

Муниципальное общеобразовательное учреждение  
«Гимназия № 3 Центрального района Волгограда»

Рассмотрено на заседании  
кафедры воспитания  
Протокол № \_1 от 28.08.25

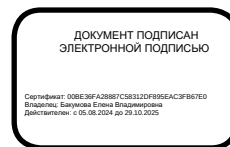
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ И.А. Шишкина

Согласовано:  
Зам. по УВР  
Протокол № \_1 от 28.08.25

\_\_\_\_\_ Пастухова Н.В.

Утверждаю:  
Директор  
МОУ гимназия № 3  
Приказ № 261 от «29»  
августа 2025 г.  
\_\_\_\_\_ Е.В.Бакумова

Дополнительная общеобразовательная программа —  
дополнительная общеразвивающая программа



**школьной службы примирения  
«Содружество»  
для учащихся 8-10-х классов**

Составитель: Будилина Ю.Л.,  
педагог-психолог

г. Волгоград  
2025г.

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

*Вы тот, кто вы есть. По моему мнению, все неприятности в мире происходят от людей, которые сами не знают, кто они, или притворяются, что они – не они.*

*Лириан Хеллман, драматург*

Актуальность программы. Многие люди сами для себя загадка. Они не понимают своих поступков, высказываний, а иногда и собственных мыслей. Они могут часами разговаривать о своих родителях, братьях и сёстрах или о своих друзьях, но если им необходимо что-то рассказать о себе, начинают спотыкаться на каждом слове!

Если вы узнаете себя, вы сможете быть честным с собой. Тогда вы будете способны сделать выбор и принять решение, которые подходят именно вам. Вы сможете строить планы – на сегодня, на завтра, на всю жизнь – сообразно собственным представлениям о себе. Если кто-либо предложит вам вступить в какое-либо общество или выбрать ту или иную профессию, не соответствующую вашему складу личности, вы будете знать, что это не для вас.

Нередко люди позволяют другим решать за себя, что делать и как думать. Зачастую им приходится идти наперекор собственной природе. И это порождает проблемы. Если вы всю жизнь проведёте вопреки вашему складу личности, то, скорее всего, будете несчастливы.

Знание себя, своего склада поможет вам выбрать дорогу в жизни, принимать решения и следовать своей мечте.

Новизна. Основными новообразованиями в подростковом возрасте являются: сознательная регуляция своих поступков, умение учитывать чувства, интересы других людей и ориентироваться на них в своем поведении; в старшем школьном возрасте – психологическая готовность к личностному и профессиональному самоопределению.

Общение детей со взрослыми имеет судьбоносное значение. Однако, как показывает анализ современного педагогического процесса, потребность учащихся в доверительном общении в школе не всегда получает удовлетворение. Одно из возможных решений – данная программа, способная помочь подросткам и старшеклассникам осознать свои силы и индивидуальность, почувствовать вкус успеха.

Программа предполагает работу с подростками среднего школьного возраста (13–16 лет). Занятия проводятся в группах по 10–12 человек, 2 раза в неделю, продолжительностью 1–1,5 академических часа.

Упор делается на пробуждении интереса и развитии доверия к самому себе, на постепенном понимании своих возможностей, способностей, особенностей характера и пр. Этот возраст является благоприятным временем для работы над развитием и укреплением у подростков уверенности в себе, чувства собственного достоинства.

Данная программа предлагает методический подход к проведению занятий по развитию личностных ресурсов, основанных на активных методах социально-психологического обучения. Они обучают действовать целенаправленно, быстро, решительно и настойчиво, а также конструктивно вести себя в конфликтных ситуациях и противостоять нежелательному влиянию.

Основная идея любого из приведенных занятий заключается в том, чтобы не принуждать обучающегося, не давить на него, а помочь ему стать самим собой, принять и полюбить себя, преодолеть стереотипы, мешающие ему жить радостно и счастливо.

В основу программы взяты методические разработки социально-психологических тренингов: Прученков А. С. «Школа жизни», Элкин Аллен «Стресс для «чайников», Тейлор Роз «Уверенность в моих руках», Ромек В. Г. «Тренинг уверенности в межличностных отношениях», Грецов А. Г., Попова Е. Г., Бедарева Т. А. «Научись преодолевать конфликты», Грецов А. Г. «Лучшие упражнения для развития уверенности в себе».

**Цель программы:** развитие личностных ресурсов: самооценки, уверенности в себе и своих возможностях, умение управлять своим поведением и занимать активную позицию по отношению к жизненным событиям и проблемам, коммуникативной компетентности.

**Условия:** занятия следует проводить в помещениях, оборудованных в соответствии с требованиями к помещениям для групповых занятий.

**Задачи:**

- обогащать формы общения со сверстниками;
- сформировать потребность в самореализации;
- отстаивать и защищать свою точку зрения и позиции;
- развивать навыки уверенности в себе и принятия ответственного решения.

**Методы работы:**

- упражнения;
- рассказ;
- беседа;
- демонстрация;
- гимнастика и другие.

**Формы работы:** групповые занятия.

Содержание групповых занятий возможно дополнять темами, более интересными новыми упражнениями и пр., которые будут востребованы детьми (с учетом индивидуальных особенностей).

**Средства.** Часть занятий поддерживается опорными схемами-конспектами. Во-первых, это позволяет сделать ознакомление с материалом более эффективным, так как не всегда материал, излагаемый устно, понимается и усваивается по ходу объяснения. Во-вторых, наиболее важные моменты подросток сможет еще раз вспомнить дома, что также послужит дополнительным шагом к овладению материалом занятия.

Помимо этого, для проведения занятий потребуется стандартный набор средств: стулья, бейджи, ватман, листы бумаги, маркеры, карандаши и ручки.

**Прогнозируемые результаты:**

Формирование устойчивой жизненной позиции.

Наиболее результативный путь формирования уверенного поведения – это выполнение упражнений программы, в которых происходит игровое моделирование ситуаций, позволяющих тренировать это поведение.

Такое обучение носит активный характер. В результате у участников накапливается опыт уверенного поведения, который легко переносится из игровой плоскости в реальные жизненные ситуации.

Оценку эффективности программы возможно проводить посредством сравнения данных диагностики до и после реализации программы.

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

| Номер темы | Наименование раздела             | Количество часов |        |          | Содержание занятия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Дата     |          |
|------------|----------------------------------|------------------|--------|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
|            |                                  | всего            | теория | практика |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | по плану | по факту |
| 1          | Здравствуйте.<br>Вводное занятие | 1                | 1      |          | <p><b>Теория:</b> принятие правил группы: искренность, конфиденциальность, открытость, правило «здесь и сейчас».</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на знакомство и сплочение группы: «Принятие правил», «Снежный ком», «Ураган», «Да – нет», «Подарок»; вводное анкетирование.</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> ручки, карандаши, анкеты</p>                                                                                                                                                                   |          |          |
| 2          | Это я                            | 3                | 1      | 2        | <p><b>Теория:</b> индивид, индивидуальность, личность.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на стремление к самопознанию: «Я люблю, я не люблю...», «Ты похожа на меня тем, что...», «Я отличаюсь от тебя тем, что...», «Мое физическое «Я», «Ладонка», «Свет мой зеркальце, скажи...», «Герб», «Моечная машина».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> ручки, карандаши, краски, кисти, бумага, фломастеры</p>                                                                                                        |          |          |
| 3          | Искусство общения                | 2                | 1      | 1        | <p><b>Теория:</b> общение, невербальное общение, вербальное общение, средства общения.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на развитие навыков эффективного общения: «Странный город», «Построиться по росту», «Найди пару», «Разговор через стекло», «Встанем на газету», «Дорисуй картинку», «Передача предметов», «Слепой и поводырь», «Я и мой мир вокруг меня», «Четыре позиции», «Испорченный телефон».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> ручки, карандаши, краски, кисти, бумага, фломастеры, платочки</p> |          |          |
| 4          | Неуверенность и страхи           | 2                | 1      | 1        | <p><b>Теория:</b> неуверенность, страхи.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на преодоление неуверенности, страхов: «Я так боюсь, а многие этого не боятся», «Я не боюсь, а многие боятся», «Как же ты научился этого не бояться?».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> ручки, карандаши, бумага, фломастеры</p>                                                                                                                                                                                                    |          |          |
| 5          | Одиночество                      | 4                | 1      | 3        | <p><b>Теория:</b> межличностные отношения, одиночество.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения моделей поведения в ситуации одиночества и их оценка: «Одиночество», «Пути из одиночества», «Инвентарь отношений», «Больше–меньше».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> карточки с</p>                                                                                                                                                                                                                                  |          |          |

|   |                             |   |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |  |
|---|-----------------------------|---|---|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|   |                             |   |   |   | заготовленными фразами                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |  |
| 6 | Установление контактов      | 4 | 1 | 3 | <p><b>Теория:</b> новые знакомства, контакт, места для знакомства.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на расширение круга друзей:<br/>«Новые знакомства», «Места для знакомства», «Приветствие», «Приветствие без слов», «Сбор фраз для контакта», «Первое обращение», «Темы для беседы».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> бланки формата А 4 с написанными на них заранее фразами, ручки, карандаши, бумага, фломастеры</p>                                                                                                                                                                                                                               |  |  |
| 7 | Умение вызвать симпатию     | 3 | 1 | 2 | <p><b>Теория:</b> симпатия, взаимная симпатия, комплимент.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на умение вызвать у собеседника симпатию: «Диалог в парах: все хорошее за 100 секунд», «Какая же у меня есть прелестная штучка», «Какая же у тебя прелестная штучка», «Как мне здорово это удастся», «Делаем конкретные комплименты», «Делаем общие комплименты», «Что приятно большинству людей», «Вызвать симпатию у группы», «Сбор ситуаций по теме "Симпатия"», «Восстановление отношений», «Проверка использования навыка "Вызвать симпатию"».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> стол, имитирующий рабочее место учителя, бланки с записями ситуаций</p> |  |  |
| 8 | Открытость и откровенность  | 3 | 1 | 2 | <p><b>Теория:</b> барьерное взаимодействие, чувства, позитивные чувства, негативные чувства, открытое выражение чувств, неуверенность, агрессивность, аккомодация.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на открытое выражение чувств:<br/>«Что сложнее?», «Чувства бывают разные», «Отгадай чувство», «Что я сейчас чувствую», «Как это сказать по-русски?», «Чувство плюс поведение».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> листы ватмана, ручки, карандаши, бумага, фломастеры</p>                                                                                                                                                                              |  |  |
| 9 | Выражение позитивных чувств | 2 | 1 | 1 | <p><b>Теория:</b> позитивные чувства, выражение позитивных чувств.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на умение выражать позитивные чувства: «Как ты меня порадовала», «Сбор ситуаций по теме "Выражение позитивных чувств партнера"», «Проверка полученных навыков», «Сбор ситуаций по теме "Отражение позитивных чувств партнера"», «Проверка полученных навыков».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> бланки с записями для ситуаций для каждого участника, ручки, карандаши, бумага, фломастеры</p>                                                                                                                                                       |  |  |

|    |                                     |   |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |  |
|----|-------------------------------------|---|---|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| 10 | Выражение негативных чувств         | 2 | 1 | 1 | <p><b>Теория:</b> негативные чувства, отражение негативных чувств.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на умение выражать свои желания, на отражение негативных чувств: «негативные чувства», «Сбор ситуаций по теме "Выражение негативных чувств"», «Проверка полученных навыков», «Сбор ситуаций по теме "Отражение негативных чувств партнера"», «Проверка полученных навыков».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> бланки с записями для ситуаций на каждого участника, ручки, карандаши, бумага, фломастеры</p>                                                                                       |  |  |
| 11 | Уверенность и уверенное поведение   | 3 | 1 | 2 | <p><b>Теория:</b> уверенность, уверенность в своих силах, уверенное поведение, неуверенное поведение, агрессивное поведение.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на развитие навыков уверенного поведения: «Ах, какой ты молодец!», «Я не уверен в себе, если...», «Я уверен в себе, если...», «Оцени себя», «Свеча», «Доверяющее падение», «Налет орды на отрешенных», «Сила слова», «10 заповедей неудачника», «Копилка хороших поступков», «Аплодисменты по кругу», «Черно-белый камень».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> ручки, карандаши, бумага, фломастеры, камешки черного и белого цвета.</p> |  |  |
| 12 | Уверенность в конфликтных ситуациях | 2 | 1 | 1 | <p><b>Теория:</b> конфликт, правила ведения конфликтного разговора.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на разрешение конфликта: «Сбор ситуаций по теме "Конфликтный разговор"», ролевая игра «Проверка полученных навыков».</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> бланки для записей для каждого участника, ручки, карандаши, бумага, фломастеры</p>                                                                                                                                                                                                                                                        |  |  |
| 13 | Как сказать «Нет»                   | 3 | 1 | 2 | <p><b>Теория:</b> уверенное поведение, давление.</p> <p><b>Практика:</b> игры и упражнения на развитие навыков уверенного и конструктивного поведения в различных жизненных ситуациях: «Барабашки», «Отказ», «Просто скажи "нет"», «Сбор ситуаций по теме "Конфликтный разговор"», ролевая игра «Лицо группы», «Интересное – полезное»; итоговое анкетирование по про-грамме.</p> <p><b>Оборудование и оснащение:</b> ручки, карандаши, анкеты</p>                                                                                                                                                                   |  |  |

## **1. ЗДРАВСТВУЙТЕ. ВВОДНОЕ ЗАНЯТИЕ**

Тот, кто начинает с уверенности, часто заканчивает сомнениями, а начинающий с сомнений, всегда приходит к уверенности.

*Френсис Бэкон*

**Цель:** Знакомство с курсом. Сплочение коллектива.

**Задачи:**

1. Установление доверительных отношений.
2. Знакомство с программой.
3. Выявление тем, волнующих участников.

### **1. НАЧАЛО РАБОТЫ**

#### **Упражнение «Принятие правил»**

**Цель:** Настрой на работу и принятие правил в группе.

**Инструкция:** В нашей группе будет происходить многое на первый взгляд необычное, но так или иначе мы будем говорить о себе, что-то важное для нас, лично значимое. А поскольку все мы разные, то мнения у нас могут быть разные. Поэтому здесь не может быть правильных или неправильных мнений, они все имеют право быть высказанными, все в равной мере ценны и принимаются независимо от того, согласны мы с ними или нет. Каждый имеет право быть услышанным, и никто не имеет право осуждать его за это.

То, что мы здесь встретились, – это не просто случайность, это часть нашей жизни, которую мы проживаем вместе. Одна из трудностей повседневной жизни – это то, что люди не умеют жить в настоящем времени: они живут либо в прошлом, в своих воспоминаниях, либо в будущем – в своих надеждах и опасениях. Для нас очень важно жить в группе именно в настоящем, в том, что будет происходить в группе «здесь и сейчас».

Иногда выполнение того или иного упражнения может глубоко вас взволновать, задеть что-то личное в вас. В таких случаях вы можете сказать «стоп», и это будет означать, что вам трудно и вы не хотите продолжать обсуждение этой темы.

Основой того, что сегодня будет происходить в группе, станет доверие и искренность. Поэтому не нужно обсуждать всё это с другими людьми вне нашего круга. Цель нашей работы в группе – это проникновение вглубь самих себя, осознание. У каждого из нас есть свой внутренний мир. Это частичка общего большого мира. А значит, итогом нашей работы является осознание самих себя и принятие себя такими, какие мы есть, а через это – понимание и принятие других людей. Другими словами, можно сказать, что мы будем учиться любить себя и других.

#### **Упражнение «Снежный ком»**

**Цель:** Знакомство, сплочение.

**Инструкция:** Назвать своё имя и прилагательное, характеризующее вас, начинающееся с первой буквы имени.

### **2. РАЗМИНКА**

#### **Упражнение «Ураган»**

**Цель:** Разрядка, возможность для проявления фантазии, возможность увидеть общее.

**Инструкция:** Ведущий в центре круга предлагает поменяться местами всем, кто обладает определенным признаком. Если участник обладает названным признаком, он должен обязательно поменять свое место или стать ведущим. Ведущий называет только тот признак, которым он на данный момент обладает. Когда участники меняются местами, он должен занять чье-нибудь место. Оставшийся без стула участник становится ведущим. Если участник долго не может сесть в круг, он может сказать «Ураган», и тогда все сидящие в кругу должны поменяться местами.

#### **Упражнение «Да-нет»**

**Цель:** Знакомство.

**Инструкция:** Продолжаем наше знакомство. Давайте попробуем взглянуть на себя и других с разных точек зрения. Я буду называть утверждения, а те, кто согласен с ними, поднимают руку вверх:

- другу всегда надо уступать;

- надо всегда полагаться только на себя;
- я всегда отстаиваю свою правоту;
- я всегда готов первым помириться;
- я всегда хочу быть лидером в любой компании;
- я всегда планирую;
- я все вопросы решаю при помощи силы;
- я считаю, что в жизни всё надо попробовать;
- я считаю, что умение понимать других людей придёт со временем;
- я считаю, если мне сказали: «Так делают все – делай и ты», – это прямое давление на меня.

### 3. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

#### **Знакомство с программой.**

Ведущий рассказывает участникам об основных задачах курса и вопросах, которые будут рассматриваться на занятиях.

#### **Анкетирование.**

**Цель:** Выяснить уровень информированности о проблеме; отношение к проблеме; поведенческие реакции, связанные с данной проблемой.

### 4. РАЗМИНКА

Формирование практических умений и навыков. Упражнения для повышения интеллектуальных способностей.

Упражнение заключается в похлопывании ладонями друг друга (как при аплодисментах: чем громче звук, тем лучше). При этом следует хлопать так, чтобы ладоням не было слишком больно. Несмотря на простоту, упражнение имеет глубокий смысл.

### 5. ЗАВЕРШЕНИЕ РАБОТЫ

#### **Упражнение «Подарок»**

Сейчас мы будем дарить друг другу подарки. Средствами пантомимы каждый изображает какой-то предмет и передаёт соседу справа (мороженое, цветок, кошечку и т. д.).

**Цель:** Создание тёплой атмосферы, тренировка умения пользоваться невербальными средствами общения.

**Инструкция:** Все стоят лицом в круг. Ведущий говорит: «Сейчас пусть каждый придумает подарок для своего соседа, у вас есть на это несколько минут. Потом тот, кто захочет быть первым, без слов вручает свой подарок соседу, тот следующему, и так продолжается, пока все не получат подарки. При этом надо показать подарок движениями руки, головы и тела, чтобы все могли догадаться, что это такое». Когда последний подарок вручен, каждый участник должен сказать, что он получил, а тот, кто вручал подарок, – что он дарил.

**Рефлексия:** Обмен впечатлениями, чувствами, пожеланиями

## **2. ЭТО Я**

Не важно, насколько нелеп, глуп и смешон я могу быть, это я, и я должен быть патриотом себя.

*Э. Шостром*

**Цель:** Создание условий для самопознания и самопринятия.

#### **Задачи:**

1. Формирование стремления к самопознанию, погружения в свой внутренний мир.
2. Формирование установки на безоценочное принятие себя.

#### **Ключевые понятия:**

- Индивид – это отдельно взятая биологическая особь человека.
- Индивидуальность – это неповторимое сочетание психологических особенностей личности, отличающее одного человека от другого.
- Личность – социальная характеристика человека.

## 1. НАЧАЛО РАБОТЫ

### Упражнение «Я люблю... Я не люблю...»

**Цель:** Сокращение дистанции между участниками.

**Инструкция:** Мы будем бросать друг другу мяч; тот, кто его поймает, будет говорить «Я люблю...» и называть что-нибудь любимое. Можно называть действия, предметы, еду, напитки и т. п. После этого участник бросает мяч кому-нибудь другому.

**Комментарии:** Необходимо проследить, чтобы мяч побывал у всех участников. Затем те же самые действия проводятся со словами «Я не люблю...»

## 2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

### Упражнение «Моё физическое "Я"»

**Цель:** Формирование установки на восприятие себя в единстве духовного и физического начал. Настрой на внимательное отношение не только к своим душевным переживаниям, но и к своему телу.

**Инструкция:** На наших занятиях мы будем анализировать свои личностные качества. Но человек – это не только душа, психика, у него есть ещё и тело. Знаем ли мы своё тело? Давайте проверим. Запишите свои основные физические показатели: цвет глаз, волос, рост, вес, объём груди, талии, бёдер, размер обуви, одежды, головного убора, перчаток.

После выполнения задания участники делятся мнениями о том, кому выполнить его было легко. Кому трудно? Почему? Какие чувства возникли во время выполнения упражнения?

### Упражнение «Ладонка»

**Цель:** Позитивная обратная связь. Возможность выражения позитивных эмоций.

**Инструкция:** Каждый обрисовывает свою ладонку с двух сторон, снизу на листочке пишет своё имя. В каждый пальчик с одной стороны вписывается качество, свойственное себе. Листочек переворачивается и отправляется по кругу, каждый участник вписывает, что он думает об этом человеке.

**Обсуждение:** Согласны с тем, что о вас написали, или вы разочарованы?

## 3. РАЗМИНКА

Гимнастика для выработки правильной осанки.

Встаньте у вертикальной стены так, чтобы к ней плотно были прижаты ваши пятки, икры, ягодицы, лопатки, плечи и затылок. Стойте так в течение 10 минут. Затем, сохраняя выправку, отойдите от стены. Старайтесь удерживать правильную осанку на протяжении всего дня. Выполняйте упражнение ежедневно. Сами увидите, как с изменением осанки будет меняться и ваш внутренний мир.

## 4. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

### Упражнение «Свет мой, зеркальце, скажи...»

**Цель:** Установка на самоанализ.

**Инструкция:** В сказке «О мёртвой царевне и о семи богатырях» царица время от времени задавала этот вопрос, чтобы узнать что-то о себе. А как часто вы задаёте подобные вопросы самим себе? Ответьте на вопрос «Кто Я?» 10 раз.

Итак, подчеркните первые три ваши ответа на вопрос «Кто Я?». Каждый из этих ответов отображает какую-то одну сторону вашей личности. Подумайте, каким бы мог стать ваш девиз, адекватный характеристике, сформулированной в первом пункте. В качестве девиза может выступить всё, что угодно: известный афоризм, пословица, строчка из песни или ваше собственное высказывание. Главное, чтобы он как можно точнее отражал суть, заложенную в вашей самохарактеристике. Запишите его на отдельном листе... Теперь обратитесь ко второму и третьему пункту, придумайте девизы и также запишите их на отдельных листах... Хорошо. Следующее задание: к каждому пункту придумать какой-либо символ, воплощающий в форме знака внутреннее содержание самохарактеристики.

Вся эта работа по поиску и созданию девиза и символа к каждому из первых трёх пунктов самохарактеристики является подготовительной к основному этапу упражнения, на котором участники должны будут обо-значить свои главные девизы и символы в жизни.

Каждый человек должен располагать внутренними ресурсами противостояния опасностям, тем более важно сформировать эти ресурсы у ребёнка. Они станут, как щит и меч, его оружием, его надёжной защитой в различных жизненных ситуациях.

### Упражнение «Герб»

**Цель:** Изобразить свои ресурсы символически в виде рисунка личного герба.

**Шаг 1:** Приготовьте чистый листок, ручки, карандаши. Нарисуйте свой макет герба. Разделите поле герба на пять полей.

**Шаг 2:** Запишите и продолжите три предложения:

1. Я горжусь собой, потому что...
2. Я горжусь собой, потому что...
3. Я горжусь собой, потому что...

Обязательно найдите три разных повода гордиться собой.

**Шаг 3:** На первом поле герба нарисуйте то, что вы умеете делать лучше всего.

**Шаг 4:** На втором поле нарисуйте место, где вы чувствуете себя хорошо, уютно и безопасно.

**Шаг 5:** На третьем поле – самое большое своё достижение.

**Шаг 6:** На четвёртом – трёх людей, которым вы можете доверять.

**Шаг 7:** На пятом поле напишите три слова, которые хотите слышать о себе.

Расскажите друг другу о гербе, покажите нарисованное.

*А теперь немного истории. Когда-то рыцари изображали свои гербы на щитах, а во время турниров, для придания смелости, выкрикивали свой девиз. Ваши личные девизы раскрываются тремя предложениями, начинающимися со слов: «Я горжусь собой...», а также в трёх словах, которые вам хотелось бы слышать о себе. Когда вам бывает горько, обидно, страшно, то для поддержания духа вспоминайте и говорите себе эти слова.*

Люди, нарисованные в четвёртом поле, напоминают вам – вы не одиноки. Есть кому вас выслушать, есть кому вам помочь.

Напоминание о вашем самом большом достижении, которого вы добились сами, помогает, когда охватывает неуверенность.

