза тела – симметричная.

- Петя, насколько баллов теперь ты боялся?

- Ну, наверное, на полбалла.

Такой ответ вполне устраивает, т. к. в темноте следует соблюдать некоторую осторожность. Консультирование заняло не более 40 минут по времени. В следующие дни мальчик ходил с ребятами на речку, где они жгли ночью костер, пекли картошку на углях и рассказывали страшные истории.

Возможной причиной фобии этого мальчика было неудачное объяснение матери факта, почему отец не живет вместе с ними. Мальчик не хотел быть "бабником", как его отец. Фобия на темноту появилась у мальчика вскоре после ухода отца из семьи и продолжалась почти четыре года.

## **Индивидуальное консультирование, направленное на преодоление и профилактику депрессивного состояния и суицидальных намерений**

*Депрессия* – тоскливое, подавленное настроение с осознанием собственной недостаточности. Это настроение сопровождается чувством пессимизма, однообразием представлений.

Человек, находящийся в депрессии, совершенно по-особому воспринимает мир, совсем не так, как раньше.

Существует большое количество реальных причин, вызывающих депрессию: тяжелые заболевания, развод, смерть родного человека, финансовый кризис.

Депрессия, возникшая по этим причинам, будет называться реактивной, т. е. депрессия, возникшая как реакция на внешние раздражители. Второй вид депрессии – эндогенная, т. е. внутреннего происхождения. Но все эти ситуации имеют общую черту – человек воспринимает их как те, над которыми он не может установить контроль.

Симптомы депрессии:

- физические (бессонница, потеря аппетита, усталость, вялость, соматические заболевания);
- моторика (пассивность, опущенные плечи, сутулость, плаксиво-озабоченное выражение лица, монотонная тихая речь);
- эмоции (подавленное настроение, отсутствие всех желаний, потеря интереса к жизни);
- жизненная позиция (недоверчивость, враждебность по отношению к людям, обвинение себя во всех смертных грехах).

Депрессии подвержены люди с 20 до 50 лет. Некоторые испытывают депрессию один раз в жизни, но большинство людей оказываются в ее власти через каждые 2-3 года, длительность депрессии – 2 – 4 месяца. 5% из находящихся в депрессии кончают жизнь самоубийством.

Призывы типа: "Соберись, ты же можешь, когда захочешь!" – только убеждают депрессивного человека в том, что никто его не понимает. Для снятия душевного дискомфорта у человека, находящегося в депрессии, психолог должен:

1. Помочь найти причину депрессии.
2. Сориентировать клиента на то, что события и люди вокруг нас не являются ни плохими, ни хорошими. Все "+" и "-" расставляем мы сами в своей голове.
3. Попытаться найти вместе с клиентом варианты выхода из безвыходной, на первый взгляд, ситуации.
4. Посмотреть на неразрешимую вроде бы ситуацию с юмором.
5. Рекомендовать клиенту заняться однообразной трудоемкой работой, требующей концентрации внимания на ней.
6. Рекомендовать клиенту заняться спортом, причем обязательно включить в спортивную программу упражнения на растяжку, т. к. в процессе

физической нагрузки в кровь выбрасываются морфиноподобные вещества и алкоголь. Они помогают снять отрицательные эмоции, поднять настроение.

#### 7. Попытаться найти плюсы в сложившейся ситуации.

Страх и депрессия приводят к тому, что страдающий от них человек может зайти настолько далеко, что единственным спасением от его страданий он будет считать самоубийство.

Существуют аффективные, демонстративно-шантажные и истинные формы суицидального поведения.

*Аффективные* суицидальные действия развиваются, когда человек не успевает подвергнуть сознательной переработке остро травмирующее его событие.

Смысл *демонстративно-шантажных* попыток состоит в оказании психологического давления на окружающих значимых лиц с целью изменения конфликтной ситуации в благоприятную для себя сторону (вызвать к себе жалость, сочувствие, избавиться от грозящих неприятностей и т. п.).

В основе *истинного*, аффективного и демонстративно-шантажного типа суицидального поведения лежит конфликт.

В любом конфликте существуют, во-первых, объективная ситуация; во-вторых, субъективное осознание сложности этой ситуации; в-третьих, оценка личностью своих возможностей для преодоления этой сложной ситуации; в-четвертых, реальные действия личности в такой ситуации.

Конфликтная ситуация приобретает характер суицидоопасной, когда человек осознает предельную сложность, а свои возможности – как недостаточные, переживая при этом острую фрустрацию. Суицидальные действия выбираются как единственно возможный для себя выход.

Однако то, что суицидальное поведение строится на основе конфликта, не означает, что всякий конфликт ведет к суициду.

Суицидоопасные реакции не могут появиться вне связи с личностными особенностями.

Необходимо подчеркнуть, что какого-либо единого критерия, указывающего на вероятность совершения суицида тем или иным человеком, нет. Определение риска возможного суицида – задача чрезвычайно трудная. Вопросы о том, кого следует считать потенциальным суицидентом, с какого момента и при каких условиях, не имеют однозначного решения.

Факторами риска являются:

– условия семейного воспитания:

- а) отсутствие отца в раннем детстве;
- б) эмоциональная отверженность в детстве;
- в) воспитание в семье, где есть алкоголики, психически больные, а также родственники с асоциальными формами поведения;
- г) воспитание в семье, где были случаи самоубийств, попытки самоубийств или суицидальные угрозы со стороны близких;

- частая смена места жительства, учебы, работы;
- активное употребление алкоголя, наркотических средств;
- совершение суицидальных попыток.

К числу действий, которые говорят о высоком риске суицида, относятся:

- открытые высказывания о желании покончить с собой;
- косвенные намеки на возможность суицидальных действий (например, публичная демонстрация петли из каких-либо гибких предметов; игра с оружием с имитацией самоубийств и т. д.);
- активная предварительная подготовка, целенаправленный поиск средств покончить с собой (собираание таблеток, поиск и хранение отравляющих жидкостей и т. д.);
- фиксация на примерах самоубийства (частые разговоры о самоубийствах вообще);
- нарушение межличностных отношений, сужение круга контактов, стремление к уединению;
- изменившийся стереотип поведения: например, несвойственная замкнутость и снижение двигательной активности у подвижных общительных людей;
- внезапное проявление несвойственных ранее черт – аккуратности, откровенности, щедрости (раздача личных вещей, например);
- утрата интереса к окружающему (вплоть до полной отрешенности);
- размышления на тему самоубийства могут приобретать художественное оформление, например, рисунки, иллюстрирующие депрессивное состояние (гробы, кресты, виселицы и т. п.), стихи.

При определении степени суицидального риска психологу необходимо выявлять и сопоставлять как просуицидальные, так и антисуицидальные предпосылки. Антисуицидальными личностными факторами могут быть, например, эмоциональная привязанность к близким, родительские обязанности, выраженное чувство долга, представление о позорности и греховности суицида и т. д. Чем больше отмечено антисуицидальных факторов в сознании человека, тем менее вероятны суицидальные действия, и наоборот.

Работая с клиентом, находящимся в предсуицидальном состоянии, практический психолог должен осознавать, что:

1. Суицид никогда не совершается бесцельно. Общей целью суицидов является нахождение выхода из сложной жизненной ситуации. Чтобы помочь человеку в этом сложном состоянии, надо понять, какую именно проблему он пытается решить.

2. Выбрав самоубийство как выход из неразрешимой ситуации, человек стремится тем самым выключить сознание и прекратить невыносимую душевную боль. Именно душевная боль должна стать приложением усилий психолога. Если удастся снизить боль, то суицидент увидит иные варианты решения проблемы.

3. Люди, совершающие суицид, испытывают двойственное отношение к жизни: они хотят умереть и одновременно желают, чтобы их спасли. И оба эти желания искренни и непритворны. Нет ни одного человека, который бы на 100% хотел покончить с собой, не имея фантазии о своем спасении. Именно такая двойственность дает основание психологу для вмешательства.

4. На этапах возникновения идеи суицида, формирования намерений и в период совершения суицида у человека наблюдается сужение сознания. Он забывает обо всем: о своих близких, о прошлом... Психологическую помощь надо направить на преодоление суженного сознания, на снятие психологических шор.

5. Нет ни одного возможного самоубийства, вырубленного в камне, все можно изменить. А у самого человека немало внутренних ресурсов, которые помогут выстоять, переносить боль. Психолог же только поможет найти альтернативу самоубийству. И пусть это альтернативное решение не всегда полностью решит проблему клиента, но это будет вариант, с которым человек будет в состоянии жить дальше.

Более подробно с темой "Индивидуальное консультирование" можно познакомиться, изучив книги:

1. *Абрамова Г. С.* Практикум по психологическому консультированию. М., 1996.
2. *Абрамова Г. С.* Психологическое консультирование. Теория и опыт. М., 2000.
3. *Алешина Ю. Е.* Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. М., 2000.
4. *Бондаренко А. Ф.* Психологическая помощь: теория и практика. М., 2000.
5. *Осипова А. А.* Общая психокоррекция. М., 2000.
6. *Флоренская Т. А.* Диалог в практической психологии. М., 2000.

### **3.6. СЕМЕЙНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, ЕГО ОСОБЕННОСТИ**

В качестве "клиента" в семейном консультировании выступает не отдельная личность, проявляющая те или иные нарушения, а семья.

Все закономерности индивидуального консультирования, о которых шла речь ранее, продолжают действовать и в более сложной системе "консультант - семья", но, безусловно, это усложняет консультационный процесс.

В современном обществе огромное количество семей испытывают трудности во взаимоотношениях. Как результат этих трудностей – большое количество разводов, возрастающее число семей с одним родителем.

Для преодоления этих трудностей существует семейное консультирование. Работа практического психолога в сфере семейного консультирования направлена на оказание психологической помощи в период создания семьи, семьям, находящимся в кризисе, а также оказание помощи в вопросах воспитания детей.

Часто понятие «семейное консультирование» используют слишком узко – как помощь семье сохраниться, препятствовать ее распаду. Суть подхода к семейному консультированию много шире. По словам Витакера, классика семейного консультирования, не имеет смысла говорить об индивиде как о некоей самодостаточной целостности: все мы представляем собой как бы фрагменты семейных систем. Вся индивидуальная и социальная патология имеет внутрисемейную природу, считает Витакер. Поэтому так важна для практического психолога работа с семьями.

Существуют семьи здоровые, их еще называют функциональными, и проблемные (дисфункциональные).

Каждый человек, создавая семью, делает это для того, чтобы удовлетворить свои потребности. Если в семейной группе потребности человека удовлетворяются полностью, то человек счастлив, если же, удовлетворяя свои потребности, ему приходится прилагать усилия, то для него это проблема,

Здоровая семья удовлетворяет потребности в росте каждого члена семьи. Это достигается уважением друг к другу, сходством интересов и ценностей, терпимостью друг к другу у всех членов семьи, но одновременно четкостью межпоколенных границ, гибкой структурой власти.

Проблемная семья не позволяет лично расти каждому из своих членов. Представители проблемных семей испытывают недостаток тепла, чувство стыда за кого-либо из своих членов, необходимость создания семейных мифов.

Трудности, которые возникают у семей, можно охарактеризовать как:

1. Внезапные – потеря одного из членов семьи, измена, изменение социального статуса.
2. Хронические – постоянные конфликты, плохие жилищные условия.
3. Кризисные периоды в жизни – наблюдаются они между 3-м и 7-м годами совместной жизни и между 17-м и 25-м годами. Первый кризис связан с напряжением в отношениях, возникшим по причине неоправданных ожиданий по отношению к супругу. Второй – связан с отделением детей от семьи и нарастающим чувством пустоты жизни.

Эти трудности ведут к конфликтам и противоречиям, результатом этого будет низкая адаптивность семьи, неспособность ее членов к совместной деятельности, разногласия в воспитании детей. Напряжение будет только нарастать, если не гармонизировать отношения. Чисто теоретически любую проблемную семью возможно сделать счастливой, при желании членов семьи и их уступчивости.

## **Направления и техники в коррекционной работе с семьей**

Семья и достаточно острые семейные проблемы существуют, но четкой теории и практики семейного консультирования пока нет. Каждый исследователь, работающий с семьей, создает свою теорию семьи, пусть

даже опираясь на какую-либо теорию. В настоящее время существует несколько направлений в коррекционной работе с семьей. Наиболее распространенные – психодинамическое и системное.

### **Психодинамическое направление**

Для этого подхода характерно внимание к прошлому каждого члена семьи, к прошлым психологическим проблемам, проекциям, проявившимся на разных этапах существования семьи. Большое значение в психодинамическом направлении придается осознанию того, что нерешенные в прошлом семейные проблемы влияют на теперешние отношения в семье и поведение вне семьи каждого члена семейного коллектива.

Представители психодинамического направления утверждают, что члены семьи часто из-за груза прошлого не могут действовать независимо друг от друга, что, собственно, и приводит к внутрисемейным проблемам. Роль психолога здесь подобна позиции тренера, который учит членов семьи налаживать внутрисемейное общение.

### **Системное направление в семейном консультировании**

Работа психолога в рамках системного направления направлена прежде всего на преодоление неадекватной близости, нечеткости границ между членами семьи. Теоретики этого направления (Дж. Хейли, К. Маданес, П. Вацдавик, Л. Хоффман и др.) утверждают, что семейные проблемы возникают из-за непродуктивной организации семьи, а не из-за ее истории. Прошлое не является предметом рассмотрения системной семейной терапии, она исследует структуру семьи – альянсов и коалиций членов семьи.

### **Техники коррекции семейных проблем**

Сейчас все возрастает количество техник и процедур, используемых в работе практического психолога. Наиболее традиционная и распространенная форма семейного консультирования – беседа.

В этой главе мы предлагаем альтернативные формы проведения семейного консультирования. Многие из них становятся возможными благодаря применению новейших технологических средств, таких как видеоманитфон, одностороннее зеркало, телефон, компьютер, средства быстрой транспортировки. Другие создаются с помощью введения в семейную систему новых членов (как это, например, происходит в котерапии), образования группы из супружеских пар, группы из множества семей, суррогатной семейной группы (когда в работе с проблемами семьи принимают участие родственники, друзья, сослуживцы членов семьи).

Само применение психологом альтернативных форм семейного консультирования предоставляет возможность творческого подхода в оказании психологической помощи клиенту.

### **Котерапия**

Котерапия – это одновременное участие в работе с клиентами двух или более психологов. Использование данной техники поможет значительно увеличить эффективность консультирования, потому что взгляд на ситуацию в семье двух профессионалов более объективный. К преимуществам котерапии относится также то, что психологи помогают друг другу, обращая внимание на разные аспекты взаимоотношений в семье. Когда один «застревает», у другого, вероятно, может появиться хорошая идея. Каждый из консультантов может предложить совершенно новые пути выхода клиентов из трудной ситуации.

При использовании данной техники психологи могут обсуждать между собой ситуацию в данной семье, давая возможность клиентам побыть в роли наблюдателей, а также узнать, какое впечатление они производят на других. Таким образом, используя технику котерапии, психологи взаимодополняют друг друга, что чрезвычайно важно для достижения результата.

В процессе котерапии особенно актуально применение парадоксальных техник. В то время как один психолог работает с семьей, способствуя изменениям в семейной системе, другой говорит о том, что время для изменений еще не наступило. В дополнение к этому консультанты могут помочь позитивным изменениям в семье, зеркально отражая внутрисемейные образцы поведения. Приведенный ниже пример применения этого подхода взят из работы Ханнум (1980).

Джон и Сью – супруги с десятилетним стажем, обратились с проблемой постоянных ссор и неудовлетворенности браком со стороны Сью. Им обоим было немного за тридцать, у них двое детей – семилетний сын и четырехлетняя дочь. Джон – довольно преуспевающий адвокат, работающий в местной адвокатской компании. Выйдя замуж, Сью прервала свое образование, но затем вернулась в местный университет для завершения работы над диссертацией.

Во время описываемой консультации супруги спорят о разделении обязанностей по воспитанию детей. Оба недовольны друг другом.

Вначале подход двух консультантов заключался в том, чтобы создать зеркальное отражение настроения супругов. Они начали со следующей ролевой игры.

*Консультант 1:* Послушай, Джон, у меня и так много дел, о которых я должна заботиться. Тебе придется пересмотреть твое расписание так, чтобы ты смог пойти в следующий вторник на открытое занятие сына. Ты ведь знаешь, что на этот раз профессор Джонс будет обсуждать именно его случай.

*Консультант 2:* Я не смогу. В шесть часов я встречаюсь с Джимом по поводу дела Смита. Прости, Сью, но в этот раз я не смогу тебе помочь.

*К 1:* Но разве так не происходит каждый раз? Твоя работа всегда важнее моей.

*К 2:* Ну, моя работа позволяет обеспечить семью.

*К 1:* Я знала, что ты мне так ответишь. Ты всегда так отвечаешь, когда не можешь придумать ничего получше. Посмотри, мы только злимся друг на друга, неужели нельзя попытаться прийти к какому-то решению?

*К 2:* Ну, хорошо... давай. Может быть, я смогу немного изменить свое расписание. Я попрошу Джима встретиться со мной в восемь утра. Тогда я смогу уйти с работы в пять часов.

*К 1:* Хорошо, тогда у тебя будет более чем достаточно времени, чтобы вовремя добраться до места.

*К 2:* Сью, было бы хорошо, если бы в будущем ты предупреждала меня заранее. Мне очень неудобно в последнюю минуту менять свои планы.

*К 1:* Это разумно. Если хочешь, может быть, мы составим расписание на следующую неделю сегодня вечером? У меня записаны все важные дела.

*К 2:* Давай займемся этим после ужина.

*(Пауза.)*

*Консультант (обращаясь к супружеской паре):* Ну, а теперь смогли бы вы вдвоем попытаться разрешить свою проблему?

Мы видим, что консультанты вначале создали зеркальное отражение настроений своих клиентов. Это было сделано для образования альянсов. Однако в середине диалога специалисты изменили свою стратегию и показали пример совсем другого подхода к проблеме – решение проблемы путем сотрудничества. Когда супруги продолжили разговор, они сразу же начали искать пути реального разрешения проблемы вместо того, чтобы пытаться выиграть очки во взаимной борьбе или победить в споре, кто является большей жертвой.

Консультация, проведенная методикой котерапии, используется в том случае, если один из членов семьи вовлечен в другие отношения, вне семьи, мешающие внутрисемейным отношениям.

Следующий пример показывает это.

Мать, ее двенадцатилетняя дочь и бабушка с материнской стороны обратились за психологической помощью из-за сложностей, с которыми дочь сталкивалась в школе. Во время первой встречи стало ясно, что бабушка слишком тесно вовлечена в отношения с внучкой. Консультанты, обсудив эту ситуацию, решили выбрать следующую стратегию.

*Консультант 1* обратился к бабушке:

«Сегодня я был бы благодарен вам, если бы вы поработали вместе со мной. В это время ваши дочь и внучка обсудят некоторые свои проблемы с Консультантом 2, вы же просто посидите здесь со мной, мы будем слушать и наблюдать». Во время беседы, когда бабушка пыталась вмешаться, ей напоминали: «Помните, наша с вами работа заключается в том, чтобы слушать и наблюдать».

Приостановив вмешательство бабушки в отношения матери с дочерью путем союза «консультант – бабушка», консультант разрушил внутрисемейный треугольник и создал границу между поколениями. Бабушке отводится особое место в союзе с Консультантом 1, так что она не чувствует себя просто исключенной из семьи. Теперь она – наблюдатель, имеющий особое задание. Вследствие этого маневра мать, дочь и Консультант 2 смогли прийти к совместному решению по поводу обсуждавшейся ими проблемы.

Котерапия может оказаться весьма полезной, когда в роли консультантов выступают мужчина и женщина. Техника также широко используется в тренинговых центрах, где она служит учебным целям. Например, начинающий психолог работает со своим наставником.

В процессе котерапии важно, чтобы оба психолога сотрудничали, а не мешали друг другу. Не страшно, если иногда профессионалы не соглашаются друг с другом, главное – преодолеть свои разногласия, подавая пример клиентам в плодотворном разрешении своих собственных конфликтов.

Технику котерапии можно организовать так, что один из консультантов будет находиться за односторонним зеркалом, взаимодействуя с коллегой, работающим с семьей, при помощи телефонных звонков, стуков в дверь и т. д. Подробнее о технике телефонных звонков далее.

### **Просмотр видеозаписей**

Видеомагнитофон может оказаться полезным не только как средство для запоминания психологом и клиентами тех или иных событий, происходящих во время консультации, но и в качестве собственно терапевтического инструмента. Предполагается, что если члены семьи и психолог будут наблюдать на экране свое поведение, то это поможет как той, так и другой стороне. Консультант поймет, что в действительности происходит в семье, в частности, он лучше представит роль каждого в семье. Кроме того, просмотр видеозаписей поможет воочию увидеть конфронтацию в семье, и ее уже трудно будет кому-либо отрицать. Члены семьи имеют возможность с помощью видеомагнитофона наблюдать собственное поведение. Можно обсуждать, анализировать и после коррекции переигрывать отдельные моменты. Это очень помогает в работе с теми семьями и супружескими парами, члены которых по-разному смотрят на мир.

Данная техника разработана Алджером (1976). Семье сообщается о том, что психолог планирует записать работу на видеомагнитофон. Указывается, что пленка не будет показана никому до тех пор, пока клиенты не дадут на этот счет своего разрешения. Клиентов заранее нацеливают на то, чтобы они не очень переживали от несоответствия представления о себе самих и того, что увидят на телеэкране. Главное внимание при просмотре видеозаписи психологу нужно уделять внутрисемейным взаимодействиям. Фрагменты записи выбирает или сам психолог, или же члены семьи,

Супруги А. обратились к психологу по поводу супружеских проблем. Они были женаты уже восемь лет, имели двоих детей. Жена

жаловалась на депрессию, в то время как муж полагал, что они жили бы гораздо счастливее, если бы она беспрекословно его слушалась.

*Психолог:* Уважаемая А., вы только что сказали, что ваш муж ведет себя так, как будто он вас не уважает. Что вы имеете в виду?

*Муж:* Я не понимаю, почему ей пришло в голову сказать такую глупость и бессмыслицу.

*Психолог:* Вопрос задан вашей жене. Дайте ей, пожалуйста, возможность ответить.

*Жена:* Мой муж совершенно не прислушивается к моим словам, не спрашивает у меня совета, даже по поводу домашних дел.

*Муж:* Ты же прекрасно знаешь, почему так происходит. Я работаю. На мне держится дом. И я больше разбираюсь в том, что происходит в мире и как он устроен.

*Жена:* Ты считаешь, я ни в чем не разбираюсь?

*Муж:* Я пытаюсь заботиться о тебе и детях, делаю для тебя только хорошее. Не знаю, что тебе не нравится. Если бы ты поступала так, как я тебе говорю, у нас все было бы чудесно.

*Жена:* Ты же относишься ко мне как к ребенку!

*Муж:* Я же должен заботиться о тебе, я отвечаю за тебя.

*Жена:* Ты же мне муж, а не отец и не господь Бог...

*Муж:* Ты сказала очень глупую вещь.

Психолог дал возможность супругам просмотреть этот эпизод. Ниже приведена запись последовавшего за просмотром обсуждения.

*Психолог:* Что вы думаете по поводу только что увиденного?

*Жена:* Неужели это действительно я?

*Психолог:* Имейте в виду, что ваш образ на экране не совсем соответствует тому, как вы выглядите в реальной жизни. На экране люди выглядят гораздо хуже, чем в жизни.

*Жена:* Надеюсь.

*Муж:* Я тоже выглядел довольно неуклюже.

*Психолог:* Что же вы думаете по поводу только что увиденного?

*Муж:* Я не задумывался раньше, над тем, что выгляжу так беспардонно.

*Психолог:* В чем беспардонность?

*Муж:* Я вмешивался в вашу беседу с женой. И еще я заметил, что говорю слишком громко.

*Психолог:* А как вы разговариваете дома? Что можете сказать по поводу тона и содержания своих слов?

*Муж:* Я назвал ее замечания глупыми.

*Жена:* Да, именно так. Держу пари, ты не отдаешь себе отчет в том, насколько часто так поступаешь. Кроме того, заметил ли ты, что совсем не смотрел на меня, когда говорил?

*Психолог:* А на кого смотрели вы, когда разговаривали с мужем?

*Жена:* Я не смотрела ни на кого. Я сидела, уставившись в пол.

*Психолог:* Почему?

*Жена:* Я просто вся сжимаюсь, когда он разговаривает со мной подобным образом. Я вела себя просто как ребенок, но именно так я себя чувствую всегда, когда он на меня орет.

В данном случае просмотр видеомagneтофонной записи оказался особенно полезным в прояснении того поведения, которое отрицается одним из членов супружеской пары. Муж смог признать права жены высказывать свое мнение. Кроме того, жена сделала весьма важные наблюдения, свидетельствует о том, что ее собственное поведение влияет на то, как муж с ней обращается.

Техника просмотра видеозаписей используется везде, где имеется соответствующая аппаратура. Его с успехом можно применять не только в работе со взрослыми клиентами, но и с детьми, особенно с подростками.

### **Телефонные звонки**

Использование телефона в процессе семейного консультирования впервые было описано Копперсмитом в 1980 г. Первоначально телефонные звонки использовались для того, чтобы осуществлять наставничество и контроль со стороны более опытного коллеги. Вместе с тем, телефонные звонки могут выполнять коррекционные функции: включать в консультирование новых членов, в том числе и наблюдателей за односторонним зеркалом, или же членов семьи, которые в этот момент находятся в другом месте. Звонки могут обратить внимание психолога на то, что он, возможно, упустил (часто профессионалы замечают больше, наблюдая со стороны, по сравнению с непосредственно работающим с семьей их коллегой). Они также могут вызвать любопытство у клиентов, помочь клиентам и психологу отвлечься на время от текущего обсуждения и взглянуть на проблему с другой стороны; облегчить образование новых альянсов; давать возможность наблюдателям принимать сторону различных членов семьи и т. д.

Психотерапевт Копперсмит говорит о трех различных типах телефонных звонков, используемых в семейном консультировании. Первый тип – звонок консультанту от наставника или какого-то другого члена, который производится из комнаты за односторонним зеркалом. Его целью может быть стремление придать работе новое направление – наблюдатель почувствовал, что консультант не касается, хотя и должен, очень важного вопроса. За односторонним зеркалом может находиться и референтная группа из членов семьи. Эта группа тоже может сообщить психологу, что разочарована тем, как настроена на работу семья, или, наоборот, довольна тем прогрессом, который достигнут. Психолог может занять позицию, противоположную команде наблюдателей, надеясь при этом на поддержку семьи.

Второй тип – телефонный звонок от члена команды наблюдателей непосредственно какому-нибудь члену семьи. Результат, как и в первом случае, может быть самым неожиданным, т. к. звонок нарушает устоявшуюся на момент консультации атмосферу, внося в нее новые элементы. Кроме того, телефонный звонок может быть особенно полезен тогда, когда

консультант пытается включить в обсуждение какого-либо вопроса отмалчивающегося члена семьи.

Третий тип – звонок от члена семьи, который ранее покинул кабинет психолога или присоединился к наблюдателям за односторонним зеркалом. Его звонок и разговор со своим родственником также может изменить атмосферу и перенести внимание членов семьи на другой аспект проблемы.

Следующие два примера описаны в работе Копперсмита (1980).

Муж, жена и двое их детей проходили семейную терапию. Супруги огромное внимание уделяли поведению дочери. Создавалось впечатление, что на сына семья не обращает никакого внимания. С другой стороны, самый младший член семьи не очень-то хотел участвовать в консультировании. Во время одной из консультаций, беседуя с родителями, психолог занял сына рисованием. Сразу же после того, как он начал выполнять это задание, один из членов референтной команды позвонил мальчику по телефону и похвалил его за работу. Звонок вызвал любопытство у других членов семьи, они стали расспрашивать ребенка, кто это ему звонил, и ответы мальчика помогли вербально вовлечь его в работу психолога с семьей. За этим последовало сокращение дистанции между мальчиком и родителями, а также уменьшилась слишком сильная включенность родителей в жизнь дочери.

Следующий пример демонстрирует телефонное общение между консультантом и наставником.

Во время работы психолог столкнулся с большим сопротивлением семьи. Домашние задания постоянно игнорировались. Наставник позвонил консультанту и спросил, хочет ли семья работать и имеет ли смысл тратить на нее время; точка зрения наставника состояла в том, что не имеет. Консультант передал сказанное семье и прибавил, что он не согласен с наставником, так как достаточно хорошо знает семью и считает, что занятия рано или поздно принесут пользу. Семья объединилась вокруг консультанта, и работа пошла более интенсивно.

Техника телефонных звонков применяется в работе со всеми членами семьи, за исключением совсем маленьких детей. Она особенно полезна для перестройки семейной системы. Телефонные звонки могут прояснить границы и организацию семьи, облегчить формирование альянсов. То, что члены команды могут занять позицию, отличную от позиции работающего с семьей консультанта, создает парадоксальную «двойную связь». И неважно, что конкретно они делают, они должны с кем-то кооперироваться. Звонки могут также помочь психологу присоединиться к семье.

Описанная техника может также использоваться для того, чтобы включить в консультирование отсутствующего члена семьи, связавшись с ним по телефону. Также эта техника может быть использована как тренинг.

Например, прямо из кабинета психолога стеснительный член семьи может позвонить о приеме на работу, или кто-то здесь и сейчас сможет позвонить родственникам и решить с ними наболевшие проблемы.

### **Домашние визиты**

С помощью этой техники психологу будет легче понять атмосферу семьи, если он, хотя бы изредка, сможет наблюдать своих клиентов в их домашнем окружении, более естественном для них, чем кабинет. Домашние визиты могут помочь включить в работу всех членов семьи.

В тот момент, когда психолог решил использовать технику домашних визитов, он информирует семью о своем желании посетить их дома, согласовывает время, удобное для визита. Ни о каких неожиданных визитах психолога в семью не может быть и речи. Количество таких визитов в каждом конкретном случае будет разное. Большинство психологов включают один домашний визит в план работы с семьей. Во время визита члены семьи и консультант могут просто разговаривать, играть, выполнять упражнения. В любом случае цель домашних визитов состоит в оценке устройства семьи и помощи ее членам в том, чтобы их общение стало более продуктивным.

