



Преподавание психологии



Е.Б. Попова

«Навыки конструктивного общения» Программа элективного курса для учащихся 9-х классов

Попова Елена Борисовна — педагог-психолог I квалификационной категории. Закончила Красноярский государственный педагогический университет по специальности «Педагогика и психология» в 2003 году.

В настоящее время работает педагогом-психологом МОУ «Средняя общеобразовательная школа №1» г. Ачинска Красноярского края. Руководитель городского методического объединения педагогов-психологов г. Ачинска. Призер IV дистанционной олимпиады психологов образования РФ в номинации «ИКТ находки психологов образования».

Профессиональные интересы — психологическое сопровождение предпрофильного и профильного образования в общеобразовательной школе; применение ИК-технологий в процессе сопровождения.

Продолжение. Начало в «Вестнике практической психологии образования» №3 за 2009 год.

Занятие 4

Тема. Невербальные средства общения. Введение.

Цель: формирование понятийных представлений о невербальных средствах общения и умения их распознавать.

Дидактический материал: бланки задания для каждого учащегося.

Теоретический материал для занятия

Впечатление, получаемое нами о другом человеке, лишь на 10% определяется средствами вербальной коммуникации, т. е. словами, которые он произносит. Гораздо большую роль здесь играют средства невербальной коммуникации: жесты, телодвижения; тембр голоса, интонация; ширина зрачка, частота дыхания, осанка; одежда; выражение лица; символы статуса и т. п. Для описания невербальной коммуникации используются различные термины. Наиболее часто встречающийся — «язык тела». Поступки и слова могут лгать, но «язык тела» обманывает редко. После определенной тренировки можно научиться с его помощью распознавать собственные скрытые социальные, эмоциональные, сексуальные и другие установки, а также установки других людей. Например, ваш собеседник утверждает, что он искренен с вами, доверяет вам. Однако, язык тела говорит о противоположном: скрещенные на груди руки, ноги, положенные одна на другую, свидетельствуют о том, что ваш партнер насторожен, закрыт для контакта.

Рассмотрим правила интерпретации «языка тела».

1. Не делайте далеко идущие выводы на основании какой-либо одной отдельно выхваченной детали. Это может привести к ошибкам. Например, если человек потирает нос и прикрывает рот рукой, когда говорит, это можно истолковать как неуверенность. Но в чем он не уверен? В себе или в том, о чем говорит? А может быть, у него насморк?

2. Учитывайте, что у различных наций язык тела имеет свою специфику. Например, язык тела скандинавов небогат и обладает малым количеством жестов в отличие от языка тела итальянцев, у которых есть масса значимых жестов и телодвижений. Кроме того, один и тот же жест у представителей разных народов может означать разные явления.



3. Постарайтесь не приписывать свой опыт, свое состояние другому человеку.

Рассмотрим наиболее важные элементы языка тела.

Мимика

Лицо — «зеркало души» человека. Мимика рта и бровей, направленность взгляда прекрасно передают эмоциональные состояния и такие чувства? как: печаль, робость, злоба, скепсис и др.

Выполните задание: посмотрите на лица на рисунке (рис. 1) и назовите, какое чувство каждое из них выражает. Объясните, почему.

Правильные ответы на это задание:

1. Нейтральное
2. Враждебное или саркастическое
3. Радостное
4. Очень злое
5. Грустное, недовольное, хмурое
6. Простодушное или радостное
7. Не в настроении, уставшее
8. Немного злое
9. Притворно радостное
10. Очень грустное, расстроенное
11. Сомневающаяся, скептическое
12. Глубокая печаль, горе.

Величина зрачков

Величина зрачков свидетельствует о многом. Широкие зрачки говорят о честности и открытости, расслабленности, удовлетворенности. Узкие зрачки могут обозначать отсутствие интереса, недоверие и неприятие, враждебность, усталость, стресс, печаль. Некоторые специалисты считают, что между уровнем заинтересованности человека и величиной зрачков существует прямая связь: чем выше интерес, тем шире зрачок. При наблюдении за величиной зрачков нужно учитывать и такой фактор? как степень освещенности.

Поза (положение тела)

На рис. 2 приведены примеры некоторых «сигналов тела».

Поза А — человек, контролирующий ситуацию и говорящий то, что думает, без скрытых намерений.

Поза Б — человек, который стремится добиться от других подчинения и дать нравоучительные указания.

Поза В — человек в оборонительной позиции.

Позу Г может принять флиртующая, кокетничая женщина или смущенный и неуверенный человек.