Даже мысленное пребывание в месте покоя и безопасности поможет восстановить силы, отдохнуть.

Первое поле герба поможет в ситуации скуки, бездействия.

Оформите свои гербы. Теперь это ваша своеобразная визитная карточка. Подумайте, где вы бы хотели поместить свой герб. Можете поместить его так, чтобы он всегда был рядом.

Щит с гербом – оружие защиты, но он может стать и оружием победы, если с его помощью вы преодолели какую-нибудь жизненную ситуацию, стали сильнее, умнее, мудрее.

Меч – это знание своих прав. И право быть самим собой, и право на уважительное отношение к себе, и право выражать свои чувства, мысли, совершать и исправлять ошибки. Право изменить своё мнение, если признал его ошибочным. Право сказать «Нет»... Прав много. Главное – уважать свои права.

**Комментарии:** По окончании выполнения задания можно обменяться впечатлениями.

## 5. РАЗМИНКА

### Упражнение «Моечная машина»

**Цель:** Снятие напряжения, разрядка.

**Инструкция:** Группа выстраивается в две шеренги, лицом друг к другу. Один человек (в начале шеренги) – «машина», второй (в конце) – «сушилка». «Машина» проходит между шеренгами, все её «моют»: поглаживают, потирают и т. д., делая это бережно и аккуратно. «Сушилка» должна его «высушить»: обнять. «Сушилка» становится в шеренгу, прошедший «мойку» становится «сушилкой», и с начала шеренги идёт следующая «машина».

## 6. ЗАВЕРШЕНИЕ РАБОТЫ

**Рефлексия:** Систематизируется информация, полученная в ходе занятия.

---

## 3. ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ

Человек лишь узел отношений. И только отношения важны для человека.

Экзюпери

**Цель:** Развитие навыков эффективного общения и их закрепление.

**Задачи:**

- Развитие эмпатии.
- Установление доверительных отношений через телесный контакт.
- Обучение навыкам эффективного общения.

**Ключевые понятия:** общение, вербальное общение, невербальное общение.

## 1. РАЗМИНКА

### Упражнение «Странный город»

**Цель:** Улучшение групповой атмосферы.

**Инструкция:** Все мы жители странного города, в котором люди гуляют по главной улице города и всё время здороваются друг с другом; когда городские часы бьют час – они здороваются тыльными сторонами ладоней, когда два – правой рукой дотрагиваются до левого уха встречного, три – здороваются спинами, четыре – коленями. Итак, давайте гулять и здороваться.

После игры у всех, как правило, хорошее настроение, и группа готова к работе.

## 2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

**Цель:** Актуализация проблемы, обсуждение различных точек зрения на модель общительного человека.

Общение – это процесс взаимодействия конкретных личностей. Любое общение начинается с контакта. Для того чтобы расположить собеседника к себе, вызвать интерес, его доверие, в распоряжении человека имеются вербальные и невербальные средства коммуникации.

**Вербальное общение** – слова.

**Невербальное общение** – выражение лица, поза тела, жесты, походка, дистанция, контакт глаз.

Таким образом, чтобы эффективно общаться, человек должен внимательно слушать собеседника (активное слушание), уметь вставать на его позицию, сопереживать ему и понимать его. Уметь принимать решения и нести ответственность за их решение.

## 3. РАЗМИНКА

### Упражнение «Построиться по росту»

**Цель:** Разрядка сплочение группы. Осознание относительности любой системы оценки.

**Инструкция:** Встаньте плотным кругом. Закройте глаза и рты. Вы слепо-глухо-немые. И вам надо построиться в шеренгу по росту. (Включается секундомер. По окончании обсуждаются результаты).

### Упражнение «Найди пару»

**Цель:** Тренировка умения пользоваться невербальными средствами общения.

**Инструкция:** По сигналу ведущего нужно поменяться местами. Для этого предварительно нужно установить контакт глазами и договориться с партнёром. Необходимо чётное число участников.

## 4. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

### Упражнение «Разговор через стекло»

**Цель:** Тренировка умения использовать невербальные средства общения.

**Инструкция:** Выбирается водящий, который будет исполнять роль человека. Все остальные дети – «зеркала». Человек смотрится в зеркала, и они отражают его. Зеркала повторяют все действия человека, который, конечно, кривляется от души. Здесь нужно следить за тем, чтобы зеркала отражали правильно: если человек поднял правую руку, «зеркало» должно поднять левую и т. д. Игра хороша тем, что в ней легко поощрять самых пассивных членов группы.

### Упражнение «Встанем на газету»

Проводится только в группах с чётным количеством детей.

**Цель:** Сокращение дистанции между участниками посредством телесного контакта.

**Инструкция:** Группа делится на две части так, чтобы в каждую половину попало равное количество мелких и крупных детей. Ведущий кладёт на пол подальше друг от друга две газеты в полный разворот. Задача каждой команды – встать всем вместе на газету, заняв на ней как меньше места. Когда играющие выполняют задание, ведущий отрывает незанятые куски газеты. Затем оставшиеся куски сравниваются, и команда, у которой газета меньше (то есть где ребята уместились на меньшей площади), считается выигравшей.

### Упражнение «Дорисуй картинку»

**Цель:** Освоение навыков понимания друг друга в рисунке, снятие напряжённости.

**Инструкция:** По первому сигналу ведущего приступаем к рисованию, по второму сигналу ведущего рисунок передаётся соседу, и так продолжается до тех пор, пока картинка не вернётся к хозяину.

### Упражнение «Передача предметов»

**Цель:** Тренировка навыков использования невербальных средств общения.

**Инструкция:** Все стоят лицом в круг. Ведущий говорит: «Сейчас мы повернёмся спиной в круг и кто-то один передаст без слов своему соседу справа какой-то предмет. Этот предмет он придумывает сам и никому не скажет, что это такое, но постарается так его показать, чтобы сосед его понял. Получив предмет, каждый играющий передаёт его дальше. Если кто-то не понял, что ему передали, – ничего страшного, надо постараться просто показать то же самое, сделать те же движения. Когда предмет обойдёт круг, мы повернёмся лицом в круг, и каждый скажет, что он получил. В заключение автор задуманного предмета скажет, что он передал».

### Упражнение «Слепой и поводырь»

**Цель:** Установление доверительных отношений.

**Инструкция:** Разбейтесь по двое. Один человек надевает повязку на глаза так, чтобы ничего не видеть. Второй является ведущим. Ведущий должен провести «слепого» по помещению так, чтобы тот чувствовал себя спокойно, уверенно. Это упражнение выполняется молча, без слов.

После выполнения упражнения участники меняются ролями.

## 5. РАЗМИНКА

Гимнастика для снятия напряжения: можете просто глубоко дышать, можете (в течение 30 с) дышать таким образом: быстро вдохнуть и в два раза медленнее выдохнуть, то есть вдох делать в два раза короче, чем выдох. В случае особо сильного напряжения рекомендуется сделать глубокий вдох и задержать дыхание на 15–20 с. Улыбка – эффективный способ снятия напряжения, а это еще один способ укрепить уверенность в себе.

## 6. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

### Упражнение «Испорченный телефон»

**Цель:** Развитие навыков слушания в процессе общения.

**Инструкция:** Водящий шепчет на ухо соседу значительно длинную фразу о событиях, известных всем присутствующим; фразу со сложными деепричастными оборотами и т. д. Сосед передает услышанное дальше. И так далее по кругу.

*Осенью, когда очень часто идут дожди, на улицах сырость и слякоть, люди неохотно выходят на улицы, спешат на автобус или трамвай, которые вследствие этого бывают абсолютно переполнены.*

После игры необходимо провести обсуждение:

- Почему получился именно такой результат?
- Какие нужно выбирать фразы, чтобы все могли их правильно понять и передать без искажения?
- Предложить рассказать собственные примеры, которые привели к необычным результатам

(смешным, печальным).

**Комментарии:** Легче понимается, воспроизводится текст, состоящий из коротких односложных по смыслу предложений, простых или знакомых предложений.

Ведущий предлагает участникам сформулировать собственные советы о том, как избежать искажений в общении.

## 7. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ

**Рефлексия:** Ведущий организует обсуждение новых впечатлений. Вместе с участниками делаются выводы о том, как лучше его завершить и какими приёмами.

---

## 4. НЕУВЕРЕННОСТЬ И СТРАХИ

Беспрестанные сигналы тревоги усыпляют.

*Александр Кумер*

**Цель:** Определение эмоционального компонента неуверенности в себе и уровня социальных страхов, связанных с проблемами в отношениях.

**Задачи:**

1. Выявление эмоционального компонента неуверенности в себе.
2. Определение уровня социальных страхов, связанных с проблемами в отношениях.

**Ключевые понятия:** неуверенность в себе, страх.

## 1. НАЧАЛО РАБОТЫ

## Упражнение «Я так боюсь, а многие этого не боятся»

**Цель:** Формулирование собственных страхов.

**Инструкция:** Ваша задача будет состоять в том, чтобы обнаружить в себе «зоны страха» и найти такие вещи, которых вы боитесь, хотя многие люди этого не боятся. Пожалуйста, попробуйте выстроить применительно к себе самим фразы по следующему шаблону: «Я боюсь чего-то, хотя этого не боятся».

Задача каждого – найти в себе минимум 3 страха.

**Обсуждение:** «Бывают вещи, которых действительно стоит бояться, например, оголенных электрических проводов, диких хищных животных, автомобилей на большой скорости. Но бывают и страхи менее рациональные, например, страх критики, страх успеха, страх задать вопрос преподавателю.

Можем ли мы среди названных страхов найти абсолютно рациональные или абсолютно нерациональные?»

**Комментарии:**

Если группа долго молчит и не находится участника, который бы начал говорить, ведущий начинает с себя, открыто сообщая о том, чего он лично боится. Ведущий активно подкрепляет высказывания каждого участника невербально или фразами: «Да, действительно, это бывает страшно, этого стоит опасаться» и т. п.

Ведущий фиксирует все названные страхи, отмечая их авторство.

Обычно формулирование собственных страхов не вызывает у участников особых трудностей.

Если возникают слишком большие паузы, то можно предложить участникам самим называть того, кто будет говорить следующим, или бросать ему игрушечный мячик, на котором написано «мой страх».

Упражнение также может использоваться для разогрева в начале занятия или после перерыва.

## 2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

## Упражнение «Я не боюсь, а многие боятся»

**Цель:** Обнаружить и найти такие действия, совершать которые не боятся.

**Инструкция:** Ваша задача будет состоять в том, чтобы обнаружить в себе «зоны смелости» и найти такие действия, совершать которые вы не боитесь, хотя многие люди этого боятся. Пожалуйста, попробуйте выстроить применительно к себе самим фразы по следующему шаблону: «Я не боюсь чего-то, хотя этого боятся и (или) не могут многие люди».

Задача каждого – произнести 3 подобные фразы».

**Обсуждение:** «Возможно, кто-то из вас заметил, что он боится того, чего не боятся другие участники группы. Скажите, пожалуйста, им об этом».

**Комментарии:**

Если группа долго молчит и не находится участника, который бы начал говорить, ведущий начинает сам такой, например, фразой: «Я не боюсь проводить занятия, хотя этого боятся и не умеют многие люди».

В случае если группа надолго замолкает, ведущий может произнести страховочные фразы:

– Я не боюсь критики, хотя ее боятся многие люди.

– Я не боюсь выступать публично, хотя этого боятся или не могут многие люди.

Ведущий активно подкрепляет высказывания каждого участника или фразами: «Прекрасно, замечательно, хорошо, здорово» и т. п.

Ведущий фиксирует в протоколе названные «зоны смелости» отдельно для социальных и биологических страхов. Эти данные могут пригодиться для тренировки самоподкрепления и поощрения. Если возникают слишком большие паузы, то участникам предлагается самим называть того, кто будет говорить следующим, или бросать ему игрушечный мячик, на котором написано: «Зона смелости».

Упражнение также может использоваться для разогрева в начале рабочего дня или после перерыва. После выполнения этих двух упражнений часто можно обнаружить пары участников, один из которых не боится того, чего боится другой. В этом случае можно использовать упражнение «Как же ты научился этого не бояться?»

## Упражнение «Как же ты научился этого не бояться?»

**Цель:** Формулирование фраз, которые помогли справиться со страшной ситуацией.

**Материалы:** Ведущий проверяет свои записи и составляет пары участников, в которых один боится того (или примерно того), чего не боится другой.

**Инструкция:** Наша задача будет состоять в том, чтобы выяснить, каким образом другой участник группы научился не бояться того, чего боимся мы. Для этого нам потребуется сформировать пары, и это

мы сделаем следующим образом. Сначала просто найдите того, кто в предыдущих упражнениях говорил, что он боится чего-либо, чего вы сами не боитесь. Те, для кого не нашлось пары, просто поговорите друг с другом, чтобы найти такие вещи. Теперь, пожалуйста, постарайтесь выяснить у партнера, что ему помогло или помогает не бояться.

**Обсуждение:** «Какие способы формирования смелости мы узнали из наших диалогов?» Результатом должен стать перечень разных способов борьбы со страхом.

**Комментарии:**

Часто в таких разговорах один из участников заявляет, что он никогда этого не боялся. В этом случае ему дается задание убедить партнера (лучше – на конкретных примерах), что бояться данного объекта или действия нет смысла.

Обычно проведение этого упражнения приводит к тому, что «смелому» участнику удастся достаточно четко и емко сформулировать те фразы, которые помогли ему справиться со страшной ситуацией.

Так, например, беседовали две женщины, одна из которых бесстрашно водит автомобиль, другая же панически этого боится (особенно – пересекать оживленные перекрестки). В самом начале своей водительской практики автомобиль первой заглох на оживленном перекрестке, и она никак не могла его завести. Сзади раздавались звуковые сигналы, водители обгонявших ее автомобилей не стеснялись в выражениях. Справиться с волнением девушке помогла простая мысль: «Меня не интересуют те, кто позади меня, пусть сами думают о себе. Меня не интересуют те, кто меня обгоняет, они уже нашли решение своих проблем. Мне нужно ехать вперед, двинусь вперед, как только заведу машину, и буду смотреть только на тех, кто впереди меня». Страх помешать кому-либо или показать себя неумелым водителем в этом случае был преодолен.

### 3. РАЗМИНКА

**Упражнение «Перетягивание газеты»**

**Цель:** Иллюстрация сценария, по которому часто развиваются конфликты.

**Инструкция:** Участники разбиваются на пары (желательно, чтобы партнеры были примерно равны по своим физическим возможностям), получают по газете и сворачивают из нее трубочку. Потом они на расстоянии примерно метра друг от друга становятся на одну ногу, согнув другую и придерживая ее одной рукой. Свободной рукой они берут трубочку из газеты и начинают перетягивать ее, стремясь вывести друг друга из равновесия, но, дозируя усилие таким образом, чтобы газета не порвалась.

### 4. ЗАВЕРШЕНИЕ РАБОТЫ

**Рефлексия:** Обмен впечатлениями, чувствами, пожеланиями.

---

## **5. ОДИНОЧЕСТВО**

Не желай своим друзьям великих удач, если не хочешь их потерять.

*Бальтсар Граслан*

**Цель:** Выявление количества и «качества» степени и глубины сложившихся межличностных связей и отношений.

**Задачи:**

1. Выявление круга близких людей.
2. Выявление степени сложившихся отношений.

**Ключевые понятия:** межличностные отношения, одиночество.

### 1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ

**Беседа «Достаточно ли у меня близких людей?»**

Некоторый круг близких людей нужен практически любому человеку – для общения, досуга, совместных мероприятий, воспитания детей, отдыха и развлечений. Близость с одними людьми возникает в силу родственных отношений, другие становятся близки после совместно пережитых событий (например, туристского похода или месяцев, проведенных в одной палатке на войне в Чечне).

Иногда сближение происходит стремительно, иногда люди знают друг друга долгие годы, но близость приходит не сразу.

Запросы каждого человека индивидуальны. Одним постоянно нужно быть в центре внимания, в гуще событий. Другие предпочитают иметь очень небольшое количество «настоящих» друзей. На занятии мы вместе с группой пытаемся разобраться в количестве и «качестве» степени и глубины сложившегося у каждого круга межличностных связей и отношений, выделить ключевые для каждого фигуры.

Такого рода самоанализ продолжает начатое ранее взаимное знакомство членов группы и определяет как дальнейшие перспективы работы, так и последовательность проработки отдельных тем. Порядок тем будет определяться характером проблем отдельных участников, выявленных в последующих упражнениях.

## 2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

### Упражнение «Одиночество»

**Цель:** Найти в процессе обсуждения конкретных людей или события, которые спровоцировали одиночество.

**Материалы:** Карточки, на которых написаны следующие ключевые фразы:

- 1) *Очень одиноко мне было, когда...*
- 2) *В последний раз я почувствовал себя одиноко...*
- 3) *Самое сильное чувство одиночества было вызвано разлукой с...*

**Инструкция:** Пожалуйста, вспомните те моменты вашей жизни, когда вы чувствовали себя очень одиноко, когда разлука с близкими людьми или жизненные изменения вызвали у вас сильное чувство одиночества. Пожалуйста, закончите фразы, которые записаны на ваших карточках, одним-двумя предложениями. Не имеет значения, какие ситуации придут вам в голову – из недавнего прошлого, вашего детства, школьной или взрослой жизни. Просто запишите первые ситуации, которые приходят в голову.

**Обсуждение:** Каждый участник группы читает записанные им фразы. Обычно участники группы так или иначе комментируют записанное, в этом случае ведущий дает им высказаться. Желательно, чтобы в процессе обсуждения были найдены конкретные люди или события, которые спровоцировали одиночество. Вот вопросы, которые помогают это сделать:

*Наверное, ты особенно скучал(а) по какому-то конкретному человеку... Вероятно, что-то предшествовало этому... Конечно, была какая-то причина, которая вызвала одиночество...*

**Комментарии:** При проведении этого упражнения ведущий может столкнуться со следующими сложными случаями:

- Участник заявляет, что ему одиноко всё время, и это не связано ни с количеством знакомых и друзей, ни с какими-то определенными событиями.

Тогда группе может быть задан вопрос: «В каком случае может произойти подобное?» Обычно группа легко находит ответ, который заключается в том, что друзья и близкие люди этого человека, по существу, таковыми для него не являются.

- Иногда участник группы может заявить, что он не помнит ни одного случая, когда бы чувствовал себя одиноко.

Решение состоит в том, что участнику предлагается вспомнить время, когда ему было скучно либо не так весело и спокойно, как это бывает с ним обычно. Если и это предложение отвергается, то участника назначают «экспертом по борьбе с одиночеством», и просят его в следующих упражнениях помогать другим найти путь «прочь от одиночества».

### Упражнение «Пути из одиночества»

**Цель:** Классификация моделей поведения в ситуации одиночества и их оценка.

**Материалы:**

- Карточки, на которых написаны следующие ключевые фразы:

*Когда мне было одиноко, я вел себя следующим образом...*

На обороте карточки написано следующее:

- *так я поступаю почти всегда*
- *так я поступаю иногда*
- *такое поведение для меня совершенно необычно*
- Красные и черные фишки.

**Инструкция:** Вспомните случай, когда вам было особенно одиноко (здесь вам может помочь предыдущее упражнение). Запишите, пожалуйста, вкратце, как вы себя вели в этой ситуации, что вы предприняли, чтобы справиться с одиночеством.

Теперь переверните, пожалуйста, карточку и отметьте, насколько такое поведение типично для вас.

**Обсуждение:** 1) Каждый участник говорит о своем поведении в ситуации одиночества и о том, насколько это типично для него. Карточки всех участников выкладываются на пол в центре круга.

2) Ведущий предлагает группе попытаться классифицировать, разбиться на группы по степени сходства модели поведения в ситуации одиночества. В итоге в центре круга должны оказаться группы схожих карточек. Возможно, некоторые карточки будут лежать особняком.

После того как карточки классифицированы, полученные варианты обсуждаются с группой с точки зрения их эффективности для каждого. Группа после непродолжительного (за этим следит ведущий) обсуждения присваивает каждому варианту красную (хороший вариант) или черную (плохой вариант) фишку. При оценке вариантов участников спрашивают о том, чем именно хорош или плох каждый из вариантов, почему этот вариант хорош или плох для них лично. После процедуры оценивания предоставляется слово участникам, чьи варианты получили большое количество негативных оценок.

**Комментарии:** Обычно участники легко справляются с задачей классификации моделей поведения в ситуации одиночества и их оценкой.

Если мнения участников относительно какого-либо варианта поведения разделяются, то ведущий признает такую возможность и говорит, что для разных ситуаций и разных людей подходят разные модели. Ни одна из них не может быть названа универсальной. Именно поэтому легче справиться с одиночеством, если мы одинаково хорошо владеем разными моделями.

Обычно в результате классификации называются следующие категории:

- Вернуться, повстречаться, объединиться с близким человеком.
- Забыть близкого человека и не вспоминать о нем.
- Уничтожить пути к близким людям.
- Помнить и переживать.
- Найти новых знакомых.
- Заняться отвлекающей деятельностью.

**Страховка:** В результате обсуждения, если такой выход не найден самой группой, ведущий может сам предложить самую общую классификацию:

- Восстановить прежние отношения.
- Создать новые отношения.
- Переключиться на замещающую деятельность.

На стенде или стене помещения могут быть вывешены плакаты:

*Пути прочь от одиночества различны.; Множество путей означает свободу и возможность выбора.*

### **Упражнение «Инвентарь отношений»**

**Цель:** Ранжирование и классификация степени отношений.

**Материалы:** По 10 пустых маленьких карточек на каждого участника. Некоторое количество карточек нужно иметь в запасе.

На оборотной стороне карточки оставлено место для рангов по следующим пунктам:

Частота встреч \_\_\_\_\_

Степень влияния на меня \_\_\_\_\_

Степень близости \_\_\_\_\_

Возможность говорить откровенно \_\_\_\_\_

**Инструкция:** Каждый из вас сейчас получит 10 маленьких карточек.

На них напишите, пожалуйста, имена и/или фамилии близких вам людей – безразлично, будут это люди из прошлого или те, с кем вы сейчас встречаетесь. Пожалуйста, заполните все карточки.

Теперь, пожалуйста, расположите перед собой карточки таким образом, чтобы слева от вас оказались люди, с которыми вы встречаетесь реже, а справа – те, с кем вы встречаетесь чаще всего... Занесите, пожалуйста, ранги – места в полученном ряду – на оборот карточки.

(Подобным образом происходит ранжирование по другим категориям.)

**Обсуждение:** Давайте теперь перевернем карточки и отберем те из них, на которых ранги по четырем категориям сильно различаются. Что вы можете сказать о ваших отношениях с этими людьми?

Возможно, вам приходит в голову, каким образом отношения с ними можно было бы изменить. Нет ли у вас каких-нибудь особых желаний в отношении этих людей?

**Комментарии:**

Если на карточке оказывается имя уже умершего человека или человека, общение с которым прекратилось, то при ранжировании учитывается степень его влияния или частота общения с ним в прошлом. Если такой подход не устраивает участника группы, то ему предлагают заменить этого человека на другого и предлагают новую (чистую) карточку.

Если забыт кто-то важный из близких людей, то для него также выдается новая карточка. Таким образом, количество карточек может быть как больше, так и меньше десяти.

Карточки с именами близких людей потребуются в дальнейшем на занятиях. Лучше, если они будут сохранены в специальной папке участника, которую участники будут оставлять в помещении проводимых занятий.

### 3. РАЗМИНКА

#### Упражнение «Многоножка»

**Цель:** Сплочение, тренировка уверенного поведения при необходимости координировать свои действия с действиями других.

**Инструкция:** Участники делятся на 2–3 команды и выстраиваются в колонны. Каждый из них сгибает левую ногу и берется двумя руками за согнутую ногу стоящего впереди участника (в области голеностопного сустава). По команде ведущего колонны в таком виде начинают двигаться, между ними организуется соревнование на скорость перемещения.

### 4. ЗАВЕРШЕНИЕ РАБОТЫ

#### Упражнение «Больше–меньше»

**Цель:** Расширение или сужение круга знакомых.

**Инструкция:** Упражнение проводится в парах. Группа разбивается на пары, при нечетном количестве участников формируется одна тройка или участвует ведущий.

– Пожалуйста, расспросите друг друга о том, устраивает ли каждого количество близких друзей и качество общения с ними.

Постарайтесь узнать о партнере, не хотелось бы ему расширить или, наоборот, сузить круг близких людей, с которыми он общается. Возможно, отношения с некоторыми людьми нуждаются в углублении, или же отношения с кем-то начали тяготить. На эту работу отводится 6 минут, по 3 минуты на каждого в паре».