Женщина 30 лет обратилась к семейному консультанту по поводу трудностей, которые возникли у ее сына, мальчика одиннадцати лет, в школе... Она была сильно встревожена и, кроме того, глубоко переживала свою материальную несостоятельность. Консультант предложил провести работу в доме клиентки, та согласилась. Хотя клиентка описала свои жилищные условия как весьма приемлемые, консультант отметил, что здание, в котором находилась квартира клиентки, было в плохом состоянии, хотя сама квартира была безукоризненна. Мебель – старая, но очевидно, что за ней тщательно ухаживали. В единственной комнате была установлена ширма, и за ней располагалась постель мальчика. В ходе предыдущих бесед клиентка говорила, что ее мать больна диабетом и недавно ей ампутировали ногу. Как только вся семья собралась, стало очевидно, что бабушке принадлежит власть в доме, она находится в центре всех семейных событий и именно ее слушается мальчик. С точки зрения клиентки, бабушка очень авторитарна. До ампутации ноги бабушка была вполне самостоятельна: работала, содержала собственную квартиру в идеальном порядке. Но после ампутации ноги она сосредоточила свою жизнь на дочери и внуке.

Информация, полученная во время домашнего визита, оказалась очень ценной. Психолог прояснил для себя, что в действительности происходит в семье – об этом клиентка совсем не говорила, а во время домашнего визита все вышло на поверхность. Консультант понял сложности, с которыми приходится сталкиваться ежедневно клиентке и ее сыну.

Несмотря на все проблемы этой семьи и напряженность в отношениях, консультант отметил, что его клиентка активно заботится о своих близких, поддерживает чистоту и порядок в доме, где, по сути

дела, нет нормальных условий для существования, создала для сына его личный уголок, чтобы он мог уединиться (она считала это важным для его здорового развития). Это позитивные моменты, на которые можно будет опираться в процессе работы с этой семьей.

Техника домашних визитов наиболее эффективна в тех случаях, когда члены семьи не хотят или не могут прийти в кабинет психолога или же когда он замечает большие различия между тем, что говорят члены семьи, и тем, что он видит.

Понять атмосферу отдельно взятой семьи поможет знакомство с семейными реликвиями, фотографиями и т. д.

### **«Семейная фотография»**

На основе данной методики можно определить силу влияния прошлого семьи на ее настоящее.

Психолог дает задание каждому члену семьи принести несколько фотографий, которые расскажут об эпизодах, значительных для семьи. На следующей встрече каждому дается по 15 минут, чтобы рассказать, почему именно эти фотографии были выбраны и какие чувства они вызывают. Психолог задает уточняющие вопросы: «Кто изображен на снимке?», «Какие чувства вы испытывали в этот день?», «Кто сделал фото?», «Что происходило после?» и т. д.

Психолог обращает внимание на очередность показа фотографий, время на каждую, чувства, вызываемые фотографией, а также реакцию членов семьи. Во время обсуждения консультант анализирует внутрисемейные отношения, зависимость членов семьи друг от друга, обладание властью, тревожность, семейные роли.

Техника может быть использована в работе с любой семьей. Применяется для определения семейных ролей, мифов, правил взаимоотношений, для изучения структуры семьи. Все это выясняется для дальнейшей коррекции.

### **«Семейная скульптура»**

Эта техника дает психологу возможность увеличить активность каждого члена семьи, преодолеть сопротивление клиента, определить место каждого члена во внутрисемейных отношениях, осознать реальную ситуацию в семье и идеальную.

Основное достоинство этой методики – ее невербальный характер, который позволяет снять разнообразные психологические защиты, проекции и обвинения.

Перед началом работы психолог объясняет, что многие вещи бывает труднее рассказать, чем показать. Поэтому будет целесообразно заняться живой скульптурой, а позы и местоположение каждого члена семьи расскажут об их действиях и чувствах друг к другу. Тот, кто выступает в роли скульптора, обращается с другими членами семьи, словно они сделаны из

глины. В этой роли побывает каждый и создаст свою скульптуру, отражающую реальную и идеальную эмоциональную ситуацию в семье.

Некоторые консультанты просят скульпторов дать каждому персонажу фразу, которая охарактеризовала бы поведение этого человека.

Во время работы каждого скульптора психолог отмечает реальные и символические семейные конфликты, альянсы.

Каждую составленную скульптуру семья обсуждает. Психолог задает вопросы как скульптору, так и членам семьи. Скульптора он может просить подобрать название своему произведению, предложить возможные перспективы развития в жизни семьи; семью – охарактеризовать свои ощущения по поводу увиденного, согласиться или опровергнуть взгляд скульптора на семейную ситуацию и т. д.

Технику семейной скульптуры можно использовать не только в семейном консультировании, но и в индивидуальном. В этом случае воображаемыми членами семьи выступают большие предметы, мебель.

### **«Семейно-терапевтический марафон»**

Данная техника описана Бреслоу и Хроном (1977) и предназначена для использования при работе с теми семьями, которые не могут обратиться за помощью к семейному консультанту, т. к. живут далеко от того места, где ведется прием, сопротивляются регулярным встречам или считают, что процесс консультирования нарушает их служебное или школьное расписание.

Беседа длится в пределах от трех до семи часов и направлена на предотвращение разрушения семейной структуры, обеспечение позитивных изменений в семье. Сама проблема определяет продолжительность консультации. Такой большой отрезок времени, проведенный семьей вместе, будет способствовать прорыву семьи к более функциональному состоянию.

Консультант оценивает, когда удобно использовать данную технику, и количество времени, необходимое для семейно-терапевтического марафона. Затем обсуждается с семьей, есть ли необходимость в таком виде техники, а также – кто именно будет участвовать.

Перед началом использования данной техники можно провести традиционное консультирование, чтобы изучить потребности семьи и той ситуации, в которой она оказалась к настоящему моменту. Эту технику не стоит использовать, если семья еще не установила доверительных взаимоотношений с психологом или если семья испытывает сильные эмоциональные перегрузки, например, после смерти близкого человека.

В том случае, когда предполагается, что встреча займет более трех часов, и на нее приглашаются члены семьи, живущие на значительном расстоянии от места проведения марафона, суббота будет наиболее удобна для ее проведения. Один или несколько членов семьи должны взять на себя ответственность за явку всех приглашенных на семейный марафон.

На семейно-терапевтическом марафоне применяются различные

приемы, соответствующие теоретической ориентации данного профессионала, которые можно использовать для диагностики именно в ситуации марафона (например, беседа, ролевые игры, семейная скульптура). Консультанту лучше применять разные техники, а не ограничиваться какой-нибудь одной.

Приведенный ниже случай взят из работы Бреслоу и Хрона (1977).

Супруги мистер и миссис Л. обратились за консультацией. Каждый в прошлом потерял супруга. Диагностика показала, что супружеская пара функционировала в рамках чрезвычайно ригидной системы взаимоотношений. Каждый верил в то, что, если другой изменится, все их проблемы будут решены. Свои взгляды на жизнь и на партнера супруги не изменили и после третьей консультации. Марафон проводился с целью сориентировать каждого супруга на ответственность за свое собственное поведение. В течение марафона выяснилось, что взаимодействие между супругами практически прекратилось после того, как каждый потребовал изменений от другого. Супруги не спорили и не скандалили, но жили с постоянным чувством неудовлетворенности друг другом, оба поддерживали семейный миф: «В хорошем браке не бывает конфликтов». Когда им об этом сказали, супружеская пара поделилась своими опасениями о том, что споры могут привести к разводу. Это высветило тяжелые чувства потери и одиночества, которые каждый из них испытывал в связи со смертью своего бывшего супруга.

В процессе семейно-терапевтического марафона супружеская пара, имея достаточно времени для этого, обсудила противоречия в отношениях друг с другом и начала работать над их устранением.

Семейно-терапевтический марафон можно использовать в работе:

- 1) с крайне закрытыми семьями, у которых имеется множество защит;
- 2) семьями, сопротивляющимися изменениям;
- 3) семьями, которые после начала встреч с психотерапевтом зашли в своих взаимоотношениях в тупик;
- 4) семьями, у которых имеется страх изменений;
- 5) семьями, которым трудно собраться вместе, их свободное время не совпадает, они живут далеко друг от друга.

Это далеко не полный перечень техник семейного консультирования – их огромное множество. Какую методику выбрать, решает психолог, исходя из особенностей консультируемой семьи, ее проблем и личностных особенностей самого психолога.

**Литература**, ознакомление с которой поможет в проведении семейного консультирования:

1. *Алешина Ю. Е.* Индивидуальное и семейное консультирование. М., 2000.

2. *Алешина Ю. Е., Гозман Л. Я.* Спецпрактикум по социальной психологии: опрос, семейное и индивидуальное консультирование. М., 1989.

3. *Атватер Н. Я.* Я вас слушаю. М., 1988.

4. *Мецковский М. С.* Социология семьи. Проблемы, теория, методологии и методики. М., 1989.

5. *Мишина Т. И.* Исследование семьи в клинике и коррекции семейных отношений. Л., 1983.

### **3.7. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ**

Существуют семьи, в которых человек удовлетворяет все свои потребности. Происходит это тогда, когда отношения между членами семьи чрезвычайно трепетные, и у членов семьи общее дело, семейное производство. Поскольку таких семей очень немного, человек имеет необходимость вступать во вторую социальную группу, производственную. Производственная группа не менее важна для личности, а иногда и более значима, чем семейная.

Поэтому производственное консультирование – важный аспект работы практического психолога. В процессе производственного консультирования применяют те же техники и методы, что и в индивидуальном консультировании, производственное консультирование отличается только содержанием.

Начиная разговор о производственном консультировании, следует сформулировать наиболее частые причины обращения к психологу:

1. Прием на работу.
2. Консультирование руководителя.
3. Конфликты в коллективе.

#### **Прием на работу**

Практический психолог участвует в процессе приема сотрудников на работу. Психолог должен хорошо представлять себе, что человек, которого он будет рекомендовать, может увеличить производительность труда и повысить трудовую дисциплину предприятия, либо, наоборот, несоответствие человека той или иной должности приведет к неудовлетворенности работой, повысит вероятность несчастных случаев на предприятии.

Одним из основных *методов изучения профессиональных и личностных качеств работника является беседа*. Умелое сочетание беседы с другими методами подбора кадров поможет избежать следующих ошибок:

1. Проекция, когда мысли и чувства консультанта приписываются претенденту.
2. Атрибуция – приписывание собеседнику способностей и черт другого человека, которого напоминает консультанту кандидат.
3. Эффекта первого впечатления. Практика показывает, что первое впечатление часто бывает ошибочным, т. к. оно опирается на подсознательное ожидание, а не на знание личностных и

профессиональных способностей претендента.

4. Перенесения успеха в какой-либо области на другую сферу деятельности претендента.

Чтобы избежать этих ошибок, консультанту необходимо:

- 1) установить раппорт в начале беседы;
- 2) иметь план разговора, составленный с учетом требований к кандидату на данное рабочее место;
- 3) использовать результаты психологического тестирования претендента;
- 4) ознакомиться с автобиографией, характеристикой, трудовой книжкой кандидата;
- 5) оценивать свои впечатления после окончания разговора;
- б) свои выводы и рекомендации по данному кандидату оформить письменно.

Изучая анкету кандидата, следует учитывать ее внешний вид, разборчивость почерка.

Исследование почерка может дать важные сведения. По почерку легко определить, как часто человек пишет: уверенный и беглый почерк у того, кто много пишет, менее уверенный и застывший у того, кто занимается этим редко. Интеллект, исполнительность, волевые качества выдает общая ровность и координированность почерка, тщательность в выписывании отдельных букв, буквенных комплексов, включая сложные буквы (*ж, ю, м, ф*), выделение полей...

Недоверчивость, осторожность проявляется в часто встречающихся горизонтальных штрихах в конце слов, большом количестве точек и тире.

Украшение букв дугами, петлями, завитками, кроме того, длинные черты букв (*р, д, у*), задевающие нижнее - или вышестоящую строку – все это особенности почерка человека со склонностью к самовыделению, вычурности.

*Нужно быть особо внимательным к человеку, почерк которого отличается небрежностью, неравномерностью нажима, письмо имеет противоположный наклон букв, обильно встречаются лишние знаки препинания, лишние палочки, штрихи или, наоборот, буквы полностью не дописываются. Необычна излишняя размашистость письма, перестановка букв, удвоение слогов, многочисленные поправки, выпадение букв из слова. Это особенности почерка нервных больных.*

Особое внимание консультанта должно быть сосредоточено на вопросах анкеты, которые кандидат оставил без ответа, на противоречиях в сведениях, на причинах смены работы, частоте перехода с одной работы на другую. Также следует принять во внимание то, кто рекомендовал этого кандидата (хороший или плохой работник). Немаловажное значение имеет внешний вид кандидата. Анализируя его, консультант может сделать вывод об аккуратности, дисциплинированности, склонности к соблюдению социальных норм, о том, с какой социальной группой идентифицирует себя

кандидат. Жестикуляция, постукивание пальцами, дрожание рук, вращение ручки в руках свидетельствует о волнении и о неумении контролировать свои эмоции в ответственных ситуациях. Повышенное потоотделение – выражение эмоциональной неустойчивости.

*Словарный запас, темп речи, умение строить фразы, ориентация на состояние и интересы собеседника, умение строить логические умозаключения охарактеризует претендента как человека с хорошим уровнем интеллекта, умеющего общаться.*

Если кандидат оставил положительное впечатление, следует провести не одно собеседование, а несколько, чтобы выводы были объективными. Одно из собеседований целесообразно провести по телефону, т. к. очень важно, чтобы работник умел излагать свои мысли, убеждать, общаться и по телефону тоже. Одну из бесед целесообразно провести с кандидатом у него дома, в присутствии семьи. Это поможет уяснить ценности кандидата в той обстановке, где он лучше всего раскрывается как личность, сопоставить представления о семье кандидата с реалиями.

Практическому психологу лучше изложить письменно свои выводы и соображения по поводу приема на работу или отказа каждого кандидата с соответствующей мотивировкой.

### ***Консультирование руководителя***

Психологический климат, текучесть кадров, производительность труда, достижения коллектива напрямую зависят от деловых качеств руководителя. Поэтому психолог на производстве должен направить все силы на то, чтобы передать руководителю нужные ему психологические знания и сделать все возможное, чтобы эти знания стали действенным инструментом в работе руководителя. С этой целью и проводится консультирование руководителей разных уровней.

Работы М. Е. Литвака будут весьма полезны в качестве одного из возможных источников тех психологических знаний, которые необходимы каждому руководителю. (Последующая информация, приводимая в главе «Консультирование руководителя», взята из книг М. Е. Литвака «Командовать или подчиняться», «Секс в семье и на работе»).

Так, первое, что должен знать руководитель, это то, что человек идет в любую рабочую группу не для того, чтобы укрепить могущество фирмы, а для удовлетворения своих биологических и социальных потребностей. *Человек должен удовлетворять четыре потребности: пищевую, оборонительную, сексуальную, чувство собственной значимости.* Группа, в которой не удовлетворяются потребности ее членов, бессмысленна. В случае, когда работник осознает, что укрепление фирмы приведет к более полному удовлетворению его потребностей, он будет делать все возможное для укрепления фирмы. Призывать к энтузиазму нет никакого смысла, а в случае необходимости, например во сверхурочной работе, следует пообещать отгул или другой вид компенсации.

Любая рабочая группа (магазин, рекламное агентство, отделение

больницы и т. д.) обычно разделена на более мелкие подгруппы. Официально рабочая группа делится на подгруппы: отделы, посты, параллели. Но в любом коллективе обязательно есть и неформальные группы. Их обычно три. Первая – карьеристская, вторая – культурно-развлекательная, третья – алкогольная.

*В состав первой группы входят люди, которым необходим профессиональный рост и продвижение по службе.* Члены этой группы хорошо работают, постоянно повышают свою квалификацию. Руководителю с ними и просто и сложно: просто такому руководителю, который сам профессионально и личностно растет, трудно тому, кто остановился в росте.

*В культурно-развлекательную группу входят лица, остановившиеся в профессиональном росте.* Они имеют основные интересы на стороне (домашнее хозяйство, спорт, хобби и т. д.). Свои обязанности они выполняют, но, как говорится, на работе не горят, поскольку вся энергия расходуется на увлечения и хобби, а не на производство. Члены этой группы на производстве занимаются распространением сплетен.

*В алкогольную группу входят сотрудники, интересы которых сосредоточены на употреблении спиртных напитков.*

Руководителю, имеющему представление о том, к какой группе относится сотрудник, будет легче определить способ воздействия на него. Наиболее нежелательны сотрудники, относящиеся к третьей группе. Позиция в работе с подобными людьми должна быть жесткой: договор, исключающий возможность пребывания в коллективе в случае появления на работе в нетрезвом состоянии. Отношения между руководителем и членом алкогольной группы должно идти по линии Взрослый – Взрослый. В случае же, когда сотрудник просит прощение, дает слово, что пьянство больше не повторится, его прощают – все это повторяется вновь и вновь. И это закономерно, так как общение идет по линии Родитель – Дитя. Выходом может стать только непримиримая позиция руководства и выведение отношений на уровень общения Взрослый – Взрослый.

*И еще один важный для руководителя момент: хвалить подчиненного следует при всех, а ругать – один на один.* Когда начальник при всех ругает сотрудника, тем самым он настраивает коллектив против себя, т.к. в данном случае действует прием идентификации.

Пример:

- Вы почему сегодня опоздали? - при всех грозно спрашивает руководитель.

- Транспорт плохо ходил,- следует ответ подчиненного.

«Хорошо ему на персональной машине», - думает коллектив.

Этот же прием идентификации поможет сплотить коллектив в случае принародной похвалы руководителем одного из членов коллектива.

Основная задача практического психолога в работе с руководителем – это помощь в осознании того, что все реформы на производстве нужно начинать с самого себя. Это единственный способ работать лучше и результативнее.

В заключении обратимся к некоторым рекомендациям руководителю по созданию условий творческой работы коллектива (информация взята из работы Юджина Р. Сто один путь по повышению творческого потенциала ваших работников. М., 1991).

1. Возьмите на себя ответственность за создание организационного климата, где бы поощрялись творчество и инициатива.

2. Будьте изобретательны. Постоянно ищите новые формы организации труда.

3. Постарайтесь выявить и избавиться от тех норм и правил, которые душат и ограничивают инициативу подчиненных.

4. Формулируйте новые задачи четко, понятно, наглядно.

5. Не занимайтесь мелочной опекой работников, дайте им самостоятельности в их собственной работе.

6. Помните, что творческая атмосфера не появляется сама собой, ее необходимо взращивать.

### ***Конфликты в коллективе***

С точки зрения психолога конфликтная ситуация возникает из-за страстного желания каждого человека (осознаваемого или неосознаваемого) управлять другими людьми, тем более что человек пытается это делать из благих намерений. Однако это желание сталкивается с аналогичным со стороны другого человека. Так возникает конфликт.

Конфликт опасен для жизнедеятельности производственного коллектива, т. к. он нарушает общность связывающих коллектив целей, согласованность действий.

В соответствии с классификацией Л. Кроузера, конфликты могут быть предметными и беспредметными.

Предметные или реалистические конфликты имеют своей целью достижение определенного результата, вызваны они неудовлетворенностью требований участников конфликта или несправедливым, по мнению одной или обеих сторон, распределением между ними каких-либо преимуществ.

Нереалистические или беспредметные конфликты имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, недовольства, т. е. конфликт становится здесь не средством достижения конкретного результата, а самоцелью.

## Основные типы конфликтов

### **Внутриличностный конфликт**

Участниками конфликта являются не люди, а различные составляющие внутреннего мира личности (Родитель, Взрослый, Ребенок).

### **Межличностный конфликт**

В основе таких конфликтов, как правило, лежат объективные причины. Чаще всего - это борьба людей за ограниченные ресурсы: материальные средства, производственные площади, рабочую силу и т. д. Конфликты могут возникнуть между руководителем и подчиненным при несовпадении интересов или отсутствии понимания требований одного к другому.

### **Конфликт между личностью и группой**

Этот вид конфликта возникает, когда личность отстывает от норм, принятых в группе, это ведет к конфликту между "нарушителем" и группой.

### **Межгрупповой конфликт**

Конфликт между группами внутри большой организации называют межгрупповым.

### **Социальный конфликт**

Социальные конфликты возникают между социальными сообществами (классами, нациями, государствами). Рассмотрим «анатомию» конфликта. Конфликт начинается в случае противоборства сторон.

В любом конфликте есть инициатор и ответчик. Инициатор высказывает какую-либо мысль, а ответчик не соглашается с ней. Несогласие кого-то с кем-то - первая искра конфликта. Желание доминировать, командовать сталкиваются с подобными же стремлениями партнера по общению. Возникает конфликт. Но кто бы из партнеров не одержал верх в споре, отрицательные эмоции получают оба, как оба виноваты в том, что этот конфликт возник: один - в том, что развязал его, другой - в том, что не уклонился от конфликта.

Неизвестно, что лучше - один крупный конфликт или накапливание мелких конфликтов, которое может привести даже к разрыву отношений. Так, например, начальник предупредил рабочего о том, что необходимо тщательно убирать свое рабочее место. Некоторое время начальник не заходил и не контролировал выполнение своего распоряжения. Но когда возникла необходимость увеличить количество выпускаемой продукции, сырье, готовые изделия, мусор создали неразбериху и мешали срочному выполнению заказа. Начальник вспомнил свое распоряжение, и конфликт вспыхнул с небывалой силой именно потому, что не был разрешен ранее.

Разрешенным конфликт можно считать, когда выяснен спорный вопрос, предприняты действия со стороны партнеров, удовлетворены желания обеих

сторон, снято эмоциональное напряжение. Отношения поднимаются на новый уровень, становятся зрелыми, т. е. происходят уже по линии Взрослый - Взрослый.

Содействие психолога разрешению конфликта должно осуществляться на разных этапах решения спорного вопроса: при определении существа конфликта, выяснении причин, нахождение вариантов решения, в процессе убеждения участников конфликта в необходимости прийти к соглашению, а также при оценке реализованного решения.

Существуют несколько типов поведения в конфликте. Один тип поведения можно охарактеризовать словами «Лучшая защита – нападение», для другого характерен лозунг - «Пусть думает, что он победил», а третий – «Лучше плохой мир, чем хорошая война».

*Люди первого типа* увеличивают длительность конфликта. Длительные конфликты опасны для деловых и семейных отношений. Люди с подобным типом поведения компенсируют сложности в отношениях ориентацией на деятельность или поиском новых контактов.

*Люди второго типа* выстраивают стройную систему доказательств собственной правоты и неправоты оппонента. И только третий участник беседы - арбитр - может вывести конфликтующие стороны из тупика.

Люди с лозунгом «Лучше плохой мир, чем хорошая война» не способны на длительное противостояние. Они уходят от конфликта. Психотерапевт М.Е. Литвак рассматривает уход или амортизацию как единственно продуктивный способ поведения в конфликте. Амортизация - это согласие со всеми утверждениями противника.

М.Е. Литвак выделяет три вида амортизации: непосредственная, отставленная, профилактическая.

**Непосредственная амортизация** возможна непосредственно в момент общения как ответ на психологический удар оппонента.

Например (примеры взяты из книги М. Е. Литвака «Психологический вампиризм»):

А: Вы глупец!

В: Вы абсолютно правы! Как вы быстро сообразили, что я глупец. Мне столько лет удавалось от всех это скрывать. При вашей пронизательности вас ждет большое будущее! Я просто удивлен, что вас до сих пор начальство не оценило по достоинству!

Второй тип амортизации - **профилактическая амортизация**. Она возможна, когда конфликт идет по одному и тому же сценарию, упреки и угрозы оппонента заранее известны. Вот пример профилактической амортизации в служебных отношениях: диалог заведующего кафедрой и преподавателя перед началом конференции.

*Заведующий:* Смотрите - в аудитории грязь!

*Преподаватель:* Да, грязь! Вот видите, никому нет дела до чести

коллектива, если бы я пришел на пять минут раньше, я бы организовал уборку или убрал сам, ничего бы со мной не случилось!

*Заведующий:* Еще чего не хватало. Это не входит в ваши обязанности.

Спор исчерпан, не начавшись. А начни, например, преподаватель уверять заведующего, что наведение чистоты в аудитории не входит в его должностные обязанности, все закончилось бы конфликтом.

**Отставленная амортизация** используется, когда непосредственный контакт невозможен или непосредственная амортизация не удалась. Осуществить отставленную амортизацию можно, направив письмо. Основными амортизационными ходами такого письма являются отсутствие каких бы то ни было упреков, запрет на то, чего хочешь добиться (а запрет в общении дает обратный эффект), критика самого себя за свои же достоинства. Более подробно с методикой амортизации читатель сможет познакомиться, прочитав книги М. Е. Литвака «Командовать или подчиняться», «Психологический вампиризм».

А теперь попытаемся дать **характеристику различных типов исхода конфликтной ситуации.**

**Первый - уход от разрешения** возникшего противоречия путем перевода разговора в другое русло (ссылка на недостаток времени, на неуместность, несвоевременность). Такой исход конфликта - просто откладывание его. Эта тактика дает возможность обеим сторонам остыть, найти оптимальный вариант выхода из конфликта. Но в большинстве случаев уход лишь переносит конфликт в ближайшее будущее, Поэтому такой исход малопродуктивен, ибо оставляет проблему на завтрашний день.

Пример ухода от решения конфликта. Один сотрудник делает другому замечание по поводу слишком частых телефонных звонков по служебному телефону. Тот использует ответ-уход: «А вы не вернули мне чертежи, я не могу без них работать». Конфликт не разрешен, т. к. обвиняемый ушел от обсуждения проблемы.

**Второй вариант исхода конфликта - сглаживание**, когда одна из сторон соглашается с претензиями, но только в данный момент. Обвиняемый старается успокоить партнера, снять эмоциональное возбуждение, но это не означает, что он принял к сведению претензии обвинителя или осознал предмет спора. Просто не теперь и не сейчас. Эта тактика подрывает доверие партнера, ведь он через некоторое время обнаружит, что его слова не возымели никакого действия, ему пообещали, но обещания не исполнили.

**Третий тип - компромисс.** Под этим исходом понимается открытое обсуждение мнений и позиций, для того чтобы найти решение, приемлемое для обеих сторон конфликта. Так, в примере с конфликтом по поводу частых телефонных звонков в рабочее время компромиссным вариантом будет решение о перенесении личных несрочных звонков на время рабочего перерыва.

**Четвертый вариант - конфронтация.** Это малопродуктивный исход

конфликта, когда никто из участников не принимает во внимание мнение другого. Пример с телефонными разговорами: «Кто вы такой, чтобы я под вас подстраивался?» При конфронтации, когда разумные доводы использованы, ситуация может дойти до личных оскорблений. В этом случае для разрешения ситуации необходимо третье лицо (арбитр) и соблюдение правил дискуссии.

**Пятый вариант исхода конфликта**, еще более непродуктивный, чем конфронтация, - принуждение. Под этим исходом понимают прямолинейное навязывание такого варианта исхода конфликта, который устраивает инициатора. Принуждение быстро и решительно устраняет причину недовольства инициатора конфликта, но у оппонента постепенно нарастает недовольство. Как только исчерпывается возможность для принуждения, добрые отношения между партнерами разрываются.

### ***Рекомендации клиенту при разрешении конфликта***

1. Относитесь справедливо к инициатору конфликта. Как правило, за его претензиями стоят довольно существенные причины, которые его беспокоят, тяготят, мучают. Так, начальник, выражающий свое недовольство по поводу неубранного рабочего места подчиненного, думает о технике безопасности, о возможности скорейшего выполнения заказа.

2. Не расширяйте предмет спора. Часто партнеры уходят от существа спора из-за придирок, оскорблений. Например, конфликт по поводу частых разговоров сотрудника по телефону в рабочее время перерастает в претензии по поводу неотданного чертежа и в высказывания «того, что накопилось», вместо нахождения компромиссного решения, устраивающего обе стороны.

3. Предлагайте позитивное решение конфликта. В конфликтной ситуации между начальником и подчиненным со стороны начальника целесообразно такое предложение: «Что-то у тебя брак пошел, может быть, тебе помочь чем-нибудь, например выписать новый инструмент?»

4. Будьте эмоционально выдержанны. Нередко конфликтующие в момент спора испытывают сильнейшее эмоциональное напряжение, разговаривают на повышенных тонах, не выбирают выражений. Для того же, чтобы разрешить конфликт, нужно взять максимально возможный спокойный и ровный тон разговора, продумывать каждое слово.

Более подробно с информацией, необходимой для производственного консультирования, можно познакомиться, изучив следующую **литературу**:

1. Гришина Н. В. Психология управления. Л., 1982.
2. Ершов А. А. Личность и коллектив (межличностные конфликты в коллективе, их разрешение). Л., 1976.
3. Обозов Н. Н., Щекин Г. В. Психология работы с людьми. Киев, 1990.
4. Обозов Н. Н. Психология делового общения. СПб., 1999.
5. Обозов Н. Н. Психология конфликта. СПб., 1999.
6. Литвак М. Е. Психологический вампиризм. Анатомия конфликта.

Ростов н/Д, 2002.

7. Литвак М. Е. Психологическое айкидо. Ростов н/Д; 1992.

8. Литвак М, Е. Командовать или подчиняться? Ростов н/Д, 1997.

9. Данченко Е. А., Титаренко Т. М. Личность: конфликт, гармония. Киев, 1985.

Закончить главу, посвященную работе психолога-консультанта, хотелось бы правилами:

- Не бывает двух одинаковых клиентов и двух одинаковых проблем. Только на первый взгляд они могут показаться схожими. Поэтому каждое консультирование уникально и неповторимо.
- В процессе консультирования как клиент, так и психолог постоянно личностно меняются.
- Самый лучший эксперт собственных проблем - клиент, поэтому осознать собственные проблемы ему более важно, чем психологу.
- В процессе консультирования очень важно обеспечить чувство безопасности клиента, поэтому психологу неуместно добиваться цели любой ценой, невзирая на эмоциональное состояние клиента.
- Не следует ожидать видимого эффекта после каждой отдельно взятой встречи. Программа индивидуального консультирования - это процесс, в котором улучшения сменяют ухудшения.
- Для работы с каждым клиентом используют различные методики, но нет единственного наилучшего подхода.
- Существуют проблемы, в сущности, неразрешимые. В таких случаях консультант должен помочь клиенту принять неизбежное, смириться.
- Консультирование - это процесс, который психолог проходит вместе с клиентом, но не вместо клиента.