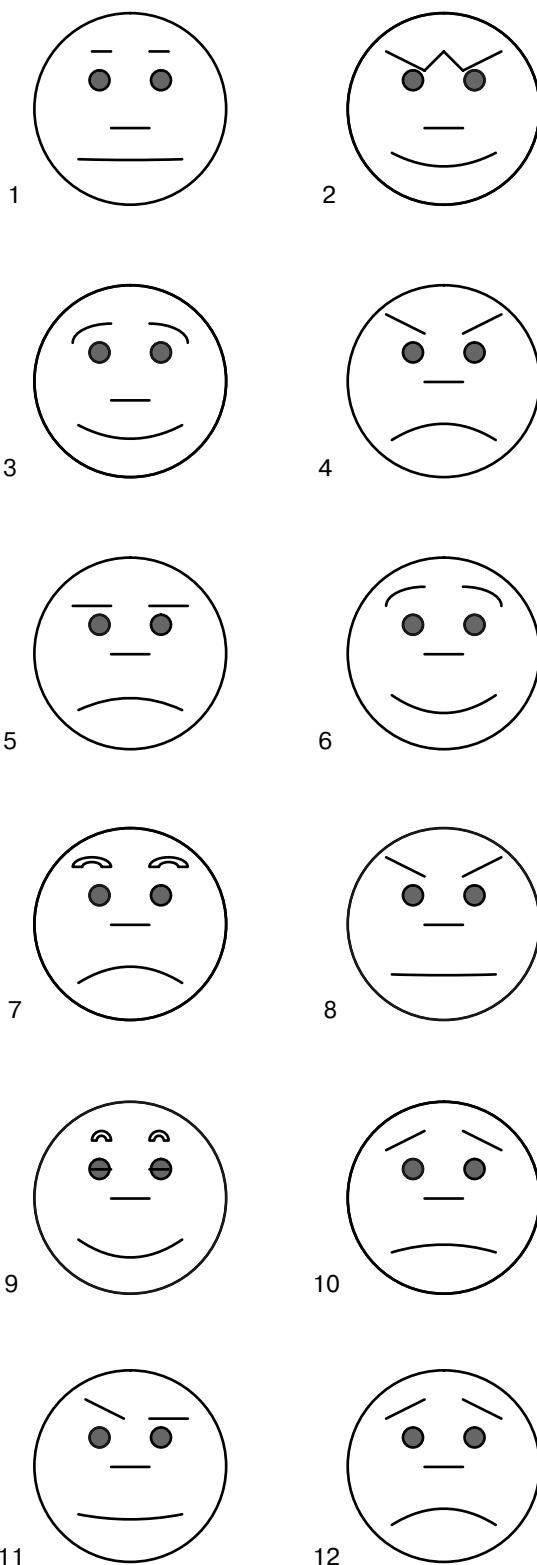


Рис. 1. Мимика



Поза Д свойственна человеку, который хочет показать, что за телесным контактом (дружеское объятие или поцелуй) ничего, кроме дружбы не кроется. Она также характерна для людей, стремящихся продемонстрировать преувеличенную почтительность.

Поза Е характерна для людей, стесняющихся своего роста и (или) стремящихся быть незаметными.

Позу Ж обычно принимают люди маленького роста и (или) люди, желающие убедить других в собственной важности.

Для укрепления теоретических знаний выполним учебные задания.

Практические задания

Задание 1

Выразите два противоположных состояния, например: гнев и спокойствие, печаль и радость, усталость и бодрость, используя

- только мимику;
- только положение тела.

Задание 2

Посмотрите отрывок из фильма, выключив звук. Ваша задача — угадать смысл диалогов по выражению лиц и позам. Свое мнение обоснуйте.

Домашнее задание

Изучение невербальных способов коммуникаций при помощи телевизора: выключите звук и попытайтесь понять, что происходит, только глядя на изображение. Включая звук через каждые 5 минут, вы сможете проверить себя и проконтролировать, насколько точно вы понимаете невербальную коммуникацию. Возможно, через какое-то время вы сможете смотреть всю программу, не включая звук, и будете понимать, что там происходит.

Занятие 5

Тема. Невербальные средства общения. Продолжение знакомства.

Цель: познакомиться с правилами организации межличностного пространства, со значением позитивных и негативных жестов, поз, особенностей внешнего вида. Используются разработки специалистов в области делового общения.

Дидактический материал: бланки задания для каждого учащегося.

Теоретический материал для занятия

В пространстве межличностного общения человека различают 4 зоны:

- 0,2—0,5 м — интимное расстояние, на котором общаются люди, находящиеся в близких отношениях;
- 0,5—1,2 м — межличностное расстояние для разговора друзей с соприкосновениями или без них;
- 1,2—3,7 м — зона деловых отношений (руководитель — подчиненный);
- 3,7 м и более — публичное расстояние, позволяющее обменяться несколькими словами или воздержаться от общения [42, 25].