– Теперь, пожалуйста, расскажите всем о том, что вы узнали о вашем партнере.

**Обсуждение:** Группе разрешается задавать вопросы, а участник, о котором рассказывает его партнер по упражнению, может вносить коррективы.

**Комментарии:** Упражнение готовит участников к тренировке расширения или сужения круга близких знакомых. Поэтому ведущий тщательно фиксирует желания отдельных участников группы с тем, чтобы включить их впоследствии в программу тренировки.

**Рефлексия:** Обмен мнениями, впечатлениями по занятию.

---

## 6. УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТОВ

Кто быстро ошибается, быстро исправляет ошибку.

*Фрэнсис Бэкон*

**Цель:** Расширение круга друзей и близких знакомых, приобретение социальных навыков, установление деловых отношений.

**Задачи:**

1. Приобретение новых контактов для полноценного личностного развития.
2. Расширение круга близких людей.

**Ключевые понятия:** новые знакомства, контакт, места для знакомства.

### 1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ

#### Упражнение «Новые знакомства»

**Цель:** Определиться в новых знакомствах.

**Инструкция:** «Наша задача состоит в том, хотим ли мы найти новых знакомых. Давайте пофантазируем и попытаемся завершить следующие фразы:

*Мне интересно было бы познакомиться с...*

*Я хотел бы чаще встречаться с людьми, которые...*

*Я давно хочу поближе познакомиться с...»*

Задача каждого участника группы: произнести по 3 таких фразы.

**Обсуждение:** В ходе выполнения упражнения участники группы могут задавать дополнительные вопросы, например: «А почему эти люди вам интересны? А что мешает с ним (ними) познакомиться?».

**Комментарии:** Конечно, в группе могут найтись люди, абсолютно довольные своим кругом знакомств. В этом случае их можно назначить экспертами» и предложить им построить следующие фразы: «Многие люди мечтают познакомиться с...».

### **Упражнение «Места для знакомства»**

**Цель:** Обозначение мест для новых знакомств.

**Материалы:** Бланк формата А 4, на котором есть заголовок: «Интересные мне люди часто появляются в...» и цифры от 1 до 5.

**Инструкция:**

– На полученных вами бланках, пожалуйста, напишите название 5 мест, в которых бывают интересные вам люди. Если вам известны адрес, телефон, время работы, то, пожалуйста, запишите и их. Ниже нужно написать, какого рода интересные люди бывают в этих местах.

**Обсуждение:** Каждый участник вкратце представляет составленный им список. Ведущий сопоставляет списки с перечнем интересных людей, полученным в предыдущем упражнении. Если встречаются несогласования, то он спрашивает: «А бывают ли в этих местах люди, с которыми вы хотите познакомиться?»

**Комментарии:** Листки с указанием мест для знакомства вывешиваются на стене: позже к ним будут обращаться в других упражнениях.

Если участникам трудно выбрать места для знакомства, можно просто предложить записать на листках места, где бывает много разных людей – как приятных, так и неприятных.

**Домашнее задание:**

Одна из трудных задач любого занятия – перенос выученных навыков в реальную жизнь. Для облегчения этого переноса имеет смысл давать участникам группы несложные задания для выполнения дома, в реальной жизни.

Такие домашние задания должны быть несложными, пригодными для самостоятельного выполнения и иметь очень чёткие критерии выполнения.

Каждое новое занятие мы начинаем с обсуждения домашнего задания, причем всячески поддерживаем участников, которые задание выполнили, и оставляем без внимания тех, кто задание не выполнил.

После упражнения «Места для знакомства» участники получают задание в течение недели побывать в двух из выбранных ими мест, где находятся интересные для них люди. Вторая задача будет состоять в том, чтобы проверить, на самом ли деле в этих местах есть интересные люди.

## **2. РАЗМИНКА**

### **Упражнение «Приветствие»**

**Цель:** Умение обратить на себя внимание.

**Инструкция:**

– Одна из универсальных фраз для установления контакта – это приветствие. Иногда просто достаточно сказать «Здравствуйте!», чтобы человек обратил на вас внимание. Если этого не происходит, можно добавить «Рад вас здесь видеть». Если партнер по контакту сам заинтересован в новых знакомствах, то это наверняка поможет ему задать вопрос, который у него вертится на языке.

Сейчас наша задача будет состоять в том, чтобы поприветствовать в течение минуты как можно больше членов группы. Можно приветствовать одного участника несколько раз. Я буду следить за временем».

**Обсуждение:**

– Как вы чувствовали себя во время упражнения? Контакт с кем из членов группы вам запомнился? Что, по вашему мнению, к этому привело?

**Комментарии:** Часто обсуждение приводит к тому, что участники отмечают контакты, в которых или говорилось что-либо о них лично; или содержались комплименты; или партнер с улыбкой смотрел в глаза.

**Домашнее задание:** В один из дней недели постараться поприветствовать как можно больше знакомых и незнакомых людей. Проследить за тем, чтобы сделали это, улыбаясь, глядя в глаза партнеру.

### 3. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

#### Упражнение «Приветствие без слов»

**Цель:** Умение преподнести себя и представить.

**Инструкция:**

– Попробуйте поприветствовать в течение трех минут как можно больше членов группы, но без слов, используя лишь возможности нашего тела, взгляда, мимики и жесты. Можно приветствовать одного участника несколько раз. Постарайтесь попробовать как можно больше разных возможностей для приветствия. Не забывайте об улыбке.

**Обсуждение:**

– Какие варианты приветствия вам больше всего понравились? Какое количество возможностей невербального приветствия вам удалось использовать? Как партнер реагирует на приветствие, сопровождаемое дружественным невербальным поведением? Как партнер реагировал на прикосновения или уменьшение дистанции?

**Комментарии:** Сокращение дистанции, прикосновения, сопровождаемые прямым контактом глаз незнакомых людей, могут настораживать и пугать. Люди ведь пока не знают, чего от нас можно ждать. Прикосновение и сближение при первых контактах нужно использовать очень осторожно, чтобы не вызвать у партнера защитной реакции.

#### Упражнение «Сбор фраз для контакта»

**Цель:** Умение находить и подбирать фразы для заведения новых контактов.

**Материалы:** Чистый лист формата А4, на котором расположена таблица, содержащая две колонки:

1. Обратиться к незнакомому человеку можно с фразой:
2. Эта фраза уместна в следующей ситуации:

**Инструкция:**

– Конечно, для знакомства иногда бывает недостаточно просто появляться в местах скопления интересных людей (хотя и это часто помогает справиться с одиночеством). Если вы обнаружите интересного для вас человека, имеет смысл к нему обратиться, используя приветствие, нейтральные вопросы, просьбу или констатацию очевидного факта. На имеющихся у вас бланках записать минимум 10 фраз, с которыми мы можем обратиться к незнакомому человеку. Если это общение уместно только в определенной ситуации, то отметьте, пожалуйста, что это должна быть за ситуация, в специальной графе.

*Каждый участник читает вслух подготовленные фразы.*

*Ведущий следит за тем, чтобы фразы, уместные лишь в определенной ситуации, сопровождались описанием этих ситуаций.*

**Комментарии:** Листки с фразами размещаются на стенах так, чтобы у участников группы при необходимости была возможность в них заглянуть. Эти фразы будут использоваться в дальнейшей тренировке, лучше воздержаться от подсказок. В каждой возрастной или культурной группе существуют свои собственные нормы обращения к незнакомому человеку. Ведущий вовсе не должен знать эти нормы (хотя это и не помешает). Обычно группа достаточно легко выполняет это упражнение – и в итоге появляется довольно обширный список контактных фраз, который при наличии времени можно постараться классифицировать.

**Страховка:**

Примеры фраз, с которыми можно обратиться к незнакомому человеку:

Приветствие:

*Здравствуйте, рад вас видеть; Добрый день, добрый вечер.*

Нейтральные вопросы:

*Который час?; Мы не встречались раньше?*

Просьба:

*Вы не разменяете мне 50 рублей?; Вы не подскажете, как мне отсюда позвонить?*

Констатация очевидного факта:

*Хорошая сегодня погода, не правда ли?; Красивый город.; Как медленно здесь обслуживают!;*  
*Похоже, мы ищем одну и ту же аудиторию.*

Предложение помощи:

*Могу ли я вам чем-то помочь?*

### **Упражнение «Первое обращение»**

**Цель:** Установление контакта.

**Инструкция:**

– Установление контакта с незнакомым человеком проходит легче, если начало разговора доставляет удовольствие обоим партнерам. Контакт будет приятен, если у вашего партнера есть потребность в контакте и он совершенно свободен в тот момент, когда вы хотите с ним поговорить. Контакт начинается «на хорошей ноте», если ответ на ваше обращение не представляет для партнера особого труда, не заставляет его сильно напрягаться.

В этом упражнении мы постараемся задать друг другу вопрос, в ответ на который нашему партнеру есть что сказать. Сейчас мы все встанем, и когда вы будете готовы задать такого рода вопрос кому-нибудь из членов группы (исключая ведущего), то просто подойдите к этому человеку, обратитесь к нему с использованием одной из «контактных фраз» и задайте свой вопрос. Затем внимательно выслушайте ответ и по-благодарите за информацию».

**Обсуждение:**

– О чем еще вас можно было бы спросить? На какой вопрос вам было бы легко отвечать?

**Комментарии:** Ведущий фиксирует на отдельном листке вопросы, на которые легко отвечать, и в заключение вывешивает их на стену.

### **Упражнение «Темы для беседы»**

**Цель:** Умение устанавливать контакт с незнакомым человеком.

**Материалы:** Листы бумаги формата А4, на которых написано следующее:

*Я могу интересно говорить на следующие темы...*

**Инструкция 1:**

– Если после первого контакта у нас возникает интерес к собеседнику и мы захотим продолжить с разговор с ним, то имеет смысл некоторое время поговорить с ним на занимательную интересную тему. Мы сможем вызвать личный интерес к себе, если наше сообщение будет интересным, будет содержать интересную информацию о нас самих, коснется сферы личных интересов партнера. Сейчас на листках бумаги запишите по три темы, на которые вы можете интересно говорить минимум три минуты.

**Инструкция 2:**

– Сейчас каждый сделает для группы сообщение на одну из тем, записанных у него на бумаге. Чтобы определить, насколько тема интересна группе, каждый сначала назовет все темы, а мы выберем самую для нас интересную. Затем вы можете начинать свое сообщение, обращаясь к любому из членов группы.

**Обсуждение:** Сразу после того как очередной участник закончил говорить, у его партнера спрашивают, в какой момент сообщения у него возникло желание вмешаться, уточнить что-либо или сказать что-то в ответ. У автора сообщения спрашивают, заметил ли он это.

Если желания включиться в разговор у партнера не возникло, то автору сообщения предлагают включить в него побольше интересных, эмоционально окрашенных моментов.

**Комментарии:** Если мы хотим установить личный контакт с незнакомым человеком, нам недостаточно просто обратиться к нему. Разговор должен продолжаться некоторое время, и мы сами или тема нашего сообщения должны вызвать у собеседника интерес – иначе контакт очень быстро прекратится. Лучше всего заранее знать, на какую тему мы можем вести беседу, и рассказать что-либо интересное. Иногда тема напрашивается сама собой, следует из актуальной ситуации (музыка на дискотеке, еда в ресторане, книги в магазине, расписание движения поездов на вокзале), политических или спортивных событий, общественной жизни. Тему для разговора также могут подсказать ваши собственные интересы, профессия, хобби.

У некоторых членов группы могут возникнуть затруднения с плавной и эмоционально окрашенной речью. На первых этапах вполне допускаются паузы, «обратный ход», изменения текста, повторы, ошибки и т. п. Задача ведущего – сделать так, чтобы каждый участник почувствовал удовольствие от разговора с незнакомым человеком.

**Демонстрационная ролевая игра**

Теперь в ролевой игре мы попробуем объединить навыки контакта, умение интересно говорить некоторое время и умение замолчать в тот момент, когда у партнера возник интерес.

Здесь нужно помнить и принимать тот факт, что мы имеем полное право обратиться к любому заинтересовавшему нас человеку с вопросом, информацией или предложением. Мы можем и не обращаться, просто молчать, если мы этого хотим. Но наш партнер также свободен в выборе: он может заинтересоваться нашим сообщением, а может оказаться незаинтересованным в контакте.

Если мы не встречаем интереса и получаем отказ, то нужно помнить, что это – личное право любого человека. Это право мы должны уважать как в других, так и в себе самих.

#### 4. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ

**Рефлексия:** Обмен мнениями, впечатлениями.

---

### 7. УМЕНИЕ ВЫЗВАТЬ СИМПАТИЮ

Будь прост, но не слишком! Простейшее – амеба.

*Эмиль Кроткий*

**Цель:** Удовлетворенность своими межличностными отношениями зависит от уровня симпатии.

**Задачи:**

1. Научиться хорошо говорить о своих достоинствах.
2. Овладеть умением легко вести диалог с собеседником.

**Ключевые понятия:** симпатия, взаимная симпатия, комплимент.

#### 1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ

Конечно, знакомство – это лишь начало межличностных отношений. Контакт может легко завершиться после первой или второй встречи, если партнер покажется нам неинтересен или несимпатичен, если мы сами не вызовем у него симпатию.

Умение вызвать симпатию принадлежит к числу очень важных умений, от которых зависят количество и интенсивность наших межличностных контактов. Симпатичные люди привлекают внимание, с ними хочется встречаться вновь и вновь. Взаимная симпатия – это то, что укрепляет межличностные отношения, делает их более насыщенными. Удовлетворенность своими межличностными отношениями тоже не в последнюю очередь зависит от уровня симпатии.

Безусловно, оптимистичные и уверенные в себе (не самоуверенные) люди притягивают к себе других людей, их выбирают на ответственные должности, им легче добиться от других выполнения собственных желаний.

Тренируясь видеть хорошее в других людях и говорить об этом, участники группы научатся также хорошо говорить и о своих достоинствах. А эти умения, как мы видели раньше, являются одним из существенных компонентов уверенности в себе.

#### Упражнение «Диалог в парах: все хорошее за 100 секунд»

**Цель:** Умение слушать собеседника и умение презентовать себя.

**Инструкция:** Группа разбивается на пары (при нечетном количестве участников в работу включается ведущий) следующим образом. Закрыв глаза, каждый должен сначала прикоснуться рукой к одной из стен помещения и лишь затем найти себе пару из числа тех, кто тоже успел прикоснуться к стене. Если найденный участник ещё не дошел до стены, он прямо говорит об этом: «Я еще не дошел до стены».

– Теперь в парах вам нужно рассказать друг другу о себе самое лучшее, самое интересное. Сначала говорит один, а другой его внимательно слушает и отсекает самоуничижительные фразы. Задача слушающего – узнать о партнере как можно больше хорошего, задача говорящего – как можно больше хорошего о себе рассказать. Через 100 секунд я дам сигнал, и вы поменяетесь ролями. Тот, кто слушал, начнет говорить, тот, кто говорил, – начнет слушать. Еще через 100 секунд я дам новую инструкцию.

– А сейчас мы соберемся в круг, и каждый расскажет, что хорошего он узнал о другом. Если ваши слова будут переданы неверно, можно вмешаться и поправить.

**Обсуждение:**

– Что вы чувствовали в момент, когда ваш партнер рассказывал о том, какой вы хороший человек? Трудно ли вам было удержаться и не начать критиковать себя?

**Комментарии:** То, как охотно и как долго каждый из участников говорит хорошее о себе, может служить очень хорошей диагностической информацией. Неуверенные люди замолкают быстрее, а иногда и вообще ничего не могут сказать, выдвинув в качестве «оправдания» какой-либо недостаток. В этом случае имеет смысл вмешаться и предложить рассказать о том, что хорошего об участнике говорят другие люди. Положительные черты участников записывает ведущий, они пригодятся в следующих упражнениях.

## 2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

### Упражнение «Какая все же у меня есть прелестная штучка»

**Цель:** Умение говорить что-либо приятное о себе, о своих вещах.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, выберите любую имеющуюся у вас при себе вещь, которая вам нравится, которую вы выбирали лично. Покажите эту вещь группе, расскажите о ней и о своем отношении к ней, своих чувствах по этому поводу.

**Обсуждение:**

– Расскажите, пожалуйста, о ваших чувствах, когда вы говорили сами, и о чувствах, когда говорили другие.

**Комментарии:** Опыт показывает, что всегда находится что-либо, о чем хотят поговорить участники. Часто в качестве «прелестной штучки» выступают бижутерия, обувь, авторучки, реже – амулеты и часы. В общем, неважно, о чем будут говорить участники. Важнее обратить внимание на факт, который наверняка обнаружится: если начали говорить о бижутерии и обуви, то вся группа будет говорить о бижутерии и обуви.

Из этого ведущий может сделать вывод: говоря что-либо о себе самом приятное, мы помогаем партнеру искать приятное в нем.

### Упражнение «Какая же у тебя прелестная штучка»

**Цель:** Умение говорить что-либо приятное о вещах партнера.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, выберите любую вещь, которая вам нравится у другого участника группы, подойдите к нему и расскажите в деталях, как вам нравится эта вещь.

**Обсуждение:**

– Расскажите, пожалуйста, о ваших чувствах, когда вы говорили сами. Что вы чувствовали, когда другой говорил, что ему нравится то же, что и вам?

**Комментарии:** Особенно следует обратить внимание участников на чувство симпатии, которое возникает, если одному нравится то же самое, что и другому.

### Упражнение «Как мне здорово это удается»

**Цель:** Умение презентовать себя окружающим.

**Инструкция:**

– Встаньте, пожалуйста, со стула и расскажите группе о каком-либо деле, которое вам особенно удается. Затем расскажите, когда это у вас начало получаться, о ваших чувствах по этому поводу.

**Обсуждение:**

– Что вы чувствовали, когда говорили сами и когда слушали других? Чей рассказ вас особенно затронул? Как вы думаете, почему?

**Комментарии:** Обычно участники начинают говорить о каких-либо «предметных» успехах – в приготовлении пищи, ремонте и т. п. Ведущий специально подкрепляет рассказы комментарием о межличностных умениях.

### Упражнение «Делаем конкретные комплименты»

**Цель:** Умение выразить себя, говорить друг другу комплименты.

**Инструкция:**

– Посмотрите на других участников группы и найдите что-либо, что вам нравится в поведении одного из них. Скажите ему следующую фразу: «У тебя лучше, чем у меня, получается... У тебя так же хорошо, как и у меня, получается...»

Концентрируйтесь, пожалуйста, на конкретных особенностях поведения, а не на абстрактных качествах.

**Обсуждение:**

– Что вы чувствовали, когда слышали, что некоторые вещи вам удаются лучше, чем другим людям? Насколько трудно было вам определить, что конкретно вам нравится в других людях?

**Комментарии:** В группах с высоким уровнем неуверенности в себе это упражнение можно провести на карточках. Участники просто пишут свои фразы на карточках и передают их адресату либо сами, либо при посредничестве ведущего.

Можно заметить, что комплименты «ходят парами». Тот, кто получил комплимент, тут же пытается сделать комплимент его «автору». Из этого можно сделать вывод (если группа его сама не сделает), что симпатия, если она проявляется открыто, обычно взаимна.

### **Упражнение «Делаем общие комплименты»**

**Цель:** Умение делать комплименты друг другу.

**Инструкция:**

– Посмотрите на других участников группы, выберите кого-либо и дайте ему, его внешности или манере себя вести общую положительную оценку.

**Обсуждение:**

– Чему вы доверяете больше: конкретной оценке поведения или общей похвале? Что лично вам было приятнее слушать? Как вы думаете, почему?

**Страховка:**

Если участники не понимают, о чем идет речь, то можно привести следующие примеры: *Ты очень хороший человек. Ты добрый. Ты красивая. В тебе много добра* и т. п.

### **3. РАЗМИНКА**

### **Упражнение «Между лбами»**

**Цель:** Обучение координации совместных действий, уверенному поведению в необычной ситуации.

**Инструкция:** Участники делятся на пары, каждая пара получает один лист бумаги формата А 4. Их задача: совместно переместиться по заданной ведущим траектории (в простейшем случае это прямая от одной стены до другой), зажав лист между лбами. Руки при этом находятся за спиной, придерживать лист губами, зубами, деталями одежды и т. д. нельзя. Если лист падает, пара возвращается на исходную позицию и начинает движение сначала. Когда участники немножко освоятся с таким способом перемещения, можно разделить их на 2–3 команды и организовать эстафету.

### **4. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ**

### **Упражнение «Что приятно большинству людей?»**

**Цель:** Умение анализировать.

**Материалы:** Лист ватмана, карточки по числу участников, на которых написано: «Большинству людей приятно, когда...»

**Инструкция:**

– Сейчас мы попытаемся собрать как можно больше различных способов сделать приятное другому человеку. Пожалуйста, подумайте и запишите на имеющихся у вас карточках как минимум три действия, которые приятны большинству людей.

– Теперь каждый прочтет, что записано на его карточке, а я буду фиксировать найденные нами способы на листе ватмана. Наша задача состоит в том, чтобы собрать как можно больше пунктов. Критиковать и вычеркивать мы будем потом.

– Теперь посмотрим, не записали ли мы чего-нибудь лишнего и не забыли ли чего.

**Комментарии:** Упражнение проводится по схеме «мозгового штурма». Эта методика хорошо известна и не нуждается в дополнительных комментариях. Если участники затрудняются с ответами, то можно предложить им подумать над вопросом: «Что обычно бывает приятно лично мне?» Иногда помогает также подход «от противного». В этом случае спрашивают, что неприятно большинству людей, а затем просят переформулировать эту неприятность в обратное утверждение.

**Страховка:** В итоге обычно получается примерно следующий список:

• *Делать комплименты; Лстить; Говорить о том, что нравится другому, что его интересует; Не говорить о том, что неприятно партнеру; Делать подарки; Угощать тем, что нравится; Подчеркивать статус; Подчеркивать то, что объединяет; Давать договорить; Просить совета; Улыбаться; Быть опрятно одетым; Помогать преодолеть трудности; Соглашаться с мнением.*

### **Упражнение «Вызвать симпатию у группы»**

**Цель:** Умение обаять собеседника.

**Инструкция:**

– Сейчас каждый из вас встанет со своего места, обратится к группе, и, используя один или несколько приемов вызывания симпатии, постарается пробудить у группы симпатию. Группа попытается отгадать, какой именно прием или приемы были использованы.

**Обсуждение:**

– Чье выступление понравилось больше всего? Почему?

**Ролевая игра «Вызвать симпатию»**

**Цель:** Отработать полученные навыки в определенных жизненных ситуациях.

**Ситуация:** У вашего сына (дочери) неприятности в школе начались сразу после того, как в школу пришла новая учительница – девушка, только окончившая педагогический институт.

Сын считает, что она к нему придирается, отказывается идти в школу в те дни, когда есть урок математики. Вы идете в школу и встречаетесь с учительницей.

**Инструкция участнику:**

– У вас нет никакой особой цели, кроме одной – вызвать у учительницы симпатию по отношению к вам и к вашему сыну. Представьтесь, рас-скажите о себе, о своем сыне с использованием максимального количества приемов из подготовленного нами списка.

**Инструкция группе:**

– Пожалуйста, проследите, какие приемы были использованы, в какие моменты симпатия возростала, в какие уменьшалась.

**Обсуждение:**

– Какие приемы были использованы? Что способствовало симпатии, что ее снижало? Какие невербальные средства были использованы для того, чтобы вызвать симпатию?

**Комментарии:** Это первая демонстрационная ролевая игра, которая в определенной мере будет служить моделью при последующей тренировке. Если не найдется желающих, то ведущий сам может разыграть ее с желающим участником.

Ранее подготовленный список приемов, которые вызывают симпатию, помещают так, чтобы он был виден участнику – родителю.

Затем ситуация разыгрывается в парах, образованных из всех участников группы со сменой ролей, так, чтобы каждый смог побывать и в роли учителя, и в роли родителя. Если ситуация наскучит, можно брать иные ситуации из списка, следующего далее.

**Страховка:** Для тренировки также могут быть использованы следующие ситуации:

1. К вам в класс пришел новый ученик. 2. К вашему сыну (дочери) приходит в гости друг (подруга), которого(ую) вы впервые видите.

3. В автобусе рядом с вами оказывается чрезвычайно симпатичный пассажир (пассажирка). 4. В магазине, где вы обычно покупаете продукты, появилась новая продавщица.