## Лекция 4

### РАБОТА ПСИХОЛОГА-ТРЕНЕРА

#### 4.1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ

Практический психолог - это человек, обладающий теоретическими знаниями в области психологии и практически работающий с жизненными и личностными проблемами клиента. Для этого помимо консультаций психолог использует активные методы обучения, игры. К **традиционным методам обучения** относят *лекции, беседы, семинары*, а к **активным методам обучения** - *социально-психологические тренинги, ролевые и деловые игры*. Традиционная форма обучения дает знания, а активные методы обучения помогают приобрести навыки.

Активные методы обучения применяет в своей практике психолог-тренер. Он совмещает в себе преподавателя, организатора, экспериментатора, консультанта. Основная форма работы психолога-тренера - групповые социально-психологические тренинги.

В теорию и практику тренинговых групп внесли свой вклад практически все направления психологии XX века, но создание стройной теории тренинговых групп связывают с именем К. Левина. Он считал группу самым эффективным методом обучения, коррекции и терапии.

Группа - это реальный мир в миниатюре, в группе, как и в жизни, существуют проблемы межличностных отношений, проблемы принятия решений, выбора линии поведения и т. д.

Основные задачи тренинговых групп:

- самопонимание;
- саморегуляция;
- понимание других людей в ситуации общения;
- коррекция неадекватных и приобретение новых, адекватных, навыков общения.

Исходя из этих целей, выделяют следующие виды социально-психологических тренингов: тренинг самопознания и личностного роста, тренинг развития коммуникативных навыков.

Следует назвать принципы организации тренинговых групп.

*Первый* – принцип добровольности. Все участники должны самостоятельно принимать решение об участии в тренинге в общем и в каждом упражнении в отдельности. Принуждение в данном вопросе не даст никаких результатов, ибо личностные изменения возможны только благодаря внутренней заинтересованности человека.

*Второй принцип* – принцип диалогизации взаимоотношений, т. е. полноценное межличностное общение между участниками группы должно быть основано на взаимном уважении участников, на их полном доверии друг другу.

*Третий принцип* – принцип самодиагностики. Состоит он в том, что в первую очередь клиент должен сам осознать и сформулировать свою личностную проблему, иными словами, самораскрыться.

*Четвертый принцип* – принцип информированности. Он предполагает, что каждый клиент имеет право знать все, что с ним может произойти на занятиях.

Наиболее оптимальным возрастом для участия в тренинговой группе является возраст от 16 до 40 лет.

Бывают закрытые и открытые группы. Более продуктивно работают закрытые группы (т. е. группы с постоянным составом). Для тех, кто только начинает работать психотренером, лучше выбрать малую группу (10 – 12 человек). После приобретения опыта количество участников можно увеличить до 30 человек.

Продолжительность занятий должна быть определена в самом начале работы группы. Наибольший эффект достигается на тренингах продолжительностью 40-60 минут.

В помещении для тренинга должна быть возможность свободного перемещения, расположения участников по кругу.

Работа психотренера заключается в организации, методическом обеспечении и проведении тренинга.

Первый этап его работы – подготовка к тренингу. Заключается она в беседе, анкетировании предполагаемых участников тренинга, изучении их документов, характеристик. Психолог также выясняет проблемы и пожелания будущих участников тренинга. На основе предварительного изучения составляется список группы (не рекомендуется вносить в него людей с явными физическими дефектами, людей с низким интеллектом, близких родственников, лиц, испытывающих неприязнь друг к другу), разрабатывается программа, определяются темы, а также время и место занятий, подбираются аудио- и видеозаписи, готовится раздаточный материал.

Второй этап – проведение тренинга. Методика проведения занятий может быть различная, но обязательно любой социально-психологический тренинг должен включать в себя ролевую игру и групповую дискуссию.

Ниже будут даны методические разработки занятий тренинга самораскрытия и тренинга коммуникативных навыков и умений. Данные методические разработки можно использовать в том виде, как они представлены, а можно переработать, исходя из конкретных целей, состава группы и т. д.

Третий этап – подведение итогов. Первичное подведение итогов происходит в конце каждого занятия.

Заключается оно в оценке самими участниками своих достижений и ощущений, в оценке ведущим динамики личностного роста каждого участника тренинга. После каждого занятия психолог вносит в журнал свои наблюдения, регистрирует в нем процессы, происходящие в группе, эмоциональное состояние членов группы, записывает темы, затронутые на

занятия, оценивает вклад каждого в обсуждение проблем.

Подведение итогов вторичное происходит после завершения цикла занятий. Психолог на основе своих наблюдений, анкет, тестов, просмотра и анализа видеозаписей тренинга анализирует результаты работы каждого члена тренинговой группы.

Предлагаем вашему вниманию методические разработки циклов занятий по самораскрытию и личностному росту и разработку тренинга коммуникативных навыков. Основу этих методических разработок составляют источники следующих авторов:

1. *Прутченков А. С.* Тренинг личностного роста. М., 1995.
2. *Цзен Н. В., Пахомов Ю. В.* Психотренинг: игры и упражнения. М., 1988.
3. *Обозов Н. Н.* Социально-психологический тренинг. СПб., 2000.

## **Методические разработки тренинга самораскрытия и личностного роста**

*(Из книги А. С. Прутченкова «Тренинг личностного роста»)*

Следует сказать, что автор книги считает, что оптимальная продолжительность занятия должна быть около 3-х часов. Многие авторы не согласны с этим, они пишут, что это утомительно для участников тренинга. Так ли это, вы убедитесь на собственном опыте.

В любом случае отрывок из книги А. С. Прутченкова поможет составить свое представление о работе психолога-тренера. А использовать предлагаемый материал полностью или подходить к нему творчески, каждый решит сам. Последнее слово за вами!

### **ЗАНЯТИЕ 1**

Цель занятия: создать благоприятные условия для работы тренинговой группы, ознакомить участников с основными принципами работы тренинговых групп, принять, начать процесс самопонимания членами группы, начать работу над выработкой продуктивного стиля общения.

**Рекомендации психотренеру:**

1. Ваша основная задача на протяжении всего тренинга, а особенно на первых занятиях - создание условий для самостоятельной и продуктивной работы каждого участника над собой.

Вы - не учитель, преподающий новый и интересный предмет и отвечающий за его усвоение. Каждый участник сам изучает себя и других людей, присутствующих на занятиях.

Вы - не судья, беспристрастно разбирающий чужие ошибки в соответствии с буквой Закона. Каждый судит себя сам и сам же определяет меру своей ответственности.

Вы - друг, понимающий, доброжелательный и, главное, способный

помочь каждому участнику стать САМИМ СОБОЙ И ДРУГИМ. Вы только помогаете, всю основную работу над собой делает сам участник, вам нельзя подчеркивать свое психологическое и профессиональное превосходство. Своим поведением вы не должны вызывать восхищение или страх. Вы должны помогать группе и каждому участнику в работе над собой.

Для этого вы:

1. Организуете обсуждение и принятие Правил работы группы, а затем четко следите за их выполнением на каждом занятии. В случае необходимости каждый раз разъясняете то или иное положение из Правил.

2. Объясняете цель проводимого упражнения, подробно излагаете инструкцию к очередному заданию или к процедуре; отвечаете на все возникающие вопросы участников, а затем контролируете ход и правильное их выполнение.

3. Проводите анализ ситуации во время очередного упражнения или этюда, давая возможность высказаться всем желающим, исходя из целей и задач тренинга и конкретного занятия.

4. Контролируете эмоциональное состояние всех участников и группы в целом и, в случае необходимости, оказываете психологическую поддержку.

5. Подводите итоги каждого занятия и зачитываете текст домашнего задания.

В ваших интересах позаботиться о том, чтобы на последнем занятии (или в конце каждого) участники выражали свое мнение о вас как о ведущем.

Учитывая сложность групповых процессов, а также чрезвычайно большую роль социально-психологического тренинга, желательно психологу самому пройти занятия в такого рода группе в качестве ее члена.

## Часть 1. «ЗНАКОМСТВО»

В начале работы группы каждый участник оформляет карточку-визитку, где указывает свое тренинговое имя. При этом он вправе взять себе любое имя: свое настоящее, игровое, имя своего друга или знакомого, реального политического деятеля или литературного героя и т. п.

Имя должно быть написано разборчиво и достаточно крупно. Визитки крепятся булавкой (или значком) на груди так, чтобы все могли прочитать. В дальнейшем на всем протяжении занятий участники обращаются друг к другу по этим именам. Ведущий дает 3-5 минут для того, чтобы все участники сделали свои визитки и подготовились к взаимному представлению. Основная задача представления - подчеркнуть свою индивидуальность, сказать о себе так, чтобы все остальные участники сразу запомнили выступившего.

Затем участники садятся в большой круг и по очереди, представляясь, говорят о себе, подчеркивая свои особенности (привычки, качества, умения, привязанности и т. п.).

*Комментарии.*

Ведущему следует позаботиться о карточках-визитках. Можно нарезать

их из плотной бумаги или взять обычные библиографические карточки. Также лучше иметь под рукой булавки, ручки, карандаши. В случае, если несколько участников выберут себе одинаковые имена, ведущий должен посоветовать им найти вариант этого имени, например Ира, Ирина, Ириша, Иришка, Ирочка, Иринка, Риша, Иришуля и т. п., или взять другое игровое имя. Это нужно для целого ряда тренинговых занятий. И главное, каждый член группы должен почувствовать свою индивидуальность, даже в такой детали, как игровое имя.

Ведущий подчеркивает, что участники должны внимательно слушать выступление каждого члена группы с тем, чтобы запомнить его индивидуальные качества.

## Часть 2. «ПРАВИЛА ГРУППЫ»

После знакомства ведущий объясняет участникам основные принципы социально-психологического тренинга и особенности этой формы работы. Затем члены группы приступают к выработке правил работы именно своей группы.

Подчеркнем, что в каждой тренинговой группе могут быть особые правила, но приведенные ниже должны лежать в основе ее работы.

### **Правила работы группы:**

#### *1. Доверительный стиль общения.*

В качестве первого шага к практическому созданию климата доверия ведущий может предложить принять единую форму обращения на ТЫ, психологически уравнивающую всех членов группы и ведущего.

#### *2. Общение по принципу «здесь и теперь».*

Для многих участников характерно стремление уйти в область общих соображений, обсуждения событий, случившихся с другими людьми и т. п. Это срабатывает «механизм психологической защиты». Но основная идея тренинга - превратить группу в своеобразное объемное зеркало, в котором каждый член группы смог бы увидеть себя во время своих разнообразных проявлений, лучше узнать себя и свои личностные особенности.

Поэтому говорим о том, что волнует участников именно сейчас, и обсуждаем то, что происходит с ними в группе.

#### *3. Персонификация высказываний.*

Отказ от безличных речевых форм, помогающих людям в повседневном общении скрывать собственную позицию и уходить от ответственности. Поэтому заменим высказывания типа: «Большинство моих друзей считает, что...», «Некоторые думают...» на суждения «Я считаю, что...», «Я думаю...» и т. п.

#### *4. Искренность в общении.*

Говорим только то, что чувствуем, только правду или молчим. При этом открыто выражаем свои чувства по отношению к действиям других участников.

#### *5. Конфиденциальность всего происходящего в группе.*

Все, что происходит во время занятий, не выносится за пределы группы. Это облегчает включение участников в групповые процессы, способствует самораскрытию. Они не боятся, что содержание их общения может стать общеизвестным.

#### *6. Определение сильных сторон личности.*

Во время обсуждения упражнений и заданий каждый участник обязательно должен подчеркнуть положительные качества выступившего.

#### *7. Недопустимость непосредственных оценок человека.*

При обсуждении происходящего в группе следует оценивать не участников, а только их действия. Нельзя использовать высказывания типа: «Ты мне не нравишься», следует говорить: «Мне не нравится твоя манера общения» и т. п.

Для участников эти правила группового общения излагаются более подробно. На все возникающие у них вопросы даются исчерпывающие ответы, также обсуждаются поступающие предложения об изменении правил или добавлении новых.

Окончательно согласованные и принятые правила являются основанием для работы группы.

#### *Комментарии.*

Если кого-то из участников группы эти правила не устраивают, он должен принять решение: признать эти правила и следовать им во время работы группы или не начинать занятия совсем. Свой выбор участник делает самостоятельно, без советов и давления со стороны других членов группы или ведущего.

Во время обсуждения правил ведущий должен дать возможность высказаться всем желающим, выслушать предложения, замечания и обсудить их.

### **Часть 3. «МОИ ДОБРЫЕ ДЕЛА»**

«Доброе отношение к людям, к своим близким, родным и просто знакомым должно проявляться не только на словах, но и в конкретных делах. Вспомните, какое конкретное доброе дело вы сделали за сегодняшний день? Кто был этот человек? Что вы при этом чувствовали? Как отблагодарил этот человек? Какими должны быть, по вашему мнению, формы благодарности? Способны ли вы на добрые дела? Если нет, то что вам мешает? Прежде всего проанализируйте свои привычки».

Участники по очереди высказываются, комментируя свои рассказы.

#### *Комментарий.*

Это упражнение можно проводить либо в большом кругу, либо в микрогруппах по 7-8 человек. Выступление участника группа должна внимательно выслушать и поблагодарить его за откровенность и готовность поделиться. Ведущему следует дать установку «на постоянные добрые дела» и во время занятий периодически возвращаться к этой теме.

#### Часть 4. «РИСУНОК МУЗЫКИ»

«Садитесь удобно и слушайте музыку. По моему сигналу начинайте рисовать те образы, ощущения, символы, которые ассоциируются у вас с этой музыкальной темой. Каждый должен стремиться выразить себя как можно полнее».

Время звучания музыки примерно 3-5 минут, затем ведущий собирает рисунки и устраивает импровизированную выставку, во время которой участники стремятся узнать авторов рисунка.

Участники собираются в большой круг и делятся своими впечатлениями, обращая внимание на то, насколько каждому из них удалось раскрыть себя в этом рисунке музыки.

Что помогло группе узнать по выставленным рисункам автора? Кого совсем не узнали? Почему? Настолько необычен рисунок? Или автор не смог выразить свои чувства? Или вас еще плохо знают?

*Комментарий.*

Для этого этюда ведущему необходимо приготовить листы бумаги, карандаши (фломастеры) для всех членов группы, магнитофон и записи легкой или классической музыки. Во время просмотра выставки участники могут фиксировать свои «открытия авторов» на отдельном листе бумаги. Поэтому рисунки целесообразно пронумеровать, но сделать это таким образом, чтобы участники не могли знать, кому какой рисунок принадлежит.

#### Часть 5. «КОНТРАРГУМЕНТЫ»

«Давайте попробуем хотя бы немного разобраться в себе, в своих недостатках, привычках, которыми вы недовольны.

Для этого разделите лист бумаги на две половинки.

Слева, в колонку «Недовольство собой», предельно откровенно запишите все то, чем вы недовольны в себе именно сегодня, сейчас, на этом занятии:

Недовольство собой

---

---

---

Принятие себя

---

---

---

На эту аналитическую работу вам отводится примерно 5-6 минут, желательно заполнить сначала левую часть таблицы.

Затем на каждое «Недовольство собой» приведите контраргументы, т. е. то, что можно противопоставить, чем вы и окружающие вас люди довольны уже сегодня, что принимают в вас, и запишите в колонке «Принятие себя». На второй этап работы отводится примерно 5-8 минут ».

Затем участники объединяются в микрогруппы по 3-4 человека и приступают к обсуждению всех своих записей в таблице.

*Комментарий.*

Если есть возможность, то необходимое количество таблиц

целесообразно заготовить заранее с помощью пишущей машинки или ксерокса. Во время заполнения таблиц участники должны работать индивидуально, желательно включить легкую музыку. Кстати, музыкальный фон должен стать постоянным во время проведения тренинговых занятий. Это в значительной степени облегчает самораскрытие участников, помогает сосредоточиться на анализе собственных поступков, своих слабостей, в то же время вносит некоторый элемент оптимизма.

При организации работы в микрогруппах следует обратить внимание участников на то, чтобы они объединились с теми людьми, которых меньше всего знают, или с которыми еще не работали на данном занятии. Этот принцип желательно соблюдать во время всего тренинга - как можно больше контактов и общения с различными людьми.

## Часть 6. КОНТРОЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ

«Запишите в таблицу «Индивидуальность» суть высказывания каждого участника о своей индивидуальности, т. е. вспомните то, что он говорил во время знакомства-представления в начале этого занятия, а затем добавьте свои ощущения и представления о его индивидуальности, которые сформировались во время занятия».

На это отводится 10 минут.

Потом все участники собираются в большой круг и по очереди зачитывают свои записи, обязательно исправляя неточности.

Каждый член группы имеет реальную возможность услышать мнения о себе, которые сформировались в ходе первого занятия. Желательно, чтобы каждый участник записал все высказанные о нем, представления и сохранил их до конца тренинга.

*Комментарий.*

Не забудьте включить музыкальное сопровождение, позаботьтесь о том, чтобы у каждого участника была бумага и ручка, удобное место для работы. У всех участников должна быть возможность видеть тренинговые имена членов группы или, в крайнем случае, возможность подойти и посмотреть визитку того человека, чье тренинговое имя забыл.

## Часть 7. «КТО Я?»

«Возьмите лист бумаги и ответьте на этот вопрос несколько раз».

*Комментарий.*

Это упражнение проводится на каждом занятии. Записи участников целесообразнее собрать для того, чтобы они могли на каждом следующем занятии вносить изменения и добавления в список ответов на этот вопрос.

## Домашнее задание «ЛАСКОВОЕ ИМЯ»

1. Вспомните и запишите, какими ласковыми именами вас называют ваши родные, близкие вам люди, ваши знакомые.

Задумайтесь, кто и в каких случаях это делает чаще? Когда от вас что-то требуется? Когда к вам обращаются с очередной просьбой? Когда у вашего

собеседника просто хорошее настроение?

Какие чувства вы испытываете, когда к вам обращаются именно так? Что вам хочется сказать или сделать в ответ на хорошие слова? Делаете ли вы это? Если нет, то почему? Что мешает вам проявить теплые чувства благодарности?

2. А теперь вспомните и запишите, кого и когда вы называете ласково. Это ласковые уменьшительные слова, например от имени человека, к которому вы обращаетесь: Галочка, Галчонок – или это название птицы или животного (медвежонок, цыпленок) или просто прозвище, но очень ласковое?

Что вы при этом испытываете сами? А люди, к которым вы так обращаетесь, как они реагируют на ваше ласковое обращение?

### **Анкетирование «ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»**

Последней процедурой каждого занятия является заполнение анкеты «Обратная связь».

Тренинговое имя \_\_\_\_\_

1. Степень включенности 012345678910

Что мешает тебе быть более включенным в занятие?

---

---

---

2. Твои основные ошибки в ходе занятия:

А) по отношению к себе \_\_\_\_\_

Б) по отношению к группе \_\_\_\_\_

В) по отношению к ведущему \_\_\_\_\_

3. Самые значительные для тебя эпизоды, упражнения, во время которых удалось сделать определенный прорыв, что-то лучше понять в себе, в чем-то разобраться:

---

---

---

4. Что тебе очень понравилось на прошедшем занятии? Почему?

---

---

---

5. Твои замечания и пожелания ведущему (по содержанию, по форме занятий и т.д.)

---

---

---

*Комментарий.*

Ведущему целесообразно заготовить бланки анкеты (если есть такая возможность). Если бланков нет, то ведущий просто зачитывает вопросы, а участники на чистом листе бумаги пишут свои ответы на них и затем сдают анкеты.

### **Подведение итогов**

Ведущий напоминает всем участникам о месте и времени следующего занятия, перечисляет, что нужно принести для работы.

## **ЗАНЯТИЕ**

**2**

### **«Привет, индивидуальность!»**

*Цель занятия* - закрепить тренинговый стиль общения, продолжить самораскрытие и открытие в себе сильных сторон, т. е. таких качеств, умений, которые человек принимает и ценит, которые дают чувство внутренней устойчивости и доверия к самому себе.

### **Рекомендации ведущему**

Второе занятие целесообразно начать с анализа анкет «Обратная связь». Обратите внимание участников на степень их включенности в занятие и на те причины, которые, по мнению самих участников, мешают им быть искренними и откровенными. Не называя тренинговых имен, остановитесь на наиболее типичных ошибках членов группы, отметьте значимые для них эпизоды прошедшего занятия.

Откровенно перечислите то, что не понравилось участникам, и, конечно, проанализируйте замечания и пожелания вам как ведущему. Обязательно скажите, как вы собираетесь реагировать на эту критику в ходе второго и последующих занятий.

Данное занятие, в основном, посвящено работе над раскрытием каждым участником своих сильных сторон. При этом следует иметь в виду, что работа над собой – это не только разбор ошибок и преодоление слабостей, отрицательных качеств и привычек, но и анализ тех качеств, которые помогают в борьбе с самим собой на пути самосовершенствования. Это, пожалуй, более важная сторона - поиск не виновника, а помощника и сподвижника самосовершенствования.

У каждого человека есть свои сильные стороны, которые помогают в различных ситуациях, но многие просто не привыкли думать о себе в позитивном ключе, чаще обращая внимание на свои недостатки.

Задача этого занятия - провести «инвентаризацию» именно сильных сторон личности каждого участника.

В самом начале участникам следует напомнить о главных правилах тренинга и в дальнейшем придерживаться определенной схемы занятия: психологическая разминка в виде приветствия, аналитическая работа над собой, основное упражнение, заключительные процедуры.

## **Примерное содержание занятия**

### **Часть 1. «ПРИВЕТ, ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ!»**

Участники садятся в большой круг и по очереди приветствуют друг друга, обязательно подчеркивая индивидуальность партнера.

*Комментарий.* Участники могут обращаться непосредственно ко всем сразу или к конкретному человеку, например к партнеру, сидящему справа. Во время этой психологической разминки участники должны настроиться на доверительный стиль общения, помочь друг другу включиться в продуктивную работу, продемонстрировать свое доброе и уважительное отношение ко всем членам группы.

Следует обращать особое внимание на то, какими словами, каждый участник приветствует своего партнера, не его манеру устанавливать контакт.

Ведущему целесообразно разобрать типичные ошибки, допущенные участниками, и самому продемонстрировать наиболее продуктивные способы вхождения в контакт - приветствия человека.

### **Часть 2. « ПОГОВОРИМ О ДНЕ ВЧЕРАШНЕМ...»**

Все желающие делятся впечатлениями о прошедшем занятии. Что помогало в работе над собой? Что так и не получилось? В чем причины? Какие претензии есть к членам группы, к ведущему? Все ли понятно в правилах, по которым работает группа? Может быть, есть предложения по их изменению?

*Комментарий.*

Работа может быть организована или в режиме большого круга, или в микрогруппах по 7-8 человек.

В ходе этого упражнения необходимо создать атмосферу спокойного и откровенного обсуждения. Высказываются только желающие.

### **Часть 3. «СКАЖИ МНЕ, КТО ТВОЙ ДРУГ»**

Каждый участник в течение 3-4 минут набрасывает «психологический портрет» кого-либо из членов группы. Указывать на признаки, особенно внешние, по которым можно сразу узнать конкретного человека, нельзя. В «портрете» должно быть не менее 10-12 черт характера, привычек, особенностей, характеризующих именно этого человека.

Затем написавший выступает со своей информацией перед группой, а остальные пытаются угадать, чей это портрет.

*Комментарий.*

Во время обсуждения участники называют свои кандидатуры, аргументируя принадлежность «психологического портрета» именно им. Тот, кто узнал себя в представленном портрете, также имеет право заявить об этом и обосновать свой вывод. Автор «психологического портрета» не должен сразу говорить, кто из участников прав. Он делает это лишь после того, как выскажутся все желающие.

#### Часть 4. «ЛАСКОВЫЕ ИМЕНА»

Члены группы садятся в большой круг и рассказывают, какие ласковые имена они вспомнили, выполняя домашнее задание, какие чувства испытывали при этом и т. д.

*Комментарий.*

В ходе этого упражнения следует обратить внимание на искренность и раскованность участников, на их готовность говорить откровенно, умение описывать свои переживания и желание делиться ими с окружающими. Целесообразно организовать процесс в парах, когда участник обращается к другому и говорит этому человеку то, что он приготовил дома.

#### Часть 5. «МОИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ»

Каждый из вас должен рассказать остальным участникам о своих сильных сторонах - о том, что он любит, ценит, принимает в себе, что дает ему чувство внутренней свободы и уверенности.

Существенно также отметить те качества, которые вам импонируют, но они вам несвойственны и вы хотите выработать их в себе.

Крайне важно, чтобы вы «не брали в кавычки» свои слова, внутренне отказываясь от них, не умаляли своих достоинств, чтобы вы говорили прямо, уверенно, без всяких «но...», «если...», «может быть...» и т. п.

Вам дается на это 3 минуты. Даже если вы закончите свою речь раньше, оставшееся время все равно принадлежит вам. Слушатели могут только уточнять детали и просить разъяснения, но не имеют права высказываться.

Может быть, значительная часть вашего времени пройдет в молчании. Вы не обязаны объяснять, почему считаете те или иные свои качества сильной стороной. Достаточно того, что вы сами в этом уверены».

Ведущий дает участникам 3-5 минут на подготовку и затем предлагает первому начать. По истечении 3-х минут ведущий даст сигнал, означающий, что время первого истекло. Далее вступает в работу второй участник, в распоряжении которого также 3 минуты, и так до тех пор, пока не выскажутся все члены группы.

*Комментарий.*

Это упражнение направлено не только на определение собственных сильных сторон каждым участником, но и на формирование привычки думать о себе положительно. Поэтому при его выполнении необходимо следить за тем, чтобы участники избегали любых, даже незначительных высказываний о своих недостатках, ошибках, слабостях. Любая попытка самокритики пресекается.

Работа может быть организована в режиме большого круга, а при большом количестве участников - в микрогруппах по 7-8 человек.

#### Часть 6. «ЭМИГРАЦИЯ»

«Предположим, что вы решили совсем уехать из страны. Как вы думаете, сколько человек и кто конкретно пожалеет об этом? Почему? Что

вас связывает с этими людьми? Сколько человек и кого именно обрадует ваше решение уехать? Почему? В чем причина такого отношения к вам? Вы пытались что-то изменить в себе, в ваших отношениях с этими людьми?

Составьте два перечня имен и ответьте на эти вопросы».

*Комментарий.*

После окончания работы целесообразно обсудить этот материал в микрогруппах (3-4 человека).

### **Часть 7. «КТО Я?»**

«Возьмите ваш лист бумаги, на котором уже есть несколько ответов на этот вопрос. Вы отвечали на него на прошлом занятии. Подумайте, как еще вы могли бы ответить на этот же вопрос сегодня. Может быть, вы что-то хотите добавить, а написанное ранее изменить или совсем убрать. Все в ваших силах, вы вправе сделать это сейчас.

У вас есть 3 минуты. Отвечайте на вопрос «Кто Я»,

*Комментарий.* См. раздел «Первое занятие», упражнение 7.

### **Домашнее задание «ИНТЕРВЬЮ»**

«Подумайте о каждом члене группы и сформулируйте для него один вопрос, на который он должен будет ответить во время интервью на следующем занятии.

Вопрос должен быть «личностного» плана.

### **Анкетирование «ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»**

См. раздел «Первое занятие».

### **Подведение итогов**

В конце занятия подводятся итоги. Затем каждый участник отвечает на вопрос: «Над чем мне еще нужно поработать на следующем занятии? »

## **ЗАНЯТИЕ 3**

*Цель занятия* - способствовать дальнейшему сплочению группы и углублению процессов самораскрытия, продолжить развитие умений самоанализа и преодоление психологических барьеров, мешающих полноценному самовыражению.

### **Рекомендации ведущему**

На этом занятии основное внимание обращается на анализ участниками своих слабых личностных сторон. Каждому из них нужно дать возможность глубоко и полно осознать эти стороны своей личности.

В процессе этой работы участнику необходима теплая поддержка всех членов группы.

### *Примерное содержание занятия*

#### **Часть 1. «ВЫ МЕНЯ УЗНАЕТЕ?»**

«Иногда обстоятельства складываются так, что назначается встреча с совершенно незнакомым человеком. Вы договорились по телефону о дне, времени, месте встречи и о «пароле», по которому вы узнаете друг друга. Это может быть красный шарф и т. п. Ведь так обычно и поступают люди. Давайте уйдем от этого стереотипа. Опишите себя так, чтобы человек, которого вы встречаете, сразу вас узнал. Найдите такие признаки! Это может быть ваша привычка поправлять очки, тереть правой рукой мочку уха, или необычная деталь походки, или...

Время для этой работы 3-5 минут.

Затем члены группы садятся в большой круг и читают по очереди написанное.

*Комментарий.*

Вариант: каждый член группы сдает свой лист описанием «портрета» ведущему, который, перемешав их, зачитывает текст. Участники должны узнать по этому описанию, чей же это портрет.

## Часть 2. «ДЕВИЗ»

«Был в старину обычай - изображать на воротах замка, на щите рыцаря родовой герб и девиз, т. е. краткое изречение, выражающее руководящую идею или цель деятельности владельца. Мы не будем рисовать герб, а вот над девизом давайте подумаем.

Каждый из членов группы должен сформулировать свой девиз, который отражает его жизненное кредо, отношение к миру и в целом, и к себе». На формулировку девиза дается 5-7 минут.

Затем участники по очереди зачитывают свои девизы и, в случае необходимости, дают пояснения.

*Комментарий.*

Варианты:

1. В дальнейшем на тренинговых занятиях участники выступают под своими девизами.

2. Участники в конце каждого занятия работают над совершенствованием своего девиза, делая его более четким, ясным, кратким и действительно отражающим жизненные установки каждого из них.