Собеседники могут располагаться за столом относительно друг друга следующими способами (рис. 3).

- Собеседники сидят по разные стороны стола, друг напротив друга. Расположение за столом, наиболее приемлемое для делового официального разговора. Это расположение может использоваться для подчеркивания «холодности» отношений.
- Один из собеседников сидит за столом, второй — сбоку стола. Расположение, которое ничем не обязывает партнеров (нет необходимости смотреть друг другу в глаза).
- Собеседники сидят с одной стороны стола. Расположение, удобное для близких и доверительных отношений [42, 182].

Выбирая позы при общении, надо помнить, что не рекомендуется, общаясь с человеком, вставать ему

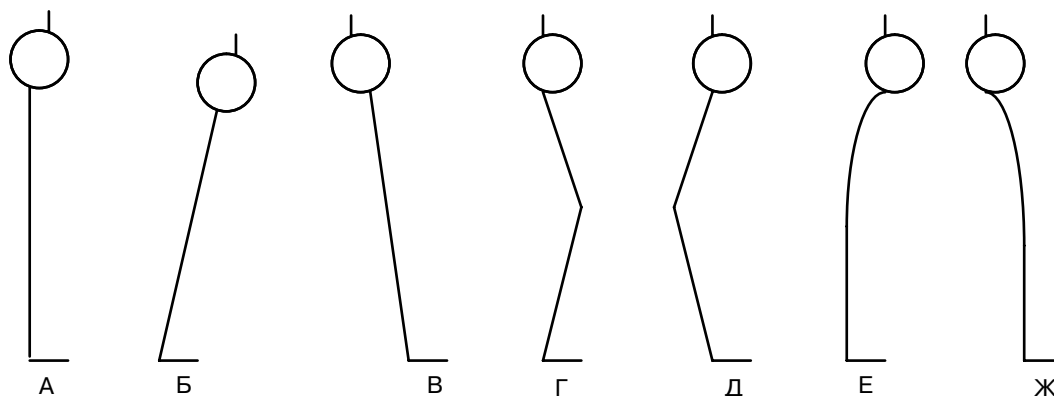


Рис. 2. Положение тела



за спину или возвышаться над ним. В большинстве случаев это вызывает раздражение.

Позитивные жесты:

- раскрытие руки ладонью вверх — дружелюбие, открытость, желание сотрудничать;
- рука у щеки — раздумье, нерешительность;
- наклоненная набок голова — интерес;
- почесывание подбородка — процесс принятия решения;
- прищуривание глаз — поиски решения;
- манипуляции с очками (очки медленно снимают и протирают стекла, даже если это не требуется) — пауза для размышления;
- манипуляции с предметами (прикусывают зубами кончик какого-либо предмета: дужку очков, карандаш, ручку) — требуется дополнительная информация;
- пощипывание переносицы с закрытыми глазами — глубокая сосредоточенность, напряженное раздумье;
- дотрагивание до носа, легкое его потирание, при этом ерзание на стуле, поворачивание боком — сомнение;
- потирание за ухом или перед ухом пальцем, потирание глаз — сомнение, обдумывание ответа собеседнику;
- при рукопожатии протягивание руки ладонью вверх — открытость, желание достичь соглашения;
- устойчивый визуальный контакт с собеседником — открытость.

Негативные жесты:

- руки скрещены на груди — оборонительная позиция;
- подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытянут вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта — критическая оценка;

- взгляд в сторону — подозрение и сомнение;
- поворот головы в сторону на 45 градусов — вежливый отказ от общения;
- при рукопожатии кладет свою руку поверх ладони собеседника — превосходство, самодовольство;
- поглядывает на часы — спешит, торопится закончить встречу;
- сжатый кулак — властность, решимость;
- пальцы сплетены в замок — закрытость для общения [42, 39];

Негативные и позитивные позы и особенности внешнего вида:

- поднятые брови, слегка поднятая голова, сомнение во взгляде — надоед разговор;
- расстегнутый пиджак — открытость, свободное поведение;
- расстегнутый ворот — свободное поведение;
- расхаживает при разговоре — позитивный сигнал, означающий, что человек обдумывает, оценивает различные варианты решения (но с тем, кто расхаживает, не следует разговаривать, чтобы не прервать течение его мыслей);
- руки разведены в стороны, плечи приподняты — недоумение, бессилие;
- попытки приблизиться к партнеру по общению — стремление достичь более дружеских взаимоотношений;
- попытки удалиться от партнеров по общению — желание придать взаимоотношениям более формальный характер;
- ноги (или все тело) обращены к выходу — желание закончить беседу;
- стоит, сгорбившись, голова опущена, руки скрещены на груди — раздражение;
- разговаривая, стоит, нависая над другим человеком — желание его подавить, унизить;