**Домашнее задание**

1. До следующей встречи в разговорах со знакомыми и незнакомыми людьми как можно чаще используйте приемы, вызывающие симпатию. Отмечайте в своих записях, когда и с кем это вам удалось сделать и к какому это привело эффекту. Помните, что вокруг вас очень много неуверенных в себе людей, а они склонны смущаться, когда для них делают что-то приятное. Применительно к таким людям необходима некоторая деликатность и одновременно – настойчивость.

2. Вспомните человека, отношения с которым в последнее время прервались или несколько испортились. Подумайте, в какой ситуации вы могли бы усилить или восстановить его симпатию к вам. Запишите эту ситуацию на стандартном бланке. Эти ситуации будут обсуждаться на следующей встрече.

**Упражнение «Сбор ситуаций по теме "Симпатия"»**

**Материалы:** По три бланка для записи ситуаций для каждого из участников.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, прочитайте ситуации, которые вы считаете подходящими для укрепления симпатии с нужными вам людьми.

**Обсуждение:**

– Как вы считаете, не будет ли партнер чем-либо очень занят в этой ситуации? Будет ли у него достаточно времени для разговора с вами?

**Комментарии:** При обсуждении ситуаций в группе часто возникает вопрос, зачем, собственно, стремиться к симпатии со стороны достаточно чужих людей, не принадлежащих к кругу близких знакомых? Если группа сама не находит ответа на этот вопрос, то тренер может сказать, что симпатия –

хороший фундамент как для межличностных, так и для функциональных отношений. Симпатия помогает преодолеть мелкие трудности даже с очень сухими людьми, становится базой для доверия и взаимопонимания.

Далее, симпатия образует тот путь, который ведет от функциональных отношений к отношениям межличностным. Поскольку разрушение межличностных отношений и их формализация происходят достаточно быстро, то умение вызвать симпатию просто необходимо для восстановления добрых взаимоотношений.

Эта функция – восстановление добрых отношений – специально тренируется в следующей ролевой игре.

### **Ролевая игра «Восстановление отношений»**

**Цель:** Восстановить добрые отношения.

**Ситуация:** Для тренировки из числа ситуаций, подготовленных участниками программы, выбирают те, где партнером является близкий человек, отношения с которым нарушились или формализовались.

#### **Инструкция участнику:**

– Вы хорошо знаете этого человека, что он любит, что ему нравится. Используйте эти знания, а также приемы симпатии для того, чтобы восстановить отношения с ним. Будьте настойчивы в стремлении вызвать симпатию.

#### **Инструкция группе:**

– Проследите, какие приемы симпатии были использованы участником и как это было воспринято партнером.

#### **Обсуждение:**

**Группе:** К каким последствиям привело использование приемов симпатии?

**Участнику:** Что для вас оказалось самым трудным в этом упражнении?

**Комментарии:** Поскольку в этих играх партнером является реальный человек, с которым существуют реальные отношения, то для многих участников это будет достаточно сложной задачей. В этом случае можно использовать приемы – смену ролей, вспомогательное Я, зеркало.

Иногда даже приходится сначала предложить всем участникам разыграть чужие ситуации. В этом случае партнера представляет «автор» ситуации.

**Домашнее задание:** Выбрав удачный момент, проведите разговор с вашим партнером с использованием максимального количества приемов симпатии. Тщательно следите за реакцией партнера и запишите ее сразу после окончания ситуации.

## **5. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ**

### **Упражнение «Проверка использования навыка "вызвать симпатию"»**

**Цель:** Закрепление полученных навыков.

#### **Инструкция:**

– Пожалуйста, расскажите о том, чем закончилась ваша попытка вызвать симпатию.

#### **Обсуждение:**

– Что, по-вашему, вам удалось или не удалось? В чем у вас возникли трудности? Как реагировал на ваши действия партнер?

*Пример использования навыка «вызвать симпатию».*

*Девочка долгие месяцы испытывает крайне неприятные чувства по отношению к своей бывшей подруге, поскольку та как-то публично посмеялась над ее фигурой. Бывшие подруги практически не разговаривают теперь друг с другом, хотя раньше их многое связывало.*

*Получив задание попытаться восстановить отношения, обиженная девочка решаете подойти к бывшей подруге и, не вспоминая прошлый разлад, начинает разговор о том, как ей нравится новое платье подруги. Та, оказываясь, сама его сшила, и дело заканчивается трехчасовым разговором в кафе, после которого подруга сама извиняется за недоразумение.*

Люди очень часто не знают, с чего начать разговор, если отношения с близкими людьми разладились, если возникло отчуждение. Ответ прост. Нужно начинать с попыток вызвать симпатию.

**Сферы применения:** Умение вызвать симпатию часто развивают не только в рамках программы уверенности в межличностных отношениях, но и у представителей «коммуникативных профессий» сферы сервиса и досуга. В первую очередь это относится к стюардессам, официантам, барменам и всем, кто работает в центрах отдыха и развлечения.

**Рефлексия:** Обмен мнениями, впечатлениями по занятию.

---

## **8. ОТКРЫТОСТЬ И ОТКРОВЕННОСТЬ**

О самом сокровенном  
рассказывают только совершенно чужим людям.

*Гилберт Честерон*

**Цель:** Тренировать сложный и комплексный навык – навык открытого выражения чувств (отражения чувств).

**Задачи:**

1. Научить участников открытости и откровенности в выражении желаний и чувств близким им людям.
2. Прислушаться к своим чувствам и найти их наименование.

**Ключевые понятия:** барьерное взаимодействие, чувства, позитивные чувства, негативные чувства, открытое выражение чувств, неуверенность, агрессивность, аккомодация.

### **1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ**

Как мы видели ранее, альтернативу «барьерному» взаимодействию составляет отражение чувств партнера по общению. На занятии мы будем тренировать очень сложный и комплексный навык – навык открытого выражения (отражения) чувств. Ранее мы уже указывали на причины, по которым люди предпочитают барьерное взаимодействие открытости и откровенности. Однако практика показывает, что именно открытость в выражении желаний и чувств составляет основу уверенности в межличностных взаимоотношениях.

Со времен Андре Сальтера открытое, искреннее и спонтанное выражение чувств считается одним из существенных моментов уверенности в себе. Тренировка этого навыка занимает центральное место в программе.

### **Типы открытости чувств**

Как мы видели из предшествующего раздела, чувства не всегда выражаются открыто. Иногда они вообще не выражаются, а иногда маскируются барьерами общения. Первый случай обычно обозначают как бегство или неуверенность, второй – как агрессивность. Наша задача будет состоять в том, чтобы научить участников программы открытости и искренности в выражении желаний и чувств близким им людям.

Очень часто вначале от участников можно слышать достаточно веские аргументы в пользу эффективности бегства и агрессивности. Если эти аргументы звучат, то имеет смысл согласиться с тем, что отказ от выражения чувств (бегство) часто позволяет сэкономить силы и время. Кратковременно это дает некоторое спокойствие, но в долгосрочной перспективе обычно означает потерю ясности и взаимопонимания в отношениях, а также некоторые негативные последствия для здоровья. Перенос негативных чувств внутрь своего организма (мы ведь некоторое время продолжаем думать о вызвавшем негативные чувства событии) может приводить к ухудшению самочувствия и здоровья, к депрессии. Более того, стратегия бегства должна быть обозначена как поведенческий компонент социальных страхов. Один раз прибегнув к бегству, мы тем самым затрудняем себе откровенные разговоры с близким человеком в будущем. Чем дольше мы копим в себе самих негативные чувства, тем труднее нам будет сохранить уверенность в себе, тем вероятнее, что мы рано или поздно начнём разговор с партнером в агрессивной манере.

Аргумент, который часто приводят в пользу агрессивности, состоит в том, что некоторые люди «просто не понимают человеческого языка». Вероятно, это действительно так, и в кратковременной перспективе агрессивный напор приведет к тому, что партнер выполнит наши желания. Однако он выполнит их под нашим нажимом, то есть не по собственной воле. В будущем нажим придется усиливать, ведь людям свойственна аккомодация, привыкание к текущему уровню агрессивности. Придется кричать громче и использовать все более жесткие выражения. И здесь возникает второй долгосрочный недостаток агрессивности. Последствия злости и агрессивности для организма тоже плачевны. Сопровождающий агрессивность стресс может сказываться на здоровье и вызывать заболевания, развивающиеся по психосоматическому принципу.

## Неуверенность и агрессивность в выражении желаний и чувств

| Неуверенность                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Агрессивность                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бегство, отказ от выражения чувств<br>По разным соображениям человек, у которого партнер вызвал сильные позитивные или негативные чувства, не проявляет их ни в речи (вербально), ни в поведении (невербально).<br>Чувства скрываются и (или) маскируются.<br>Иногда проявляется в том, что серьёзный разговор оттягивается так долго, что партнер забывает о сути событий, которые вызвали чувства | Насилие, барьеры общения<br>Чувства, которые вызвал близкий человек, очень бурно – в форме барьеров общения и в форме                                                                                                                                                                         |
| Кратковременные последствия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Экономия сил                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Партнер под нашим нажимом либо делая, либо не делая, начинает войну                                                                                                                                                                                                                           |
| Долговременные последствия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| В реальных отношениях ничего не меняется. Партнер считает, что он нас ничем не задел, что его действия нам безразличны<br>Мы сами продолжаем переживать ситуацию, вызвавшую чувства внутри самих себя                                                                                                                                                                                               | Партнер злится на нас, ведь его заставили действовать по его воле. Он начинает саботировать наши отношения<br>Наступает адаптация к уровню агрессивности партнера, в отношениях растет. Рано или поздно отношения становятся нормальными<br>Мы сами переживаем стресс, что сказывается на нас |

Альтернативу неуверенности и агрессивности в выражении чувств составляет уверенное, открытое, истинное и спонтанное выражение (отражение) чувств. Именно этот навык поведения тренируется в следующих упражнениях и ролевых играх.

Содержательно мы различаем позитивные и негативные чувства, ситуационно – выражение и отражение чувств. Деление чувств на позитивные и негативные очень условно, однако оно помогает лучше структурировать программу тренинга и учит участников ценить и поддерживать именно позитивные чувства. Под позитивными (приятными, положительными чувствами) мы понимаем чувства, которые в данный момент времени и в данной ситуации человеку хочется продолжать испытывать. Под негативными (неприятными, отрицательными) мы понимаем чувства, которые в данной ситуации и в данный момент времени хочется как можно быстрее прекратить испытывать.

Неуверенные в себе подростки очень хорошо умеют замечать чувства негативные, зато с большим трудом замечают и формулируют чувства позитивные. Именно поэтому тренировку открытого выражения чувств мы начинаем с выражения чувств позитивных.

Далее, в разговоре можно говорить о чувствах своих собственных (выражение чувств), а можно и о чувствах партнера (отражение чувств). И то и другое – формы проявления одного и того же навыка. Однако имеются некоторые существенные различия в индивидуальной степени легкости каждого из этих навыков для каждого участника группы.

Чтобы определить уровень сложности отдельных навыков для группы в целом, проводится следующее упражнение.

## 2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

### Упражнение «Что сложнее?»

**Цель:** Проранжировать и определить для себя, что сложнее: выражение позитивных чувств или негативных.

**Материалы:** Лист ватмана с подготовленными для оценки категориями.

- Выражение позитивных чувств
- Отражение позитивных чувств
- Выражение негативных чувств
- Отражение негативных чувств

## Схема «Формы открытого выражения чувств»



### Инструкция:

– Пожалуйста, подойдите к ватману и дайте по 10-балльной шкале оценку степени сложности навыка для вас лично и определите частоту его использования. Для оценки используйте, пожалуйста, следующие шкалы: *сложность*: 1 – нет ничего проще, 5 – средняя степень сложности, 10 – почти невозможно для меня; *частота использования*: отметьте, в скольких процентах случаев используется этот навык при возникновении соответствующего сильного чувства».

**Обсуждение:** Ведущий подводит краткий итог получившейся картины.

**Комментарии:** При выполнении этого упражнения обычно не возникает никаких затруднений, а получившаяся картина, как правило, очень хорошо иллюстрирует тот факт, что позитивные чувства находят меньшее выражение в речи и поведении.

### Подготовительные упражнения

Для того чтобы научиться открытости желаний и чувств, необходимо обладать несколькими простыми элементарными навыками.

Выражение чувств предполагает, что человек умеет чувствовать, что у него бывают разнообразные чувства, а не одна, например, большая злость или тоска. Далее, он должен уметь эти чувства в себе замечать, знать, как они называются, уметь подбирать подходящие слова для их выражения. Наконец, человек должен уметь выражать чувства в диалоге с партнером и добиваться конгруэнтности (соответствия) вербальных и невербальных средств выражения чувств.

Все это в полной мере касается и желаний – как личных, так и желаний партнера.

Прежде чем перейти к ролевым играм, мы выполняем несколько упражнений на тренировку этих элементарных навыков.

Следующие упражнения позволят участникам прислушаться к своим чувствам и найти им наименование.

### Упражнение «Чувства бывают разные»

**Цель:** Прислушаться к своим чувствам и найти им наименование.

**Материалы:** Лист ватмана и разноцветные фломастеры. Техническая возможность быстро подготовить текст на компьютере и размножить его по числу участников.

### Инструкция:

– Ваша задача состоит в том, чтобы назвать каждому по пять наименований чувств, безразлично, позитивных или негативных. Ведущий записывает эти наименования на ватмане. Следите, пожалуйста, насколько точно определяется характер чувства.

### Обсуждение:

- Что вы думаете по поводу получившегося списка?
- Нужно ли произвести какие-либо изменения или дополнения?
- Что вы чувствовали, выполняя это упражнение?»

**Комментарии:** Обычно группа придумывает 40–50 наименований.

Ведущий вертикальной чертой делит лист пополам, слева пишет большой знак плюс, справа – знак минус. Положительные чувства записываются слева, отрицательные – справа. Чувства, характер которых меняется в зависимости от ситуации, записываются ближе к черте.

Если у участника возникает вопрос, является ли чувством то, что он назвал (например, агрессия или застенчивость), то вопрос адресуется группе.

**Страховка:** Получается примерно следующая картина.

| Скорее позитивные | Неоднозначные | Скорее негативные |
|-------------------|---------------|-------------------|
| Любовь            | Грусть        | Злость            |

|                  |             |                   |
|------------------|-------------|-------------------|
| Радость          | Азарт       | Горе              |
| Воодушевление    | Возбуждение | Вина              |
| Веселье          | Желание     | Стыд              |
| Гордость         | Опасение    | Антипатия         |
| Симпатия         | Тоска       | Зависть           |
| Расположение     | Ностальгия  | Ревность          |
| Удовлетворение   | Скука       | Отвращение        |
| Счастье          | Апатия      | Презрение         |
| Удовольствие     | Сомнение    | Горечь            |
| Уверенность      |             | Боль              |
| Спокойствие      |             | Недовольство      |
| Восхищение       |             | Голод             |
| Кайф             |             | Жадность          |
| Экстаз           |             | Брезгливость      |
| Интерес          |             | Страх             |
| Смелость         |             | Ужас              |
| Вдохновение      |             | Паника            |
| Нежность         |             | Неуверенность     |
| Умиротворённость |             | Нерешительность   |
| Решимость        |             | Сожаление         |
| Уважение         |             | Обида             |
| Интерес          |             | Раздражительность |
| Внимание         |             | Недоверие         |
|                  |             | Боязнь            |
|                  |             | Уныние            |
|                  |             | Угнетенность      |
|                  |             | Разочарование     |
|                  |             | Одиночество       |
|                  |             | Отчаяние          |

**Домашнее задание:** Дома поработайте со словарем и художественной литературой и дополните список новыми словами.

### **У п р а ж н е н и е «Отгадай чувство»**

**Цель:** Умение творчески выразить себя.

**Материалы:** Тот же лист ватмана, что и в предыдущем упражнении. Фломастеры. Карточки с наименованием чувств.

#### **Инструкция:**

– Сейчас каждый из вас получит карточку, на которой будет написано наименование одного из чувств. По очереди один из вас постарается изобразить без слов, как выглядит человек, испытывающий это чувство. Задача остальных – назвать испытываемое чувство «по имени». Как только прозвучит наименование чувства, написанного на карточке, изображать свое чувство начинает следующий участник – по часовой стрелке. Вы очень поможете, друг другу, если будете называть как можно больше вариантов.

#### **Обсуждение:**

– Что было легче – изображать или отгадывать чувства?

– Какие чувства изображать легче – положительные или отрицательные?

**Комментарии:** Ведущий следит за порядком, записывает на лист ватмана наименования чувств, которых еще нет в списке. В такой форме участники часто вспоминают значительно больше названий чувств.

На карточках лучше записать чувства, которые в предыдущем упражнении называли сами участники. Это помогает избежать возражения, что такого чувства вообще нет в природе.

### **У п р а ж н е н и е «Что я сейчас чувствую»**

**Цель:** Изобразить невербально чувство, которое ощущаем.

### Инструкция:

– Теперь попробуем как можно точнее назвать чувство, которое вы сейчас чувствуете. По очереди каждый из вас прислушается к себе и постарается довести чувство до максимума – изобразить его в преувеличенной форме. Группа попытается отгадать, что это за чувство. Если группе это не удастся, вы сами подробно опишете ваши чувства.

### Обсуждение:

– Было ли кому-нибудь приятно преувеличивать свои чувства? Кому было неприятно это делать? Какие это были чувства?

### Комментарии:

Ведущий продолжает записывать на лист ватмана наименования чувств, которых еще нет в списке.

В обсуждении обычно обнаруживается, что приятно преувеличивать позитивные, неприятно – негативные чувства. Объяснение может состоять в том, что при преувеличении в невербальном поведении и те и другие переживаются более интенсивно.

### Упражнение «Как это сказать по-русски?»

**Цель:** Стремиться классифицировать максимальную открытость или закрытость чувств.

**Материалы:** Чистые карточки для участников, лист ватмана и цветные фломастеры.

### Инструкция:

– Запишите, пожалуйста, на имеющихся у вас карточках, в каких выражениях можно сказать о чувствах, собранных нами. Карточки сдаются ведущему.

– Я буду читать ваши формулировки, а вы определите, куда мы должны записать эту формулировку: в раздел барьеров общения или в раздел открытого выражения чувств?

– Теперь мы попытаемся дополнить каждый барьер общения открытым выражением чувства, а каждое открытое выражение чувств – вариантом, как можно это чувство на словах скрыть.

### Обсуждение:

– Все ли формулировки, записанные на ватмане, дают партнеру понять, что это именно вы испытываете чувство и что именно вы чувствуете? Нет ли в списке скрытых барьеров общения?

**Комментарии:** Лист ватмана делят пополам вертикальной чертой. Ведущий записывает на ватмане слева формулировки, которые предлагают участники группы, справа – формулировки, которыми можно скрыть чувства.

Нужно иметь в виду, что обе категории высказываний, открытое и скрытое выражение чувств, представляют собой не дихотомию, а, скорее, шкалу «более-менее открыто» с плавным перетеканием одного в другое. Так, выражение «Я считаю, что это хорошо звучит» более открыто, чем «Это хорошо звучит». При выполнении этого упражнения нужно стремиться к максимальной открытости или закрытости отдельных категорий, чтобы участники научились отделять одно от другого.

### Страховка:

| <i>Обороты речи, с использованием которых можно открыто выразить свои чувства</i>                    | <i>Обороты речи, при помощи которых...</i> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Мне очень нравится твой подарок –он идеально соответствует моему вкусу                               | Ну, хорошо. Спасибо. Хотя без этого мо     |
| Я очень рад, что ты пришла                                                                           | Я совсем забыл, что ты собиралась зайт     |
| Меня очень порадовало ваше решение                                                                   | Все, как всегда, получилось отлично        |
| Для меня большое удовольствие работать вместе с тобой, ты все так понятно объясняешь                 | А, наконец я врубился                      |
| Я очень зол на тебя за то, что ты не выполнил наш договор, и я из-за тебя потерял более часа времени | Как я рад тебя видеть! Я уж и не надеял    |
| Меня очень расстроило, когда от Тани я узнал то, что тебе рассказывал под большим секретом           | Очень любезно с твоей стороны было в       |
| Меня очень злит, Петр, когда ты критикуешь меня публично, в присутствии других людей                 | Тебя не касается моя работа и ее качеств   |
| Я очень боюсь ездить с тобой на такой скорости                                                       | Здесь очень опасно! Поезжай медленнее      |
| Мне очень грустно оставаться одной дома                                                              | Ты думаешь только о себе. Тебя не инте     |

|                                                                                                                     |                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
|                                                                                                                     | происходит                           |
| Ирина, мне очень противно есть за столом, на котором валяются колбасные очистки и стоит пепельница, полная окурков. | Каждый раз на кухне бардак! Не-ужели |

### 3. РАЗМИНКА

#### Упражнение «Стыковка»

**Цель:** Тренировка умения управлять другим человеком, а также самому подчиняться командам.

**Инструкция:** В упражнении участвуют два добровольца, изображающие «космические корабли». Перед началом упражнения они расходятся на расстояние 4–5 метров и закрывают глаза, после чего им нужно совершить стыковку – встретиться ладонями и сомкнуть пальцы в замок. Еще два участника играют роли «космонавтов» – они с помощью команд, подаваемых голосом, управляют каждый движениями своего «космического корабля» таким образом, чтобы те смогли состыковаться. Упражнение может повторяться несколько раз с разными участниками.

### 4. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ

#### Упражнение «Чувство плюс поведение»

**Цель:** Умение формулировать и выражать свои чувства в разных ситуациях.

**Инструкция:**

– Выберите любое чувство из нашего списка и постройте фразу, в которой вы открыто скажете вашему партнеру о своем чувстве, а затем точно опишите поведение, которое его вызвало.

**Обсуждение:**

– Насколько точно и конкретно описывалось поведение партнера, вызвавшее названное чувство? Кто это сделал лучше всех?

**Комментарии:** Некоторая трудность здесь заключается в том, что участники иногда дают очень общее описание поведения. В этом случае им предлагается переформулировать фразы в сторону их большей конкретности. Например, вместо фразы «Я очень беспокоюсь, когда ты задерживаешься», лучше сказать «Я очень волновалась, когда ты в пятницу пришел в полдесятого вечера вместо обычных восьми часов».

Теперь у нас есть достаточно фраз для того, чтобы перейти к тренировке в четырех обозначенных сферах поведения.

## 9. ВЫРАЖЕНИЕ ПОЗИТИВНЫХ ЧУВСТВ

Не корчите из себя ничего, простота есть отпечаток гения.

*Л. Берне*

**Цель:** Умение открыто выражать позитивные чувства.

**Задачи:**

1. Понимать собеседника, показывая, что его чувства нам интересны.
2. Помочь в выражении этих чувств.

**Ключевые понятия:** позитивные чувства, выражение позитивных чувств.

### 1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ

Эта сфера поведения, очень близка к приемам, которыми мы вызываем симпатию у других людей. Подробных объяснений здесь не требуется, нужно только еще раз указать на важность выражения позитивных чувств в отношении близких людей (особенно детей). Раньше мы уже видели, что выражение позитивных чувств доставляет другому радость. Есть еще одно следствие выражения позитивных чувств – оно служит подкреплением поведению, которое их вызвало, и это поведение впредь встречается чаще.

И тогда, если мы говорим о своих позитивных чувствах, имеет смысл также описать конкретное поведение партнера, которое эти чувства вызвали.

Иными словами, схема выражения позитивных чувств в отношении партнера выглядит следующим образом.

**Схема «Выражение позитивных чувств»**

- Не откладывайте «на потом». Начинайте сразу же, как только партнер сделал что-то для вас приятное.

- Используйте местоимение «я» («мне», «меня»).
- Назовите чувство «по имени» как можно точнее – не преувеличивая и не преуменьшая.
- Скажите, каким конкретно поступком вызваны ваши чувства.
- Постарайтесь подкрепить слова делом – действиями, мимикой, позой, интонациями.

### **Демонстрационная ролевая игра**

В демонстрационной ролевой игре участникам сначала демонстрируется модель тренируемого навыка, затем они пробуют воспроизвести этот навык в своем поведении.

### **Ролевая игра «Как ты меня порадовала»**

**Цель:** Научиться выражать настойчивость в выражении позитивных чувств.

**Ситуация:** Сын в первый раз убрал в своей комнате без специального указания. Более того, он выгреб все бумажки из-за дивана и даже вынес мусор.

#### **Инструкция участнику:**

– Постарайтесь максимально открыто сказать сыну о своей радости и гордости за него. Точно описывайте, что именно вызвало вашу радость и гордость. Если в ответ вы услышите отговорки – будьте настойчивы, повторите при необходимости несколько раз.

#### **Инструкция группе:**

– Проследите за тем, сопровождалось ли выражение позитивных чувств соответствующим невербальным поведением, насколько точно было описано вызвавшее радость поведение.