3. После обсуждения индивидуальных девизов участники формируют девиз группы - основной принцип взаимоотношений и взаимодействия в группе.

## Часть 3. «ИНТЕРВЬЮ»

«Быть искренним и откровенным перед самим собой, а тем более перед другими - довольно трудная задача. Но мы уже достаточно хорошо знаем друг друга и готовы отвечать на любые вопросы именно так: душевно и чистосердечно.

Каждый из вас подготовил по одному вопросу для других членов группы. И каждый готов дать интервью. Основное правило этого интервью - отвечать как можно полнее и откровеннее. Тем самым вы попытаетесь еще

лучше разобраться в себе, ведь вопросы касаются особенностей вашего характера, ваших привычек и интересов, привязанностей и взглядов на те или иные сложные жизненные проблемы.

Одним словом, вы - очень интересный человек. И у окружающих к вам много вопросов. Кто первым готов дать интервью?»

Участник, который будет первым отвечать на вопросы, садится так, чтобы видеть в лицо всех членов группы.

Остальные начинают по очереди (по кругу) задавать вопросы.

*Комментарий.*

Ведущий должен следить за тем, чтобы интервью с одним участником не затягивалось слишком долго (не более 5 минут), и чтобы ответ на вопрос был действительно искренним и откровенным, и чтобы все члены группы участвовали в беседе. При этом интервьюируемый вправе не отвечать на вопрос, который, на его взгляд, не относится непосредственно к нему.

Вариант - если время на все интервью ограничено, тогда сам интервьюируемый называет тех членов группы, чьи вопросы он хотел бы услышать. Эти участники по очереди задают свой вопрос.

#### Часть 4. «АВТОПОРТРЕТ»

Каждый участник в течение 5-7 минут должен составить подробную психологическую самохарактеристику, включающую не менее 10-12 признаков. Но в характеристике не должно быть внешних примет, по которым можно сразу узнать описываемого человека. Например, самому маленькому по росту в данной группе нельзя писать «Мне доставляет много переживаний мой маленький рост».

Это должно быть психологическое описание вашего характера, ваших привязанностей, взглядов на мир, на взаимоотношения людей и т. д. После написания характеристик участники сдают их ведущему (или одному из членов группы), который, перемешав листы, начинает зачитывать «автопортреты».

Остальные члены группы должны по тексту узнать автора. Члены группы вправе вносить коррективы в автопортрет участника, например добавить несколько штрихов к особенностям его характера, которые они увидели во время занятий.

*Комментарий.*

Ведущему целесообразно приготовить для этого упражнения стандартную бумагу, чтобы у всех участников были одинаковые листы для написания психологического автопортрета. Работу над автопортретами лучше проводить на фоне музыкального сопровождения.

#### Часть 5. «КАРУСЕЛЬ»

«Умение устанавливать контакты позволяет человеку чувствовать себя более уверенно в этом мире. Сейчас мы проведем серию встреч, причем каждый раз с новым человеком. Нужно легко и приятно войти в контакт, поддержать разговор и также приятно расстаться с ним».

Члены группы встают (салятся) по принципу «карусели», т. е. лицом друг к другу, и образуют два круга: внутренний неподвижный (участники стоят спиной к центру круга) и внешний подвижный (участники расположены лицом к центру круга).

По сигналу ведущего все участники внешнего круга делают одновременно 1 или 2 шага вправо (или пересаживаются на стул, стоящий справа от них, и оказываются перед новым партнером). Таких переходов будет несколько.

Причем каждый раз роль участника задает ведущий.

Примеры ситуаций «встреча»:

1) «Перед вами человек, которого вы хорошо знаете, но довольно долго не видели. Вы рады этой случайной встрече».

Время на установление контакта, приветствие и проведение беседы 2-3 минуты. Затем ведущий дает сигнал, участники должны в течение 1 минуты закончить начатую беседу, попрощаться и перейти вправо к новому партнеру.

*Примечание:* эти правила распространяются и на нижеследующие ситуации:

2) «Перед вами неизвестный человек. Познакомьтесь с ним, узнайте, как его зовут, где он учится (работает)».

3) «Перед вами совсем маленький ребенок, он чего-то испугался и вот-вот расплачется. Подойдите к нему, начните разговор, успокойте его».

4) «Вас сильно толкнули в автобусе. Оглянувшись, вы увидели пожилого человека».

5) «После длительной разлуки вы встречаете вашего любимого (любимую) и вы так рады этой встрече. И вот наконец он (она) рядом с вами».

*Комментарий.*

Ведущему следует обратить внимание участников не только на то, как они вступают в контакт, начиная встречу, но и на то, как они заканчивают разговор.

После очередного перехода, смены партнеров ведущий, задавая ситуацию, определяет конкретные роли для каждого круга, например участники внутреннего круга играют роль испуганного ребенка, а внешнего - взрослого, который должен успокоить малыша.

## Часть 6. «ПОЛОЖИ СЕБЯ ПОД МИКРОСКОП»

«У многих из нас есть мелкие слабости, привычки, от которых мы хотели бы избавиться как можно скорее. Они не столь заметны, сразу не бросаются в глаза, но тем не менее часто мешают в жизни.

У каждого, наверняка, в активном словарном запасе найдутся слова, которые он больше никогда не хотел бы произносить, а тем более вслух. Давайте попробуем выявить эти неприятные мелочи собственного характера, как бы взглянем на себя через окуляр микроскопа. Что мы там сможем увидеть?»

*Комментарий.*

Работу можно организовать в два этапа. На первом этапе участники индивидуально составляют перечень «неприятных мелочей» своего характера. На это отводится 5-7 минут.

На втором этапе проводится обсуждение, во время которого каждый член группы говорит о своих «мелочах».

### **Часть 7. «КТО Я?»**

Методику проведения см. в разделе «Занятие 2», упражнение 7.

### **Домашнее задание «БРАЧНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ»**

«Ваша задача - составить текст брачного объявления, в котором нужно прежде всего указать свои основные достоинства. Не стоит уделять слишком большое внимание своим физическим данным. Вы привлекательны и обаятельны? Молоды и красивы? К тому же еще и высокого роста? Это прекрасно!

А ваш характер, привычки, особенности общения с людьми и отношения к ним? Ваши любимые занятия? Чем вы можете заинтересовать другого человека?

Не следует писать и о наличии квартиры, дачи, машины и гаража. Если это все есть, можно только порадоваться за вас. Но причем здесь брачное объявление? Ведь вы пишете о себе, а не о вашем состоянии.

Не забудьте в нескольких словах охарактеризовать ваш идеал. Каким вы его себе представляете? Но описание идеала не должно занимать более  $\frac{1}{3}$  всего объявления».

### **Анкетирование «ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»**

См. раздел «Первое занятие».

### **Подведение итогов**

См. раздел «Занятие 2».

## **ЗАНЯТИЕ 4**

*Цель занятия* - закрепить навыки самоанализа и самовыражения, глубоко и всесторонне проанализировать слабые стороны личности каждого участника.

### **Рекомендации ведущему**

На этом занятии нужно быть особенно внимательным к каждому участнику, т. к. анализ собственных слабостей требует от человека большой душевной работы и самоотдачи. Поэтому в группе должна быть создана атмосфера полного принятия человека именно таким, каков он есть.

Нужно настроить всю группу на желание почувствовать состояние другого человека, помочь ему теплым словом и добрым взглядом и реально поддержать.

Не забудьте провести анализ анкет «Обратная связь», расскажите при этом и о своих слабых сторонах, тем самым подавая пример самораскрытия и постоянной работы над собой.

### Часть 1. «МОЯ ЛЮБИМАЯ ИГРУШКА»

«У каждого из нас в детстве есть любимая игрушка. Хорошо, если мы не забываем о ней. Это как бы связывает нас с чудесным миром детства, когда мы были самыми счастливыми, получив игрушку. А помните ли вы свою любимую игрушку? Что это? Мячик? Плюшевый мишка? Кукла? Как ее звали? И где они сейчас? »

Участники рассказывают друг другу о своей любимой игрушке и о своих чувствах, которые вызвали воспоминания.

*Комментарии.*

После разъяснения сути этого этюда целесообразно включить лирическую музыку и дать возможность участникам в течение 3-4 минут спокойно вспоминать свое детство.

Затем все садятся в большой круг и рассказывают о своих любимых игрушках по очереди (по кругу). А если группа большая (или недостаточно времени), воспоминаниями можно поделиться в микрогруппах по 7-8 человек.

### Часть 2. «БРАЧНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ»

«Теперь посмотрим, какими у вас получились брачные объявления. Каждый читает свой вариант, а остальные члены группы выступают в роли экспертов. Внимательно выслушав очередное объявление, они могут внести коррективы - добавить то положительное и привлекательное, что забыл написать о себе сам авторы.

*Комментарий.*

Ведущий может собрать брачные объявления, а затем, зачитывая их по одному, предоставить участникам возможность узнать по этим объявлениям авторов, и уже после этого внести коррективы в текст объявления.

При анализе объявлений следует исходить из тех установок, которые были сформулированы на прошлом занятии, когда участники получали задание.

### Часть 3. «БЕЗ МАСКИ»

«Перед вами в центре крупа стопка карточек. Вы будете по очереди брать по одной карточке и сразу, без всякой предварительной подготовки, продолжать фразу, начало которой написано в этой карточке. Ваше высказывание должно быть предельно искренним и откровенным!

Члены группы будут внимательно слушать вас, и если они почувствуют, что вы неискренни и неоткровенны, вам придется еще раз взять карточку, но уже с другим текстом, и попробовать ответить».

*Комментарии.*

Участники садятся в большой круг. Каждый из них (по мере психологической готовности) берет карточку. Если возникает большая пауза, следует помочь участникам игры, пригласить их в центр круга, где находятся карточки.

Ведущему необходимо заранее подготовить карточки с текстом. Причем карточек должно быть больше, чем участников, на случай, если кто-то из них не сможет с первого раза выполнить задание.

#### **Примерное содержание карточек:**

«Особенно мне нравится, когда люди, окружающие меня...»

«Мне очень трудно забыть, но я...»

«Чего мне иногда по-настоящему хочется, так это...»

«Мне бывает стыдно, когда я...»

«Особенно меня раздражает то, что я...»

«Мне особенно приятно, когда меня...»

«Знаю, что это очень трудно, но я...»

«Иногда люди не понимают меня, потому что я...»

«Верю, что я еще...»

#### **Часть 4. «ОТВЕРЖЕННЫЙ»**

«У каждого из нас, наверное, есть черты характера, привычки, мешающие нам в жизни, которые мы хотели бы изменить.

Один из участников сейчас выйдет из комнаты на некоторое время. Все остальные члены группы должны будут сформулировать 5-7 причин, по которым данного человека можно (или нужно) «отвергнуть». Например, часто бывает груб с окружающими, слишком заносчив, крайне необщителен, очень обидчив и т. д.»

Выбирается «секретарь», основная задача которого - записать все причины, перечисленные членами группы, на отдельный лист. Причем в список причин включаются только те, которые приняты большинством голосов.

*Комментарий.*

Возможные варианты:

а) Выходивший участник после составления списка причин, по которым его можно «отвергнуть», приглашается ведущим. Он должен сначала сам назвать возможные причины «отвержения», которые, по его мнению, могла написать группа.

После этого ему вручается список, который составила группа. Участник может задать любой вопрос, если есть такая необходимость.

б) Список причин, составленный группой, не зачитывается, а оставляется для следующего упражнения «Мои слабые стороны».

#### **Часть 5. «МОИ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ»**

«Каждый член группы должен рассказать остальным участникам о своих слабых сторонах - о том, что он не принимает в себе.

Не обязательно говорить только об отрицательных чертах своего характера, вредных привычках; важно отметить то, что является или может являться причиной конфликта в различных ситуациях, осложняет жизнь, затрудняет взаимоотношения и т. п.

Крайне важно, чтобы вы «не брали в кавычки» свои слова, внутренне отказываясь от них, извиняя себя и свои слабости, чтобы вы говорили об этом прямо и откровенно. На это вам дается 3 минуты».

Далее упражнение проводится по методике «Занятие 2», упражнение 5 («Мои сильные стороны»).

*Комментарий.*

Это упражнение направлено, в первую очередь, на определение каждым участником собственных слабых сторон, на формирование привычки анализировать свои недостатки, но при его выполнении у участника должна быть возможность опереться на сильные стороны своего характера.

Возможны два варианта проведения этого упражнения: большой тренинговый круг или микрогруппы по 7-8 человек.

**Часть 6. «КТО Я?»**

См, раздел «Занятие 2», упражнение 7.

**Домашнее задание «Я ГЛАЗАМИ ГРУППЫ»**

«Ответьте на один вопрос: «Каким человеком меня воспринимает группа и отдельные участники?» Опишите подробно, как вас оценивает группа.

Например: «Группа в целом воспринимает меня как спокойного, малоподвижного человека, неэмоционального, обеспокоенного чем-то не очень серьезным. Игорь, наверное, считает меня застенчивым, а Светлана - не очень симпатичным и т. д.»

**Анкетирование «ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»**

См. «Занятие!».

См. раздел «Занятие 2».

**Подведение итогов.**

## **ЗАНЯТИЕ 5**

*Цель занятия* - отработать навыки понимания окружающих людей, их внутреннего душевного мира, закрепить стиль доверительного общения и умения постоянного самоанализа.

**Рекомендации ведущему**

Это занятие является предпоследним в проводимом тренинге, поэтому ведущему следует активизировать процессы самораскрытия и самоанализа участников с тем, чтобы они успели проделать необходимую работу за последние два занятия.

## Часть 1. «ЗООПАРК»

«Приветствуя сегодня друг друга, мы будем опираться на наши ассоциации, вызванные миром животных или птиц. Вступая в контакт со своим партнером, вы должны сказать ему, с каким животным (птицей) вы связываете его образ, и объяснить, что лежит в основе вашей ассоциации».

Участники располагаются традиционно в общий круг, и первый обращается к партнеру, например сидящему справа, устанавливая контакт. Таким образом, этюд приветствия осуществляется по кругу. Во время разговора двух участников остальные члены группы должны внимательно слушать, отмечать как положительные, так и отрицательные стороны контакта.

Участник, который не может сразу сказать, какого животного или птицу напоминает собеседник, вправе пропустить контакт, он должен извиниться перед партнером и спросить разрешения объяснить свою ассоциацию, но только после окончания этюда.

*Комментарий.*

Ведущий должен обратить внимание участников на стиль вступления в контакт, на манеру разговора, положение рук и головы, движение тела, голос, интонации и т. д.

## Часть 2. «Я ГЛАЗАМИ ГРУППЫ»

«А теперь обсудим домашнее задание. Каждый должен высказать свое мнение о том, каким человеком его видит группа в целом и отдельные участники».

Участники работают в большом тренинговом круге. После выступления участника группа, внимательно выслушав его, может сказать ему о том, в чем он оказался прав, а в чем ошибался, и попросить внести корректив в сообщение.

*Комментарий.*

Ведущему следует настроить участников на работу в режиме «эксперта». Например, один из участников сказал: «Мне кажется, что Юра воспринимает меня как замкнутого человека». Юра может подтвердить это впечатление или внести коррективы, объяснив, что это не совсем верное впечатление и т. д. Такой откровенный разговор должен состояться в ходе этого тренинга.

## Часть 3. «Я ТЕБЯ ПОНИМАЮ»

Каждый член группы выбирает себе партнера и затем в течение 2-3 минут в устной форме описывает его состояние, настроение, чувства, желания в данный момент. Тот, чье состояние описывает партнер, должен подтвердить правильность и достоверность предположений или опровергнуть их. Оба партнера вправе комментировать высказывания друг друга.

*Комментарий.*

Варианты:

а) участники разбиваются на пары еще до начала упражнения. Какое-то время они работают самостоятельно, описывая состояние своего партнера, а затем читают друг другу свои сообщения и обсуждают их.

б) участники, располагаясь в большом кругу, сами называют члена группы, который по их желанию и будет описывать их состояние.

#### **Часть 4. «ПОСЛЕДНЯЯ ВСТРЕЧА»**

«Представьте себе, что наши занятия уже закончились, и вы расстались. Но все ли вы успели сказать друг другу? Может быть, вы забыли поделиться с группой своими переживаниями? Или есть конкретный участник, мнение которого о себе вы хотели бы узнать? Сделайте то, что вы не успели сделать на предыдущих занятиях. Не откладывайте свое решение на завтра! Действуйте здесь и теперь».

*Комментарий.*

Этот этюд целесообразнее провести, затемнив помещение, включив спокойную медленную музыку, дав возможность участникам расслабиться, закрыть глаза и вспомнить все прошедшие занятия.

#### **Часть 5. «КТО Я?»**

«Возьмите ваш лист бумаги, на котором уже есть ответы на этот вопрос. Подумайте, как еще вы могли бы ответить на него сегодня, может быть, вы что-то хотели добавить, а написанное ранее изменить или совсем убрать. Все в ваших силах, вы вправе сделать это. У вас есть 3 минуты. Отвечайте на вопрос: «Кто я?».

Затем мы приступим к обсуждению ваших ответов. Каким вы представляете себя? Что главное увидели и подчеркнули в себе? Как изменился ваш взгляд на самого себя от занятия к занятию? От чего вам пришлось отказаться? Почему? Что новое вы заметили в себе самом во время тренинга? я

Группа проводит обсуждение в режиме большого тренингового круга.

*Комментарий.*

Записи участников снова целесообразнее собрать и сохранить с тем, чтобы они смогли на последнем занятии внести изменения и дополнения в список ответов на этот вопрос.

#### **Домашнее задание «ПЕРСПЕКТИВА»**

«Сформулируйте основные цели, которые вы хотели бы достичь в ближайшее время. И главное - подумайте, какие конкретные шаги нужно сделать для их достижения».

#### **Анкетирование «ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»**

См. раздел «Занятие 1».

#### **Подведение итогов**

См. раздел «Занятие 2».

## **ЗАНЯТИЕ 6**

*Цель занятия* – закрепить полученные навыки и умения самораскрытия и самоанализа, подвести итоги работы группы, оказать психологическую поддержку участникам, ответить на все возникшие вопросы.

### **Рекомендации ведущему**

Одно из основных положений, которое должны понять и усвоить участники, заключается в том, что в жизни каждому из нас следует ориентироваться не на других, а на уровень развития своих способностей. Не стоит ни думать, ни говорить: «Он более добрый, чем я», лучше: «Я сегодня немного добрее, чем был вчера».

Всегда найдется человек, который в чем-то превосходит нас. Он или умнее, или бескорыстнее и т. д. Что тогда? Чувство неполноценности, зависть или злоба? Но зачем портить себе жизнь? Не лучше ли радоваться тем изменениям, которые происходят в нас самих, праздновать очередное собственное личностное достижение.

Этим занятием завершается тренинг, поэтому нужно организовать обсуждение всех возникающих вопросов для того, чтобы у участников не оставалось неразрешенных проблем, которые возникли во время работы группы.

### **Часть 1. «ТВОЕ ЛУЧШЕЕ КАЧЕСТВО»**

«На этот раз традиционное приветствие в начале занятия мы проведем в виде светского приема. Все члены группы, свободно передвигаясь по комнате, должны подходить друг к другу и обмениваться комплиментами, т. е. подчеркивать лучшее качество партнера, которое вы в нем видите и цените больше всего.

Не надо торопиться. Желательно, чтобы каждый участник обратился ко всем членам группы».

#### *Комментарий.*

Для этого этюда необходимо отвести достаточное время, чтобы все участники смогли подойти друг к другу. Не забудьте подобрать соответствующее музыкальное сопровождение.

### **Часть 2. «ПРИВЕТ, ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ»**

«Продолжим процесс активного группового общения.

Только сейчас во время беседы с партнером вам нужно поговорить об индивидуальности друг друга. Желательно вспомнить о той индивидуальной черте, которую сам человек выделил на первом занятии. Если вы не помните этой индивидуальной черты партнера, вам следует извиниться, а затем обязательно поделиться своими представлениями о его своеобразии».

#### *Комментарий.*

Во время этого этюда у участников должна быть возможность свободного передвижения.

### Часть 3. «ПРОКУРОРЫ И АДВОКАТЫ»

«Один из членов группы на некоторое время становится «обвиняемым». Он садится на отдельный стул, с левой стороны от него в один ряд садится половина участников, которые выступают в роли «прокуроров». Их основная задача - найти слабые стороны «обвиняемого». «Прокуроры» могут выдвигать свои обвинения либо коллективно, когда от имени группы выступает один представитель, выражающий общее мнение после обсуждения всех поступивших предложений, либо индивидуально.

Другая половина группы (сидящая с правой стороны от «обвиняемого») выступает в роли «адвокатов», основная задача которых - указать присутствующим на положительные, сильные стороны «обвиняемого».

Эта группа также может работать либо коллективно, либо индивидуально. Задача участников - активно отнестись к личности «обвиняемого», помочь ему еще раз более полно осознать как свои слабые, так и сильные стороны.

После высказываний «прокурора» и «адвокатов» у «обвиняемого» есть право задать любой из сторон вопросы, если ему что-то непонятно в «обвинениях» или «достоинствах защиты».

*Комментарий.*

Эту процедуру могут пройти все участники, но только по их собственному желанию. Время для высказываний той и другой стороны не ограничено. При смене «обвиняемого» группы меняются ролями. Участник, выступавший на процессе в роли «обвиняемого», возвращается в ту группу, из которой он уходил.

### Часть 4. «А ЧТО ДАЛЬШЕ?»

«Теперь обсудим ваши перспективные цели и те конкретные шаги, которые вы намерены предпринять для их осуществления.

У каждого из вас есть 3-4 минуты для того, чтобы рассказать об этом всей группе. Члены группы могут задавать вопросы, конкретизировать цели, помогать в определении шагов по их достижению. Главная задача – составить программу ваших действий на ближайшее будущее».

### Часть 5. «КТО Я?»

См. раздел «Занятие 2», упражнение 7.

*Комментарий.* Свои записи участники могут оставить у себя.

### Анкетирование «ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ»

См. раздел «Занятие 1».

### Подведение итогов

В конце занятия подводятся итоги. Затем каждый участник отвечает на вопросы, возникающие у других членов группы.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ ТРЕНИНГА КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ И УМЕНИЙ

### ЗАНЯТИЕ 1. «Знакомства»

*Цель:* познакомить участников тренинга друг с другом, настроить каждого на работу в группе, вызвать ощущение доверия и психологического комфорта в данной группе людей.

Позиция психотренера на этом тренинге довольно директивна. Он дает задания, задает вопросы, следит за динамикой занятия, одобряет застенчивых, прерывает болтунов.

#### *Часть 1*

Участники рассаживаются в круг, выбирая каждый сам себе место. Ведущий задает всем одни и те же вопросы: «Что вас сюда привело? Чего вы ожидаете от занятий?»

#### *Часть 2*

Психотренер разъясняет цели и задачи тренинга, знакомит группу с нормами группового поведения (см. занятие 1 в тренинге самопознания и личностного роста).

#### *Часть 3. Упражнение «Знакомство»*

Каждый из участников по очереди называет свое имя. Свое имя он произносит трижды: первый раз нейтрально, второй раз произносит свое имя с положительными эмоциями, а третий раз - представляющийся говорит всем участникам по очереди: «Тебя зовут...».

Существует другой вариант знакомства в тренинговой группе. В начале работы все участники тренинга оформляют себе карточку-визитку, на которой указывают свое имя, причем имя может быть как настоящее, так и игровое (имя друга, знакомого, реального политического деятеля или литературного героя и т. п.). Имя пишут разборчиво и достаточно крупно. Визитки крепятся булавкой (или значком) на груди так, чтобы все могли прочитать его. В дальнейшем на всем протяжении занятия участники обращаются друг к другу по этим именам.

Психолог дает 5 минут для того, чтобы все участники сделали свои визитки и подготовились к взаимному представлению. Своим представлением каждый должен подчеркнуть свою индивидуальность, сказать о себе так чтобы все остальные участники сразу запомнили выступившего. Затем участники садятся в большой круг и по очереди представляются.

#### ***Часть 4. Игра «Вопрос - ответ»***

Участники образуют полукруг, каждый по очереди становится ко всем спиной, в центр полукруга. Ему задают какие угодно вопросы, на которые он должен ответить, назвав имя спрашивающего.

#### ***Часть 5. Игры на отлаженность взаимных действий***

##### ***Игра «Печатная машинка»***

Группе дается отрывок из широко известной песни. Каждый член группы произносит по одной букве слова, в конце слова все встают, на знак препинания - топают ногой об пол. Игра идет до полного успешного выполнения этого задания.

##### ***Игра «Перепутаница»***

Участники группы, взявшись за руки, образуют сложный клубок. Задача того, кто в центре круга, - распутать.

#### ***Часть 6. Подведение итогов***

Обсуждение первых впечатлений. Каждый участник тренинга высказывается. Психотренер анализирует работу каждого, подбадривает тех, кто испытывает затруднения.

#### ***Домашнее задание***

Понаблюдать за кем-нибудь в транспорте и попытаться написать в специальной тетради его «психологический портрет»: попытаться угадать его возраст, семейное положение, профессию, эмоциональное состояние в данный момент, представить его в общении с близкими, с коллегами, с начальством.

## **ЗАНЯТИЕ 2. «Я и другие»**

*Цель:* повышение точности межличностного восприятия.

*Тактика психотренера:* позиция становится менее директивной, теперь он - организатор групповой дискуссии, эмоциональный резонатор.

#### ***Часть 1. «Нетрадиционное приветствие»***

Психотренер: «Мы привыкли к стереотипам. Они обедняют нашу жизнь. Давайте попробуем испытать новые эмоции, придумав и воплотив в жизнь нетрадиционные приветствия. Например, можно здороваться тыльной стороной ладони, стопами ног, коленями, лбами... Ваши варианты?»

#### ***Часть 2. Обсуждение домашнего задания***

#### ***Часть 3. «Первое впечатление»***

Эта процедура аналогична той, что была в домашнем задании, только теперь свои предположения можно проверить.

Ведущий приглашает совершенно незнакомого человека, группе предлагается описать свое первое впечатление: определить его возраст, профессию, интересы, коммуникативные способности и т. д. Каждый записывает свои соображения на бумаге, после чего делится своими соображениями, пытаясь обосновать их.

После того как выскажутся все, участники могут проверить свои предположения в беседе с незнакомцем.

Психолог кратко знакомит участников с основными механизмами межличностного восприятия (идентификация, эмпатия, рефлексия и т. д.), объясняет причину неадекватных характеристик, выделяет механизмы восприятия, актуализированные при составлении характеристики незнакомца.

#### ***Часть 4. «Диалог»***

Участникам надо продолжить диалог, зафиксировав его на листе бумаги.

##### **Ситуация 1**

Муж (жена) поздно возвращается домой.

1: «Сколько это будет продолжаться, ладно на меня тебе наплевать, но дети же совершенно тебя не видят».

2: .....

##### **Ситуация 2**

Разговор между начальником и подчиненным.

*Начальник:* «Хотя рабочий день уже закончился, я попросил бы вас остаться».

*Подчиненный:*

Как вы продолжите разговор?

#### ***Часть 5. Игра «Понять партнера»***

Один человек из группы выходит на 10 секунд из аудитории. Группа разбивается на два лагеря: те, кто будут демонстрировать неприязнь к вышедшему, и те, кто будет демонстрировать расположение к нему. Все при этом молчат, сохраняют невозмутимое выражение лица, контактируют только глазами.

#### **Домашнее задание**

Попросить у кого-нибудь из очереди пропустить вас вне очереди. Описать ситуацию контакта с незнакомым человеком, свои ощущения и мысли по этому поводу.

### **ЗАНЯТИЕ 3**

*Цель:* уяснение социальных ролей участников, приобретение и тренинг навыка принятия компромиссного решения; развитие способностей к децетризации.

## **Часть 1. Обсуждение домашнего задания**

### **Часть 2. «Комплимент»**

Сидя в кругу, каждый участник должен сделать комплимент партнеру, сидящему слева, подумать о том, какая черта характера, привычка того ему нравится, и сказать об этом. Тот, кому сделан комплимент, должен, как минимум, поблагодарить. Если кто-то не готов, он может пропустить ход и сделать комплимент после других.

### **Часть 3. Игра «Потерпевшие кораблекрушение»**

Каждому члену группы дают следующую инструкцию и просят выполнить задание в течение 15 минут: «Вы дрейфуете на яхте в южной части Тихого океана. В результате пожара большая часть яхты и ее груза уничтожена. Яхта медленно тонет. Ваше местонахождение неясно из-за поломки основных навигационных приборов, но примерно вы находитесь на расстоянии тысячи миль к юго-западу от ближайшей земли. Ниже дан список 15 предметов, которые остались целыми и не поврежденными после пожара.

В дополнение к этим предметам вы располагаете прочным надувным спасательным плотом с веслами, достаточно большим, чтобы выдержать вас, экипаж и все перечисленные ниже предметы.

Имущество оставшихся в живых людей составляют пачка сигарет, несколько коробков спичек и пять однодолларовых банкнот. Ваша задача - классифицировать 15 нижеперечисленных предметов в соответствии с их значением для выживания.

Поставьте цифру 1 у самого важного предмета, цифру 2 - у 2-го по значению и так далее до 15-го, наименее важного для вас».

Список предметов:

- Секстант.
- Зеркало для бритья.
- Пятигаллоновая канистра с водой.
- Противомоскитная сетка.
- Одна коробка с армейским рационом.
- Карты Тихого океана.
- Подушка (плавательное средство, санкционированное береговой охраной).
- Двухгаллоновая канистра нефтегазовой смеси.
- Маленький транзисторный радиоприемник.
- Репеллент, отпугивающий акул.
- Двадцать квадратных метров непрозрачного пластика.
- Одна кварта пуэрториканского рома крепостью 80 градусов.
- Пятнадцать футов нейлонового каната.
- Две коробки шоколада.

- Рыболовная снасть.

После того как завершена индивидуальная классификация, группе дается 45 минут для выполнения общего задания.

Это упражнение на групповое принятие решений. Группа должна прийти к единому мнению относительно места в классификации каждого из пятнадцати предметов, прежде чем оно станет частью группового решения. Достичь согласия трудно, поэтому не каждая оценка будет получать полное одобрение всех участников. Группа старается каждую оценку дать так, чтобы все члены группы могли с ней согласиться хотя бы отчасти.

Психотренер может дать группе следующие рекомендации для достижения согласия:

1. Избегайте защищать свои индивидуальные суждения. Подходите к задаче логически.
2. Поддерживайте только те решения, с которыми вы можете согласиться хотя бы отчасти.
3. Рассматривайте различие мнений как помощь, а не как помеху.

После того как группа закончила свою работу, ее необходимо познакомить с мнением экспертов.

Согласно «экспертам», основными вещами, необходимыми человеку, потерпевшему кораблекрушение в океане, являются предметы, служащие для привлечения внимания, и предметы, помогающие выжить до прибытия спасателей. Навигационные средства имеют сравнительно небольшое значение: если даже маленький спасательный плот и в состоянии достичь земли, невозможно на нем запастись достаточно пищи и воды для жизни в течение этого периода.

Следовательно, самыми важными являются зеркало для бритья и двухгаллоновая канистра нефтегазовой смеси. Эти предметы могут быть использованы для сигнализации воздушным и морским спасателям.

Вторыми по значению являются такие вещи, как канистра с водой и коробка с армейским рационом.

Предметы следует расположить так:

1. Зеркало для бритья. Важно для сигнализации воздушным и морским спасателям.
2. Двухгаллоновая канистра нефтегазовой смеси. Важна для сигнализации. Нефтегазовая смесь может быть зажжена долларовой банкнотой и спичкой (естественно, вне плота) и будет плыть по воде, привлекая внимание спасателей.
3. Пятигаллоновая канистра с водой. Необходима для утоления жажды.
4. Одна коробка с армейским рационом. Обеспечивает основную пищу.
5. Двадцать квадратных метров непрозрачного пластика. Используется для сбора дождевой воды, обеспечивает защиту от стихии.
6. Две коробки шоколада. Резервный запас пищи.
7. Рыболовная снасть. Оценивается ниже, чем шоколад, потому что нет

уверенности, что вы поймаете рыбу.

8. Пятнадцать футов нейлонового каната. Можно использовать для связывания снаряжения, чтобы оно не уплыло за борт.
9. Плавательная подушка. Если кто-то упадет за борт, она может послужить спасательным средством,
10. Репеллент, отпугивающий акул. Назначение очевидно.
11. Одна кварта пуэрториканского рома крепостью 80 градусов. Содержит 80% алкоголя - достаточно для использования в качестве антисептика при любых травмах; в других случаях имеет малую ценность.
12. Маленький транзисторный приемник. Имеет незначительную ценность, так как нет передатчика.
13. Карты Тихого океана бесполезны без дополнительных навигационных приборов. Для вас важнее знать не где находитесь вы, а где находятся спасатели.
14. Противомоскитная сетка. В Тихом океане нет moskitov.
15. Секстант без таблиц и хронометра бесполезен.

#### **Часть 4. Подведение итогов**

После того как группа познакомится со списком, составленным экспертами, можно начать обсуждение линии поведения отдельных участников. Обсудить, что помогало, а что мешало процессу достижения согласия? Кто проявил себя лидером? Кто участвовал, а кто нет? Кто оказывал влияние? Почему? Какова была атмосфера в группе? Какие действия предпринимались участниками группы для «протаскивания» своих мнений? Как улучшить принятие решений группой?

#### **Домашнее задание**

Вспомнить и записать недавний конфликт, возникший на работе или в семье.

#### **ЗАНЯТИЕ 4. «Мы и наши конфликты»**

*Цель:* развитие способов конструктивного поведения в конфликтных ситуациях.

Тактика ведущего: на данном занятии ведущий - консультант и организатор. В игре «Необитаемый остров» - наблюдатель и «генератор возможных затруднений». Все большая инициатива и активность предоставляется самой группе.

#### **Часть 1. Обсуждение домашнего задания**

Каждый участник по кругу читает описание конфликтных ситуаций, группа отбирает некоторые из них для проигрывания. Действия участников определяют те, кто разыгрывает ситуацию.

Каждая ситуация проигрывается несколько раз, чтобы вовлечь максимальное число участников группы и получить как можно больше вариантов поведения в ситуации.

После этого все варианты поведения в ситуации обсуждаются участниками, анализируется поведение каждого.

Можно предложить следующую схему анализа:

1. Формулирование проблемы, подлежащей решению.
2. Квалификация конфликта (деловой, личностный), разбор конфликта - конфликтующие стороны, повод конфликта, его настоящая причина и т. д.
3. Обсуждение и оценка возможных вариантов разрешения конфликта, действий конфликтующих сторон.
4. Прогноз последствий выбранного варианта разрешения конфликта.

## Часть 2. Игра « НЕОБИТАЕМЫИ ОСТРОВ»

Участникам группы нужно представить себе, что они оказались на необитаемом острове, и разыграть свои действия в этой ситуации: организовывать совместную деятельность (поиски пищи и воды, разведение костра), делать свой социальный выбор (выбирают главного, обдумывают планы на будущее и т. д.).

Действия участников обозначают символически, оговаривая их.

Игра продолжается в среднем 15-20 минут.

После все участники игры садятся в круг и обсуждают ее.

Сначала по очереди высказывается каждый из участников, что он ощущал во время игры, какую позицию занял, как себя вел, как вели себя партнеры, как оценивает работу группы в целом.

Затем психолог дает общую характеристику и оценку действий группы на «необитаемом острове», анализируя, во-первых, распределение ролей (лидер, генератор идей, скептик, координатор и т. д.), во-вторых, поведение каждого участника, попавшего в ситуацию фрустрации. (Сама ситуация «необитаемого острова» из-за своей неопределенности, как правило, воспринимается участниками группы как фрустрирующая.)

Поведение в ситуации фрустрации:

*Экстрапунтивное.* Когда человек вместо принятия ситуации начинает обвинять в ней кого угодно, например, ведущего, в том, что он дал ситуацию, которую невозможно представить себе, или других участников игры, что они не так себя ведут и т. д.

*Интропунтивное.* Человек начинает винить себя за неспособность «вжиться» в ситуацию, за свою ограниченность, глупость и т. д.

*Конструктивное* - это продуктивный тип поведения в ситуации фрустрации. Человек принимает ситуацию, стремится определить ее для себя, поставить цели, найти средства достижения этих целей.

## **ЗАНЯТИЕ 5. «Использование коммуникативных способностей»**

*Цель:* совершенствование коммуникативных способностей участников.

### **Часть 1. «Разминка»**

3-4 участника разыгрывают роль человека, испытывающего радость (выиграл большую сумму денег, получил резкое повышение). Остальные молча невербально должны поздравить его. После анализируется, кто больше всего почувствовал ситуацию.

### **Часть 2. «В самолете»**

Далее группе предлагается разыграть следующую ситуацию: «Вы купили билет на самолет Москва-Хабаровск, впереди 7 часов полета. Спать вы не хотите, интересной книги у вас нет, вы обращаете внимание на соседа и пытаетесь завязать с ним разговор.

Как вы поступите, если вашим соседом окажется молодая девушка, военный, пожилая женщина, читающий книгу и т. п.

Все члены группы попеременно включаются в игру – то в роли желающего вступить в контакт, то в роли его попутчика в разных вариантах.

### **Часть 3. Упражнение «СМЕНА ЛИДЕРСТВА В КОНТАКТЕ»**

Участники разбиваются на пары и ведут беседу на общую тему.

Задача более пассивного говорящего перехватить инициативу в контакте, используя удачный жест, вопрос, подхватить какое-либо слово, и плавно перевести разговор на обсуждение своей темы. Затем повторяется то же самое, но теперь цель инициатора разговора - отдать нить разговора партнеру, навести его на высказывание своих мыслей, можно диалогическими вопросами.

### **Часть 4. Упражнение «ТРОЙКИ»**

Участники разбиваются на тройки. Один выходит, а двое договариваются о том, что они хотели бы узнать у третьего, например его любимый стиль одежды и др.

Отсутствующий возвращается, и кто-то из участников начинает разговор, цель которого - узнать нужную информацию, но так, чтобы он не догадался, о чем хотели узнать. Вопросы задает один из договаривавшихся, а второй наблюдает и оценивает ведение беседы, естественность партнера и т. д. Беседовавшие также высказываются о том, где они почувствовали «слабые» места в разговоре, что было удачным.

### **Часть 5. Упражнение «ВЫХОД ИЗ КОНТАКТА»**

Психолог предлагает представить ситуацию: «Вы встретили не очень близкого знакомого, который располагает временем и имеет желание пообщаться с вами, а вам некогда».

Участники группы разыгрывают эту ситуацию, предлагая несколько вариантов выхода из контакта. После этого следует обсуждение.

### **Домашнее задание**

Каждый участник дома должен написать сочинение «Я в группе тренинга в начале и сейчас», отразив свои представления о целях тренинга в начале работы и на настоящий момент, описать развитие отношений с другими участниками, поделиться новыми для себя мыслями, чувствами, переживаниями и т. д.

## **ЗАНЯТИЕ 6. Итоговое**

*Цель:* проанализировать динамику в развитии коммуникативных навыков каждого члена тренинга, закрепить полученные навыки.

### **Часть 1. Упражнение «ГОРЯЧИИ СТУЛ»**

Каждый из участников группы по очереди садится на стул в центре круга. Остальные участники группы обращаются к нему со словами: «Когда ты делаешь, говоришь или ведешь себя так-то и так-то, то у меня возникают вот такие чувства, мне кажется, что это означает то-то и то-то».

Все фразы должны быть корректными. В оценке используется информация о человеке, полученная во время тренинга. Оценивать следует поведение, черты характера, а не самого человека. Следует избегать определений «правильно», «хорошо», «плохо».

Описанную процедуру проходит каждый участник тренинга. После того как все участники высказались, тот, о ком шла речь, рассказывает о том, что он извлек из этих обсуждений, с чем не может согласиться. Используя выдержки из домашнего сочинения, выступающий оценивает свою работу в тренинге, результаты.

### **Часть 2. Анкетирование**

#### **Анкета участника тренинга**

1. Тренинговое имя \_\_\_\_\_

2. Дата заполнения \_\_\_\_\_

3. Что мешало вам в общении с людьми до тренинговых занятий?

\_\_\_\_\_

4. Какие навыки вы приобрели, пройдя курс тренингов?

\_\_\_\_\_

5. Самые значимые для вас упражнения, во время которых удалось сделать «прорыв»

\_\_\_\_\_

6. Понравилось ли вам работать в группе?

7. Ваши основные ошибки в ходе занятий по отношению к себе

по отношению к членам группы

по отношению к психотренеру

8. Что тебе не понравилось на занятиях?

9. Ваши замечания, пожелания психологу (по форме, по содержанию занятий, по его поведению и т. д.)

Ведущий собирает анкеты и переходит к заключительной части всего курса тренингов.

### Часть 3. Подведение итогов

Анализируя анкету каждого, используя свои записи в журнале наблюдения, психолог подводит итоги работы каждого члена тренинга: анализирует эффективность, устойчивость приобретенных навыков, ищет причины неудач, анализирует свою работу и психологический климат группы. Если есть такая возможность, раздает каждому участнику тренинга видеокассеты с записью занятий.

Рекомендуемая литература по теме «Работа психолога-тренера»:

1. *Большаков В. Ю.* Психотренинг. Социодинамика, игры, упражнения. СПб., 1994.
2. *Гройсман А. Л.* Коллективная Психотерапия. М., 1997.
3. *Исуриена Г. Л. и др.* Методы и техники групповой психотерапии. М., 1990.
4. *Захаров В. П., Хрящев Н. Ю.* Социально-психологический тренинг. Учебное пособие. Л., 1989.
5. *Цзен Н. В., Пахомов Ю. В.* Психотренинг: игры и упражнения. М., 1988.

## 4.2. АРТТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ МЕТОДИКИ

Практически в любом тренинге используют элементы арттерапевтических методик. Что такое арттерапия?

*Арттерапия* - это лечение изобразительным искусством. Арттерапия включает такие направления, как рисуночная терапия, драмтерапия, библиотерапия, музыкотерапия, танцетерапия, кинотерапия, куклотерапия. В справочнике будут рассмотрены направления, наиболее часто используемые практически психологами: рисуночная терапия, библиотерапия, кинотерапия, музыкотерапия. Одним из первых заговорил об искусстве как о форме психотерапии Наумберг, опираясь на слова Фрейда о том, что первичные мысли и переживания выражаются в форме образов и символов, а не вербально.

Применяют арттерапевтические методики как самостоятельные, так и в качестве вспомогательных к другим видам терапии.

Арттерапия работает с продуктами творчества самого клиента (его рисунки, текстовые работы и т. д.) и с готовыми уже произведениями искусства (картины, скульптуры, книги, продукция киноискусства).

Арттерапия показана, в первую очередь, в случаях тяжелых эмоциональных нарушений, а также в случае трудностей в общении, замкнутости, стеснительности клиента. Наиболее полно разработана рисуночная терапия.

### **Рисуночная терапия**

Картины оказывают на человека огромное воздействие: они создают настроение и вызывают определенные чувства. Живописные полотна служат не только украшением стен, но и помогают расслабиться, абстрагироваться от рутинных дел.

Одно из самых мощных выразительных средств, которыми пользуется изобразительное искусство, это краски, воплощающие многообразие окружающего нас мира. Чтобы выразить свои чувства, не обязательно что-то говорить, можно взять краски или карандаши и выразить свои чувства в рисунке. Если сразу же после того, как человека что-то расстроило, он сядет и начнет рисовать, его отрицательные эмоции уйдут, а он полнее и глубже осознает свои эмоции.

Выбор цветов расскажет о многом: красный цвет предполагает гнев, черный - печаль, а серый - беспокойство. Специалисты утверждают, что отдельные цвета вызывают особые душевные состояния, в частности желтый и красно-желтый цвета рождают бодрое, деятельное настроение, мрачные тона вызывают и соответствующие настроения. Зеленый цвет является самым успокаивающим цветом, он поднимает настроение, способствует отдыху при нервной раздражительности, бессоннице.

(Более подробно о влиянии цветов на психику человека можно прочитать в главе «Цветотерапия».)

Итак, рисуя, человек дает выход своим чувствам, желаниям, благодаря

рисованию он постигает, иногда моделирует действительность, легче воспринимает болезненные для него образы и события.

Используя рисуночную терапию в своей работе, практический психолог выбирает темы рисунков так, чтобы предоставить клиенту возможность графически выразить свои чувства и мысли, иногда даже не осознаваемые им.

Обычно темы охватывают:

1. Отношения к самому себе, своей семье («Я в прошлом», «Я такой, какой я есть», «Мой обычный день», «Я дома», «Мой мир», «Ситуации, в которых я чувствую себя неуверенно»; «Я и мои дети», «Моя главная проблема в общении с детьми»).
2. Абстрактные понятия («Одиночество», «Страх», «Любовь», «Три желания», «Остров счастья»).
3. Отношения к группе («Что я котел и что получил от работы в группе», «Что я дал группе»).

На занятиях по рисуночной терапии используют разнообразные методики:

– каждый рисует самостоятельно то, что хочет. Обсуждая рисунок, сначала о рисунке высказывается вся группа, а потом - автор;

– на одном листе рисуют пара участников, тема рисунка задается, вербальные контакты между рисующими исключаются. После обсуждается содержание рисунка, отношения друг к другу в процессе рисования;

– вся группа рисует на одном листе бумаги на заданную тему. По окончании работы обсуждается вклад каждого в работу и взаимоотношения членов группы в процессе работы;

– дополнительное рисование. Один начинает, другой продолжает рисунок и т. д.

Готовые рисунки можно демонстрировать одновременно все, сравнивать их, находить общее и отличия в содержании.

Можно анализировать каждый рисунок отдельно, передавая его из рук в руки, высказываться по очереди о его психологическом содержании.

Обсуждая рисунок, внимание стоит обращать на его содержание, цвет, размеры, повторы из работы в работу. Вначале члены группы рассказывают, что, на их взгляд, хотел изобразить автор, каков его замысел, какие чувства вызывает рисунок. Затем сам автор рассказывает о собственном замысле.

Литература по методике рисуночной терапии:

1. *Бурно М. Е.* Терапия творческим самовыражением. М., 1989.
2. *Кратохвил С.* Биографическая, тематическая и интеракционная ориентация в групповой психотерапии. Л., 1976.
3. *Беляускайте Р. Ф.* Рисуночные пробы как средство диагностики развития личности ребенка. М., 1988.
4. *Бурковский Г. В.* и др. Исследование изобразительного творчества в психотерапии. Л., 1982.

## **Библиотерапия**

Библиотерапия - это одна из форм психотерапии, направленная на улучшение состояния клиента, способствующая его духовному росту. Она довольно сильно и длительно воздействует на человека, устраняет последствия депрессии, отрицательные эмоции.

Эта методика может использоваться как в индивидуальной, так и в групповой работе.

Психолог, в зависимости от цели занятия, подбирает художественное произведение, которое, должно соответствовать следующим требованиям:

1. Оно должно быть высокого художественного уровня.
2. Герои произведения должны быть духовно близки читателю.
3. Ситуации, описанные в книге, должны быть близки переживаниям клиента, должны побуждать к действиям, борьбе, отыскиванию в себе духовных сил.
4. Нужно избегать сюжетов, в которых успех к герою приходит случайно, утомительных, путаных философских книг, не рекомендуется sentimentalная литература и литература ужасов.
5. Рекомендуются писатели: Л. Толстой, И. Тургенев, А. Пушкин, Ф. Достоевский, В. Короленко, А. Чехов, М. Шолохов, М. Горький, В. Шекспир, Р. Киплинг, Ч. Диккенс, В. Гюго, А. Дюма, Э. Золя, О. Бальзак, религиозная литература. Не стоит выбирать слишком объемные произведения, а также произведения, изучаемые в школе.
6. Особо рекомендуется научно-популярная литература, призванная дать общее представление об областях знания, проблемы в которых испытывает клиент.
7. Самой большой популярностью пользуются морально-бытовые повести, приключенческая литература, исторические романы, книги о путешествиях.
8. Хороший лечебный эффект дает серия «Жизнь замечательных людей», потому что в ней описаны жизненные трудности и их преодоление выдающимися людьми, а клиент идентифицирует себя с героем.
9. Рекомендуется использовать сатирическую и юмористическую литературу, она помогает укрепить уверенность в себе, стимулирует положительные эмоции.
10. Нельзя забывать о том, что читатели неодинаково реагируют на литературу. Поэтому возбужденных, беспокойных следует успокоить, сосредоточить, а людей с подавленным настроением, безразличных - наоборот, заинтересовать, взволновать, активизировать.

Каждый клиент получает индивидуальный план чтения. В план включаются примерно 7 книг для чтения в течение 3-4 недель. Планируется 7 собеседований, во время которых проводится коррекция понимания читателем содержания книги, акцентируется только самое важное, актуальное для обратившегося.

Книга может даваться клиенту совершенно чистой, без пометок, а

можно в тексте выделить места, над которыми клиент должен подумать, уделить им особое внимание. Можно раскрасить текст разноцветными карандашами, например красным - все, что касается чувств, которые испытывают герои; зеленым - те места, где говорится о действиях, которые предпринимают герои, и т. д.

Перед чтением книги дается инструкция: «Прочтите и отметьте те места, которые произвели на вас особое впечатление, вызвали чувства, мысли, воспоминания. Выделите особо те места, которые явились для вас необычными, непонятными».

Ориентировочный план чтения рекомендуемой литературы может состоять из четырех частей.

В первую часть рекомендуется включать литературу, далекую от сути конфликта, однако помогающую настроиться на работу, заинтересовать клиента.

Вторая часть плана - основная, чаще всего это 2-3 книги. Конкретные рекомендации трудно предложить, поскольку многое зависит от интеллектуального уровня клиента, от способностей и изобретательности психолога).

Третья часть плана работы над рекомендуемой литературой должна закрепить полученный эффект.

Четвертая - дополнительная часть плана - поддержка духовной уравновешенности и оптимизма в клиенте.

В ходе библиотерапии клиент ведет читательский дневник, который помогает анализировать динамику личностного роста и может помочь диагностировать улучшения или ухудшения эмоционального состояния клиента.

Книги для чтения не должны быть слишком объемными (50-70 страниц), витиеватыми и дидактичными. Если занятия происходят в группе, то это должны быть 5-7 человек с общими литературными вкусами, общим уровнем культуры. Групповое обсуждение дает возможность говорить о своих проблемах в опосредованной форме, проявлять свои эмоции, сравнивая их с эмоциями героев и участников занятия, услышать об альтернативных способах переживаний, обсудить альтернативы выхода из сложной ситуации.

Более исчерпывающую информацию о библиотерапии дадут работы:

1. *Миллер А. М.* Особенности руководства чтением больных в библиотеках лечебно-профилактических учреждений. Л., 1975.
2. *Рожков В. Е.* Руководство по психиатрии. М., 1985.
3. *Осипова А. А.* Общая психокоррекция. М

### **Кинотерапия**

Это метод терапии, предполагающий просмотр и обсуждение кинофильма с помощью психолога.

Метод еще более эффективный, чем библиотерапия, т. к. фильм содержит не только фабулы, сюжет, но и визуальный ряд, музыкальное

сопровождение. Все это действует на состояние человека более интенсивно и раньше, чем прочитанная книга.

Просмотр фильма менее утомителен и более приемлем для человека, не любящего читать. Кинотерапия требует гораздо меньших затрат по сравнению с библиотерапией: можно выбрать фильм, идущий по телевидению, а можно взять кассету напрокат. Хотя кинотерапия более эффективна как групповая форма работы, ее можно использовать и как индивидуальную.

Первый этап кинотерапии - подготовительный. Подготовка к проведению занятия заключается в выборе фильма и в составлении программы проведения занятия. Психолог обязательно заранее просматривает фильм и анализирует его, чтобы избежать непредвиденных реакций. Фильм должен являться высокохудожественным произведением, должен иметь строгую и четкую тематическую линию. Выбирать лучше такой фильм, который по времени не превышает 120 минут.

Следующий этап - просмотр фильма.

Промежуток между просмотром и обсуждением не должен превышать 20 минут.

Заключительный этап кинотерапии - обсуждение фильма. Высказываются все желающие, сообщая о том, что запомнилось из фильма, что вызвало наибольшее впечатление. Хорошо, если у психолога будет помощник, фиксирующий то, что является общим для многих, и то, что является спорным.

Особое внимание при обсуждении фильма уделяется главным героям, анализируются чувства, мысли, реакции, которые вызвали у участников тренинга те или иные персонажи. В процессе просмотра фильма человек сливается с одним из героев, если ему близко настроение персонажа или ситуация, которая обыгрывается в фильме. Иногда анализ поведения и мотивов поступков персонажей помогают клиенту выразить те мысли, которые трудно было передать словами.

Затем психолог обобщает то, что высказали участники группы, без обращения к личностям, дает перечень чувств и проблем, которые вскрыл фильм. После анализирует мысли, идеи, которые возникли во время просмотра и обсуждения. В конце занятия обычно дается оценка успешности или неуспешности работы группы.

Для кинотерапии подходят фильмы режиссеров: Феллини, Антониони, Куросавы, Хичкока, Тарковского, Чухрая, Михалкова, Рязанова...

Более подробно о концепции кинотерапии можно прочитать в работах А. Менегетти:

1. Менегетти А. Словарь образов. Л., 1991.
2. Менегетти А. Кинотерапия. Пермь, 1993.

## **Музыкотерапия**

Музыкотерапия - метод использования музыки для лечения расстройств

нервной системы. Рядом исследований было доказано, что музыка оказывает воздействие на различные системы человеческого организма. Наблюдается это благодаря тому, что процессы, происходящие в двигательной и вегетативной системе человека, протекают ритмично, а музыка как ритмичный раздражитель может их стимулировать. Наиболее сильное влияние на человека оказывает орган.

Композиторы, произведения, которых особо рекомендуются для музыкотерапии: К. Глюк, Ж. Массне, Я. Сибелиус, Р. Шуман, С. Рахманинов, А. Дворжак, Д. Шостакович, П. Чайковский, Л. Бетховен, Ф. Лист, Ф. Шопен.

На одном занятии лучше прослушивать не более 3-х произведений или музыкальных отрывков. Первое произведение должно вводить в занятие, формировать определенную атмосферу. Это должно быть спокойное произведение, расслабляющее.

Второе произведение несет основную нагрузку, оно должно быть динамичным напряженным, стимулирующим эмоции, ассоциации. Третье произведение должно снять напряжение или зарядить оптимизмом и энергией. Время звучания каждого произведения не более 10 минут.

#### **Успокаивающие мелодии**

Музыкальное произведение	Время звучания	
И.С. Бах Прелюдия № 1	2 мин	
И.С. Бах Прелюдия № 8	4 мин	30 с
И.С. Бах Хор	3 мин	30 с
Ф. Шопен Прелюдия № 4	2 мин	5 с
Ф. Шопен Прелюдия № 13	4 мин	35 с
Ф. Шопен Прелюдия № 15	1 мин	10 с

#### **Мобилизующие мелодии**

К. Глюк «Мелодия»	4 мин 5 с
Ф. Шопен Прелюдия № 17	3 мин 45 с
М. Таривердиев «Мгновение»	1 мин 10 с
Ж. Бизе - Р. Щедрин	
Тема «Теодор»	45 с

После прослушивания происходит обсуждение возникших у каждого воспоминаний, фантазий, ассоциаций. Можно стимулировать активность слушателей дополнительными заданиями: например, соотнести свое эмоциональное состояние с каким-либо музыкальным отрывком, подобрать музыкальный портрет одного из членов группы и т. д.

Очень хороший эффект дает сочетание музыкотерапии с ароматерапией.

Подробнее с различными аспектами музыкотерапии можно познакомиться:

1. *Брусиловский Л. С.* Музыкотерапия: Руководство по психотерапии.

Ташкент, 1979.

2. *Брусиловский Л. С., Цынман А.* Об одном варианте сочетания аутогенной тренировки с музыкой. Алма-Ата, 1974.

3. *Завьялов В. Ю.* Музыкальная релаксационная терапия: Практическое руководство. Новосибирск, 1995.

Существует еще несколько методов арттерапии, но использовать их в работе практическому психологу довольно затруднительно, если он не имеет музыкального образования, хореографических навыков и т. п.

### **4.3. АРОМАТЕРАПИЯ**

Люди непрерывно сталкиваются с миром запахов. Ароматы в нашей жизни играют значительную роль. Современные люди воспринимают запахи как вещества, которые при попадании в нос раздражают нервные окончания и передают информацию в головной мозг. Древние считали ароматы тончайшим проявлением стихии Земли.

История ароматерапии начинается с глубокой древности. Древние греки, египтяне использовали ароматы в течение всей жизни для того, чтобы сохранить свое здоровье, красоту и молодость. Ароматы являлись неотъемлемой частью их искусства любви, сопровождали религиозные празднования.

В Древнем Китае, Индии перегонка паров растений была поставлена на высокий уровень. Секреты выработки и эфирных масел сохраняли и передавали от родителей к детям.

Сейчас ароматерапия - одна из популярных, развивающихся областей психотерапии. *Ароматерапия* - наука и искусство влияния ароматов на психологическое и физическое состояние человека. Специалистами в области ароматерапии разработаны принципы воздействия определенных эфирных масел на человека. Правильно применяя и грамотно составляя композиции из эфирных масел, можно достичь самых невероятных результатов.

Ароматерапию чаще всего используют на групповых занятиях. Применяют ее как способ предотвращения переутомления, раздражительности, депрессий. Ароматы повышают устойчивость к неблагоприятным факторам, помогают саморегуляции, саморазвитию личности. Чтобы собрать группу для проведения ароматерапии, необходимо подобрать людей с учетом их личной совместимости и совместимости их восприятий ароматов.

При всей благоприятности ароматерапии, есть очень важные моменты, о которых психолог не должен забывать: знать о наличии аллергии у клиента, беременности, эпилепсии. В этих случаях от посещения занятий ароматерапией следует отказаться. А при болезни почек противопоказаны ароматы ели, можжевельника, пихты.

Способы распространения эфирных масел различные: ингаляции, ванны, компрессы, растирания, массаж, точечный массаж. При проведении

групповых занятий наиболее удобны способы ингаляции, точечный массаж.

При ингаляции ароматы попадают на определенные точки носа, массируют их, вызывая импульсы, передающиеся в зоны головного мозга, которые отвечают за тот или иной орган, систему органов. Ароматы также оказывают прямое воздействие на органы дыхания, устраняя застойные и воспалительные реакции. Ингаляции делятся на холодные (на ткань или камень из мелкопористой глины), горячие (в горячую воду капают масла, вдыхают их, накрывая голову полотенцем), аромакурительницы (в верхнюю часть емкости наливается вода и несколько капель эфирного масла, после внизу зажигается свеча; 3-5 капель на 15 м<sup>2</sup>).

На групповых занятиях также можно применять точечный массаж. Для этого эфирное масло смешивают с маслом для массажа и наносят на рефлексогенные точки.

Психолог фиксирует ощущения каждого клиента, пометая ухудшение состояния, неприятные ассоциации.

### **Методика применения эфирных масел**

Эфирные масла оказывают влияние на эмоции человека. Каждому эфирному маслу свойственно определенное действие. Например, аромат апельсина, знакомый с детства, несет с собой не только приятные воспоминания, но и повышает оптимизм, веру в свои силы; герань - восстанавливает веру в себя после неприятного общения или небольшой потери, устраняет механизмы саморазрушения; мята - устраняет чувство тревожности, напряжения, помогает побеждать болезни; роза - преобразует энергию озлобления, разочарования в энергию самосовершенствования, помогает объективно оценивать проблемы; сосна - способствует восстановлению сил после тяжелого эмоционального удара, развивает оптимизм.

Ароматы, которые применяют при:

- переутомлении - апельсин, бергамот, герань, ель, лаванда, лимон, ладан, мята, роза;
- депрессивных состояниях - корица, лаванда, пихта, роза, шалфей;
- раздражительности - анис, ель, кипарис, мандарин, Melissa, можжевельник.