#### **Обсуждение:**

– Что было самым сложным при выражении чувств?

**Комментарии:** При необходимости первая ролевая игра может быть разыграна ведущим с кем-либо из участников. В этой игре нужно показать, что и в случае выражения позитивных чувств необходима настойчивость, то есть иногда приходится повторять всю схему несколько раз. Например, в ответ на слова сына «Да это я просто друзей в гости жду» следует повторить еще раз: «В любом случае я была очень рада и горда тобой, когда увидела порядок в комнате, наведенный твоими руками».

В обсуждении часто можно слышать, что выражение позитивных чувств совершенно бессмысленно, выглядит дико или недостойно мужчины. Некоторые даже считают, что это признак неуверенности в себе. Мы склонны считать, что такого рода формулировки являются проявлением социальных страхов, например, страха показаться неполноценным или страха перед тем, что в ответ посмеются.

Если такого рода дискуссия возникает, обычно предлагается участникам обсудить следующую декларацию:

### **Схема «Позитивное отношение к собственным чувствам»**

- Я имею право на любые чувства – как позитивные, так и негативные. Я принимаю чувства такими, какие они есть, не гоню их от себя.

- Никто лучше меня не знает моих чувств.

- Чувства, возникшие по отношению к другим, лучше выразить в диалоге с их непосредственным участием.

- Мой авторитет не страдает, если я говорю о своих чувствах.

- Выражение позитивных чувств ни к чему не обязывает.

- Не следует смешивать позитивные и негативные чувства. Их разумнее разделить во времени.

Похвала со злобным выражением лица только дезориентирует партнера.

- Принимайте и цените похвалу партнера! Он это сделал для вас.

**Страховка:** Если предложенная ситуация наскучит, то можно выбрать другие ситуации из следующего списка, воспользоваться предложенными участниками или придумать новые.

1. Сестра встала пораньше и приготовила всей семье завтрак 2. Друг согласился помочь при переезде, еще и своих друзей обещал привести.

3. Дочь вовремя вернулась с прогулки 4. Сын по собственной инициативе почистил обувь себе и вам  
5. Сосед по лестничной площадке убрал в подъезде 6. Ребенок сам сделал уроки и на следующий день получил отличную оценку 7. Дедушка и бабушка принесли в подарок варенье, которое сварили специально для вас.

**Домашнее задание:** Участники получают задание вспомнить и записать три ситуации, в которых близкий человек своим поведением доставил им приятные чувства. Эти ситуации будут обсуждаться на следующей встрече.

## 2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

### Упражнение «Сбор ситуаций по теме «Выражение позитивных чувств»»

**Цель:** Вспомнить ситуации, когда близкие люди своим поведением выражали позитивные чувства.

**Материалы:** По три бланка для записи ситуаций на каждого из участников.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, прочитайте ситуации, в которых близкий человек своим поведением доставил вам приятные чувства.

**Обсуждение:**

– Как вы считаете, будет ли партнеру приятно узнать о ваших чувствах? Сумеете ли вы быть настойчивыми в выражении позитивных чувств? Понадобится ли вам настойчивость?

### **Ролевая игра**

**Цель:** Выразить позитивные чувства партнеру и указать поведение, которое их вызвало.

Используются ситуации, предложенные участниками.

**Инструкция участнику:**

– Ваша задача состоит в том, чтобы в ясной форме выразить позитивные чувства партнеру и точно указать поведение, которое их вызвало. Следите за соответствием вербального и невербального поведения. Будьте настойчивы.

**Инструкция группе:**

– Следите, пожалуйста, за тем, чтобы разговор шел действительно о чувствах, и лишь время от времени переходил в плоскость оценок.

**Обсуждение:**

– Что мог бы участник изменить, чтобы улучшить взаимопонимание?

**Комментарии:** В этом упражнении обычно бывает мало трудностей. Участникам лишь необходима поддержка в случае, если они считают, что выглядят смешно или нелепо со своими чувствами. При возникновении такой ситуации можно спросить мнение группы или еще раз вернуться к обсуждению схемы «Позитивное отношение к собственным чувствам».

**Домашнее задание:** До следующей встречи вам необходимо внимательно следить за своими чувствами. Как только близкий вам человек чем-либо порадует, не откладывая, а сразу же скажите ему об этом.

Как только это произойдет, на бланке для записи ситуаций опишите этот случай, на обороте отметьте трудности, с которыми вы, возможно, столкнетесь. На следующей встрече мы обсудим ваши записи.

### Упражнение «Проверка полученных навыков»

**Цель:** Говорить о своих чувствах и замечать позитивный отклик от партнера.

**Материалы:** Листки, заполненные участниками.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, расскажите о том, как вам удалось выразить позитивные чувства, какие при этом возникли трудности.

**Обсуждение:**

– В каком из пунктов схемы у вас возникли трудности? На что следует обратить внимание в будущем?

**Комментарии:** В случае если упражнения в реальной жизни были связаны с трудностями, на этапе проверки иногда нужно еще раз повторить те или иные упражнения или ролевые игры. Успешной проверкой считают, если участник группы начинает получать удовольствие от высказывания своих чувств и замечать позитивный отклик от партнера.

*Пример применения схемы:*

*Довольно обеспеченный мужчина жалуется на то, что его дочь заикается, когда разговаривает с ним и когда читает стихи в школе перед всем классом. В то же время дочь «щебечет как птичка», как только останется одна в своей комнате. Папа производит впечатление довольно авторитарного и жесткого человека. Девочка его явно боится.*

*Папа получает задание хвалить ребенка минимум пять раз в день, говорить о своих чувствах, связывая их с конкретным поведением. Он должен немедленно хвалить ребенка, как только девочка*

сделает что-либо хорошее. Все случаи похвалы должны отмечаться на специальном бланке, и мы обсуждаем их при следующей встрече. Поскольку папа очень занят на работе, подключается мама.

Папа начинает замечать, что дочка теперь не прячется от него в свою комнату и часто разговаривает с ним, все меньше заикается.

### **Открытое отражение позитивных чувств**

Задача открытого отражения позитивных чувств возникает тогда, когда партнер начинает говорить о приятных для него чувствах или когда мы эти чувства видим, но он сам нам о них не говорит. Задача, собственно, возникает двоякая: с одной стороны, дать понять, что чувства партнера (а значит, и он сам) нам интересны, с другой – помочь выразить чувства.

Тренировка проводится аналогично тренировке открытого выражения чувств.

Схема отражения позитивных чувств партнера выглядит следующим образом.

### **С х е м а «Отражение (пересказ) позитивных чувств партнера»**

- Помогайте партнеру выражать его чувства, слушайте его внимательно.
- Повторяйте своими словами то, что сказал вам партнер: этим вы показываете ему, что вы его понимаете.
- Помогайте партнеру прояснить его чувства, обращайтесь на его чувства и называйте их по имени.
- Сообщайте партнеру, как его слова действуют на вас, то есть выражайте свои собственные чувства. Используйте при этом местоимение «я» («мне», «меня»).
- Постарайтесь подкрепить свои слова делом – действиями, мимикой, позой, интонациями.
- Помните, что партнер тоже имеет право на свои собственные чувства по любому поводу. Не стоит их оспаривать или высмеивать. Просто перескажите их.

### **У п р а ж н е н и е «Сбор ситуаций по теме "Отражение позитивных чувств партнера"»**

**Цель:** Вспомнить ситуации, когда близкие люди испытывали к вам приятные чувства.

**Материалы:** По три бланка для записи ситуаций на каждого из участников.

#### **Инструкция:**

- Пожалуйста, вспомните и запишите на бланках ситуации, в которых близкий вам человек испытывал приятные чувства.
- Пожалуйста, прочитайте нам описание ваших ситуаций.

#### **Обсуждение:**

- Как вы считаете, будет ли партнеру приятно узнать, что вы разделяете его чувства? Сумеете ли вы точно пересказать его чувства? Что вам может в этом помешать? Понадобится ли вам настойчивость?

### **Ролевая игра**

Используются ситуации, предложенные участниками.

#### **Инструкция участнику:**

- Ваша задача состоит в том, чтобы выслушать партнера и максимально точно пересказать чувства, о которых он хочет рассказать. Следите за соответствием вербального и невербального поведения. Если партнер просто молчит и улыбается, начинайте сами, например фразой: «Я вижу, ты чем-то очень доволен».

#### **Инструкция группе:**

- Следите, пожалуйста, за тем, чтобы разговор шел действительно о чувствах и лишь время от времени переходил в плоскость оценок».

#### **Обсуждение:**

- Точно ли были отражены чувства партнера? Принимались ли чувства партнера такими, какие они есть, или оспаривались и корректировались?

**Комментарии:** Если участник пытается оспаривать или корректировать чувства партнера, то игра повторяется вновь с указанием на то, что чувства партнера – это его собственность, их следует уважать.

**Домашнее задание:** До следующей встречи вам необходимо внимательно следить за чувствами партнера. Используйте любую возможность для того, чтобы отразить его позитивные чувства.

Как только это произойдет, на бланке для записи ситуаций опишите этот случай, на обороте отметьте трудности, с которыми вы, возможно, столкнетесь. На следующей встрече записи обсуждаются.

### **3. РАЗМИНКА**

### **У п р а ж н е н и е «Бег с карандашом»**

**Цель:** Учиться координировать свои действия с партнером, а также брать инициативу на себя, руководить этими действиями.

**Инструкция:** Участники разбиваются на пары. Каждой паре понадобится карандаш (можно использовать также закрывающийся колпачком фломастер или авторучку с убирающимся стержнем). Пары встают около одной из стен помещения и поднимают каждая свой карандаш, зажав его между указательными пальцами правых рук партнеров. По команде ведущего они начинают движение до противоположной стены помещения, а потом назад, продолжая зажимать карандаш между пальцами. Кто роняет его – выбывает из игры. Побеждает пара, преодолевшая дистанцию быстрее всего. Можно модифицировать упражнение: зажимать одновременно два карандаша (один между указательными пальцами правой, а второй – левой руки), бегать по сложным траекториям, в тройках, организовать эстафету.

#### 4. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ

##### Упражнение «Проверка полученных навыков»

**Цель:** Закрепление полученных навыков.

**Материалы:** Листки, заполненные участниками.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, расскажите о том, как вам удалось отразить позитивные чувства, какие при этом возникли трудности.

**Обсуждение:**

– В чем у вас возникли трудности? На что следует обратить внимание в будущем? Как реагировал партнер на отражение его позитивных чувств?

**Комментарии:** Обычно участники легко справляются с заданиями этого блока и замечают, что отражение позитивных чувств очень хорошо сказывается на взаимоотношениях. В этом случае можно лишь рекомендовать им чаще использовать этот навык.

**Рефлексия:** Обмен мнениями, впечатлениями по занятию.

---

### 10. ВЫРАЖЕНИЕ НЕГАТИВНЫХ ЧУВСТВ

Нужно, чтобы мы слышали ваш собственный голос, вашу кровь, ваши нервы.

*Н. Г. Чернышевский*

**Цель:** Умение выражать негативные чувства.

**Задачи:**

1. Учиться четко выражать свои желания.
2. Учиться формулировать свои негативные чувства (недовольство и т. д.).

**Ключевые понятия:** негативные чувства, отражение негативных чувств.

#### 1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ

Конечно, близкие люди доставляют нам не только радости. Много в поведении близких раздражает, выводит из себя, злит или беспокоит.

Не только позитивные чувства заслуживают открытого выражения, но и чувства негативные. И на те, и на другие мы имеем только полное право, и никто не может это право оспаривать. Отличие от прежнего навыка состоит лишь в том, что в случае негативных чувств мы не можем ограничиться выражением чувств и описанием поведения, которое их вызвало. Ведь если партнер уже совершил это поведение и хорошо к нам относится, этим мы поставим его в очень неудобное положение. Он может и хотел бы исправиться, но пока не знает как.

Выражение негативных чувств следует всегда сопровождать открытым выражением очень конкретных желаний.

Это дополнение создает некоторые трудности при тренировке, предпочтается начинать эту тему с небольшой вводной ролевой игры.

##### **Ролевая игра «Негативные чувства»**

**Цель:** Учиться выражать негативные чувства открытым выражением конкретных желаний.

**Ситуация:** Партнер А очень старался доставить радость другому (приготовил его любимое блюдо, купил билеты в театр, подготовил ужин для двоих или т. п.).

У партнера Б в этот день было очень много неприятностей на работе. Кроме того, Б никак не мог влезть в транспорт и пришел немного позже, чем ожидалось. Б не звонил А, поскольку поблизости не было телефона и поэтому он ничего не знает о планах партнера. А обижен и разозлен. Б раздражен, очень устал после трудного дня и дороги домой.

**Инструкция участникам:**

– Попробуйте понять партнера и разыграть ситуацию. Выражайте свои чувства и попробуйте найти удовлетворительное решение конфликта. Начните с того момента, когда Б подходит к дверям.

**Инструкция группе:**

– Следите, пожалуйста, за тем, как участники выражают свои чувства. Постарайтесь заметить, связывают ли они чувства с описанием конкретного поведения партнера.

**Обсуждение:**

– Удалось ли участникам достичь какого-либо соглашения? Что помогло бы помочь прийти к соглашению?

**Комментарии:** Эта ролевая игра проходит очень бурно, но ее обсуждение позволяет уточнить правила выражения негативных чувств. Эти правила обычно выглядят следующим образом.

**Страховка:**

**С х е м а «Выражение негативных чувств»**

1. Не откладывайте «на потом». Начинайте сразу же, как только партнер сделал что-то неприятное 2. Объективно опишите ситуацию – так, как ее можно было бы увидеть через окошко видеокамеры 3. Используйте местоимение «я» («мне» «меня») 4. Назовите чувство (чувства) «по имени» как можно точнее – не пре-увеличивая и не преуменьшая 5. Скажите, каким конкретно поступком названы ваши чувства 6. Постарайтесь подкрепить слова делом – действиями, мимикой, позой, интонациями 7. Расскажите, чего вы хотите в связи с этим (о своих желаниях) 8. Выслушайте партнера и скажите, что вы его понимаете 9. Повторите еще раз, начиная с пункта 2.

Не ждите немедленных действий от партнера. Главное – чтобы он понял ваши чувства и желания.

**Демонстрационная ролевая игра**

Обсудив эти правила, мы повторяем игру «Негативные чувства» с дополнительной инструкцией партнеру А – вести себя в соответствии с правилами. После нескольких дублей этой ролевой игры «по правилам» сразу же переходим к сбору личных ситуаций участников. Обычно не бывает проблем с тем, чтобы вспомнить несколько ситуаций, в которых партнер сильно разозлил или обидел.

**Домашнее задание.**

Участники получают задание вспомнить и записать три ситуации, в которых близкий им человек своим поведением сильно разозлил или расстроил. Эти ситуации будут обсуждаться на следующей встрече.

**2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ**

**У п р а ж н е н и е «Сбор ситуаций по теме "Выражение негативных чувств"»**

**Цель:** Вспомнить ситуации, когда близкий вам человек своим поведением доставил вам неприятные чувства.

**Материалы:** По три бланка для записи ситуаций на каждого из участников.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, вспомните и запишите на бланках ситуации, в которых близкий вам человек своим поведением доставил вам неприятные чувства.

**Ролевая игра**

**Цель:** Четко формулировать свои желания.

**Ситуация:** Используются ситуации предложенные участниками.

**Инструкция участнику:**

– Ваша задача состоит в том, чтобы, следуя правилам, точно описать ситуацию, назвать возникшие в ней чувства и перечислить свои желания в связи с этим. Внимательно слушайте партнера, отражайте его чувства, но сохраняйте спокойствие и настойчивость. Не ждите от партнера немедленного следования вашим желаниям. Людям часто нужно время на размышление. Повторив три раза свои чувства и желания, поблагодарите партнера за то, что он вас выслушал.

**Инструкция группе:**

– Следите, пожалуйста, за тем, чтобы разговор шел действительно о чувствах и желаниях, выраженных в форме очень конкретного поведения.

**Обсуждение:**

– Были ли названы чувства? Точно ли формулировались желания? Удалось ли участнику не дать втянуть себя в дискуссию?

**Комментарии:** Наибольшие сложности в этом упражнении возникают с четким формулированием желаний. Многие участники предпочитают давать очень общие формулировки наподобие «Мне бы хотелось, чтобы ты был повнимательнее».

В этом случае ведущий вмешивается с уточняющими вопросами: «А что нужно сделать, чтобы быть повнимательнее?»

**Домашнее задание:**

До следующей встречи вам необходимо внимательно следить за своими чувствами. Как только близкий человек чем-либо вас обидит, разозлит или заденет – не откладывайте, а сразу же скажите ему об этом в связи со своими желаниями.

Как только это произойдет, на бланке для записи ситуаций опишите этот случай, на обороте отметьте трудности, с которыми вы, возможно, столкнетесь. На следующей встрече мы обсудим ваши записи.

**Упражнение «Проверка полученных навыков»**

**Цель:** Закрепление полученных навыков.

**Материалы:** Листки, заполненные участниками.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, расскажите о том, как вам удалось выразить негативные чувства, к чему это привело, какие при этом возникли трудности.

**Обсуждение:**

– В каком из пунктов схемы у вас возникли трудности? Как вел себя партнер? На что следует обратить внимание в будущем?»

**Комментарии:** В случае если упражнения в реальной жизни были связаны с трудностями, эти трудности обязательно нужно обсудить в группе. Часто в этом обсуждении обнаруживаются совершенно противоположные желания партнеров.

*Пример применения схемы:*

*Тринадцатилетняя девочка жалуется на то, что находится под постоянной гиперопекой матери. Та звонит ей до тридцати раз в день, чтобы проверить, все ли нормально.*

*После серии консультаций девочка отваживается на разговор с матерью, в котором она разъясняет той свои чувства в связи с 27 звонками, которые случились накануне, и говорит, что она хотела бы сама звонить матери, когда это ей удобно.*

*В течение недели при каждом звонке матери она, прежде чем ответить на вопросы, говорит о том, какие чувства вызвал этот звонок. Время от времени она сама звонит матери и рассказывает, как у нее дела. Через пару недель ситуация нормализуется.*

**3. РАЗМИНКА**

**Упражнение «Толкачи»**

**Цель:** Демонстрация сущности манипулирования, влияния на партнера с помощью хитрости.

**Инструкция:**

– Участники разбиваются на пары и встают на расстоянии примерно метра друг от друга. Каждый из них стоит на одной ноге, согнув другую. Подростки поднимают руки ладонями вперед и начинают толкаться «ладонь в ладонь», стараясь вывести соперника из равновесия, заставив его опустить вторую ногу или сдвинуться с места. Каждую минуту состав пар по команде ведущего меняется. Общая длительность упражнения 3 минуты. Желательно дать участникам попробовать свои силы как в однополых, так и в смешанных (мальчик – девочка) парах.

**4. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ**

Открытое отражение негативных чувств.

В этой сфере поведения речь идет о том, что мы не оставляем близкого человека в беде, а помогаем ему разобраться в его негативных чувствах и событиях, которые их вызвали, предлагаем помощь.

Поскольку принципы открытости желаний и чувств к этому моменту обычно уже хорошо усвоены участниками, то мы начинаем сразу со сбора личных ситуаций и тренировочных ролевых игр.

**Упражнение «Сбор ситуаций по теме "Отражение негативных чувств партнера"»**

**Цель:** Помочь разобраться, что же вызывает негативные чувства.

**Материалы:** По три бланка для записи ситуаций на каждого из участников.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, вспомните и запишите на бланках ситуации, в которых близкий вам человек испытывал неприятные чувства, был чем-то разозлен, расстроен.

– Пожалуйста, прочитайте нам описание ваших ситуаций.

**Обсуждение:**

– Как вы считаете, будет ли партнеру приятно почувствовать, что вам безразличны его чувства? Сумеете ли вы точно пересказать его чувства? Что вам может в этом помешать? Понадобится ли вам в этом настойчивость?»

**Комментарии:** Иногда участники группы заявляют, что просто невозможно понять, отчего злиться или хмурится их партнер. Мы обычно отвечаем, что это и не особенно важно. Люди часто сами не знают, почему у них плохое настроение. Нам достаточно будет показать, что мы уважаем чувства партнера и что они нам безразличны.

**Ролевая игра**

**Цель:** Рассказать максимально точно, что чувствует партнер.

**Ситуация:** Используются ситуации, предложенные участниками.

**Инструкция участнику:**

– Ваша задача состоит в том, чтобы максимально точно пересказать чувства, которые испытывает партнер. Следите за его невербальным поведением. Если партнер просто молчит, начинайте сами, например: «Я вижу, ты чем-то очень расстроен, и хотел бы тебе помочь».

**Инструкция группе:**

– Следите, пожалуйста, за тем, чтобы разговор шел действительно о чувствах и лишь время от времени переходил в плоскость оценок.

**Обсуждение:**

– Точно ли были отражены чувства? Принимались ли чувства партнера такими, какие они есть, или оспаривались и корректировались?

**Комментарии:** Если участник пытается оспаривать или высмеивать чувства партнера, то игра повторяется вновь с указанием на то, что чувства партнера – это его собственность, их следует уважать.

**Домашнее задание:** До следующей встречи вам необходимо внимательно следить за чувствами ваших близких. Если вы заметите, что они расстроены или злы, скажите им об этом и предложите помощь.

Как только это произойдет, на бланке для записи ситуаций опишите этот случай, на обороте отметьте трудности, с которыми вы, возможно, столкнетесь. На следующем занятии мы обсудим ваши записи.

## 5. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ

**Упражнение «Проверка полученных навыков»**

**Материалы:** Листки, заполненные участниками.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, расскажите о том, что сделал ваш партнер, когда вы говорили о его чувствах?

**Обсуждение:**

– В чем у вас возникли трудности? На что следует обратить внимание в будущем? Как реагировал партнер на отражение его негативных чувств?

**Комментарии:** Если участники заявляют, что партнеру были совершенно безразличны его действия, то можно усомниться в наличии или качестве межличностных отношений и предложить попробовать вызвать у партнера симпатию.

**Рефлексия:** Обмен мнениями, впечатлениями по занятию.

---

## 11. УВЕРЕННОСТЬ И УВЕРЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Если долго смотреть в пропасть,  
однажды пропасть начнёт смотреть на тебя.

*Ф. Ницше*

**Цель:** Развитие навыков уверенного поведения.

### **Задачи:**

1. Актуализация конструктивных вариантов поведения подростков.
2. Обучение навыкам уверенного поведения.

**Ключевые понятия:** уверенность, уверенность в своих силах, уверенное поведение.

## **1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ**

### **Упражнение «Ах, какой ты молодец!»**

**Цель:** Опыт восприятия информации о другом.

**Инструкция:** Участники разбиваются на пары. Один из них говорит о себе что-то хорошее, а второй – считает эти комплименты: «Ах, какой ты молодец – раз!.. Ах, какой ты молодец – два!..» и т. д.

Затем участники меняются местами.

## **2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ**

**Вступление:** Скажите пожалуйста, что вы понимаете под словами «уверенность»; «уверенность в себе» (два определения уверенности)

То, что люди отличаются по степени уверенности в себе, совершенно очевидно. Как психологическое понятие «уверенность в себе» появилось совсем недавно.

Первым, кто серьезно занялся этой проблемой, был Андре Сальтер, владелец и главный врач крупной и богатой клиники неврозов в Америке, начав работу с неуверенными клиентами в 40-е годы 20-века. Практические психологи и психотерапевты в ходе своей работы обнаружили, что большинство невротических больных и большая часть обычных больных (особенно с сердечно-сосудистой патологией) в той или иной степени страдают от скованности, одиночества, от неуверенности в себе и своем будущем.

На сегодняшний день общепринятого определения уверенности в себе не существует. Большинство зарубежных психологических словарей ограничивается описанием различных подходов к уверенности.

Одним из самых часто используемых определений уверенности в себе является определение Рюдигера и Риты Ульрих (немецкие психологи):

***Под уверенностью в себе они понимают способность индивидуума выдвигать и претворять в жизнь собственные цели, потребности во взаимодействии с социальным окружением и добиваться их осуществления.***

На основе клинического опыта Сальтер описал характеристики здоровой, уверенной в себе личности:

1. Эмоциональность речи, открытое, спонтанное и подлинное выражение своих чувств в речи.
2. Жесты соответствуют речи.
3. Умение противостоять и атаковать
4. Уверенный в себе человек не стремится спрятаться за неопределенными формулировками
5. Им не свойственно самоуничтожение и недооценка своих сил и качеств, они способны без стеснения выслушать похвалу в свой адрес.
6. Способность к импровизации, то есть к спонтанному выражению чувств и потребностей.