Людам с повышенной эмоциональностью рекомендуется: жасмин, лаванда, ладан, Melissa, мята, роза, сандал, сосна.

Ароматы для снятия усталости, переутомления, раздражительности - бергамот, гвоздика, лимон, розмарин, сосна.

Выбирать ароматические композиции нужно, исходя из:

- возраста и пола людей;
- телосложения;
- темперамента.

Мужчинам желательны анис, базилик, кедр, ладан, лимон, можжевельник, сандал, сосна, шалфей, эвкалипт.

Женщинам приятнее апельсин, бергамот, герань, жасмин, иланг-иланг, кипарис, лаванда, мускатный орех, мирра, роза.

Для стройных рекомендуется бергамот, гвоздика, герань, ладан, мелисса, мята, мускат, пачули, роза, сандал.

Ароматы для «пышных» - апельсин, грейпфрут, лимон мандарин, можжевельник, розмарин, сосна.

Для спокойных людей лучше использовать аромат апельсина, герани, лимона, мандарина, пачули, розмарина, эвкалипта.

Литература по методике ароматерапии:

1. *Валджи Х.* Ароматерапия. Ростов н/Д, 1997.

2. *Брут В., Конопотская И.* Душистая аптека: Тайны ароматерапии. ГИТИС, 1996.

3. *Николаевский В. В.* Ароматерапия. Справочник. М., 2000.

#### 4.4. ПЕСКОТЕРАПИЯ

Очень эффективным методом психокоррекции является игротерапия. В ее основе лежит признание того, что игры оказывают огромное влияние на личность. *Пескотерапия* - одна из разновидностей игротерапии. Метод пескотерапии строится на теории Юнга о том, что каждый предмет внешнего мира вызывает какой-либо символ в глубине бессознательного.

Этот вид терапии используют при замкнутости, необщительности, фобиях, сильнейших эмоциональных перегрузках (например, неизлечимая болезнь, сильнейшая психотравма и т. д.).

Прежде чем приступать к проведению пескотерапии, необходимо оборудовать игровую комнату. Это совершенно необычное место, где с помощью игры люди проникают в глубины своего сознания. Сама комната должна быть небольшой, посреди нее ставят довольно большой низкий стол и стулья. Стулья должны быть удобными. В игровой комнате хорошо иметь большое окно и искусственное освещение.

Вдоль стен располагают полки, на которых размещаются игрушки, отражающие все стороны жизни. Поэтому на полках нужны игрушки, изображающие животных, людей, дома, мосты, духовную сферу, эмоции, все, что существует в этом мире. Обычно эти предметы расставлены по определенной системе. Но не стоит придерживаться слишком строгого порядка, ибо клиент, работая с этими предметами, почувствует, что они ему не принадлежат, а принадлежат тому, кто этот порядок создал.

Кроме игрушек, на полках можно расположить небольшие карточки, на которых написаны слова с абстрактными значениями: «нежность», «любовь», «отношения» и т. д. Кроме того, нужны предметы живой и неживой природы: цветы, камешки, перышки; духовные символы, четки, кресты, свечи; предметы, символизирующие сближение и разъединение (щеколда, машина, мост, лодка); предметы, символизирующие смерть; просто вещи (деньги,

пуговицы, сердечки).

Если клиенту необходим предмет, которого нет на полках, психолог может предложить вылепить недостающий предмет из глины. Это бывают совершенно необычные фигурки, например пара влюбленных, человек с грузом на спине и т. д.

Очень интересно наблюдать за лицом человека, который впервые входит в комнату с песочницей. Многие люди не имеют в жизни возможности наиграться вдоволь, они редко фантазируют, редко занимаются творчеством. Поэтому пескотерапия - очень привлекательный для клиента метод релаксации: не надо уметь рисовать, двигаться, даже говорить. Единственное, что нужно сделать - выбрать на полках предметы, которые привлекут внимание, и с их помощью создать на песке картину.

В самом начале занятия клиенту предлагают сесть напротив психолога, положив руки на песок, закрыть глаза и просто дышать, убеждая себя, что с каждым выдохом уходят страх и боязнь оценки. Страх и оценка - это то, что мешает творчеству. Так клиент сидит некоторое время и просто дышит. Потом включается тихая музыка, которая помогает расслабиться.

Психолог просит клиента сосредоточить внимание на, руках в центре ладоней, там, где ощущается биение сердца, и постараться почувствовать, как оно пульсирует. Через свои ощущения, через прикосновение рук к песку, человек ощущает покой и одновременно огромные возможности.

Затем психолог предлагает клиенту передвигать руками по песку так, как захочется, зарываться рукой в песок. Этот момент важен тактильными ощущениями. Клиент начинает осваивать пространство песочницы, иногда рисует удивительно красивые узоры.

После психолог предлагает открыть глаза, взять корзинку и, двигаясь вдоль полок, класть в корзинку то, что привлекает внимание. Выбирая предметы, клиент должен доверяться своим чувствам, откликаться на все, что покажется важным для него, даже не задумываясь и не отвечая себе, почему. Этот процесс для человека психологически очень значим: человек присваивает нужное ему, без необходимости перед кем-либо объясняться, извиняться. Иногда это происходит впервые у клиента.

Каждый предмет, который привлечет человека, не случаен, у предмета есть символическое значение, связанное с подсознанием.

Привлекать может цвет, отблеск, сходство с чем-либо, но анализировать это не надо. Когда создается картина на песке, она сама по себе приобретает смысл. Клиент описывает словами то, что у него получилось. Психолог помогает ему осознать это вопросами: «Какое общее чувство вызывает у тебя получившаяся картина?», «Есть ли название того, что получилось?», «Какое место в картине больше всего притягивает?»

Можно использовать такие варианты начала беседы: «Посмотрите, как эта фигурка смотрит на нас! По-моему, ей есть, что сказать. Как думаете, что она хочет нам рассказать?» или «Посмотрите-ка на эти две фигурки, по-моему, они беседуют друг с другом. Как думаете, о чем?», «Не напоминает ли эта картина что-либо из вашей жизни?» Клиент начинает говорить вместо

этих фигурок. И каждая из этих фигур - он сам.

В самом конце занятия лучше спросить, годится ли то, что получилось, или, может быть, клиент хочет что-либо убрать или добавить в картину на песке.

Пескотерапию можно использовать в индивидуальной и групповой работе. В работе с группой используют большую круглую песочницу, отделяя свой сектор каждому участнику. Все работают самостоятельно, а потом рассказывают о том, что у них получилось. Занятие в групповой песочнице длится не менее 3-х часов.

Более подробно с методом пескотерапии можно познакомиться в книге:

Психосинтез и другие интегративные техники психотерапии / *Под ред А. А. Бадхена, В. Е. Кагана.* М., 1997.

#### **4.5. ЦВЕТОТЕРАПИЯ**

Цветотерапия относится к популярным направлениям психотерапии. Практикующие психологи и даже целые клиники сегодня все чаще прибегают к этому методу лечения при самых разнообразных патологических состояниях.

Человечество давно знало о целебных свойствах цвета. Уже в древнем Египте в храмах существовали специальные помещения, в которых солнечные лучи определенным образом преломлялись в тот или иной цвет спектра. Археологи утверждают, что эти комнаты были лечебными. В IX в. знаменитый Авиценна составил особый атлас, в котором запечатлел зависимость цвета, темперамента и здоровья. В Средние века великий врач Парацельс готовил свои лекарства, руководствуясь не только свойствами компонентов, но и их цветом.

Научное обоснование использования цвета получило в середине XIX в., благодаря опытам французского астронома Фламариона. Он исследовал влияние цвета на развитие растений. Помещая растения под цветное стекло, он отметил, что белые и красные цвета спектра благотворно влияют на растения, а зеленый и синий фактически убивают их.

В России тоже был ученый, который внес значительный вклад в теорию цветотерапии. Это психоневролог В. М. Бехтерев. Он доказал, что цветовая гамма может влиять на состояние человека так же, как и лекарства. Бехтерев установил, что розовые и красные цвета возбуждают и способны вывести из депрессии, синий и голубой успокаивают, вызывают реакцию торможения.

Сегодня научно доказано, что у каждого цвета определенная длина волны. Поэтому электромагнитное излучение воспринимается не только глазами, но и кожей. Более того, каждый орган человеческого тела «работает» на определенной электромагнитной частоте. Изменение частоты, вызванное влиянием того или иного цвета, приводит к изменениям в функционировании органа. Поэтому не удивительно, что цветотерапия

оказывает такое влияние на организм в целом.

Цвет оказывает влияние и на психику человека. Швейцарский психолог Макс Люшер вывел взаимосвязь цветовых предпочтений с эмоциями, которые испытывает человек.

### **Какова же методика проведения цветотерапии?**

Для цветотерапии применяют специальное оборудование (аппарат, который генерирует разные цвета, ритм подачи света, яркость, равномерность). Количество цветочных ламп в приборе колеблется от двух (красный и синий) до семи.

Процедуру следует проводить в отдельном кабинете, оформленном в нейтральных тонах. Клиент располагается в кресле, цветочный поток аппарата должен находиться в прямой видимости, клиент может во время процедуры закрыть глаза. Один сеанс длится 10-15 минут, курс составляет около 10 сеансов.

В принципе, можно использовать все оттенки солнечного спектра. Но в большинстве случаев выбирают основные цвета - красный, желтый и синий, а также смешанные тона: оранжевый, фиолетовый и зеленый.

Красный цвет оказывает разогревающее действие, он укрепляет сердце и систему кровообращения. Оранжевый дает ощущение радости жизни и веселья, он помогает при депрессиях, апатии и потере аппетита. Желтый улучшает настроение и положительно влияет на нервную систему и внутренние органы. Зеленый оказывает сильный антистрессовый эффект, так как успокаивает нервы, устраняет состояние усталости. Синий цвет помогает при нарушениях сна, при головных болях.

Для проведения цветотерапии вместо специального прибора можно воспользоваться светильниками с несколькими цветными люминесцентными лампами. Количество цветов варьируется от двух (красный и синий) до четырех (синий, зеленый, желтый, красный). Можно также наложить на кожу специальную цветочную пленку и направить на нее луч от карманного фонаря.

Но цвет не только лечит, он может и навредить, если его применять неправильно. Противопоказания к применению следующих цветов являются:

- красного - гипертония, повышенная возбудимость, агрессивность, злость;
- синего - гипотония, депрессия, чувство страха;
- фиолетового - депрессия, угнетенное состояние;
- желтого - повышенная возбудимость;
- зеленый цвет противопоказаний не имеет.

Рекомендации, которые может дать психолог клиенту в рамках цветотерапии:

1. Можно улучшить свое самочувствие очень приятным и предельно простым средством - использовать цветочную добавку для ванны. Суть такой процедуры заключается в том, что кожа воспринимает через воду

мельчайшие колебания каждого цвета.

2. Так же действует и одежда определенного цвета. Если после утреннего пробуждения клиент ощущает усталость, плохое настроение и депрессию, ему лучше выбрать одежду радостных, светлых, теплых оттенков.

3. Если же после утреннего пробуждения он испытывает избыток энергии, лучше надеть костюм успокаивающего зеленого или прохладного синего цвета.

4. Место, где в течение дня клиент проводит больше всего времени, можно рекомендовать оформить стимулирующими тонами. Например, повесить картину или поставить небольшой предмет, цвет которого позволит зарядиться энергией.

5. Можно клиенту при плохом настроении рекомендовать методику визуализации. Для этого ему предлагают воображаемой кистью окрасить помещение, в котором он находится в данный момент, в приятный для него цвет и погрузиться в состояние расслабленности.

Литература, в которой представлена тема «Цветотерапия»:

1. *Рай К.* Цветомедитация. М., 1995.
2. *Рогов Е. И.* Настольная книга практического психолога в образовании. М., 1995.
3. *Ульрих Бер.* Что означают цвета? Ростов н/Д, 1997.

## Лекция 5. СПОСОБЫ САМОРЕГУЛЯЦИИ ПСИХОЛОГА

### 5.1. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПСИХОЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕГРУЗОК, СВЯЗАННЫХ С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА

Практический психолог помогает клиенту самораскрыться, решить жизненные проблемы, приобрести коммуникативные навыки, необходимые в повседневной жизни. Есть еще одна область, в которой работает практический психолог - помощь в преодолении психоэмоциональных нагрузок. Причем проблема психоэмоциональных нагрузок одинаково значима как для клиента, так и для самого психолога.

В этой главе мы попытаемся проанализировать причины возникновения психоэмоциональных перегрузок как следствия профессиональной деятельности практического психолога и способы их снятия.

Основная причина, по которой возникают негативные психические состояния у психолога в результате его работы, на наш взгляд, - низкий профессионализм. Начинать профессиональное совершенство психологу необходимо с личностного роста.

В самом деле, трудно представить себе, как «профессионал в области душевного здоровья», коим по праву считается психолог, может помогать другим людям решать их проблемы, если сам он полон тех же проблем. Каким бы множеством методик и приемов ни владел психолог, он должен прежде всего выступать примером психологического здоровья и зрелости для своих клиентов. В противном случае все его рекомендации будут выглядеть сомнительно, что может дискредитировать в глазах клиента не только самого психолога, но и психологию в целом. К тому же, психолог, не проработавший данную проблему у себя, не в состоянии работать над той же проблемой у клиента.

Поэтому личностный рост психолога является залогом его психологического, этического и духовного здоровья.

Начинать работу над собой нужно с самодиагностики. Думается, что выявить негативные черты своего характера не составит труда для психолога. А вот уже бороться с ними психологу будет так же сложно, как и человеку любой другой профессии, потому что психолог тоже человек. А для любого человека какие-либо изменения всегда болезненны. Поэтому ситуация дискомфорта неизбежна в процессе личностного роста.

Если вы наконец-то решили, что вам пора «взрослеть», становиться более самостоятельным человеком, ощутили, необходимость стать самим собой, разрешить себе многое из того, что внутренне себе не позволяли, этот комплекс психологических упражнений поможет вам.

#### 1. Упражнение «Нет»

Если вам трудно говорить «нет», вы не хотите огорчить, разочаровать,

разозлить собеседника, вы должны научиться это делать. Вы имеете право на это. Говорите «Нет» спокойно и решительно, поверьте, что это воспринимается нормально.

## **2. Упражнение «Не-улыбка»**

Улыбка - это прекрасно, но вас часто ловят на улыбку: улыбнулись, значит, сказали «да». Вам не всегда этого хочется.

Чтобы стать более свободным человеком, научитесь не улыбаться в ответ на улыбку, обращенную к вам.

## **3. Упражнение «Нестандартные поступки»**

Вы слишком зависимы от мнения окружающих и живете не по уму, а по правилам. Разрешите себе разумные, но нестандартные поступки. Например, на автобусной остановке, если вам холодно, попрыгайте или сделайте зарядку. Поверьте, что никто не станет вас стыдить, а может быть, даже никто и не обратит внимания на вас.

## **4. Упражнение «Губы»**

Неодобрительные взгляды вы выдерживаете с трудом. Поэтому нужно тренировать свою психическую устойчивость. На улице и в транспорте немного приподнимите верхнюю губу, обнажая десны и зубы. Разрешите себе быть неприятным.

## **5. Упражнение «Свобода отрицательных эмоций»**

Вы боитесь огорчить окружающих, боитесь проявлять свои эмоции, особенно отрицательные, позвольте себе это сделать, вы имеете на это право.

## **6. Упражнение «Свобода голоса и мнений»**

Говорите громко и отчетливо; чаще высказывайтесь уверенно.

Если вы скептик, боящийся новых связей и переживаний, развивайте в себе смелость идти на новые контакты, быть более открытым. В этом помогут упражнения:

### **1. Упражнение «Запоминание лиц»**

Выработайте в себе привычку запоминать лица окружающих людей. Посмотрели на человека, закрыли глаза и представили его.

Не получилось - посмотрите на него снова и повторите «воспоминание» его лица.

### **2. Упражнение «Сопереживание»**

В разговоре с собеседником постарайтесь не только внутренне слушать, но и внешне демонстрировать свою заинтересованность: не перехватывать инициативу, сопереживать, фразами реагировать на сказанное.

### **3. Упражнение «Перевоплощение»**

Попробуйте почувствовать себя на месте другого человека. Воспроизведите его походку, мимику, движения, постарайтесь понять, что он думает, вникнуть в его переживания.

### **4. Упражнение «Передача инициативы»**

Чаще передавайте собеседнику инициативу в разговоре. Пусть он говорит о том, о чем хочет.

### **5. Упражнение «Приятный разговор»**

Если вопрос не принципиальный, постарайтесь не спорить, а сделать разговор просто приятным.

В том случае, если вы обнаружили, что не доводите начатое дело до конца, возьмитесь за себя серьезно и, делая над собой усилия, ежедневно выполняйте немного больше, чем вам хочется. Например, упражнение в процессе утренней зарядки выполняйте не 10 раз, как вы привыкли, а заставьте себя выполнить одиннадцатый, через силу и т. д.

Помимо самостоятельной работы над собой, начинающему практическому психологу будет очень полезно посещать тренинги, проводимые коллегами. Во-первых, начинающий специалист просто обязан посмотреть, понаблюдать за опытным психотренером, а во-вторых, тренинг даст ему возможность более планомерно работать над своим самосовершенствованием, приобретать необходимые в жизни и в работе коммуникативные навыки.

Поработав над своим характером, стоит заняться профессиональным ростом. Помните: то, что у вас есть диплом об образовании, еще не значит, что у вас есть образование. Получайте образование всеми возможными способами!

Больше читайте, посещайте семинары и лекции более опытных коллег, беритесь за любую работу по специальности: даже если мало заплатят или не заплатят вообще, вы получите гораздо больше - опыт, навыки.

Только в том случае, когда психолог - профессионал, он защищен от переживаний, связанных с проблемой клиента. Психолог-профессионал четко знает, что причина, по которой клиент оказался в проблемной ситуации, лежит в его (клиента) характере.

Психолог же может только помочь скорректировать характер, а переживания со стороны психолога совершенно бессмысленны.

Также начинающий психолог должен помнить о том, что при контакте с клиентом противоположного пола часто наблюдается явление переноса, т. е. клиент видит в психологе то мать, то отца, то сексуального партнера. Если у психолога нет устойчивой карты действительности, он может увлечься клиентом противоположного пола. Произойдет контрперенос, который вместо исцеления усугубит проблемы клиента, а стало быть, и психическое состояние психолога.

Поэтому, чтобы избежать психоэмоциональных перегрузок, связанных с профессией практического психолога, вам необходимо:

1. Работать самостоятельно над своим личностным ростом.
2. Посещать тренинги, проводимые коллегами.
3. Постоянно профессионально самосовершенствоваться, больше читать.
4. Посещать лекции, семинары более опытных коллег.

## 5.2. МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПСИХИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА

В предыдущей главе мы выяснили, что психоэмоциональные перегрузки возникают у психолога-непрофессионала. Но даже психолог экстра-класса - человек, и ничто человеческое ему не чуждо. Он также устает, ему так же, как любому другому человеку, необходим отдых. Методы, которые может использовать психолог для оптимизации своего психического состояния, самые разнообразные (причем их можно использовать как самому психологу для саморегуляции, так и в работе с клиентом):

- нервно-мышечная релаксация (активная релаксация);
- аутогенная тренировка;
- саморегуляция с помощью НЛП;
- дыхательная гимнастика;
- медитация;
- самомассаж;
- ароматерапия;
- цветотерапия;
- арттерапия.

Очень хорошим способом восстановления и отдыха являются наши увлечения и любимые занятия. Помимо этого не стоит забывать о полноценном сне. Для расслабления и восстановления сил очень важен процесс сна. Поэтому, чтобы хорошо отдохнуть во время сна, нужно:

- не есть перед сном;
- не спать со светом в комнате;
- спать в хорошо проветренной комнате;
- из спальни комнаты убрать все растения, т. к. они выделяют двуокись углерода;
- не ложиться поздно, т. к. лучший сон с 22.00 до 24.00;
- спать в удобной, несинтетической одежде;
- не спать на мягком матрасе, чтобы спина всегда была прямой.

Очень важен и процесс пробуждения. Перед тем как встать с постели, обязательно нужно потянуться как следует, можно промассировать ступни, а также вытянуть, а после согнуть пальцы ног. Домашний халат и полотенце лучше выбирать желтого цвета, этот цвет поможет пробудиться и зарядит энергией.

### **Психофизическая гимнастика**

Хорошее психическое состояние невозможно без физического здоровья. Поэтому не забывайте о прогулках и, конечно же, о занятиях спортом, особенно плаванием, аэробикой, йогой.

Предлагаем методику психофизической гимнастики, разработанную

А.Л. Гройсманом на основе хатха-йоги.

### 1. «ЗМЕЯ»

*Дозировка:* по 30 секунд в каждую сторону.

#### *Частные методические указания*

Приподнять голову и, оставаясь на локтях повернуться влево, потом вправо, глядя на пятку противоположной ноги, затем полностью приподняться на руках, прогнуться в шейной части позвоночника.

#### **Проговаривается про себя в релакс-паузе - формула психорегуляции**

Я фиксирую свой внутренний взор на шейной артерии. Улучшается кровоснабжение головного мозга, улучшается работоспособность, тренировка позвоночника является профилактикой остеохондрозов и радикулитов.

### 2. «ИЗВИВКА»

*Дозировка:* по 30 секунд в каждую сторону.

#### *Частные методические указания*

Сесть на левое бедро, правую ногу поставить в вертикальное положение на уровень левого колена, левую руку занести за правое колено и развернуться в противоположную сторону.

#### **Проговаривается про себя в релакс-паузе - формула психорегуляции**

Улучшаются функции вегетативной нервной системы, профилактика раздражительности, перепадов сосудистого тонуса.

### 3. «РЫБА»

*Дозировка:* по 30 секунд

#### *Частные методические указания*

Сесть на колени и прогнуться назад в доступном объеме, страхуя себя руками, стремясь постепенно достичь затылком пола. В этом упражнении улучшается кровоснабжение гипофиза, что является профилактикой нервно-психического перенапряжения, стрессов, улучшается также гибкость позвоночника, коленных и голеностопных суставов.

### 4. «ПОЦЕЛУЙ КОЛЕНЕЙ»

*Дозировка:* 60 секунд

#### *Частные методические указания*

Сидя, поочередно коснуться головой коленей, оставляя полусогнутую ногу снаружи, затем коснуться (стараться головой) пола между ног (внимание на области солнечного сплетения).

**Проговаривается про себя в релакс-паузе - формула психорегуляции**  
Улучшается кровоснабжение седалищного нерва, профилактика ишиасов и ишиалгии, профилактика жировых отложений брюшной стенки, массаж внутренних органов.

#### 5. «ЛУК»

*Дозировка:* 60 секунд

##### *Частные методические указания*

Лечь на живот, захватив ноги руками, прогнуться в шейной и пояснично-крестцовой части позвоночника и покачаться. Цель – активизировать тонус всего организма. Сосредоточение на шейном отделе позвоночника.

#### **Проговаривается про себя в релакс-паузе - формула психорегуляции**

Улучшается кровоснабжение головного мозга, улучшается моя память, внимание, умственная и психическая работоспособность, активизируется спинной мозг и все жизненно важные центры, в нем заложенные. Профилактика отложений солей в позвоночнике, радикулитов верхнешейных и пояснично-крестцовых, увеличивается жизненная емкость легких.

#### 6. «ЛЕВ»

*Дозировка:* 60 секунд

##### *Частные методические указания*

Сесть на колени, высунуть язык как можно больше и сидеть, растопырив пальцы. Цель – улучшить профилактику простудных заболеваний.

#### **Проговаривается про себя в релакс-паузе - формула психорегуляции**

Я фиксирую свой внутренний взор на носоглотке, улучшается кровоснабжение ее, что является профилактикой простудных заболеваний, я изображаю хищного льва, что помогает избавиться от излишней агрессивности, гневливости, профилактика гипертоний и спазмов сосудов.

#### 7. «МОСТИК»

*Дозировка:* 30 секунд.

##### *Частные методические указания*

Стоя на руках и ногах, прогнуться над полом. Цель - улучшить функции позвоночника и органов, прилегающих к задней стенке брюшины.

#### **Проговаривается про себя в релакс-паузе - формула психорегуляции**

Мой внутренний взор на области гипофиза - профилактика нервно-психических расстройств, области почек и поджелудочной железы,

улучшение их кровоснабжения и функционального состояния.

## 8. «КОШЕЧКА»

*Дозировка:* по 30 секунд в каждую сторону.

### *Частные методические указания*

Встать на корточки, походить по кругу сперва в одну, потом в другую сторону. Цель - прогнуться в шейной части позвоночника и постараться лицом коснуться пола, поворачивая голову то вправо, то влево, как бы ласкаясь, и вытянуть руки вперед, положив их на пол.

### **Проговаривается про себя в релакс-паузе - формула психорегуляции**

Массаж внутренних органов, укрепление мышц тазового дна. Улучшается функция внутренних и тазовых половых органов, улучшается гибкость позвоночника.

## 9. «ТРОСТИНКА»

*Дозировка:* 60 секунд.

### *Частные методические указания*

Приподнять таз над полом, стоя на плечах и пятках. Цель - успокоение.

### **Проговаривается про себя в релакс-паузе - формула психорегуляции**

Урежается ритм дыхания и сердцебиения. Я успокаиваюсь, становлюсь хладнокровным, уравновешенным, внутренне сосредоточенным и спокойным.

## **Гимнастика лица**

Воздействуя на мышцы лица, можно изменить настроение человека, улучшить состояние организма в целом. Систематическая тренировка мышц лица поможет усилить кровообращение, улучшит обмен веществ, поможет регулировать дыхание, улучшит психическое состояние, будет способствовать поддержанию молодости кожи.

Приведем некоторые упражнения, входящие в комплекс гимнастики мимических мышц лица и шеи.

### **УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ МЫШЦ ЛИЦА**

1. Исходное положение (и. п.) стоя. Перед губами пускают пушинку и выпускаемой через напряженные губы струей воздуха меняют ее положение. Повторяют 5-12 раз.

2. И. п. стоя. Большим и указательным пальцами руки оказывают сопротивление окологлазным мышцам. При закрывании глаз пальцы оказывают легкое сопротивление. Дыхание свободное. Повторяют 4-12 раз.

3. И. п. стоя: Щеки втягивают между нижними и верхними зубами. Дыхание свободное. Повторяют 4-12 раз.

4. И. п. стоя. Указательным и безымянным пальцами (средний палец касается углов рта) кожу оттягивают назад так, чтобы губы растянулись в узкую щель. Последовательно растягивают и сокращают мышцы губ. Повторяют 4-12 раз.

5. И. п. стоя. Зубы легко касаются друг друга и дыхание производят через рот. Делают усиленный выдох через губы, сложенные воронкой. Повторяют 4-12 раз.

6. И. п. стоя, ноги на ширине плеч. Последовательно закусывают верхнюю, потом нижнюю губу. Повторяют 4-12 раз.

#### УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ГУБ

1. И. п. основная стойка (о. с.). Делают глубокий вдох. Дыхание задерживают, надувая щеки. Затем воздух резко выпускают через рот, не издавая при этом звуков. Повторяют 4-12 раз.

2. И. п. стоя или сидя. Губы резко оттягивают назад, обнажая зубы. Повторяют 4-12 раз.

3. И. п. сидя на стуле. Верхнюю губу поднимают вверх так, чтобы обнажились верхние зубы. Повторяют 4-12 раз.

4. И. п. сидя. Нижнюю губу оттягивают вниз так, чтобы обнажились нижние зубы. Упражнение повторяют 4-12 раз.

5. И. п. стоя или сидя. Губы вытягивают так, чтобы они образовали «рыльце». Повторяют 4-12 раз.

6. И. п. стоя. Произносят буквы «а», «н» при различных положениях губ. Повторяют 4-12 раз.

#### УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ГЛАЗ

1. И. п. лежа на спине. Мышцы расслаблены. Делают глубокий вдох и медленный выдох, после чего взгляд переводят вверх и фиксируют в течение 5-12 секунд. Затем в течение нескольких секунд взгляд переводят в пространство перед собой, дыхание свободно. На выдохе взгляд фиксируют на кончике носа в течение 4-12 секунд.

2. И. п. сидя «по-турецки» или на стуле. Вначале взгляд направлен вперед, затем, после глубокого вдоха, взгляд перемещают максимально влево, после чего возвращают глаза в и. п. и производят выдох, затем упражнение выполняют с переводом взгляда вправо. Повторяют 4-12 раз.

3. И. п. сидя на стуле или стоя. Голова неподвижна, глаза производят круговые движения - вверх, вправо, вниз, влево. Повторяют 4-12 раз.

4. И. п. о. с.: Перед глазами на расстоянии 2 м устанавливают какой-либо предмет. В течение 3-8 секунд взгляд фиксируют на этом предмете. После этого глаза закрывают и в течение 3-8 секунд и продолжают мысленно наблюдать за этим предметом. Повторяют 3-6 раз.

5. И. п. о. с. Глаза закрыты и прикрыты ладонями. Дыхание замедленно и равномерно, в течение этих пауз (5-10 секунд) размышляют о чем-нибудь приятном. Через 30-60 секунд глаза открывают. Повторяют 2-3 раза.

#### УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ШЕИ

1. И. п. стоя. Подбородок поднят вверх, шея вытянута. Делают движения нижней челюстью снизу вверх, напоминая попытку надкусить яблоко, висящее на ветке. Повторяют 4-12 раз.

2. И. п. о. с. В зубы берут карандаш и в воздухе выписывают им цифры 1, 3, 7, 8, 10 или свое имя. Каждое число повторяют 2-16 раз.

3. И. п. сидя или стоя. Подбородок высоко поднят. Двумя пальцами или ладонью одной руки подбородок поворачивают снизу и оказывают легкое сопротивление при его вращении. Повторяют 4-12 раз.

4. И. п. сидя или стоя. Подбородок касается груди, руки со сплетенными пальцами находятся на затылке, оказывая легкое сопротивление при движении подбородка вверх и разгибании шеи. Повторяют 4-12 раз.

5. И. п. стоя, ноги раздвинуты. Голова наклонена влево, ладонь правой руки находится на височной области справа, оказывая сопротивление при наклоне головы вправо до касания ухом правого плеча, затем упражнение выполняют с левой рукой. Повторяют 4-12 раз.

6. И. п. лежа на спине. Под голову подкладывают подушку, сложенную вдвое. Голову прижимают к подушке макушкой и удерживают в таком положении 4-12 секунд, повторяют 4-12 раз.

7. И. п. лежа на животе с поднятой головой. Шею вытягивают, голову перемещают вперед и вверх. Повторяют 4-12 раз.

8. И. п. лежа на спине. Голова опущена через край кушетки. Затем поднимают вверх, плечи от кушетки не отрывают. Повторяют 5-10 раз.

9. И. п. о. с. Последовательно касаться подбородком левого и правого плеча, не поднимая головы вверх. Повторяют 4-12 раз.

10. И. п. о. с. Левая рука располагается на левую щеку, голова повернута вправо. При повороте головы влево рука оказывает сопротивление. Повторяют 3-5 раз, после чего руку меняют.

Все перечисленные упражнения необходимо повторять ежедневно. Выполняя гимнастику для лица, вы и должны ощущать усталость. Дыхание не должно быть учащенным. Длительность занятий изменяется в зависимости от общего состояния организма.

### **Самомассаж**

*(методика А. Л. Гройсмана на основе классического аутотренинга Й. Шульца и органотренировки Клейнзорге и Клюмбиеса)*

Самомассаж начинается с мышц лица: тыльными сторонами ладоней, как бы умываясь, разглаживают мышцы лба, щек, подбородка. Затем начинается сам массаж рук от кистей до предплечья, переходя на плечи и подмышечную впадину.

Потом следует массаж груди, живота. Производят его круговыми движениями по часовой стрелке.

Переходят на массаж спины в области почек и, наконец, массируют стопы, голени, бедра.

Заканчивают самомассаж в области паховых лимфоузлов (ни в коем случае не наоборот, чтобы не вызвать отеков).

### **Нервно-мышечная релаксация**

Нервно-мышечная релаксация - это система специальных упражнений для расслабления различных групп мышц. Целью этой тренировки является снятие мышечного тонуса, который напрямую связан с различными формами отрицательного эмоционального возбуждения: страх, тревожность, смущение. Уменьшив или предотвратив тонус мышц, можно снять стрессовые состояния, бессонницу, мигрени, а также можно нормализовать эмоциональный фон.

### **СХЕМА СЕАНСА АКТИВНОЙ РЕЛАКСАЦИИ**

Приступая к занятию по мышечной релаксации, необходимо помнить, что:

1. Эти занятия полезны при состоянии стресса и тревожности, которые сопровождаются мышечным напряжением.
2. При ослаблении мышц можно достигнуть значительного уменьшения переживаний, беспокойства, возбуждения.
3. Ощущения расслабления мышц легче достигнуть, почувствовав и сравнив расслабление и напряжение.
4. Активная релаксация - мощное средство, позволяющее полностью расслабиться и обрести душевное равновесие.
5. Однако релаксация - это навык, и, как всякий навык, он требует упорной тренировки. Ошибка большинства людей, начинающих заниматься релаксацией, состоит в том, что они стремятся форсировать события. А для достижения успеха нужны практика и терпение.
6. 15 минут в день стоит потратить на занятие активно релаксацией для общего хорошего самочувствия.

### **Инструкция**

Прежде чем начать заниматься, найдите удобное место с приглушенным освещением. Сядьте в кресло... освободитесь от стесняющей вас одежды - поясков, галстука, тяжелой верхней одежды, тесной обуви. Снимите контактные линзы.

Система релаксационных упражнений предполагает напряжение с последующим расслаблением каждой группы мышц в течение 5 секунд, которые повторяют дважды. Однако, если вы чувствуете остаточное напряжение, то можно досчитать количество сокращений мышечных групп до семи раз.

Следует помнить, что мышечное напряжение не тождественно мышечной боли или другим негативным ощущениям: произвольной дрожи, подергиваниям др. Если вы хотите расслабить все тело, то на это потребуется

около 20 минут. Можно сократить время, релаксируя меньшее число мышечных групп.

И еще довольно важная вещь: во время выполнения упражнений не задерживайте дыхание. Дышите нормально или, если это удобнее, вдыхайте во время напряжения и выдыхайте при расслаблении мышц.

Расслабление начнем с грудной клетки.

### **Грудная клетка**

Делаем очень глубокий вдох. Попробуйте вдохнуть весь воздух, который вас окружает. Сделаем это сейчас. Готовы? Начали! Сделайте очень глубокий вдох! Самый глубокий вдох! Глубже! Глубже! Задержите воздух... расслабьтесь. Теперь выдохните весь воздух из легких и вернитесь к нормальному дыханию. Почувствовали вы напряжение в грудной клетке во время вдоха? Заметили ли вы расслабление после выдоха? Давайте запомним это ощущение, осознаем и оценим его, поскольку придется повторить это упражнение. Готовы? Начали! Вдохните глубоко! Очень глубоко! Глубже, чем прежде! Глубже, чем когда-либо! Задержите воздух и расслабьтесь. Быстро выдохните и верните исходное дыхание. Почувствовали теперь напряжение? Почувствовали расслабление? Попробуйте сосредоточиться на разнице ваших ощущений, чтобы затем с большим успехом повторить все снова. (Между упражнениями паузы в 5-10 секунд.)

### **Нижняя часть ног**

Давайте обратимся к ступням ног и икрам. Прежде чем начать, поставьте обе ступни плотно на пол. Оставьте пальцы ног на полу и поднимите обе пятки так высоко, насколько это возможно. Готовы? Начали! Поднимите ваши пятки! Поднимите их обе очень высоко! Еще! Задержите их в таком положении и расслабьте. Пусть они мягко упадут на пол. Вы должны были почувствовать напряжение в икрах. Давайте повторим. Готовы? Начали! Поднимите пятки высоко! Очень высоко! А сейчас еще выше! Выше! Задержите! А теперь расслабьтесь. При расслаблении почувствуйте покалывание в икрах, некоторую тяжесть, что соответствует расслабленному состоянию.

Теперь оставьте обе пятки на полу, а пальцы поднимайте как можно выше, стараясь достать ими до потолка. Давайте попробуем. Готовы? Начали! Поднимите пальцы! Выше! Задержите их! И расслабьтесь. Теперь давайте повторим это упражнение. Готовы? Начали! Поднимите пальцы ног высоко! Выше! Выше! Ну еще чуть-чуть! Задержите! Расслабьтесь. Вы можете почувствовать покалывание в ступнях. Попробуйте почувствовать это покалывание, а возможно, ваши мышцы сейчас расслаблены. Пусть мышцы становятся все тяжелее и слабее. (Пауза 20 секунд.)

### **Бедра и живот...**

Теперь сосредоточим внимание на мышцах бедер. Это упражнение очень простое. Необходимо вытянуть прямо перед собой обе ноги, если это

неудобно, то можно вытягивать по одной ноге. При этом помните, икры не должны напрягаться. Давайте начнем! Готовы? Начали! Выпрямляйте обе ноги перед собой! Прямо! Еще прямей! Прямее, чем было! Задержите! И расслабьтесь. Пусть ноги мягко упадут на пол. Почувствовали вы напряжение в бедрах? Давайте повторим это упражнение. Готовы? Начали! Вытяните обе ноги перед собой! Прямо! Еще прямее! Прямее, чем до сих пор! Задержите! И расслабьтесь.

Чтобы расслабить противоположную группу мышц, представьте, что вы на пляже зарываете пятки в песок. Готовы? Начали! Зарывайте пятки в пол! Тверже! Еще тверже! Тверже, чем было! Тверже! И расслабьтесь. Повторим еще раз. Готовы? Начали! Зарывайте пятки в пол! Тверже! Еще тверже! Еще тверже, чем было! Еще! И расслабьтесь. Теперь в верхней части ваших ног можно чувствовать расслабление. Дайте расслабиться ещё больше! Еще! Сосредоточьтесь на этом ощущении. (Пауза 20 секунд.)

### **Кисти рук...**

Теперь перейдем к рукам. Сначала одновременно нужно обе руки очень крепко сжать в кулаки. Сожмите вместе оба кулака настолько сильно, насколько это возможно. Готовы? Начали! Сожмите кулаки очень крепко! Крепче! Еще крепче! Крепче, чем до сих пор! Задержите! И расслабьтесь. Это прекрасное упражнение для тех, чьи руки устали от письма в течение всего дня. Теперь давайте повторим. Готовы? Начали! Сожмите кулаки очень крепко! Крепче! Еще крепче! Крепче всего! Задержите! И расслабьтесь.

Для того чтобы расслабить противоположную группу мышц, нужно просто растопырить пальцы настолько широко, насколько это возможно. Готовы? Начали! Раздвиньте ваши пальцы широко! Шире! Еще шире! Задержите их в этом состоянии! Расслабьтесь. Повторим еще раз. Готовы? Начали! Растопырьте ваши пальцы! Шире! Еще шире! И расслабьтесь. Обратите внимание на ощущение теплоты и покалывания в кистях рук и предплечьях. (Пауза 20 секунд.)

### **Плечи...**

Теперь давайте поработаем над плечами. Мы несем на наших плечах большой груз напряжения и стресса. Данное упражнение состоит в пожиме плечами в вертикальной плоскости по направлению к ушам. Мысленно стремитесь достать до мочек ушей вершинами плеч. Давайте попробуем. Готовы? Начали! Поднимите плечи. Поднимите их выше! Еще! Выше, чем было! Жмите! Расслабьтесь. Повторим еще раз. Готовы? Начали! Поднимайте плечи как можно выше! Еще выше! Выше! Максимально высоко! И держите. Очень хорошо! Сконцентрируйте внимание на ощущении тяжести и опустите плечи, полностью. Дайте им расслабиться. Пусть они становятся тяжелее и тяжелее. (Пауза 20 секунд.)

### **Лицо...**

Перейдем к лицевой области. Начнем со рта. Первое - улыбнитесь настолько широко, насколько это возможно. Это должна быть «улыбка до ушей». Готовы? Начали! Улыбнитесь широко! Еще шире! Шире некуда! Задержите! И расслабьтесь. Теперь повторим это упражнение. Готовы? Начали! Широкая улыбка! Широчайшая улыбка! Еще шире! Шире! Задержите! И расслабьтесь. Для расслабления противоположной группы мышц сожмите губы вместе, будто вы хотите поцеловать кого-то. Готовы? Начали! Сомкните губы вместе! Очень сильно сожмите их! Еще! Сильнее! Сожмите их максимально крепко! Расслабьтесь. Повторим это упражнение. Готовы? Начали! Сожмите губы! Крепче! Вытяните немного вперед! Еще сильней! Задержите! И расслабьтесь. Распустите мышцы вокруг рта - дайте им расслабиться! Еще более и более расслабляйте их.

Теперь перейдем к глазам. Надо очень крепко закрыть глаза. Представьте, что в ваши глаза попал шампунь. Готовы? Начали! Зажмурьте глаза! Очень крепко! Еще крепче! Совсем крепко! Задержите! Расслабьтесь. Повторим это упражнение. Готовы? Начали! Закройте плотнее ваши глаза! Сильнее! Напрягите веки! Еще! Еще сильнее! Расслабьтесь.

Последнее упражнение заключается в том, чтобы максимально высоко поднять брови. Не забудьте, что ваши глаза должны быть при этом закрыты. Готовы? Начали! Поднимите брови высоко! Как можно выше! Так высоко, насколько это возможно! Задержите! Расслабьтесь. Повторим это упражнение. Готовы? Начали! Поднимите брови! Еще выше! Как можно выше! Еще! Задержите их! Расслабьтесь. Сделайте паузу на несколько мгновений, чтобы почувствовать полное расслабление лица. (Пауза 15 секунд.)

### **Заключительный этап...**

Сейчас вы расслабили большинство основных мышц вашего тела. Чтобы была уверенность в том, что все они действительно расслабились, сейчас в обратном порядке перечислите мышцы, которые вы напрягали, а затем расслабили. По мере того, как будете называть их, старайтесь расслаблять их еще сильнее. Вы почувствуете расслабление, проникающее в ваше тело, как теплая волна. Вы чувствуете расслабление, начиная со лба, затем оно переходит на глаза и ниже на щеки. Вы чувствуете тяжесть расслабления, охватывающего нижнюю часть лица, затем оно опускается к плечам, на грудную клетку, предплечья, живот, кисти рук. Расслабляются ваши ноги, начиная с бедер, достигая икр и ступней. Вы чувствуете, что ваше тело стало очень тяжелым, очень расслабленным. Это приятное чувство. Задержите эти ощущения и насладитесь чувством расслабления. (Пауза 2 минуты.)

### **Пробуждение...**

Теперь считайте от 1-го до 10-ти. На каждый счет вы будете чувствовать, что сознание становится все более и более ясным, а тело более свежим и энергичным. Когда досчитаете до 10-ти, откройте глаза и вы по-

чувствуете себя лучше, чем когда-либо в этот день. Придет ощущение бодрости, свежести, прилива сил и желание действовать.

Давайте начнем:

«1-2» - вы начинаете пробуждаться,

«3-4» - появляется ощущение бодрости,

«5-6» - напрягите кисти и ступни,

«7-8» - потянитесь,

«9-10» - теперь откройте глаза.

Вы пробудились и готовы действовать. Ваше сознание ясно. Ваше тело отдохнуло.

## **Аутогенная**

## **тренировка**

*(на основе классического аутотренинга Й. Шульцца)*

Очень эффективным методом расслабления, несомненно, является аутогенная тренировка (сокращенно - АТ). АТ применяется после утомления, для регуляции эмоционального состояния, для борьбы с бессонницей. В основе АТ лежит самовнушение.

Самым благоприятным временем для самовнушения, естественным аутогипнозом является момент после ночного сна и перед засыпанием. Кроме утренних и вечерних часов, АТ можно проводить до 2-3 раз в день, в зависимости от ритма и распорядка жизни. Помните: чтобы достичь максимального эффекта, нужно заниматься ежедневно, независимо от самочувствия.

Обучаться психической релаксации следует, естественно, в расслабленной позе. Наиболее удобно заниматься лежа на спине, руки при этом слегка согнуты в локтях, ладонями вниз вдоль туловища, а ступни раздвинуты на 20-30 сантиметров. Это может быть и положение сидя в мягком кресле с подголовником и подлокотниками, на которые занимающийся кладет расслабленные руки. Если нет такой возможности, можно просто принять так называемую «позу кучера». Чтобы принять ее, нужно сесть на стул прямо, распрямить спину, а затем расслабить все скелетные мышцы. Голова опущена на грудь, глаза закрыты, ноги слегка расставлены и согнуты под тупым углом, руки лежат на коленях, не касаясь друг друга, локти немного округлены.

Но аутогенной тренировке может помешать погружение в пассивное состояние дремоты. Чтобы его преодолеть, нужно 3-4 раза глубоко вздохнуть и выдохнуть, затем 3-4 раза сильно зажмурить глаза, не поднимая век. При этом говорить себе: «Сонливость проходит, наступает чувство покоя, расслабления», а после продолжать тренировку.

Диапазон использования АТ очень широк. Ее используют как самостоятельную методику, но возможно ее сочетание с другими методами. Можно заниматься как индивидуально, так и в группе.

Тренироваться необходимо не менее 3-х раз в сутки по 10-15 минут.

Формулы надо произносить «про себя» на выдохе, если же формула

слишком длинная, то можетё растянуть ее на два выдоха.

## Схема занятия по аутогенной тренировке

### *Упражнение 1*

Прежде всего займите удобное положение и постарайтесь отрешиться от посторонних мыслей и ощущений, не относящихся к тренировке. Для этого вы можете использовать следующие формулы:

- я приготовился к отдыху;
- я успокаиваюсь;
- посторонние звуки не мешают мне;
- уходят все заботы, волнения, тревоги;
- мысли текут плавно, замедленно;
- я отдыхаю;
- я совершенно спокоен.

Более глубокому отдыху способствует расслабление всех мышц тела, которое мы оцениваем как чувство тяжести. Подобное чувство вы испытывали, например, в ногах после длительной пешей прогулки. Но тогда это ощущение было произвольно, сейчас нужно вернуться к нему сознательно.

Прежде всего, нужно научиться расслаблять правую руку (левше - левую, т. к. эта рука наиболее управляема при занятии АТ). Для этого можно использовать формулу:

- моя правая рука тяжелая.

Эту формулу нужно представить себе со всей наглядностью. Вот расслабляются мышцы руки - пальцы, кисть, вся рука стала тяжелой, как свинец. Она расслаблена и бессильно лежит, как плеть. Нет сил, не хочется двигать ею.

Предложенную формулу медленно повторяйте 6-8 раз, стараясь отчетливее запомнить вызванные вами ощущения. Желательно, чтобы вызванное ощущение расслабленности не было неприятным. Если же это случится, попробуйте заменить в формуле слово «тяжесть» словом «расслабленность».

После того как вы научитесь расслаблять правую руку рефлексивно - с первой попытки, попытайтесь расслабить и остальные мышцы. Как правило, это проходит гораздо легче:

- и правой руке появляется приятное ощущение тяжести;
- руки тяжелеют;
- руки тяжелеют все больше и больше;
- руки приятно отяжелели;
- руки расслаблены и тяжелы;
- я совершенно спокойна(ен);

- покой дает отдых организму;
- тяжелеют ноги;
- тяжелеет правая нога;
- тяжелеет левая нога;
- ноги наливаются тяжестью;
- ноги приятно отяжелели;
- руки, ноги расслаблены и тяжелы;
- тяжелеет туловище;
- все мышцы расслаблены и отдыхают;
- все тело приятно отяжелело;
- после занятий ощущение тяжести пройдет;
- я совершенно спокойна(ен).

После занятия, в тех случаях, когда вам необходимо непосредственно приступить к активной деятельности, требуется использовать специальный прием выхода из аутогенного погружения. Для этого применяются формулы, обратные формуле погружения. Например:

- мои руки легкие, энергичные;
- чувствую приятное напряжение в руках;
- дышу глубоко, ритмично;
- чувствую легкость; бодрость, комфорт;
- сгибаю и разгибаю руки в локтях.

После этого вы открываете глаза, встаете и делаете несколько энергичных физических упражнений.

Естественно, что если АТ предшествует сну, то делать этого не следует.

### *Упражнение 2*

Это упражнение выполняется после аутогенного погружения и окончания первого упражнения. Формула второго упражнения повторяется 6-8 раз в сочетании с медленными выдохами. Выполнение упражнения должно сопровождаться зрительными эмоциональными образами, которые связываются у вас с ощущением тепла.

Необходимо помнить, что особую важность при овладении этим упражнением имеет навык пассивной, без напряжения воли, концентрации внимания. В дальнейшем, после того как вы научитесь свободно и быстро вызывать тепло в правой руке, необходимо научиться произвольной регуляции напряжения стенок кровеносных сосудов в левой руке, ногах, любом участке тела. Тепло не только обеспечивает лучший отдых и успокаивает нервную систему, но и облегчает боль, улучшает питание и работу беспокоящего органа. Вызывая ощущение тепла, пользуются следующими формулами:

- в правой руке появляется приятное ощущение тепла;
- начинает теплеть левая рука;
- руки согреваются;

- руки теплеют все больше и больше;
- кровеносные сосуды рук расширяются;
- теплая кровь струится по сосудам рук;
- приятное тепло разливается по рукам;
- тепло в руках нарастает;
- руки приятно согрелись;
- я совершенно спокоен;
- теплеют ноги;
- теплеет правая нога;
- теплеет левая нога;
- сосуды ног расширяются;
- поток теплой крови устремился к ногам;
- ноги теплеют все больше и больше;
- мои ноги приятно согрелись;
- руки и ноги тяжелые и теплые;
- тело расслаблено и полностью отдыхает;
- тепло растекается по всему телу;
- нормализовалось артериальное давление;
- меня ничто не отвлекает;
- я предаюсь отдыху и покою;
- я совершенно спокоен.

### *Упражнение 3*

Предыдущим упражнением вы уже научились вызывать чувство тепла в любой точке своего тела, можно начать осваивать третье упражнение АТ. Третье упражнение направлено на нормализацию деятельности сердца. Нормализовать работу сердца поможет умение произвольно влиять на частоту сердечных сокращений - пульс.

Начинать осваивать это упражнение лучше лежа. Левая рука должна покоиться на груди, вы концентрируете внимание на ощущении тепла в левой руке (например: «Моя левая рука погружена в теплую воду»). Затем ваше воображение тепла распространяется на область груди, что рефлекторно приводит к расширению коронарных сосудов сердца. Благодаря этому сердце получает дополнительный приток крови, а с ней и кислорода.

Ощущение тепла в груди можно вызвать следующими формулами самовнушения:

- моя грудь теплая,
- сердце бьется спокойно и сильно,
- сердце бьется ритмично,
- чувствую себя легко и непринужденно.

Повторять каждую фразу нужно по 5-6 раз, сочетая со спокойным, равномерным дыханием.

Насколько вы овладели этим упражнением, можно судить по своему пульсу до и после занятий. Умение привести пульс в норму за короткое

время после эмоционального возбуждения свидетельствует о достаточно высоко развитом навыке.

В повседневной жизни довольно часто после сильных эмоций мы ощущаем покалывания в области сердца. Это еще не означает заболевания, такие покалывания часто носят невралгический характер. Снять их поможет третье упражнение, которое помогает вызывать тепло в области груди, регулирует ритм и силу пульсации.

#### *Упражнение 4*

Выполняя упражнения аутогенной тренировки, очень важно следить за своим дыханием, т. к. равномерное дыхание облегчает работу сердца, снимает состояние раздражения и гнева, приводит к общему успокоению, отвлекает от беспокоящих мыслей и чувств, нормализует сон.

Помните, что каждая формула аутогенной тренировки должна произноситься на выдохе. При этом выдох должен быть несколько длиннее вдоха, превышая его по продолжительности примерно в два раза.

Четвертое упражнение - дыхательное.

Формулы этого упражнения:

- мне дышится легко и свободно;
- дыхание спокойное и равномерное.

В некоторых случаях, когда вы испытываете неприятные ощущения в области груди и ваше дыхание никак не нормализуется, попробуйте использовать расширенный вариант этого упражнения, который состоит из следующих самовнушений:

- мое тело приятно расслаблено;
- расслабились мышцы груди, живота;
- приятное успокаивающее тепло в груди;
- тепло усиливается, нарастая с каждым выдохом;
- тепло вытесняет все неприятные ощущения;
- мое дыхание успокаивается;
- дышится все легче и свободнее;
- живот плавно участвует в дыхании;
- все больше успокаивается нервная система;
- грудная клетка теплая;
- легко и свободно дышит грудь;
- воздух свободно струится по дыхательным путям;
- прохладный и освежающий воздух легко и свободно струится по расширенным бронхам;
- чувствую себя хорошо;
- легкий ветерок освежает лицо;
- свежий воздух приятно холодит виски;
- чувствую приятную прохладу в области лба и переносицы;
- в груди легко и свободно;
- свежий воздух наполняет мою грудь;

- свободно вдыхается и выдыхается;
- дышится совершенно произвольно;
- наслаждаюсь легкостью дыхания;
- мое дыхание легкое и свободное постоянно;
- дышится легко в любой обстановке;
- я совершенно спокойна(ен);
- я погружаюсь в глубокий отдых.

Упражнение считается освоенным, если вырабатывается способность регулировать дыхание после легких физических упражнений.

### *Упражнение 5*

Оно направлено на регуляцию тонуса кровеносных сосудов брюшной полости. Для этого надо научиться использовать дыхание брюшного типа.

Брюшное дыхание ведет к тому, что из-за массирующего воздействия диафрагмы на внутренние органы увеличивается приток крови к ним, и сосуды расширяются. Мы ощущаем этот процесс как тепло в области живота.

Выполнять пятое упражнение можно только после выполнения всех предыдущих упражнений. Следует расслабить мышцы живота, что повлечет за собой расслабление внутренних органов.

Сконцентрировать внимание на задании поможет воображаемое отслеживание пути глотка горячего чая через пищевод, желудок. Можно также представить, что на этом месте лежит грелка, тепло которой проникает глубоко внутрь тела и достигает позвоночника. Тепло распространяется на солнечное сплетение и от него переходит на все внутренние органы.

В качестве основных формул самовнушения используются следующие:

- мой живот мягкий и теплый;
- солнечное сплетение излучает тепло.

Эти формулы повторяют 5-6 раз...

В некоторых случаях большой эффект достигается, если вы поместите ладонь правой руки на область желудка и как бы «перенесете» тепло руки на живот, используя формулы:

- живот плавно участвует в дыхании;
- стенки живота вялые и расслабленные;
- правая рука лежит на животе;
- правая рука теплая;
- тепло в руке нарастает;
- тепло прогревает стенки живота;
- проникает вглубь и вытесняет все неприятные ощущения;
- в животе легко и хорошо;
- прогревается солнечное сплетение;
- солнечное сплетение прогрелось;
- мое солнечное сплетение излучает тепло;
- тепло волнами растекается по всему животу;

- живот прогрет приятным глубинным теплом;
- я совершенно спокойна(ен)...

В повседневной жизни пятое упражнение поможет снять неприятные ощущения в области живота, нормализовать и отрегулировать кровообращение гладкой мускулатуры желудочно-кишечного тракта.

### *Упражнение 6*

Оно является последним, завершающим в курсе аутогенной тренировки для начинающих. Шестое упражнение научит произвольному влиянию на тонус сосудов головы.

Для овладения им необходимо, проделав все, что уже усвоено на прошлых занятиях, и закончив пятым упражнением, продолжать медленное брюшное дыхание, постепенно переводя концентрацию внимания с брюшной полости на естественное ощущение движения воздуха по носовым ходам. Движение воздуха вовнутрь во время выдоха ощущается как тепло, во время вдоха - как прохлада. Эту смену теплого и холодного воздуха надо прочувствовать и осознать, ощутить в верхней части лица легкий, прохладный ветерок. Надо научиться удерживать это ощущение приятной прохлады с помощью формулы:

- мой лоб слегка прохладен.

Повторяя формулу несколько раз, сопровождайте упражнение воображаемыми картинками. Можно представить, что вы находитесь на морском берегу: лежите на теплом песке, и прохладный морской ветерок обдувает ваше лицо и т. д.

Однако не следует вызывать у себя ощущение холода прохлады, т. к. это может привести к излишнему сужению сосудов мозга, ухудшению кислородного обмена его клеток и, как следствие, может вызвать головную боль. Правильное же использование шестого упражнения является хорошим средством против головной боли, поможет улучшить внимание.

Вот расширенный вариант этого упражнения:

- все тело свободно и расслаблено;
- прохладный ветерок овеивает лицо;
- ветерок холодит виски;
- мой лоб овеивает приятная прохлада;
- дышится легко и свободно;
- прохлада освежает голову;
- сосуды мозга немного расширились;
- улучшилось питание нервных клеток головного мозга;
- исчезли все болевые и неприятные ощущения в голове;
- нормализовалось артериальное давление;
- голова свободна от тяжелых мыслей;
- я могу сосредоточиться на любой мысли;
- мои мысли ясны и четки;
- голова свежая, светлая;

- я совершенно спокойна(ен);
- ощущение покоя приятно мне;
- моя нервная система успокаивается и перестраивается;
- я спокойнее с каждым днем;
- спокойствие становится основной чертой моего характера;
- моя нервная система спокойно реагирует на все неприятности и трудности;
- в любой обстановке сохраняю спокойствие, сдержанность и уверенность в себе;
- ничто не выведет меня из состояния равновесия и уверенности;
- мое самочувствие и настроение улучшается с каждым днем;
- аутогенная тренировка укрепляет мою нервную систему;
- я совершенно спокойна(ен).

Не следует использовать это упражнение, если вы занимаетесь аутогенной тренировкой непосредственно перед сном, потому что после этого упражнения вам тяжело будет заснуть.

### **Саморегуляция психического состояния с помощью нейролингвистического программирования**

Разнообразные стрессы забирают энергию любого человека, а стрессов в нашей жизни хватает. Для регуляции своего психического состояния любому человеку нужно уметь диссоциироваться от негатива и ассоциироваться с благоприятными ощущениями. Рассмотрим несколько упражнений, помогающих выработать полезные способы ассоциирования-диссоциирования. Эти упражнения разработаны в рамках НЛП Е.И. Роговым в книге «Настольная книга практического психолога в образовании». Предложена она для школьных учителей, но ее может с успехом применять и сам психолог.

#### **Упражнение 1**

1. Установите для себя определенное время в течение нескольких дней и выполняйте данное упражнение минут пять.

2. Поставьте кресло или стул поблизости от открытой двери или окна, расположитесь поудобнее, вдохните несколько раз поглубже, расслабьте все ваши мышцы.

3. Чтобы уменьшить влияние внешних факторов, закройте глаза, и это усилит возможности других чувств. Позвольте всем запахам и звукам проходить через органы ваших чувств неотфильтрованными и одновременно оставайтесь в настоящем (т. е. чувствуйте, думайте, переживайте то, что вы чувствуете, думаете и переживаете).

4. После упражнения проанализируйте, насколько вы смогли сконцентрировать внимание, какие ваш мозг создавал картины, определите,

что послужило стимулом для их создания (предметы, картины, запахи, звуки).

5. Подумайте, улучшилось ли ваше самочувствие, изменилось ли настроение, уменьшилась или появилась тревога.

Это упражнение поможет вам создать арсенал образов ваших личных положительных ассоциированных состояний. Опираясь на эти ассоциированные состояния, вы получаете один из способов разрядки напряженных состояний и некоторых хронических стрессов.

## **Упражнение 2**

Это упражнение выполняется с помощником, человеком, в присутствии которого вы чувствуете себя максимально спокойно и комфортно.

Это довольно своеобразное упражнение. Заключается оно в дегустации различных продуктов и в невербально высказанном отношении к данным блюдам.

Цель этого упражнения - научиться концентрироваться на воспринимаемых стимулах и раздражителях, научиться отдаваться полноте переживаний, чтобы ощутить что-то новое как в продуктах, так и в собственных чувствах и состояниях.