Главная особенность неуверенной в себе личности состоит в том, что в социальной деятельности неуверенные в себе люди стремятся в максимально возможной степени избегать любых форм личного самопроявления. Любая форма презентации личных мнений, достижений, желаний и потребностей для них крайне неприятна (вследствие чувств страха, стыда, вины, связанных с самопроявлением) либо невозможна (вследствие отсутствующих навыков)

Неуверенные люди меньше достигают в жизни. Сама жизнь, любая форма активности у них сопряжена с массой негативных переживаний, эти переживания в свою очередь сказываются на здоровье человека.

Налицо не только отказ от активных действий по достижению некоторых целей, отсутствие веры в себя и реальности осуществления собственных намерений.

### **Упражнение «Я уверен в себе, если...»**

**Цель:** Актуализация собственного опыта по данной теме.

**Инструкция:** По кругу закончите предложение «Я не уверен в себе, когда...». Затем – предложение «Я уверен в себе, если...».

**Комментарий:** В высказываниях учащихся подчёркиваются внутренние признаки уверенности и внешние её проявления. Вывод из высказываний: **чувство уверенности появляется тогда, когда**

**человек ощущает в себе силы справиться с ситуацией.** Эта уверенность складывается из трёх составляющих: тело, мысли и чувства.

Кто же такой уверенный в себе человек? Вот как Сальтер выразил несколько пунктов здоровой уверенной в себе личности:

- Делать то, что хочешь, когда и как хочешь.
- Быть спокойным, чувствовать себя непринужденно и уверенно.
- Верить в себя.
- Не считать, что кто-то другой обязательно лучше вас.
- Стараться действовать так, чтобы не упускать никаких возможностей.
- Ставить перед собой не слишком высокие цели – с тем, чтобы их можно было достичь.
- При сравнении себя с остальными не допускать большого разрыва.
- Не компенсировать собственную неуверенность дерзкими или агрессивными поступками.
- Иметь возможность действовать уверенно, даже если вы на самом деле и не чувствуете особой уверенности.
- С достоинством проигрывать и делать ошибки.
- Не волноваться о том, что подумают о вас другие.
- Иметь мужество добиваться того, чего хочешь.

**Вы согласны? Добавьте к этому списку свои собственные мысли:**

### **Упражнение «Оцени себя»**

**Цель:** Работа над уверенностью в себе через тело.

**Инструкция:**

– Каждый из вас назвал ситуации, когда вы чувствовали себя уверенно и неуверенно. А теперь оцените себя в целом – насколько вы уверены в себе. В центре комнаты может встать человек, который всегда, на 100 %, в себе уверен. У стены будет нулевая уверенность в себе. Займите то место, где, по-вашему, находитесь вы, – 10 %, 20, 30, 40 и т. д. Встали?

А теперь представьте, что так, как вы сейчас стоите, в полный рост, – это 100 %, лёжа на полу – 0 %. Присядьте настолько, на сколько процентов вы оценили свою уверенность в себе. А теперь походите в таком положении по комнате в течение 1–2 мин. А затем выпрямитесь в полный рост. Расправьте плечи, встряхните ноги и походите так по комнате ещё 1–2 мин.

**Комментарии:** После выполнения этого упражнения все садятся в общий круг и отвечают на вопросы ведущего:

– Как удобнее было передвигаться? Почему?

Ведущий говорит о том, что при неуверенности в себе человек тратит очень много энергии на зажатую позу, страхи, волнения, опасения и т. д. И, следовательно, чувство уверенности даже для физического состояния более удобно, приятно. Так, следя за своей позой, можно сделать первый шаг к повышению уверенности.

Поза собеседника может многое сообщить нам о его чувствах. Совершенно очевидно, что когда мы высоко вскидываем голову, выпрямляем спину, то сразу начинаем выглядеть более уверенно. Испуганные люди стремятся как бы стать меньше – горбятся, опускают голову, избегают смотреть в глаза собеседнику.

Уверенная поза гораздо лучше такой, когда вы словно за что-то извиняетесь или оправдываетесь. Ведите себя уверенно, даже если всего лишь входите в кабинет или в комнату. Кстати сказать, расправленные плечи позволяют глубоко дышать и тем самым снизить общее беспокойство.

**Таблица «Различие разных типов поведения»**

| Поведение          | Действие                                                                                                                                            | Невербальный                                          |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>Неуверенное</b> | Не показывать другим, в чем состоят ваши права. Выглядеть нервным. Выполнять желания каждого. Позволить другим делать вещи, которые вам не нравятся | Демонстрация неуверенного контакта глазами            |
| <b>Агрессивное</b> | Игнорировать права других, заставлять других чувствовать себя плохо. Перекидывать на других ответственность. Громко                                 | Демонстрировать напряжение вперед. Таращить глаза. Тр |

|                  |                                                                                                                                                        |                                                                                 |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
|                  | говорить                                                                                                                                               | ногами. Интонации голоса                                                        |
| <b>Уверенное</b> | Заявлять свои права. Говорить четко, голос уверенный и спокойный. Уважать права других. Не позволять другим заставлять вас делать то, что вы не хотите | Поза прямая. Хороший контроль. Выражаются все эмоции, но сопровождение свободно |

Из теории научения по моделям следует простое объяснение, новый репертуар навыков агрессивного, уверенного или неуверенного поведения возникает как результат подражания-копирования ребенком тех стереотипов, которые он имеет возможность наблюдать вокруг себя. Родители, родственники, друзья служат «моделями» для копирования. В результате уверенная, агрессивная или неуверенная в себе личность возникает как некий слепок образцов поведения, доминирующий в среде, окружающей ребенка.

На формирование личности влияют не только модели копирования, но и реакция родителей на то или иное поведение ребенка. Негативная обратная связь (или полное отсутствие обратной связи) постоянно вызывает переживание неуспеха. Негативные оценки и ожидания неуспеха приводят к отказу от собственной инициативы, пассивности и несмелости.

### **Упражнение «Свеча»**

**Цель:** Телесный контакт, опыт доверия группе, поддержки.

#### **Инструкция:**

– Встаньте в круг очень близко друг к другу. Это не обычный круг, а волшебный. Он волшебный потому, что дети, которые стоят в кругу, будут делать всё для того, чтобы тот, кто стоит в центре, пережил удивительные ощущения. Кто из вас хотел бы быть первым – встать посередине? Становись в центр, ноги поставь вместе, держись прямо. Все остальные, поднимите руки на уровне груди. Когда ваш доброволец падает в вашу сторону, вы должны его поймать и осторожно вернуть в исходное положение. Возможно, он захочет упасть в другую сторону. И там его тоже надо поймать и вернуть в исходное положение. При этом очень важно, чтобы участник в центре стоял очень прямо, как будто он «деревянный». Дайте ему попробовать свободно падать в разные стороны. Участник делится своими впечатлениями. Меняются местами.

#### **Обсуждение:**

– Как ты себя чувствовал в центре круга? Мог ли ты доверять кругу? Кого ты опасался? Что для тебя было самым трудным? Пробовал ли ты закрывать глаза? Что ты чувствовал? Когда был частью круга? Было ли тебе трудно удерживать других? Хорошо ли вы справлялись со своей задачей вместе?

### **Упражнение «Налёт орды на отрешённых»**

**Цель:** Отработка навыка нахождения в ресурсном состоянии.

Группа делится на две команды.

#### **Инструкция первой команде:**

– Вы – «отрешённые». Ваша задача – погрузиться в себя, отрешиться от внешних воздействий. Для этого вы можете вспомнить что-то приятное, ситуацию, когда вы были спокойны, уверены в себе, знали, что всё у вас получится. Вам надо будет застыть, душевно заморозиться». По моему сигналу вы развернётесь, и в тот же момент на вас налетит, как орда, другая команда. Их задача – вас разморозить, вызвать у вас душевные реакции.

#### **Инструкция второй команде:**

– Орда, у вас есть только два ограничения: вам нельзя дотрагиваться до «замороженных» и нельзя кричать им в ухо. Любые провокации возможны.

**Комментарии:** Через 2 минуты команды меняются ролями. После выполнения упражнения участники садятся в круг и отвечают на вопросы ведущего: «Кому, сколько удалось продержаться в «отрешённом» состоянии? От чего это зависело?»

Ведущий подчёркивает важность умения сохранять спокойствие в любых ситуациях.

### **3. РАЗМИНКА**

Аутогенная тренировка: формула-настрой. Ее можно произносить перед зеркалом или про себя, по дороге. «Я человек смелый, твёрдо уверенный в себе. Я все умею, все могу и ничего не боюсь. С каждым днем моя воля становится все сильнее и сильнее».

### **4. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ**

### **Упражнение «Сила слова»**

**Цель:** Работа над уверенностью в себе через чувства и мысли.

### **Инструкция:**

– Напишите на листке бумаги:

- Три фразы, которые будут начинаться со слов «Я должен».
- Три фразы, начинающиеся со слов «Я не могу».
- Три фразы, начинающиеся со слов «Я боюсь».

– Объединитесь в пары и прочитайте друг другу то, что вы написали. А теперь напишите эти предложения, только заменив слова:

- «Я должен» на «Я хочу».
- «Я не могу» на «Я не хочу».
- «Я боюсь» на «Я хотел бы».

– Прочитайте их друг другу снова. Как изменились ваши ощущения?

**Комментарии:** После выполнения упражнения происходит обсуждение в общем кругу. Ведущий подчёркивает важность того, какие слова мы используем в общении с окружающими и какие с собой (обращаясь к самим себе). Есть слова, которые препятствуют установлению внутреннего равновесия, и есть те, которые этому способствуют. Некоторые из слов неудачника: невозможно, попытаться, ограничения, трудно, обязан, должен и т. п.

### **Упражнение «10 заповедей неудачника»**

**Цель:** Осознание процессов формирования чувства уверенности и неуверенности.

#### **Инструкция:**

– Поделитесь на подгруппы по 4–5 чел., каждая подгруппа получает карточку с заповедями неудачника. Переформулировав их, вы можете получить инструкцию «Как стать уверенным». Затем каждая подгруппа представляет свой вариант.

#### **Главные заповеди неудачника:**

- Всегда и везде жди от себя только неприятностей.
- Если на тебя неожиданно свалился успех, сделай всё, чтобы его не заметить, или, если это уж совсем невозможно, убеждай себя и всех во-круг, что это, конечно, же, случайно, по ошибке и скоро кончится.
- Будь во всём последовательным и принципиальным. Ни за что и никогда не меняй своих решений и не отступай от принципов.
- Избавься от возможности проверить себя и свои способности.
- Избегай трудных ситуаций.
- Побольше занимайся самооправданиями. Во всех случаях задавай вопрос «Кто виноват?» и никогда «Что делать?».
- Относись ко всему как можно серьёзнее. Не позволяй себе легкомысленного взгляда на вещи.
- Рассматривай каждую неудачу как окончательное поражение, которое окажет решающее влияние на всю дальнейшую жизнь.
- Избегай любви к себе.

**Комментарии:** Ведущему необходимо обратить внимание участников на ещё одно существенное отличие человека – действие. Для этого можно рассказать следующую притчу:

*Шёл по дороге осёл. Он нёс очень тяжёлый груз, очень устал, ему хотелось есть и пить. Справа от него была зелёная лужайка, слева тёк прохладный ручей... А осёл всё шёл по дороге. Наконец он сказал: «Всё, я решил. Мне нужно остановиться и отдохнуть. Ведь я очень хочу есть и пить». Справа от него была зелёная лужайка, слева от него тёк прохладный ручей... А осёл всё шёл по дороге и говорил: «Я принял решение»..*

## **5. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ**

### **Упражнение «Копилка хороших поступков»**

**Цель:** Научиться выделять хорошие поступки, которые совершили в течение дня.

**Инструкция:** Дети (как и взрослые) нередко не ценят свои успехи и достижения.

Вместо этого они предпочитают помнить о своих ошибках и недочетах.

Мы все хотим стать такими успешными в своих делах, как ваши родители, а может быть, даже больше, чем они. Большинство людей полагает, что они добьются большего успеха, если постоянно будут подгонять себя, требуя от самих себя быть лучше, быстрее, умнее. И многие из них забывают сделать самый первый и самый важный шаг, лежащий в основе всякого успешного результата. Мы

можем считать себя добившимися успеха лишь тогда, когда знаем, в чем именно мы его добились и каким образом мы это сделали. Обычно нам нужно некоторое время на то, чтобы заметить и запомнить свои достижения. Возьмите лист бумаги и запишите три хороших поступка, которые совершили в течение этой недели. Мысленно вспомните все хорошее, что вы сделали. (Например, «активно поработал в творческой группе».)

Выберите из всего этого три поступка, которыми вы особенно гордитесь, и запишите их на листе бумаги. Убедитесь, что вы выбрали именно три пункта. После того как вы их запишете, похвалите себя одним спокойным предложением за все три события. Например: «Иван, ты на самом деле сделал это здорово». Затем запишите на свой лист и эту фразу. На все это у вас 5 минут.

А тот из вас, кто захочет стать еще более успешным в жизни, может делать следующее. Каждый вечер перед сном ты можешь записать три достойных поступка, совершенных за этот день. Тогда ты почувствуешь удовлетворение, убедишься в своей прилежности и поймешь, что заслужил хороший сон.

Конечно, вы всегда радуетесь, когда окружающие признают ваши достижения. Но они могут не замечать всех ваших успехов. Поэтому важно уметь самостоятельно замечать все хорошее, что вы сделали, и заслуженно хвалить себя. Это станет залогом ваших побед.

### **Упражнение «Аплодисменты по кругу»**

**Цель:** Почувствовать вкус успеха.

**Инструкция:** Кто из вас может представить, что чувствует артист после концерта или спектакля, стоя перед публикой и слушая гром аплодисментов? Возможно он чувствует эти аплодисменты не только ушами. Быть может, он воспринимает овации всем своим телом, всеми фибрами своей души, как приятное всеобъемлющее волнение.

У нас хорошая группа. И каждый из вас заслужил аплодисментов. Я хочу предложить вам упражнение, в ходе которого аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее. Упражнение проходит следующим образом. Вы становитесь в общий круг. Один из вас начинает: он подходит к кому-нибудь из учеников, смотрит ему в глаза и дарит свои аплодисменты, изо всех сил хлопая в ладоши. Затем они оба выбирают следующего ученика, который также получает свою порцию аплодисментов: они оба подходят к нему, встают перед ним и аплодируют ему. Затем уже вся тройка выбирает следующего претендента на овации. Каждый раз тот, кому аплодировали, имеет выбирать следующего. Таким образом, упражнение продолжается, а овации становятся все громче и громче.

### **Упражнение «Черно-белый камень»**

**Цель:** Получение обратной связи.

**Инструкция:** Заранее готовятся черные и белые камушки или квадратики из цветной бумаги по количеству участников. Черный камень символизирует эмоционально отрицательную окраску, занятия в целом; белый камень – эмоционально положительную. Объясните свой выбор. Преобладающий цвет явно продемонстрирует групповую оценку занятия...

---

## **12. УВЕРЕННОСТЬ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ**

Никогда не думайте ни минуты  
о тех людях, которые вам неприятны.

*Дуайт Дэвид Эйзенхауер*

**Цель:** Учиться находить различные стратегии поведения в конфликте.

**Задачи:**

1. Стремиться через различные способы преодолевать конфликты.
2. Находить компромиссы в решении конфликта.

**Ключевые понятия:** конфликт, правила ведения конфликтного разговора.

### **1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ**

Все же иногда бывает так, что отношения сильно нарушены в результате каких-либо событий и близкие ранее друг другу люди вызывают друг у друга только злость и раздражение. В этой ситуации всегда существует, конечно, вариант бегства (развода) или позиционной войны с вербовкой союзников

из числа других близких людей. В нашей программе мы ищем альтернативу этим – агрессивному и неуверенному – исходам.

Один вариант уже обсуждался нами ранее: это попытки заново вызвать симпатию. Если же это не удастся, приходится искать компромисс между тем, чего мы хотим от партнера, и тем, что нам за это придется для него делать.

А делать придется, вероятно, то, чего он хочет от нас.

Эта сфера программы имеет исключительно личный характер, строится на личных ситуациях участников и не предполагает никаких демонстрационных игр.

Очень важно, приступая к этой теме, детально обсудить правила ведения конфликтного разговора.

### **С х е м а «Правила ведения конфликтного разговора»**

Определенная некорректность взаимно принимается и признается, но не принимается во внимание.

Когда вы говорите:

- Сначала объективно опишите ситуацию и содержащуюся в ней проблему.
- Негативные чувства не нужно скрывать, они должны быть открыто выражены. Извинения за испытываемые чувства не требуются.
- Претензии высказываются к конкретному поведению, событиям, недопониманию, действиям партнера, а не к его личности.
- Прошлые и будущее оставьте в покое, находите конкретное решение в конкретной ситуации.
- Избегайте барьеров общения.
- Открыто высказывайте свои желания.
- Скажите, что вы конкретно сделаете для своего партнера, если он выполнит ваши желания.
- Спросите партнера, видит ли он какое-либо другое решение возникшей проблемы.

Когда вы слушаете:

- Пересказывайте то, что говорит партнер.
- Не принижайте значимости чувств или желаний партнера.
- Покажите, что вы принимаете и уважаете партнера, но сами имеете право на собственную точку зрения, собственное восприятие, собственные желания (он, впрочем, тоже имеет на это право).
- Предлагайте варианты.
- Отмечайте общее в ваших позициях.

### **2. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ**

#### **У п р а ж н е н и е «Сбор ситуаций по теме "Конфликтный разговор"»**

**Цель:** Знать особенности конфликта в различных жизненных областях.

**Материалы:** По три бланка для записи ситуаций на каждого участника.

**Инструкция:**

– Пожалуйста, вспомните и запишите на бланках ситуации, в которых близкий человек своими действиями постоянно вызывает у вас неприятные чувства. Как можно более точно запишите особенности поведения, которые вас в нем злят.

– Теперь подумайте и запишите, чего бы он от вас хотел. Постарайтесь, чтобы это были более или менее равноценные вещи.

– Пожалуйста, прочитайте нам описание ваших ситуаций.

**Обсуждение:**

– Как вы считаете, можно ли попросить партнера пойти вам навстречу, предложив взамен уступки со своей стороны? Сумеете ли вы точно изложить свои чувства и желания? Сможете ли вы его внимательно выслушать? Что вам может в этом помешать? Понадобится ли вам в этом настойчивость?

**Комментарии:** Если участники заявляют, что они на эту тему разговаривать с партнером не хотят, то им отвечают, что в этом случае вряд ли что изменится.

#### **Р о л е в а я   и г р а**

**Цель:** Пересказать чувства и желания максимально точно в ходе разговора, о которых говорит партнер.

**С и т у а ц и я :** Используются ситуации, предложенные участниками.

**Инструкция участникам:**

– Ваша задача состоит в том, чтобы в ходе разговора максимально точно пересказать чувства и желания, о которых говорит партнер. Не забывайте также о своих чувствах и желаниях, обещайте взамен последовать его желаниям.

Изобретайте варианты. Если партнер отказывается пойти вам навстречу, просто скажите, что вам важно было поговорить с ним по проблеме, которая вас беспокоит.

#### **Инструкция группе:**

– Следите, пожалуйста, за тем, чтобы: разговор шел по существу и не переходил в плоскость личных оценок и извинений.

#### **Обсуждение:**

– Что помогало прийти к соглашению? Что стало барьером в этом разговоре? Какие еще есть выходы из конфликта?

**Комментарии:** Такого рода тренировка конфликтного разговора требует особой атмосферы в группе и высокой квалификации ведущего. Для того чтобы точнее разобраться в тонкостях межличностных отношений, иногда в работе приходится использовать различные техники.

Перенос в реальную жизнь допускается только в том случае, если ситуация ясна ведущему и участникам во всех деталях и не очень сложна. В противном случае разбор и реконструкцию нарушенных межличностных отношений следует проводить только в рамках индивидуальной длительной психотерапии.

#### **Домашнее задание.**

При соблюдении вышеназванных условий участники группы получают задание: провести разговор с близкими людьми. При этом особое внимание следует обратить на то, что проблема не должна быть принципиальной и задача состоит не в немедленном решении конфликта, а в тренировке уверенности в межличностных отношениях.

Участников просят особенно тщательно фиксировать на бланках все, что произойдет в ходе этого разговора и непосредственно вслед за ним.

### **3. РАЗМИНКА**

#### **Упражнение «Узкий мостик»**

**Цель:** Демонстрация различных стратегий поведения в конфликтной ситуации: конкуренция, сотрудничество, компромисс, приспособление.

**Инструкция:** Двое участников становятся на проведенной на полу линии лицом друг к другу на расстоянии около трех метров.

Ведущий объясняет ситуацию: «Вы идете навстречу друг другу по очень узкому мостику, перекинутому над водой. В центре мостика вы встретились, и вам надо разойтись. Мостик – это линия. Кто поставит ногу за ее пределы – упал в воду. Постарайтесь разойтись на мостике так, чтобы не упасть».

Пары участников подбираются случайным образом. При большом количестве участников может одновременно функционировать 2–3 «мостика».

### **4. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ**

#### **Упражнение «Проверка полученных навыков»**

**Цель:** Понимание того, какие бывают конфликты, способы поведения в них.

**Материалы:** Листки, заполненные участниками.

#### **Инструкция:**

– Пожалуйста, расскажите о том, что делал ваш партнер в ходе разговора и что – после его окончания?

#### **Обсуждение:**

– В чем у вас возникли трудности? На что следует обратить внимание в будущем? Как реагировал партнер на предложенные варианты? На пересказ его желаний и чувств?

**Комментарии:** Подобные пробы требуют очень тщательного разбора и практически всегда приводят к необходимости вернуться к той или иной теме программы. Этого не нужно бояться – таким образом мы лишь повышаем эффективность нашей работы.

**Рефлексия:** Обмен мнениями, впечатлениями по занятию.

---

### **13. КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»**

Уверенность в себе – это способность полагаться на себя, это отвага мыслей, чувств и поступков.

*П. Ванцвайг*

**Цель:** Развитие навыков уверенного и конструктивного поведения в различных жизненных ситуациях.

**Задачи:**

1. Обучение адекватным формам реагирования.
2. Формирование понятия умения сказать «нет».
3. Развивать навыки общения, принятия решений и чувство самооценности, помочь противостоять «давлению» сверстников, осознанию духовных ценностей.
4. Закрепление полученных навыков.

**Ключевые понятия:** уверенное поведение, умение говорить «нет».

#### **1. НАЧАЛО ЗАНЯТИЯ**

Можно ли считать эту особенность поведения недостатком? Стоит ли стремиться к тому, чтобы отказывать в любой просьбе или требовании, которые задевают наши личные права?

Конечно, ответы могут быть разными. Любая нехватка навыков – недостаток, если эти навыки реально требуются, если их отсутствие доставляет нам неприятные эмоции. Неумение сказать «нет» часто приводит к довольно сложным и неприятным переживаниям, потому что в результате мы берем на себя невыполнимые обязательства, соглашаемся с работой, которая нам ничего не может дать, в конечном счете – подводим других людей. Наши ближайшие знакомые перестают нас понимать («Ведь сам же согласился!..»), мы перестаем понимать себя сами («Ну как же я мог с этим согласиться!..»).

Часто можно услышать: «Из-за моей неспособности ни в чем отказать я постоянно оказываюсь в глупых ситуациях, часто соглашаюсь с тем, что заранее не смогу сделать, даю обещания, которые не смогу выполнить... Я понимаю, что это плохо, что это портит мои отношения с другими людьми, но где же выход? Ведь любой отказ тоже портит отношения!»

Чаше всего отказ неприятен нашему партнеру. Но это не повод, чтобы со всем соглашаться. Ведь просьбы и требования бывают глупыми, оскорбительными, незаконными... Часто сказать «нет» просто необходимо – по психологическим, юридическим, медицинским причинам.

Неумение сказать «нет» иногда становится большой психологической проблемой. Человек пьет значительно больше, чем хотел бы, потому что не может отказать не в меру хлебосольным друзьям, раздает деньги в долг, не имея сил отказать в просьбе, выполняет массу ненужной ему работы по той же причине.

Участникам на выбор предлагается отработать несколько конкретных навыков, с которыми чаще всего приходится сталкиваться в жизни, или тех которые вызывают наибольшее затруднение.

Подобные занятия учат говорить «нет». Слово «нет», произнесенное в ответ на самые разные предложения, и возможность говорить без эмоциональной составляющей – это одна из конкретных целей участников группы. Однако основное, что они получают, участвуя в групповых занятиях, – тренировка способов самовыживания.

В группе каждый из участников может выбрать для себя наиболее подходящий способ реагирования на предложение знакомых употребить психоактивные вещества. А также иметь возможность сколько угодно раз проигрывать любую из возможных ситуаций до нужного результата. В группе происходит не только активное стимулирование обратной связи, но и делаются попытки научить нахождению способов правильного реагирования на провокации. Мнение группы может очень сильно влиять на человека.

#### **2. РАЗМИНКА**

#### **Упражнение «Барабашки»**

**Цель:** Разрядка.

**Инструкция:** Участники садятся на стулья по кругу. Каждый кладет свои ладони на колени соседям с двух сторон. Ведущий начинает хлопки в определенную сторону – рука за рукой, в том порядке, как они лежат на коленях. При двойном ударе направление сменяется на противоположное.

#### **3. РАБОТА ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ**

Ведущий организует обсуждение вопроса: «Какие тактики могут помочь противостоять манипуляции?»

После обсуждения формулируются базовые техники конструктивного сопротивления уговорам.

### **Некоторые формы поведения, проявляющиеся в ходе групповых занятий:**

1. Жёсткое «нет» при продолжающихся предложениях. Отказ облачается в экзальтированную форму (повышенный тон голоса, крик и т. д.)
2. «Нет» и далее уход.
3. Обвинение предлагающему: «Ты что мне предлагаешь? Я же сказал "нет". Ты что, дурак?»
4. Очень интересным решением является полное молчание, которое может сопровождаться мимикой и жестами.

Предлагающий делает вывод: «С этим парнем что-то не то. Молчит. Может, «крыша поехала?» Какой-то странный. А может быть, он уже до меня накурился чего-нибудь?» При подобной тактике поведения вся коммуникация быстро заходит в тупик и предложения быстро прекращаются.

5. «Нет» – и взгляд прямо в глаза тому, кто предлагает.
6. Создание образа того, что на самом деле предлагают. У одних это образ потери денег, нищеты, у других – образ потери здоровья, опустившегося человека, полного идиота или образ тюрьмы, слёз матери и т. д.
7. Твёрдое и короткое «нет». Когда отвечающий говорит: «Да нет, я же сказал, что не хочу...» – его «да нет» воспринимается как «да».

8. Можно отказаться, прикрывшись вывеской «болезнь»: люди достаточно уважительно относятся к болезням, особенно непонятным. Если скажешь: «Ты что? У меня полигландулярная эндокринопатия! Я могу запросто умереть, если приму это!», то после этого могут обижаться на болезнь сколько угодно, главное – человек выведен из-под давления.

**Комментарии:** Занятие посвящено навыку, позволяющему с честью выходить из опасных для здоровья ситуаций и выбрать ответственные способы поведения. Спросить участников, были ли в их жизни случаи, когда кто-то предлагал им попробовать сигареты или алкогольные напитки. Участники могут привести свои наблюдения, когда эти вещества предлагали другим детям, или вспомнить сюжеты из кинофильмов и книг. Выслушать ответы.

- Подвести к мысли, что такие ситуации бывают.

- Спросить участников:

1. Что они чувствовали?
2. Что говорили?
3. Соглашались или отказывались?
4. Если отказывались, то как?

Записать фразы, содержащие отказ, на доске. Продолжить беседу, задав вопросы:

1. Трудно ли было отказываться?
2. Кому из предлагавших психоактивные вещества труднее всего было отказать? (Взрослым, сверстникам, старшим братьям, сёстрам.)
3. Почему одним удаётся отказать, а другим – нет?

- Обратить внимание на важность невербального компонента общения в момент отказа (уверенная интонация отказа голоса, поза, мимика, жесты).

- Предложить ответить на вопрос, почему важно научиться отказываться от сигарет и алкоголя. Выслушайте ответы. Подчеркнуть особую важность отказа от психоактивных веществ для здоровья.

- Сказать, что, хотя подростки обычно много знают о вредном влиянии психоактивных веществ на здоровье и социальное благополучие, некоторые из них всё-таки начинают курить и употреблять алкоголь, наркотики. Часто это происходит потому, что они не могут отказать своим сверстникам, знакомым или членам семьи, предлагающим психоактивные вещества. Сделать вывод, что существуют действенные формы отказа, которым можно научиться.

- Показать заранее виды ответов, о чём говорилось вначале.

### **Упражнение «Отказ»**

**Цель:** Дать возможность участникам овладеть навыками уверенного поведения, аргументированного отказа в ситуации выбора.

**Инструкция:** Группа делится на три подгруппы. Каждой группе предлагается одна из ситуаций:

– Антон, Стас и Паша идут на дискотеку. Антон уже много раз выпивал, когда был на дискотеке, и предлагает друзьям купить по паре бутылок пива. Он считает, что «так будет веселее».

– В семье Коли отмечают Новый год. Отец наливает ему шампанское, а его старшая сестра (ей 25 лет) говорит, что это вредно для подростков. Однако отец настаивает.

– Денису 14 лет. Он не очень хорошо учится, и поэтому родители всё время его ругают. После очередного скандала он ушёл на улицу, где двое знакомых старших ребят (им по 17 лет) предлагают ему уколиться, «чтобы расслабиться». Денис знает, что от героина можно заболеть наркоманией, гепатитом и даже умереть.

Задание подгруппам: в течение 7 минут придумать как можно больше аргументов для отказа в этой ситуации, после этого каждая подгруппа «проигрывает» свою ситуацию перед остальными участниками.

**Комментарии:** Если ведущий чувствует, что роль уговаривающего может быть исполнена участниками недостаточно хорошо, он сможет сыграть ее сам.

- Записать удачные фразы, содержащие отказ, на доске, продолжив начатый список.
- Обратиться к выражениям на доске, позволяющим избежать предложений попробовать психоактивные вещества.
- Сказать, что эти, а также другие формы отказа помогают отказаться в сложной ситуации.
- Обсудить с участниками эффективность следующих форм отказа:
  1. «Нет, спасибо + объяснение причины (головная боль, необходимость идти на тренировку, боязнь огорчить родителей)».
  2. «Нет, спасибо + предложение чего-то другого (поиграть вместе, съесть конфету, предложить жвачку)».
  3. «Нет, спасибо!» (говорится уверенным тоном без объяснения причин).
  4. Сделай вид, что не услышал предложения.
  5. Односложный ответ на все предложения и уговоры: «Нет!», «Не буду!», «Не хочу!».
  6. Уйти в сторону от тех, кто предлагает.

### **Упражнение «Просто скажи нет»**

**Цель:** Демонстрация того, что можно отказаться от выполнения просьбы без оправданий и объяснений каких-либо причин, тренировка соответствующего навыка и материал для обсуждения, почему сделать это бывает дискомфортно, в каких ситуациях стоит так вести себя, а в каких лучше реагировать по-другому.

**Инструкция:** Участники делятся на две равные подгруппы (при их нечетном количестве в упражнении участвует также ведущий). Члены одной подгруппы становятся в круг лицом наружу, члены второй подгруппы – в круг большого диаметра лицом к центру, таким образом, чтобы каждый из них оказался напротив участника из внутреннего круга. Потом каждый из участников, стоящих во внешнем круге, обращается к тому, кто находится напротив него, с какой-либо просьбой, а тот ему отказывает. При этом он не должен начинать оправдываться, объяснять причины своего отказа, извиняться объяснять неуместность просьбы или невозможность ее выполнения. Следует отказаться, сказав просто «Нет», «К сожалению, не смогу», «Нет, я не буду этого делать» или употребив другие подобные фразы.

После этого внешний круг сдвигается на одного человека относительно внутреннего (то есть меняется состав пар), и теперь те, кто стоит во внутреннем круге, обращаются с очередной просьбой к внешним, а те отказывают. Круг сдвигается еще на одного человека, внешние обращаются с просьбой ко внутренним, и так повторяется 6–8 раз.

**Обсуждение:** Что было сложнее – обращаться с просьбами и получать отказ на них, или самому отказывать, с чем это связано? Просьба-это такая форма влияния, которая, в отличие от приказов или требования, подразумевает возможность отказа. С чем связано то, что люди зачастую стесняются обратиться с просьбой к другим, а если с просьбой обратились к ним, то стесняются отказаться? Допустим, просьба для нас неприемлемая, и мы все же решили отказаться. Когда лучше сделать это без объяснения причин, как в этом упражнении, а когда отказ все же стоит сопроводить извинениями, объяснениями его причин, обещаниями выполнить просьбу позже и т. п.?

### **Упражнение «Сбор ситуаций по теме "Конфликтный разговор"»**

**Цель:** Умение говорить «Нет!» в различных ситуациях.

**Материалы:** По три бланка для записи ситуаций на каждого из участников.

**Инструкция:**

– Было ли в последнее время так, что вы не смогли отказать другому в просьбе или требовании, хотя внутренне сильно не хотели выполнять эту просьбу (требование)? Можете ли вы вспомнить ситуацию,

когда вы не смогли сказать «нет» и это привело к очень неприятным для вас последствиям? Пожалуйста, запишите эти ситуации на бланках.

– Пожалуйста, прочитайте нам описание ваших ситуаций.

#### **Обсуждение:**

– К чему привело ваше неумение сказать «нет»? Что помешало вам отказать в просьбе?»

**Комментарии:** Обычно участники ссылаются на то, что отказ обидит партнера и к нему нельзя будет самому обратиться с просьбой. Я отвечаю, что те люди, которые никому не отказывают, сами с просьбой обращаются крайне редко. Налицо некоторая несправедливость.

Хорошо или плохо со всем соглашаться? Конечно, если близкий человек о чем-то просит, то оно ему, наверное, для чего-то нужно. Но что-то мы делаем охотно, что-то – не очень, а бывают и вещи, которые нам делать неприятно, которые мы не хотим или физически не можем сделать. Партнеру безусловно нужна информация об этом!

Особенность отказа близким людям в том, что он должен быть очень мягким. Это скорее информирование о наших желаниях и чувствах, чем отказ.

Предполагается, что если межличностные отношения существуют, то достаточно просто проинформировать партнера о своих чувствах, своем отношении к предмету просьбы и предоставить ему самому принимать решение – настаивать ли на своей просьбе или решить проблему иным образом.

Итак: близкий человек просит вас сделать что-то, что вам делать не-приятно, не хочется или чего вы вообще сделать не сможете.

#### **С х е м а «Отказ в просьбе»**

**Шаг 1:** Вы обнаруживаете неудовольствие, раздражение по поводу просьбы партнера. Это безусловная предпосылка для мягкого отказа. Вы, собственно, и не отказываетесь, а только сообщаете о своем раздражении партнеру.

**Шаг 2:** Скажите «нет»: говорите о своих чувствах. Используйте местоимение «Я»: «Мне это будет неприятно»; «Меня это немного злит»; «Мне это не нужно»; «Меня это не интересует»; «Я это могу сделать только при крайней необходимости». Кратко и четко поясните, почему это именно так, дайте краткое обоснование отказу. Обоснованием отказа могут здесь служить только ваши чувства или изменения в ваших отношениях с партнером в случае выполнения просьбы.

**Шаг 3:** Пауза для выслушивания партнера. Вы делаете паузу (то есть молчите), спокойно выслушиваете партнера, пока он не договорит.

**Шаги 4–6:** Повторы. Повторите свою мысль, но обязательно с учетом слов партнера и только в том случае, если ваше решение отказать не изменилось.

#### **Р о л е в а я и г р а**

**Цель:** Научение по модели.

Ситуация: используются ситуации, предложенные участниками.

#### **Инструкция участникам:**

– Ваша задача состоит в том, чтобы точно следовать схеме отказа. Скажите «нет», затем уточните, что именно вы не будете делать, затем, сославшись на неприятные чувства, почему вы этого делать не будете. Будьте последовательны и настойчивы. Не давайте втянуть себя в дискуссию.

#### **Инструкция группе:**

– Следите, пожалуйста, за тем, чтобы разговор шел по существу и не переходил в плоскость личных оценок и извинений.

#### **Обсуждение:**

– Что вам мешало сказать «нет»? Как реагировал партнер на вашу настойчивость? Какие способы компенсации отказа вы видите?

**Комментарии:** Умение сказать «нет» прекрасно подходит для тренировки настойчивости. Если участник очень легко поддается на провокации партнера, то ему пишется текст на карточке и предлагается этот текст до тех пор, пока партнер не устанет. Поверьте, многим это очень и очень помогает приобрести уверенность, хотя со стороны и выглядит довольно смешно.

#### **У п р а ж н е н и е «Лицо группы»**

**Цель:** Создание общего зрительно-информационного поля.

**Инструкция:** Участникам предлагается нарисовать в течение 5 минут «лицо группы». Дав название своей картине, повесить ее на стенку. По окончании выполнения работ проводятся общий просмотр и обсуждение.

#### 4. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ АНКЕТИРОВАНИЕ ПО ПРОГРАММЕ

#### 5. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАНЯТИЯ

#### Итоговый круг «Интересное – полезное».

Обсуждение:

– Что нового узнали, что вам понравилось, что не понравилось на занятиях?

---

*Приложение к теме 1*

#### Правила группы

1. Соблюдай полную конфиденциальность всего, что узнаешь в группе!
2. Высказывай искренне и доверяй группе!
3. Свободно высказывай свое мнение, действуй по принципу «здесь и сейчас».
4. Соблюдай правило точного времени!
5. Не допускай критических оценок человека в работе группы!
6. Откажись от безадресных суждений, говори от себя!
7. Уважай говорящего!

#### Т е с т «Умеете ли вы решать свои проблемы»

1. Рассказываете ли вы о своих проблемах, неприятностях:
  - а) нет, это бы вам не помогло – 3;
  - б) конечно, если есть подходящий собеседник, – 1;
  - в) не всегда, иной раз вам и самому тяжело думать о них – 2.
2. Насколько сильно вы переживаете страдания:
  - а) всегда очень тяжело – 4;
  - б) это зависит от обстоятельств – 0;
  - в) вы стараетесь терпеть, не сомневаясь, что любой неприятности рано или поздно приходит конец, – 2.
3. Если вы не употребляете спиртное, то переходите к следующему вопросу. Если употребляете, то для того чтобы:
  - а) «утопить» в нем свои проблемы – 5;
  - б) хоть как-то рассеять все свои «головные боли» – 3;
  - в) просто это нравится – 1.
4. Что вы делаете, если что-то вас глубоко ранит:
  - а) разрешаете себе радость, которую долго не могли позволить, – 0;
  - б) идете к хорошим друзьям – 2;
  - в) сидите дома и «жалуете» самого себя – 4;
5. Когда близкий человек вас обижает:
  - а) «прячетесь в свою раковину» – 3;
  - б) требуете объяснений – 0;
  - в) рассказываете об этом каждому, кто только готов слушать, – 1.
6. В минуту счастья:
  - а) не думаете о перенесенном несчастье – 1;
  - б) боитесь, что эта минута слишком быстро пройдет, – 3;
  - в) не забываете о том, что в жизни есть и много неприятного, – 5.
7. Что вы думаете о психиатрах:
  - а) вы бы не хотели стать их пациентом – 4;
  - б) многим людям они могли бы помочь – 2;
  - в) человек и сам во многом может помочь себе – 3.
8. По вашему мнению, судьба:
  - а) вас преследует – 5;
  - б) к вам несправедлива – 2;
  - в) к вам благосклонна – 1.

9. О чем вы думаете после ссоры с любимым человеком (другом), когда ваш гнев проходит:

- а) о том приятном, что у нас было в прошлом, – 1;
- б) мечтаете о тайном мщении – 2;
- в) думаете о том, сколько вы от него (нее) уже вытерпели, – 3.

А теперь подсчитайте очки, которые вы набрали.

**От 7 до 15 очков.** Вы легко миритесь со своими неприятностями, даже бедами, поскольку умеете верно их оценить. Крайне важно и то, что вы не слишком себя любите жалеть (слабость, которую к самому себе питают многие). Ваше душевное равновесие достойно восхищения!

**От 16 до 26 очков.** Бывает, что вы подчас «проклинаете судьбу». И все же у вас есть прекрасная «отдушина»: возможность «выплеснуть» свои проблемы на других. После этого вам сразу же становится легче. (При этом вам, конечно, важно, чтобы вас внимательно слушали и сопереживали вашим проблемам, неприятностям.) И все же задумайтесь: не стоит ли вам побольше владеть собой, а не пользоваться постоянно лишь таким «способом» решения своих проблем?

**От 27 до 36 очков.** Вы еще не научились правильно «расправляться» со своими бедами. Быть может, поэтому они вас так и терзают. Вы предпочитаете затвориться в себе, нередко пожалеть себя. Но, может быть, стоит использовать и иной способ? Мобилизуйте свою энергию! В вас достаточно доброго, хорошего начала, которое поможет вам с успехом решить все ваши проблемы и неприятные ситуации.

### Т е с т «Насколько вы уверены в себе?»

Выберите один из предложенных ответов.

1. Вы узнали, что ваш приятель говорил о вас плохо. Как вы поступите:
  - а) поищите удобного случая выяснить отношения;
  - б) перестанете с ним общаться и будете избегать встреч.
2. Когда вы влезаете в автобус, вас грубо толкают. Вы:
  - а) громко протестуете;
  - б) молча пытаетесь пробраться вперед;
  - в) ждете, пока все войдут, и тогда, если получается, заходите сами.
3. Собеседник отстаивает противоположную вашей точке зрения. Вы:
  - а) не высказываете своего мнения, поскольку считаете, что не сможете убедить его;
  - б) отстаиваете свои убеждения, стараясь убедить его и других.
4. Вы опоздали на вечер, беседу, собрание. Все места уже заняты, за исключением одного в первом ряду. Вы:
  - а) стоите у двери и ругаете себя за опоздание;
  - б) без колебаний направляетесь в первый ряд;
  - в) долго оглядываетесь вокруг в поисках другого места, а потом все-таки садитесь в первый ряд.
5. Согласны ли вы с тем, что окружающие часто используют вас в своих интересах?
  - а) нет;
  - б) да.
6. Трудно ли вам вступать в разговор с незнакомыми людьми?
  - а) нет;
  - б) да.
7. Вы купили бракованную вещь. Легко ли вам вернуть покупку?
  - а) нет;
  - б) да.
8. Можно ли сказать, что другие люди увереннее в себе, чем вы?
  - а) нет;
  - б) да.
9. От вас требуют услуги, которая может принести вам неприятности. Легко ли вам отказаться от ее исполнения?
  - а) нет;
  - б) да.
10. У вас есть возможность поговорить с известным человеком. Вы:
  - а) используете эту возможность;
  - б) не используете.
11. Вам надо позвонить по телефону в какое-нибудь учреждение. Вы:

- б) под любым предлогом избегаете этого;
- в) звоните без колебаний;
- е) звоните после долгих, мучительных колебаний.

12. Вам поставили незаслуженно низкую оценку. Вы:

- б) молча переживаете;
  - г) спорите с учителем по поводу этой оценки.
13. Если вы не понимаете объяснений учителя, то:
- б) не будете задавать вопросов, потому что боитесь показаться глупым;
  - в) спокойно зададите вопрос сразу после объяснений;
  - г) зададите вопрос после занятий, когда вы останетесь с учителем наедине.

14. Люди, сидящие возле вас в кинотеатре, во время сеанса громко разговаривают. Вы:

- б) долго терпите, а затем срываетесь на крик;
- в) вежливо просите их перестать разговаривать;
- е) молча терпите.

15. Кто-то лезет впереди вас без очереди. Вы:

- б) глотаете про себя обиду;
- д) даете ему отпор.

16. Легко ли вам вступить в разговор с человеком противоположного пола, который для вас очень привлекателен, очень нравится вам?

- б) очень трудно; не знаю, что сказать;
- в) легко;
- г) начинаю с большим трудом, но потом, когда «разговариваюсь», не испытываю серьезных затруднений.

17. Умеете ли вы торговаться?

- а) да;
- б) нет.

18. Волнуетесь ли вы, когда отвечаете у доски в классе, выступаете с докладом?

- б) да;
- д) нет.

19. Вас хвалят за хорошую работу. Вы:

- б) не знаете, что сказать в ответ;
- д) благодарите за похвалу;
- е) ужасно смущаетесь и еле слышно бормочете благодарность.

20. При хорошем знании предмета, на экзамене вы предпочтете сдавать его:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) мне все равно, это не повлияет на мой ответ.

Теперь подсчитаем полученные баллы.

Ответ «а» – 3 балла, «б» – 0 баллов, «в» – 5 баллов, «г» – 2 балла, «д» – 4 балла, «е» – 1 балл.

Определите общую сумму.

**Менее 12 баллов** – сильная неуверенность в себе;

**12–32 балла** – низкая уверенность в себе;

**33–60 баллов** – средний уровень уверенности в себе;

**61–72 балла** – высокая уверенность в себе;

**более 72 баллов** – очень высокий уровень уверенности в себе.

### Т е с т « Насколько Вы уверены в себе »

В приведенном ниже списке выделены некоторые характерные поступки и черты личности неуверенных в себе людей. Прочитайте каждое утверждение и укажите, насколько оно применимо к Вам. Используйте ответы «никогда», «иногда» и «всегда».

- Мне неудобно выражать свои желания и нужды.
- Я не люблю спорить и ссориться.
- Мне трудно попросить о помощи или услуге.
- Мне неудобно просить возратить одолженную у меня вещь.
- Когда другие просят меня об услуге, мне трудно отказать.
- Я чувствую себя неловко, когда меня хвалят.

- В компании я обычно молчу.
- Мне трудно выразить свою заботу или любовь.
- Я не могу попросить замолчать человека, который мне мешает.
- Мне трудно смотреть в глаза тому, с кем я разговариваю.
- Мне очень неудобно возвращать покупку в магазин.
- У меня проблемы с выступлениями на публике.
- Я волнуюсь, когда разговариваю с недостаточно знакомым мне человеком.
- Я чувствую неуверенность в себе.
- Мои знакомые говорят, что я недостаточно уверен в себе.

Просмотрите результаты.

Много ли у Вас ответов «всегда»? Если больше одного-двух, значит, Вам стоит узнать побольше о том, как неуверенность в себе отражает Вашу жизнь

*Приложение к теме 4*

## **Страх, тревога**

В страхе больше зла, чем в самом предмете, которого бояться.

*Цицерон*

Страх – это эмоция, которая возникает у человека при переживании реальной или мнимой опасности, угрозы для жизни, здоровья или благополучия. Это естественная защитная реакция организма.

Чаше возникают страхи:

1. Страхи, которые из-за чрезмерной силы блокируют активность человека. В норме страх мобилизует на избежание опасной ситуации или на выход из нее. Но, если испуг слишком сильный, человек впадает в оцепенение и ничего не в состоянии предпринять для своей защиты. В результате его худшие опасения беспрепятственно сбываются.

2. Страхи по поводу событий, вероятность наступления которых слишком мала для того, чтобы стоило рассматривать их всерьез.

3. Страхи в каких находится человек, по поводу событий или явлений, реально не представляющих существенной опасности или наступление которых невозможно:

- Страх высоты, темноты, одиночества, замкнутого или слишком открытого пространства.
- Боязнь выступать перед другими людьми, покраснеть у всех на виду, страхи перед насекомыми, некоторыми животными (крысами, мышами, змеями).
- Страх кладбищ, редких заболеваний.

Общая черта страхов такого рода состоит в том, что они возникают в ситуациях, объективно не представляющей угрозы. Именно поэтому они необоснованные.

Излишние, нерациональные страхи овладевают умом человека и начинают мешать ему в жизни. Вот несколько способов уменьшения страхов:

1. Если ты абсолютно уверен, что твой страх безоснователен, – иди ему навстречу! То есть целенаправленно попади именно в ту ситуацию, которой боишься. Если ты найдешь в себе смелость так поступить, страх сам собой существенно уменьшится, а у тебя останется положительный опыт его преодоления.

2. Когда сразу встретиться с вызывающим страх объектом или ситуацией тяжело, сначала несколько раз «прокрути» ее в воображении, начиная с наименее пугающего варианта и постепенно переходя к более пугающим. Делать это надо в комфортном и расслабленном состоянии. Когда острота переживаний снизится (это произойдет обязательно!), можно приближаться и к реальным ситуациям такого рода.

3. Часто преодолеть страх помогает такой способ: вообразить себя представителем той профессии, в которой твой страх исключен. Боишься огня? Скажи себе: «Я пожарный инспектор!»

4. Нарисуй тот объект или ту ситуацию, которая тебя пугает. А потом пририсуй туда самого себя, но уже не боящегося.

Страх возникает в связи с конкретными ситуациями. Тревога же не столь конкретна, она может касаться каких-то областей твоей жизни в целом, или возникать вообще без очевидной связи с чем-либо вокруг: просто тревожно, и все тут.