Для выполнения этого упражнения попросите вашего партнера подготовить продукты так, чтобы вы не знали, чем именно он будет вас угощать. Подскажите вашему партнеру, чтобы он позаботился о достаточно широком выборе вкусов, запахов, температур, текстур, форм, объемов предлагаемых вам блюд.

Вы закрываете глаза, а ваш помощник угощает вас приготовленными блюдами. Вы же не должны говорить ни слова, при этом можете издавать любые звуки.

Участники могут меняться ролями (в другие дни), это даст им хорошую возможность выразить друг другу свои чувства или хотя бы сделать опыт своих отношений более разнообразным и богатым.

Возможно, сначала вам не удастся полностью погрузиться только во вкусовые ощущения, и вы продолжаете называть (мысленно) то, что дегустируете. Это говорит о том, что пока для вас тяжело отойти от рационально-вербальной диссоциированности и испытать чувственно-образную ассоциацию.

## **Упражнение 3**

1. Предложите вашему партнеру (другу, супругу) взять вас на «слепую» прогулку, где он должен предоставлять нам разнообразные предметы и вещи для ощущения форм, размеров, текстур, температур и других характеристик реальных объектов, используя ваши кинестетические и аудиальные возможности.

2. Если вы захотите снизить или подавить рационально-вербальную деятельность мозга (его левой половины), то можно попробовать считать в прямом или обратном порядке в то время, когда будет происходить все остальное. Следующие упражнения тренируют умение диссоциироваться. Для выполнения этих упражнений нужно попросить кого-либо не очень быстро прочитать вам вслух следующие инструкции или записать их на магнитофон и проводить тренировки индивидуально, самостоятельно.

#### **Упражнение 4**

1. Удобно сядьте и сделайте 2-3 глубоких вдоха. Предоставьте возможность вашим глазам спокойно рассматривать окружающие предметы или постепенно закрываться.

А теперь подумайте, хотели бы вы пересесть на другое место? Будет ли это справа, слева, напротив, позади вас? Будет ли оно выше или ниже места, на котором вы сейчас сидите?

Если у вас появляется ощущение нового места или ощущение движения к нему, слегка поднимите вашу голову. Мысленно переместитесь на новое место, постарайтесь представить максимально реально ощущение того, где находитесь вы, где находится ваше тело.

Мысленно переместившись в новое положение, вы осуществили диссоциацию, поскольку разорвали исходное единство реального положения вашего тела и вашего видения-ощущения реального положения тела.

А теперь, представляя себе, что вы на новом месте, слегка поднимите голову, медленно откройте глаза и ощущайте как реальные все раздражители и предметы, которые вас окружают на новом месте. Не теряя новых ощущений, потянитесь, как это делает кошка, встряхивающаяся ото сна. Если вам удалось это сделать, то вы совершили диссоциацию, т. е. новую, воображаемую ассоциацию после совершенной перед этим мысленной диссоциации.

2. Чтобы ускорить, закрепить и усилить ощущение диссоциации, слегка поднимайте голову так, чтобы увидеть и почувствовать дистанцию между вашим новым местом и физическим телом, на которое вы смотрите. Все это должно помочь вам сказать о себе в 3-м лице: «Он сидит, скажем, в дальнем конце комнаты, на диване, в 3-х метрах от окна и т. д.».

После этого вы можете подумать и сказать про себя (сидящего теперь на новом месте): «Я перед окном, вот край стола, круглая лампа на столе и т. п.».

3. Теперь из диссоциированного состояния попытайтесь посмотреть на свое физическое тело и расширяйте обзор так, чтобы увидеть больше объектов в комнате. Всякий раз, упражняясь в этом, старайтесь достигать панорамного видения, открывающего широкую перспективу происходящего, т. е. полностью диссоциируйтесь.

4. Теперь добавьте аудиально-звуковые компоненты со следующими словами: «Из моего нового состояния я воспринимаю звуки, которые могу слышать».

Ознакомившись с идеей и техникой диссоциации, вы можете выполнять это упражнение несколько дней, постепенно уменьшая время, в течение которого вы совершаете эффективную диссоциацию.

Высокий уровень овладения диссоциацией поможет при нарушении вашего душевного равновесия отсоединяться от стрессовых или эмоционально-напряженных состояний.

Например, в опасной или критической ситуации человек действует, находясь в диссоциированном состоянии, как бы отрешившись от некоторых эмоций. Но сразу же после того, как реальная опасность миновала, накопившиеся эмоции обрушиваются на человека и могут его захлестнуть, выражаясь в крике, смехе, плаче, резких движениях.

### **Упражнение 5**

Это упражнение поможет сберечь вашу энергию, когда вы почувствуете «тревогу».

1. Расскажите (опишите) о типичном, характерном содержании вышей тревоги. Если у вас несколько тревожных мыслей, то лучше взять для упражнения одно конкретное содержание, а потом провести такую же работу с остальными мыслями, содержащими тревогу.

2. Постарайтесь сказать, как часто и как долго вы думаете об этом в течение дня (сколько раз, какое количество времени в общей сложности).

3. Выберите время и место, не характерное для вашей тревоги. Вы можете убедиться, что чем более постоянно ваше место, тем более эффективна эта техника.

4. В это ответственное время вам надо думать только о негативном содержании вашей тревоги, о возможных негативных сценариях ее развития. Позвольте им возникать в вашем сознании свободно, несмотря на то, что они будут доставлять вам беспокойство и переживания. Не соблазняйте себя положительными альтернативами, которые вам может подбрасывать сознание по принципу «Да... но!», продолжайте думать лишь о негативном содержании.

Вряд ли вам удастся прокручивать все худшие и опасные варианты более, чем несколько минут.

5. Подготовившись к началу занятия, необходимо несколько раз хорошо вздохнуть и, начав спокойно и глубоко дышать, желательно с юмором обратиться к своему мозгу примерно так: «Ну, что ж, дорогой мозг, сегодня у нас будет кое-что новенькое, и я думаю, что ты хочешь мне помочь занять это время, так что, пожалуйста, подбрасывай мне идеи и напоминай все, что можешь».

6. Как это ни неожиданно, но скоро вы увидите, что нескольких минут (5-10) вам будет достаточно, чтобы преобразовать тревогу в более спокойное, безопасное чувство или даже избавиться от нее совсем. Таким образом, потратив время только на «тревожную игру», вы достигнете цели - ассоциировавшись с тревогой, вы локализуете ее в определенном месте и ограничите в определенном времени.

В конце сеанса можно снова обратиться к своему сознанию: «Да, дорогое сознание... уважаемое «Я»... (и т. п.)... ты неплохо поработало сегодня, спасибо тебе, я знал, что ты не подведешь меня в трудной ситуации...».

Все предложенные упражнения будут способствовать формированию внутренней устойчивости к стрессу, позволят ослабить эмоциональные последствия пережитых стрессовых состояний.

## **Дыхательная гимнастика**

*Дыхание* - очень важный для человека процесс, без воздуха мы не можем прожить и 2-х минут. Еще в древности обнаружили связь между дыхательными процессами и эмоциями, физическим и умственным состоянием человека.

Нет такого органа в нашем теле, который не нуждался бы в дыхании. Поэтому дыхательная гимнастика оздоравливает все системы организма: эндокринную, дыхательную, кровеносную, пищеварительную, мочевыводящую, нервную.

Дыхательные упражнения противопоказаны людям:

- с органическим поражением сердца;
- заболеваниями крови;
- тяжелыми черепно-мозговыми травмами;
- повышенным внутричерепным давлением;
- отслоением сетчатки;
- психическими расстройствами;
- воспалением легких;
- дефектами диафрагмы;
- психическими заболеваниями;
- острыми невротическими состояниями.

Общие рекомендации по применению дыхательной гимнастики:

1. Занимайтесь дыхательными упражнениями в хорошо проветренной комнате.
2. Выполняйте упражнения только через 1,5-2 часа после легкой закуски и через 5-6 часов после обеда, а если вы выпили стакан жидкости, приступайте к занятию через 30 минут.
3. Дыхание во время комплекса упражнений должно быть через нос.
4. Начинайте дыхательные упражнения с нескольких общеукрепляющих упражнений для рук, ног, туловища.
5. Выполняйте упражнения, концентрируя внимание на процессе дыхания.
6. Выполняйте упражнения осторожно, прислушивайтесь к реакции организма.
7. Не напрягайте ноздри и мускулатуру лица.
8. Заниматься дыхательной гимнастикой можно 2 раза в день: утром и

вечером.

### **Упражнения дыхательной гимнастики:**

1. Удлиненный вдох: сядьте удобно, спина прямая. Сделайте медленный вдох через нос и в середине вдоха начните замедлять его темп. Затем без задержки сделайте сравнительно быстрый выдох.

Далее увеличьте соотношение между вдохом и выдохом (вдох - 15 секунд, выдох - 6 секунд, затем 20:8)

2. Удлиненный выдох: в сидячей позе сделайте вдох и без паузы длинный, медленный выдох. Соотношение в начале занятий должно быть 2:12, т. е. вдох длится 2 секунды, а выдох - 12. При этом выдох распределяется следующим образом: 4 секунды обычный вдох, 8 секунд - удлиненный.

3. Брюшное дыхание: с выдохом втянуть брюшную стенку, затем медленно сделать вдох через нос, освобождая диафрагму, брюшная стенка на вдохе выпячивается вперед и нижние части легких заполняются воздухом; на выдохе вновь брюшная стенка втягивается внутрь, изгоняя воздух из легких через нос. При брюшном дыхании наполняются только нижние доли легких, поэтому волнообразное движение производится животом, в то время как грудь остается неподвижной. Формула психорегуляции: «Мой внутренний взор на солнечном сплетении, при брюшном дыхании массируются все внутренние органы, улучшается кровоснабжение и функции органов пищеварения, понижается кровяное давление, облегчается работа сердечной мышцы».

4. Среднее дыхание: после выдоха сделать медленный вдох через нос, расширяя ребра, на выдохе сжать ребра, изгоняя воздух через нос. Наполняются средние доли легких. Живот и плечи неподвижны. Формула психорегуляции: «Мое внимание на грудной клетке, улучшается кровоснабжение и функции печени, желчного пузыря, желудка, селезенки и почек, облегчается работа сердечной мышцы».

5. Верхнее дыхание: после выдоха медленно сделать вдох через нос, поднимая ключицы и плечи и наполняя воздухом верхние доли легких, на выдохе медленно опустить плечи и изгонять воздух из легких через нос. Живот и грудь неподвижны. Формула психорегуляции: «Мое внимание на верхушках легких, улучшается кровоснабжение и вентиляция их».

6. Полное дыхание: после выдоха сделать медленный вдох через нос, считая до 7-ми, соединяя нижнее, среднее и верхнее дыхание в волнообразное движение: сначала втягивать живот, потом ребра, опустить плечи, воздух выпустить через нос, между вдохом и выдохом можно сделать кратковременную задержку. Формула психорегуляции: «Мое внимание на себе, успокаивается нервная система, нормализуется кровяное давление, успокаивается ритм сердцебиения, стимулируется пищеварение, вентилируются все доли легких, повышается обеспечение организма и тканей кислородом. Я чувствую спокойствие и уверенность в себе».

Эти упражнения хорошо влияют на нервную систему, помогают избавиться от меланхолии и депрессии.

## **Медитация**

В противоположность активному отношению к миру существует иная тенденция, особо культивируемая на Востоке - пассивно-наблюдательная (йога, индуизм, дзен-буддизм, восточные единоборства). Медитация как раз и является классическим способом сосредоточения, благодаря которому происходит снятие психоэмоционального напряжения, умственной и физической усталости.

Иногда медитацию путают с аутогенной тренировкой. Аутогенная тренировка - это поздний вариант медитации, требующий большей активности и воли. Занимаясь же медитацией, не надо делать над собой никаких усилий, не надо ни о чем думать, а только полностью расслабиться и сосредоточиться на внутренних мыслях и ощущениях.

Рекомендуемая поза во время медитации - поза сосредоточения: положение сидя со скрещенными ногами («поза кучера»). Лежачее положение не подходит, т. к. оно дает ощущение дремоты и тяжести, а «поза кучера» помогает сбалансировать чувство легкости и боевой готовности.

Начиная занятие по медитации, не надо стремиться к какому-то определенному состоянию транса или сна. Медитации - это состояние расслабленной сосредоточенности, в котором идет отрешенное наблюдение за происходящим. Начинать медитацию лучше со звуковых или зрительных раздражителей. Звуковые стимуляторы медитации называются мантрами («аум», «ом»), зрительные раздражители - это узоры. Не следует медитировать на символах, вызывающих отрицательные эмоции, например, на образах змей, скорпионов.

Простейший способ медитации - медитация с дыханием. Глубоко вдохнуть через нос, опустить диафрагму. Затем мысленно выдохнуть на счет 2, и так далее до 10-ти, причем с каждым выдохом внимание надо сдвигать сверху вниз, с солнечного сплетения до органов малого таза.

Предлагаем один из вариантов медитации под названием «Дом моей души».

### **«Дом моей души»**

Отпустили руки, мягко прошлись по правой руке, ей стало хорошо. Мягко прошлись по левой руке, внимание на кисти рук - они стали большими и теплыми.

Свободные плечи, действительно ли они свободны?

Сбросьте напряжение с лица, в голове появляется легкий туман, мягкая, спокойная пустота. Ноги без напряжения, просто взгляните на них.

Мягкое дыхание... Кто хочет, вдохнуть сильно - и выдохнуть. И почувствовать воздух, который проходит через ноздри - немного прохладный, и выходит - вы чувствуете его, он такой же теплый, как и вы.

И мир становится волшебным, и легкий туман вокруг вас. Когда наступает расслабление, когда возникает туман, вы перестаете понимать, где границы вашего тела. Вы вроде бы здесь, и вы нигде.

Где-то ваши ноги... и можно почувствовать, можно представить, будто

голубой плотный туман, как теплая вода, стелется у ваших ног, и в нем растворяются, исчезают ваши ступни. Вы чувствуете только теплоту. И мягкий, теплый туман поднимается к вашим коленям. И нет там больше ничего. И мягкая теплота, и голубой туман поднимаются выше, к вашим бедрам, к кистям рук, и растворяют вас всего. Он поднимается выше, выше... Вы растворяетесь в нем, становитесь мягкими, теплыми.

Нет тела, нет границ. Теплая вода подходит уже к вашим плечам... Но вы не бойтесь - дыхание легкое и спокойное. Удивительно - синий туман поднимается к вашим глазам... Чем дышите вы? Легкостью, голубизной... Вы исчезли полностью, и только солнечные блики на поверхности - там, где только что были вы.

И вы чувствуете, что душа ваша освободилась, и взлетела над поверхностью этого голубого океана, и полетела в легком воздухе - в небо, высоко, в голубизну. Вы раскинули руки, вы летите и дышите полной грудью в высоте. Как красиво вокруг вас: горизонт, далекие горы, зеленый лес, огромный голубой океан, который под вами - под тобой...

Можно подняться к облакам, оказаться вровень с ними, еще выше в этом волшебном мире и купаться в этих облаках, расслабиться и лечь, отдохнуть на облаках, и они примут ваше тело. Можно кувыркаться, нырять, переворачиваться, исчезать в глубине - и вылетать из облаков, наслаждаться своей свободой. Можно снова полететь к земле и, пролетая над нею, спускаться ниже. Пролетая над рекой, пролетая над зелеными полями с удивительно красивыми цветами, найти то место на земле, в котором вам так хорошо, ваше любимое место на земле...

Где оно будет? Я не знаю, это выбираете вы. У кого-то это тихая лесная речка, поляна, где растут цветы. Вы ложитесь в цветы, и какой-то цветок окажется совсем близко от твоего лица. Вы увидите, что он качнулся навстречу вам, и открылся навстречу вам, и вы улыбаетесь ему. Вы не захотите срывать его - вы просто поймете, что он почувствовал вас и передал вам твою красоту. И вы улыбнетесь ему, поблагодарите его. Кто-то окажется совершенно в другом месте: может быть, высоко в горах, где прохладный туман, где одиноко, где чистый и холодный воздух, где вы будете совершенно одни, где могут быть чудеса, где может быть волшебство. А может быть, вы будете на скале, с которой открывается вид на море.

Я не знаю, где будете вы, но я знаю, что в этом мире, в вашем мире и на вашем месте - возможны чудеса. И на этом месте, на месте, которое выбрали вы, вы построите свой дом. В вашем распоряжении - все. Что вы выберете, что захотите - то и будет. Пока дом существует только в вашем воображении. Его еще нет. Но контуры его вам уже видны. Каким он будет именно в том месте, где вы собрались его построить?

Он будет большой, высокий, или он будет маленький, аккуратный? Каковы будут стены вашего дома? Большие, толстые, бетонные или кирпичные стены? И глубокие подвалы? Будете ли вы знать, что находится в ваших подвалах? Или это будет легкий дом на сваях, с легкими летними стенами, потому что в нашем мире никогда не бывает зимы, никогда не

бывает мороза? Вы начинаете возводить эти стены.

Какие окна будут в вашем доме: попробуйте представить их, попробуйте увидеть их. Это будут большие, легкие, стеклянные, открытые окна, или это будут красивые узкие бойницы, или это будут небольшие, очень теплые окошки со ставнями?

Какой будет вход в ваш дом, какая дверь будет там? Попробуйте представить ее. Это будет тяжелая дверь с золотой ручкой, и каждый входящий будет преисполняться уважением перед таким входом. Или это будут невысокие стеклянные двери, которые открываются от легкого толчка?

Будут ли замки в дверях вашего дома? Что человек увидит, когда войдет в эти двери: просторную гостиную, длинный коридор?

Сколько этажей будет в этом доме?

Какая будет крыша у вашего дома? Будет ли на нем голубятня или чердак для старых заброшенных вещей? Какая комната самая любимая в вашем доме? Попробуйте сейчас увидеть ее.

Где вы находитесь? В какой комнате? Что сейчас перед вами? Оглянитесь, почувствуйте. В этой комнате вы проводите многие часы, основное время своей жизни.

Подойдите к окну: какое это окно? Большое, просторное? Есть ли шторы на этом окне? Это легкие, светлые шторы, которые откидываются ветром, потому что окно ваше открыто, за этим окном тепло и свет? Или эти окна закрыты тяжелыми плотными шторами, которые создают вам уют и дают возможность быть одному в вашем царстве, в вашей комнате?

Что стоит в вашей комнате, какая мебель, где ваш рабочий стол? Какое место в вашей комнате самое уютное, самое красивое: там, где вы работаете, или там, где вы отдыхаете? Старый диван или легкая кровать? Много ли книг в вашей комнате? Все ли вы хорошо видите в своей комнате? Красива ли она?

Это комната для работы? Или это комната для отдыха? Вы любите свою рабочую комнату?

Какие у вас чувства ко всему, что вокруг вас? Что лежит на вашем столе? Вы видите белые листы бумаги? Что пишете вы на них? Красив ли ваш почерк, когда вы пишете свою жизнь на этих листах бумаги? Прислушайтесь: есть ли звуки вокруг вас, есть ли люди в вашем доме? Если вы выйдете из этой комнаты, то встретите ли здесь других людей, друзей, родителей. Они живут здесь постоянно или приходят сюда в гости, когда вы их позовете? Что для них здесь приготовлено? Этот дом гостеприимен, они могут здесь подолгу жить?

А что вокруг вашего дома - посмотрите... Каков пейзаж вокруг вашего дома? Леса, горы, море? Трава. Цветы. Растения высажены вами или это нетронутая природа? Много ли здесь сорной травы? Какие чувства у вас ко всему, что видите вы? Посмотрите на все, что окружает ваш дом, посмотрите на свой дом со стороны: нравится он вам? Или в нем что-то недостроено?

Сохраните в памяти этот свой дом: иногда он будет казаться вам другим, он может менять свои очертания. Запомните его и, главное, запомните свои чувства к нему, это важно для вас. В этом доме вы так часто бываете, в этом доме вы так много жили... и будете жить... Запомните этот мир, запомните это место и, если это хорошие чувства, знайте, что бы ни происходило вокруг вас, у вас всегда на земле есть место, куда вы можете прийти, где вам всегда будет хорошо... Вы увидите то, что вы так любите видеть, и здесь будут те вещи, которые так дороги вам, и сюда приходят те люди, которые так близки вам. Здесь дует тот ветер, который радует вас.

Это ваш мир, никто не может отнять его у вас. Вы властелин этого мира, вы гость этого мира, вы центр этого мира, мир ваш - и вы часть этого мира. А сейчас постарайтесь не забыть ничего из того, что вы видели, и медленно возвращайтесь сюда...

Стоит сказать, что медитацию лучше применять в сочетании с аутогенной тренировкой, т. к. применение медитации самой по себе будет делать личность пассивной, способствовать уходу в себя.

Более подробно с методами саморегуляции можно познакомиться в книгах:

1. *Беляев Г. С., Лобзин В. С.* и др. Психогигиеническая саморегуляция. Л., 1997.
2. *Воробейчик Я. Н., Поклитар Я.* Основы психогигиены. Киев, 1989.
3. *Иванов Ю. М.* Йога и психотренинг. М., 1990.
4. *Харькин В. Н., Гройсман А. Л.* Тренинги самооздоровления и самосозидания. М., 1999.

## Библиография

1. *Алешина Ю. Е.* Индивидуальное и семейное консультирование. М., 2000.
2. *Алешина Ю. Е., Гозман Л. Я.* Спецпрактикум по социальной психологии: опрос, семейное и индивидуальное консультирование. М., 1989.
3. *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. Л., 1968.
4. *Атватер Н. Я.* Я вас слушаю. М., 1988.
5. *Бакиров А. К.* НЛП. Люди, которые играют роли. СПб., 2002.
6. *Беляускайте Р. Ф.* Рисуночные пробы как средство диагностики развития личности ребенка. М., 1988.
7. *Берн Э.* Трансактный анализ и психотерапия. СПб., 1992. .
8. *Бескалько И. Г., Гильяшева И. Н.* Проективные методы. Л., 1983.
9. *Большаков В. Ю.* Психотренинг. Социодинамика, игры, упражнения. СПб., 1994.
10. *Брусиловский Л. С.* Музыкалотерапия: Руководство по психотерапии. Ташкент, 1979.
11. *Брусиловский Л. С., Цынман А. И.* Об одном варианте сочетания аутогенной тренировки с музыкой. Алма-Ата, 1974.
12. *Брут В. Г., Конопотская И. Н.* Душистая аптека: Тайны ароматерапии.
13. *Бурковский Г. В. и др.* Исследование изобразительного творчества в психотерапии. Л., 1982.
14. *Бурно М. Е.* Терапия творческим самовыражением. М., 1989.
15. *Валджи Х.* Ароматерапия. Ростов н/Д, 1997.
16. *Гришина Н. В.* Психология управления. Л., 1982.
17. *Гройсман А. Л.* Коллективная психотерапия. М., 1997.
18. *Данченко Е. А., Титаренко Т. М.* Личность: конфликт, гармония. Киев, 1985.
19. *Ершов А. А.* Личность и коллектив (межличностные конфликты в коллективе, их разрешение). Л., 1976.
20. *Завьялов В. Ю.* Музыкальная релаксационная терапия: Практическое руководство. Новосибирск, 1995.
21. *Захаров В. П., Хрящев Н. Ю.* Социально-психологический тренинг. Учебное пособие. Л., 1989.
22. *Иванов Ю. М.* Йога и психотренинг. М., 1990.
23. Игры, обучение, тренинг, досуг / Под ред. В. Петрусинского. М., 1994.
24. *Исуриена Г. Л. и др.* Методы и техники групповой психотерапии. М., 1990.
25. *Кратохвил С.* Биографическая, тематическая и интеракционная ориентация в групповой психотерапии. Л., 1976.
26. *Литвак М. Е.* Командовать или подчиняться? Ростов н/Д, 1997.
27. *Литвак М. Е.* Психологический вампиризм. Анатомия конфликта. Ростов н/Д, 2002.

28. *Литвак М. Е.* Психологическое айкидо. Ростов н/Д, 1992..
29. *Мамонтов С. Ю.* Страх, практика преодоления. СПб., 2002.
30. *Менегетти А.* Кинотерапия. Пермь, 1993.
31. *Менегетти А.* Словарь образов. Л., 1991.
32. *Мецковский М. С.* Социология семьи. Проблемы, теория, методологии и методики. М., 1989.
33. *Миллер С.* Психология игры. СПб., 1999.
34. *Миллер А. М.* Особенности руководства чтением больных в библиотеках лечебно-профилактических учреждений. Л., 1975.
35. *Мишина Т. И.* Исследование семьи в клинике и коррекции семейных отношений. Л., 1983.
36. Настольная книга психолога ОСН / Под ред. Т.Г. Беляевой. Горно-Алтайск, 2001. 37. *Николаевский В. В.* Ароматерапия. Справочник. М., 2000.
38. *Обозов Н. Н.* Психодиагностика личности. СПб., 1998. 39. *Обозов Н. Н.* Психология делового общения. СПб., 1999.
40. *Обозов Н. Н.* Психология конфликта. СПб., 1999. 41. *Обозов Н. Н.* Словарь практического психолога. СПб., 2001.
42. *Обозов Н. Н.* Социально-психологический тренинг. СПб., 2000.
43. *Обозов Н. Н., Щекин Г. В.* Психология работы с людьми. Киев, 1990.
44. *Осипова А. А.* Общая психокоррекция. М., 2002.
45. *Перлз Ф., Гудмен П., Хефферлинг Р.* Практикум по гештальттерапии. Красноярск, 1993.
46. *Прутченков А. С.* Тренинг личностного роста. М., 1995.
47. Рабочая книга практического психолога. М., 1996.
48. *Рай К.* Цветомедитация. М., 1995.
49. *Рогов Е. И.* Настольная книга практического психолога в образовании. М., 1995.
50. *Рожков В. Е.* Руководство по психиатрии. М., 1985. 51. *Рубинштейн С. Л.* Основы общей психологии: в 2 т. М., 1989.
52. *Соколов Е. Т.* Проективные методики исследования личности. М., 1980.
53. *Столяренко Л. Д.* Основы психологии. Практикум. Ростов н/Д, 1989.
54. Суицидология: прошлое и настоящее. М., 2001.
55. *Ульрих Бер.* Что означают цвета? Ростов н/Д, 1997.
56. *Франкл В.* Человек в поисках смысла. М., 1990.
57. *Фрейд З.* Психология бессознательного. М., 1989.
58. *Харькин В. Н., Гройсман А. Л.* Тренинги самооздоровления и самосозидания. М., 1999.
59. *Дзен Н. В., Пахомов Ю. В.* Психотренинг: игры и упражнения. М., 1988.
60. *Шнейдман Э.* Душа самоубийцы. М., 2001.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие .....	3
<b>Часть 1</b>	
<b>Этика практического психолога .....</b>	<b>5</b>
<b>Часть 2</b>	
<b>Работа психолога-диагноста .....</b>	<b>10</b>
2.1. Психодиагностика. Вводные замечания .....	10
2.2. Наблюдение – первый этап психодиагностики .....	15
2.3. Тесты .....	18
2.3.1. Тесты, направленные на изучение личности .....	20
Личностные тесты .....	20
Шкала самооценки (И.Д. Спилбергера, Ю.Л. Ханина) .....	39
Методика Айзенка по определению темперамента .....	40
Тесты интеллекта .....	56
Тесты способностей .....	67
Проективные методики .....	68
2.3.2. Диагностика межличностных отношений в семье .....	79
2.3.3. Диагностика межличностных отношений на производстве.....	99
<b>Часть 3</b>	
<b>Работа психолога-консультанта.</b>	
<b>Основы психологического консультирования .....</b>	<b>113</b>
3.1. Оформление кабинета практического психолога как начальный этап плодотворного консультирования .....	115
3.2. Создание доверительных отношений между психологом и клиентом (вербальные и невербальные способы) .....	117
3.3. Психологическое консультирование. Общий обзор методов и приемов .....	122
3.4. Наиболее эффективные направления практической психологии, используемые в процессе психологического консультирования .....	125
Классический психоанализ .....	125
Логотерапия .....	129
Трансактный анализ .....	131
Гештальттерапия Ф. Перлза .....	134
Нейролингвистическое программирование (НЛП) .....	137
3.5. Индивидуальное консультирование .....	142
Индивидуальное консультирование клиентов, обратившихся с проблемой затруднений в общении.....	143
Индивидуальное консультирование клиентов, испытывающих стресс, связанный с потерей работы .....	146
Индивидуальное консультирование лиц, страдающих фобиями .....	147
Индивидуальное консультирование, направленное	

на преодоление и профилактику депрессивного состояния суицидальных намерений .....	156
3.6. Семейное консультирование, его особенности .....	162
Направления и техники коррекционной работе с семьей .....	164
Психодинамическое направление .....	164
Системное направление семейном консультировании .....	164
Техники коррекции семейных проблем .....	165
3.7. Производственное консультирование .....	181
Прием на работу .....	182
Консультирование руководителя .....	184
Конфликты в коллективе .....	188

#### **Часть 4**

<b>Работа психолога-тренера .....</b>	<b>196</b>
4.1. Социально-психологический тренинг .....	196
Методические разработки тренинга самораскрытия и личностного роста .....	200
4.2. Арттерапевтические методики .....	245
Рисуночная терапия .....	246
Библиотерапия .....	248
Кинотерапия .....	251
Музыкотерапия .....	253
4.3. Ароматерапия .....	255
4.4. Пескотерапия .....	258
4.5. Цветотерапия .....	261

#### **Часть 5**

<b>Способы саморегуляции психолога .....</b>	<b>265</b>
5.1. Причины возникновения психоэмоциональных перегрузок, связанных с профессиональной деятельностью практического психолога .....	265
5.2. Методы оптимизации психического состояния практического психолога .....	270
Психофизическая гимнастика .....	271
Гимнастика лица .....	275
Самомассаж .....	278
Нервно-мышечная релаксация .....	279
Аутогенная тренировка .....	285
Схема занятия по аутогенной тренировке .....	286
Саморегуляция психического состояния с помощью нейролингвистического программирования .....	295
Дыхательная гимнастика .....	301
Медитация .....	304

<b>Библиография.....</b>	<b>310</b>
--------------------------	------------