Постоянное состояние тревоги вредит твоему здоровью и часто провоцирует заболевания. Когда ты тревожишься, на это переживание уходит много сил, хуже получается работа, быстрее наступает усталость. Таким путем, ты сам себе внушаешь неудачи, и твои худшие опасения действительно могут начать сбываться. Так что прислушайся к рекомендациям, которые позволят тебе тревожиться меньше.

1. Найди себе серьезное и увлекательное занятие! Тогда у тебя просто не останется времени на беспокойство, будут дела поважнее и поинтереснее. Так называемая «беспричинная» тревога очень часто сопутствует безделью.

2. Помни о том, что большинство событий, о которых люди беспокоятся, реально в их жизни так никогда и не происходят. Если вероятность какого-то события очень низкая, то и беспокоиться о нем не резон.

Приложение к теме 5

### Используйте прием «Светофор»

Разделите все конфликтные ситуации на три группы: зеленые, желтые и красные.

О зеленых вам особо беспокоиться не стоит. Это самые позитивные отношения, которые у вас с кем-либо могут быть. Вам бы их как можно больше. Им противоположны красные: ситуации, в которых просто необходимо что-то предпринять.

Желтые ситуации – это нечто среднее между зелеными и красными. Они также не совсем благоприятны, но им еще далеко до красных. На них можно закрыть глаза. Вот несколько ситуаций, в которых можно поступить двояко.

| Ситуация                                                              | Красная или желтая? |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Кто-то задел вас плечом                                               |                     |
| Вас перебили на полуслове                                             |                     |
| Кто-то подрезал вас на дороге                                         |                     |
| Официант не спешит вас обслуживать                                    |                     |
| Человек, стоящий перед вами в очереди, очень долго оплачивает покупку |                     |
| Кто-то шумит на собрании                                              |                     |
| Кто-то говорит какую-то глупость                                      |                     |
| С вами обращаются невежливо                                           |                     |

В каждой из этих ситуаций у вас есть выбор: ответить или не обратить внимания. Иногда некоторые из них могут вызвать неудержимое желание как-то отреагировать. И все же все эти ситуации следует относить к категории желтых. Избавьте себя от стрессов. Или вы не уверены в себе? Поберегите силы для чего-то более важного.

Если какая-то ситуация попала под желтую категорию, это совсем не значит, что она не может изменить свой статус.

Приложение к теме 11

### Вера

- Верите ли вы в свои силы?
- Цельный ли вы человек?
- Уверены ли вы в своей способности сделать то, что решили?
- Свободны ли вы в целом от следующих семи страхов:
  - 1) страха нищеты;
  - 2) страха критики;
  - 3) страха болезни;
  - 4) страха потерять любовь;

5) страха потерять свободу;

6) страха старости;

7) страха смерти?

– Стремитесь ли вы укрепить веру в свои силы?

Вера является необходимым условием любого успеха. Люди, лишённые веры, не построят на земле ничего хорошего.

Вера является основным катализатором работы над всеми вашими умственными настройками. Вера, соединённая с мыслью, – удивительное состояние, притягивающее победу. Мысли наполненные чувствами и верой, начинают превращаться в реальность. Сознательное развитие веры можно осуществлять методом многократного повторения приказов, мобилизующих ваши действия. Необходимо помнить, что вера – основа всех чудес и тайн, которые трудно бывает объяснить. Вера – это противостояние от неудач.

Для успеха важно, чтобы в сознании содержалась вера в него. Если ваш ум отягощён воспоминаниями о неудачах, и вы не можете стереть эти воспоминания, извлечь из них позитивное зерно успеха, вы будете снова и снова спотыкаться о старое. Многие начинали свой жизненный путь, с трудом выбираясь из нищеты и лишений. Они верили в себя и страстно желали изменить свою жизнь. Среди них люди, известные всему миру. Это Т. Эдисон, Дж. Рокфеллер, Г. Форд, М. Ганди.

Человек, добивающийся успеха в жизни, должен относиться к себе и своему разуму с полной верой. В этом случае он сможет отвести от себя любые посторонние влияния, которые сводят на нет все его усилия. Невзгоды, которые встречаются на пути, должны быть тонизирующим средством, а не камнем преткновения. Присутствие веры создаёт условия для быстрой и эффективной работы ума.

Проходит время, и приходит мастерство. Ваша вера создаст уверенность в себе. Чтобы укрепить веру, помните:

1. Вы способны достичь своей цели, если будете настойчиво и непрерывно осуществлять действия, приводящие к желаемой цели.

2. Доминирующие в вашем сознании мысли в итоге выльются в конкретные действия и постепенно будут превращаться в реальность. Для этого ежедневно представляйте себе желаемую картину будущего, четкий мысленный образ.

3. С помощью самовнушения любое ваше желание, удерживаемое в сознании, обрстет практическими средствами осуществления.

4. Не отступайте от намеченной цели. Любое отступление отбрасывает вас назад.

5. Ваши достижения не будут прочными, если они не основаны на правде и справедливости – важнейших постулатах нравственности.

Я уверен(а) в себе, если...

Имя (к кому обращаетесь)  
мне не нравится (данная ситуация),  
потому что (объяснение причины).  
А тебя я уважаю (и люблю)

Я не уверен(а) в себе, когда...

Уверенность в себе, в своих силах –  
это значит сделать правильный  
выбор, найти правильное решение

Признаки уверенного человека:

- спокоен, доброжелателен;
- смотрит в глаза;
- вежлив, но настойчив;
- не спешит, когда принимает решение;
- в споре говорит о поступках других, а не оценивает их;
- легко говорит о себе, не боится раскрыть свои чувства и мотивы поступков;
- не проявляет враждебности или агрессии;

- легко воспринимает критику



Под **уверенным** понимается **поведение**, при котором человек может успешно общаться с любым социальным партнером, не забывая при этом о собственном благополучии и не ущемляя прав и потребностей другого человека.

Уверенное поведение включает в себя:

- способность сказать «нет»;
- способность открыто говорить о своих чувствах и требованиях;
- способность устанавливать контакты, начинать и заканчивать беседу;
- способность открыто выражать позитивные и негативные чувства.

Главные заповеди неудачника:

- Всегда и везде жди от себя только неприятностей.
- Если на тебя неожиданно свалился успех, сделай всё, чтобы его не заметить, или, если это уж совсем невозможно, убеждай себя и всех вокруг, что это, конечно, же, случайно, по ошибке и скоро кончится.
- Будь во всём последовательным и принципиальным. Ни за что и никогда не меняй своих решений и не отступай от принципов.
- Изо всех сил уклоняйся от возможности проверить себя и свои способности.
- Избегай трудных ситуаций.
- Побольше занимайся самооправданиями. Во всех случаях задавай вопрос «Кто виноват?» и никогда «Что делать?».
- Относись ко всему как можно серьезнее. Не позволяй себе легкомысленного взгляда на вещи.
- Рассматривай каждую неудачу как окончательное поражение. Которое окажет решающее влияние на всю дальнейшую жизнь.
- Избегай любви к себе.

### Десять способов навсегда остаться неуверенным в себе

1. Никогда никому не отказывайте и всеми силами избегайте противоречий.
2. Всегда ставьте нужды других выше своих.
3. Вините себя каждый раз, когда будете делать то, что *вам* захотелось.
4. Убедите себя в том, что ваши чувства не имеют значения, важны только чувства других.
5. Убедите себя в том, что если ваши решения или поступки кому-то не нравятся, значит, вы поступаете как эгоист.
6. Избегайте ошибок и неверных суждений.
7. Всегда делайте то, что вам говорят власть имущие.
8. Убедите себя в том, что вы не так умны и компетентны, как другие.
9. Убедите себя в том, что не соглашаться с чужим мнением невежливо.
10. Никогда не верьте похвалам в свой адрес.

### Как проявляется неуверенность в себе

Твердость и уверенность в себе – это не:

- просто получение того, чего вы хотите;
- неуважение к правам и чувствам других;
- воинственное и враждебное поведение;

- агрессивность и враждебность;
- высмеивание других;
- выпяченная грудь и поднятый кверху нос;
- оскорбление и унижение других.

### Наблюдение за проявлениями уверенности

Вот несколько советов, как стать увереннее в себе.

- **Смотрите на других.** Следите за уверенными действиями окружающих и особенно тех, кого вы уважаете за твердость характера.
- **Следите за собой.** Записывайте, как вы ведете себя в разных ситуациях. Ничего особенного – обычные личные записи.
- **Начните с малого.** Начните с ситуаций, в которых вы чувствуете себя почти уверенно. Затем перейдите к тому, что вызывает в вас большее волнение. Не ждите быстрых перемен. Чтобы стать тверже, вам нужно стереть многие годы покорности. А на это нужно время.
- **Не будьте слишком строги к себе.** Не наказывайте себя за неуверенный поступок. Просто отметьте, что вы сделали не так, и постарайтесь в будущем не повторять этой ошибки.

### Значение голоса и жестов

Важны не только слова, важно и то, как вы их произносите.

В то время как слова будут выражать твердость, тон вашего голоса и жесты могут утверждать совсем обратное. Ответьте на такие вопросы:

- Говорю ли я громко и отчетливо?
- Бурчу ли я себе под нос, искажая тем самым слова?
- Смотрю ли я не человека, с которым говорю?
- Нервничаю ли я во время разговора?
- Прямо ли я сижу или стою во время разговора?
- Не кричу ли я?
- Не звучит ли в моем голосе нотка подобострастия?

Уделяйте внимание всем вышеперечисленным факторам. Если вы хотите создать впечатление уверенности в себе, ваши жесты должны соответствовать тону голоса. Вы должны говорить всем своим телом.

### Различие неуверенного, агрессивного и уверенного поведения

| Поведение   | Действие                                                                                                                                               | Невербальное                                                                         |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Неуверенное | Не показывать другим, в чем состоят ваши права. Выглядеть нервным. Выполнять желания каждого. Позволить другим делать вещи, которые вам не нравятся    | Демонстрация неуверенной позы, от...                                                 |
| Агрессивное | Игнорировать права других, заставлять других чувствовать себя плохо. Перекладывать на других ответственность. Громко говорить                          | Демонстрировать напряженную позу. Трясти кулаками или топтать ногами. саркастические |
| Уверенное   | Заявлять свои права. Говорить четко, голос уверенный и спокойный. Уважать права других. Не позволять другим заставлять вас делать то, что вы не хотите | Поза прямая. Хороший контакт глазами. невербальное сопровождение свобод...           |

Приложение к теме 13

### Примеры проявления уверенности в себе

- **Отказ на просьбу:**  
извините, но я не могу оставить это для вас;  
в это время я занят;  
извините, но мне действительно не хочется этого делать.
- **Ответ на предложение ненужной вам помощи:**  
сейчас мне не совсем нужны советы;  
спасибо за помощь, но все в порядке.
- **Выражение неодобрения:**  
мне не нравится то, что вы делаете;  
я бы хотел прекратить это.
- **Выражение восхищения:**

мне кажется, вы отлично работаете;  
вы выглядите великолепно.

● **Ответ на комплимент:**

приятно слышать это от вас;  
спасибо.

## **ТЕХНИКИ АНТИМАНИПУЛЯТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ**

### **Синдром «хорошей девочки»**

Женщинам сложнее избавиться от неуверенности в себе. Во все времена их учили уделять больше внимания другим. И сейчас их воспитывают пассивными, покорными и покладистыми. Им говорят: «Будь хорошенькой, и ты понравиться другим», «Не привлекай внимания», «Веди себя скромнее». Сегодня такие замечания слышатся все реже, но стиль воспитания мало изменился. Эти установки закрепляются в сознании женщины и усложняют ее и без того нелегкую жизнь. Очень часто именно женщинам приходится взваливать на свои плечи уход за детьми и работу по дому. При этом им еще надо и зарабатывать деньги. А если заболит один из родителей, можно не сомневаясь предположить, кто будет за ним присматривать. Добавьте сюда неуверенность в себе, и вы получите щедрую почву для стрессов.

### **Говорите как заезженная грампластинка**

Иногда большую роль играет настойчивость. Повторяя просьбу снова и снова (помните старые поцарапанные грампластинки?), вы можете получить то, что хотите. Возьмем такой случай. Вы покупаете настольную лампу, и в первый день она работает хорошо. Но на следующий день у нее начинает потрескивать вилка, и из-за этого у вас вообще отпадает желание ее включать. Вы, естественно, решаете отнести ее назад.

Вы: Эта настольная лампа плохо работает. Я думаю, что проблема в проводе. Мне бы хотелось вернуть свои деньги.

Продавец: У Вас есть чек?

Вы: Нет, но на коробке написано, что она была куплена в вашем магазине.

Продавец: Мы не возвращаем деньги, если нет чека.

Вы: Может быть, но мне бы хотелось вернуть свои деньги.

Продавец: Но мы практически никогда не возмещаем покупку без чека.

Вы: Мне действительно хотелось бы вернуть свои деньги.

Продавец: Хорошо, но это в последний раз.

Вы: Спасибо.

Как видите, ничего экстраординарного здесь нет. Вы просто утомляете другого человека тем, что настойчиво и без изменений в голосе повторяете свою просьбу. Всегда ли этот прием работает? Нет. Но если вы будете твердо стоять на своем, то сможете добиваться того, чего хотите, чаще, чем думаете.

### **Попробуйте завуалировать свой отказ**

Этот прием представляет собой смягченную форму приема заезженной грампластинки. Прибегайте к нему тогда, когда вам небезразличны чувства другого человека, вы разделяете обоснованность его просьбы, но, несмотря на это вам все равно не хотелось бы ее выполнять. Следующий пример все разъяснит.

Вас попросили пожертвовать деньги в благотворительный фонд, который, по-вашему, вполне стоит того, но вам вовсе не хочется этого делать. Проситель исполнен благих намерений, но чересчур настойчив в просьбе. Прием заезженной грампластинки в этом случае будет звучать грубо. Вы выбираете завуалированный отказ:

Проситель: Это великое дело. Вы поможете многим людям.

Вы: Я знаю это. Но в данный момент я вообще не собираюсь жертвовать деньги.

Проситель: Не обязательно много. Нас устраивает любая сумма.

Вы: Я понимаю, но все же думаю, что сейчас я, пожалуй, не буду делать пожертвование.

Проситель: Почему бы вам не выделить хотя бы 30 долларов? Это ведь совсем немного.

Вы: Я согласен с вами, но пожертвования все-таки делать не буду.

Вы внимательно слушаете собеседника и перефразируете его, повторяя кое-что из того, что он говорит. Вы цените его точку зрения, даже проявляете участие, но несмотря на все это, остаетесь при своем мнении. Это отличный способ уклониться от просьб о пожертвовании, услуге или участии в общественном мероприятии.

### **Проведите генеральную репетицию**

Ненужные противоречия чаще всего начинаются тогда, когда застают врасплох. Потратьте немного времени на то, чтобы подумать, что сказать. Конечно, любая ситуация может принять самый неожиданный поворот, но в большинстве случаев вы сможете распознать надвигающуюся ссору, поэтому у вас будет время, чтобы к ней подготовиться. Попробуйте разыграть роли. Подумайте, что вы будете говорить и как на это может отреагировать другой человек. Представьте, как вы ответите на его возможную реакцию. Не останавливайтесь на этом. Подумайте, что вы будете делать, если ваш собеседник разозлится (вы при этом будете вести себя спокойно и уверенно). Прокрутив в голове несколько сценариев, вы подготовите себя практически ко всему.

Вот несколько типичных ситуаций для обдумывания.

– Вам не нравится, как в последнее время ведет себя ваш коллега, и вам хотелось бы сказать ему, чтобы он изменил свое поведение.

– Вы знаете, что ваш друг очень скоро попросит вас об услуге, которую вам определенно не хотелось бы оказывать.

– Вам нужно попросить одного человека что-то сделать, и вы точно знаете, что это его разозлит.

На практике все может произойти не так, как вы предполагали, но ваши усилия все равно не пропадут даром.

### **Как сказать «нет» поделикатнее**

Во многих ситуациях подходит простой и прямой ответ «нет». Он не предполагает дальнейших объяснений или обсуждений. Но бывает и так, что такой ответ может обескуражить человека, и в таких случаях вам понадобятся хорошие манеры. Вот несколько примеров.

**Ситуация 1. Компания, сидящая рядом с вами в кинотеатре, разговаривает и тем самым мешает вам смотреть фильм.**

Прямое утверждение: «Не могли бы вы помолчать?»

Вежливое утверждение: «Пожалуйста, потише. Мне ничего не слышно».

**Ситуация 2. Сотрудник просит вас о помощи.**

Прямое утверждение: «Нет, я не могу это сделать».

Вежливое утверждение: «Я бы хотел помочь, но сейчас не могу».

**Ситуация 3. Вас перебили.**

Прямое утверждение: «Не перебивайте меня, когда я говорю».

Вежливое утверждение: «Подождите. Я еще не закончил».

**Ситуация 4. Знакомый пригласил вас пообедать вместе, а вы не хотите идти.**

Прямое утверждение: «Нет, спасибо».

Вежливое утверждение: «Спасибо за приглашение, но я действительно не могу».

Если вас застали врасплох, и вы не можете ничего придумать, вы всегда можете отстрочить ответ так: «Мне нужно посмотреть свое расписание. Я вам перезвоню».

Полезно иметь под рукой парочку хороших отговорок, например:

«Я и вправду не могу. На выходные ко мне приезжает племянник».

«Извините, но в этот день я не могу. Меня уже пригласили».

Иногда такая безобидная ложь помогает. Возможно, это звучит как нарушение принципов твердости, но бывают ситуации, когда нельзя сказать просто: «Ни в коем случае. Я не хочу этого делать». Помните, благоразумие – неотделимая часть уверенности в себе.

### **ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ АНКЕТИРОВАНИЕ ПО ПРОГРАММЕ «ПОВЕРЬ В СЕБЯ»**

1. Что в данной программе Вам запомнилось?

---

---

---

2. Можете ли Вы использовать материал программы в своей повседневной жизни? Если «да», то как?

---

---

---

3. Чем, по-вашему, можно дополнить данную программу, что можно убрать из нее?

---

---

---

4. Дополнительные замечания, предложения, пожелания:

---

---

---

Спасибо за сотрудничество!

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Ребер, Артур*. Большой толковый психологический словарь / Артур Ребер. Т. 1, 2: пер. с англ. – М. : Вече, АСТ, 2000. – 560 с.
2. *Бояринцева, Г. Н.* Психологические игры и упражнения (для практических психологов) / авт.-сост. Г.Н. Бояринцева. – Пермь, 2002. – 76 с.
3. *Грецов, А. Г.* Лучшие упражнения для развития уверенности в себе : учеб.-метод. пособие / А. Г. Грецов. – СПб. : СПбНИИ физической культуры, 2006. – 52 с.
4. *Грецов, А. Г.* и др. Научись преодолевать конфликты : информационно-методические материалы для подростков / А. Г. Грецов, Е. Г. Попова, Т. А. Бедарева ; под общ. ред. проф. Евсеева С. П. – СПб. : СПбНИИ физической культуры, 2008. – 80 с.
5. *Грецов, А. Г.* Будь уверенным в себе. Практикум : информационно-методические материалы для подростков / А. Г. Грецов, Е. Г. Попова ; под общ. ред. проф. Евсеева С. П. – СПб. : СПбНИИ физической культуры, 2008. – 76 с.
6. *Департамент* молодежной политики Министерства образования РФ, Департамент по делам молодёжи Свердловской области, Центр социально-психологической помощи детям и молодежи «Форпост». Тренинг по профилактике наркомании для подростков и их родителей : методическое пособие. – Екатеринбург, 2002. – 32 с.
7. *Диагностика* и коррекция социальной дезадаптации подростков. – М. : Редакционно-издательский центр Консорциума «Социальное здоровье России», 1999.
8. *Кинчер, Дж.* Книга о тебе. 40 тестов-самоисследований. – СПб. : Питер Пресс, 1996. – 224 с. – (Серия «Азбука психологии»).
9. *Концептуальная* программа профилактики злоупотребления наркотиками и другими психоактивными веществами среди подростков и молодежи. Российский Благотворительный фонд «Нет алкоголизму и наркомании». – М., 1999. – 72 с.
10. *Легальные* и нелегальные наркотики. Российско-германское учебное пособие в 2 ч. Ч. 2. – СПб. : Изд-во «ИМАТОН», 1998. – 70 с.
11. *Пайвина, Е. Ю.* Первичная профилактика аддитивного поведения подростков : учебное пособие / Е. Ю. Пайвина. – Ижевск : изд-во ООО «РИК», – 2003. – 249 с.
12. *Прихожан, А. М.* Психологический справочник, или Как обрести уверенность в себе : кн. для учащихся / А. М. Прихожан. – М. : Просвещение, 1994. – 191 с.

13. *Профилактика* социально обусловленных заболеваний. Сборник городского конкурса программы нравственно-полового воспитания среди подростков и молодёжи : кн. 3. Комитет по образованию и науке администрации г. Перми; «Центр развития им. С. О. Ветлугина» г. Перми. – Пермь, 2002. – 80 с.

14. *Белогуров, С. Б.* Профилактика подростковой наркомании. Навыки противостояния и сопротивления распространению наркомании : наглядно-методическое пособие / С. Б. Белогуров, В. Ю. Климович. – М. : Центр «Планетариум», 2003. – 96.

15. *Профилактика* социально-обусловленных заболеваний. Материалы, отражающие опыт работы по проблемам нравственно-полового воспитания детей и подростков, профилактике социально обусловленных заболеваний в образовательной среде : кн. 4 / Комитет по образованию и науке г. Перми ; Центр развития образования им. С. С. Ветлугина г. Перми. – Пермь, 2002. – 60 с.

16. *Прутченков, А. С.* Школа жизни : методические разработки социально-психологических тренингов. – 2-е изд., испр. и допол. / А. С. Прутченков. – М. : МООДиМ «Новая цивилизация», Педагогическое общество России, 2000. – 192 с.

17. *Ромек, Владимир.* Социальная психология личности в вопросах и ответах : учебн. пособие / под ред. В. А. Лабунской. – М. : Гардарики, 1999. – с. 207–226.

18. *Ромек, В. Г.* Тренинг уверенности в межличностных отношениях / В. Г. Ромек. – СПб. : Речь, 2008. – 175 с.

19. *Серия «В помощь образовательному учреждению : профилактика злоупотребления психоактивными веществами».* – Изд-во «Эфлакс», 2003.

20. *Серия «Работа с детьми группы риска».* Вып. 4. Реабилитационно-профилактическая программа Клуб «Перекрёсток». – М. : Российский благотворительный фонд «Нет алкоголизму и наркомании» (НАН), 2000. – 80 с.

21. *Сирота, Н. А.* Руководство по профилактике злоупотребления психоактивными веществами в студенческой среде / Н. А. Сирота и др. – М. : Социальный проект, 2003. – 320 с.

22. *Тейлор, Роз.* Уверенность в моих руках : 7-дневная программа по привлечению друзей и обретению веры в себя / Роз Тейлор ; пер. с англ. И. Александрова. – М. : РИПОЛ классик, 2005. – 224 с. – (Психологический бестселлер).

23. *Элкин, Аллен.* Стресс для «чайников» / Аллен Элкин ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 320 с.

24. *Я хочу провести тренинг.* Пособие для начинающего тренера, работающего в области профилактики ВИЧ/СПИД, наркозависимости и инфекций, передающихся половым путем. – Новосибирск : Гуманитарный проект, 2000. – 204 с.

#### **Литература, рекомендуемая для чтения детям:**

1. *Кинчер, Дж.* Книга о тебе. 40 тестов-самоисследований / Дж. Кинчер. – СПб : Питер Пресс, 1996. – 224 с. – (Серия «Азбука психологии»).

2. *Прихожан, А. М.* Психологический справочник, или Как обрести уверенность в себе : кн. для учащихся / А. М. Прихожан. – М. : Просвещение, 1994. – 191 с.

3. *Тейлор, Роз.* Уверенность в моих руках : 7-дневная программа по привлечению друзей и обретению веры в себя / Роз Тейлор ; пер. с англ. И. Александрова. – М. : РИПОЛ классик, 2005. – 224 с. – (Психологический бестселлер).

4. *Элкин, Аллен.* Стресс для «чайников» / Аллен Элкин ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 320 с.

5. *Грецов, А. Г.* Будь уверенным в себе. Практикум : информационно-методические материалы для подростков / А. Г. Грецов, Е. Г. Попова ; под общ. ред. проф. Евсеева С. П. – СПб. : СПбНИИ физической культуры, 2008. – 76 с.