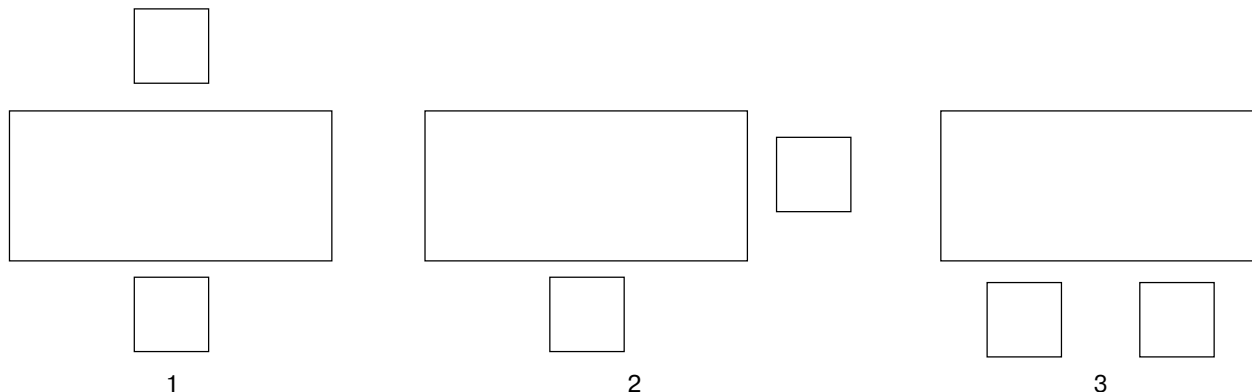


Рис. 3. Способы расположения собеседников за столом



- руки в карманах — превосходство;
- руки в карманах, большой палец высунут наружу — пренебрежение;
- руки в карманах, плечи приподняты — недоумение, превосходство;
- преувеличенно внимательная манипуляция каким-либо предметом (ручкой, карандашом), отстукивание им каждого слова, фразы — раздражение;
- бросание предметов на стол, резкие жесты — демонстрация своего раздражения, агрессивности.

Практические задания

Задание 1

Посмотрите отрывки из кинофильмов. Оцените речь героев фильма с точки зрения использования жестикюляции, мимики и других форм невербальной экспрессии. Обратите внимание на то, как влияют на восприятие содержания сообщения такие детали, как цвет, стиль одежды, украшения, косметика, прическа.

Задание 2

Выразите два противоположных состояния (например, печаль и радость, скуку и веселье, недовольство и восхищение):

- а) используя только жесты;
- б) используя мимику и жесты.

Домашнее задание

Выберите удобный момент во время разговора с кем-нибудь. Посмотрите, как близко от вас стоит собеседник. Проследите, как влияют на пространственное расстояние между вами следующие факторы:

- тип отношений;
- взаимное расположение друг к другу;
- статус или полномочия;
- пол, возраст;
- социальный культурный уровень.

Затем ответьте на следующие вопросы:

- был ли такой момент во время беседы, когда собеседник находился слишком близко от вас?
- не вызывало ли это у вас чувства неудобства, раздражения и как эти чувства зависят от особенностей конкретного человека?

Занятие 6

Тема. Развитие адекватного понимания вербальных сообщений.

Цель: овладение основными правилами речевой коммуникации.

Теоретический материал для занятия

Речевая деятельность — это употребление речи в процессе взаимодействия между людьми. Ее информативная и коммуникативная стороны составляют речевую коммуникацию.

Рассмотрим основные правила речевой коммуникации.

1. Высказывание должно содержать ровно столько информации, сколько требуется для выполнения текущих целей общения. Излишняя информация может ввести в заблуждение, вызывая не относящиеся к делу вопросы и соображения. Слушающий может быть сбит с толку поиском особого смысла в сообщенной лишней информации.

2. Высказывание должно быть по возможности правдивым. Не надо сообщать о том, что вы считаете ложным, или утверждать то, для чего у вас нет достаточных оснований.

3. Высказывание должно соответствовать предмету разговора: старайтесь не отклоняться от темы.

4. Высказывание должно быть ясным: избегайте непонятных выражений, неоднозначности, ненужного многословия.

5. Соблюдайте принцип вежливости, который предполагает выражение в речи тактичности, великодушия, одобрения, скромности, согласия, благожелательности.

На процесс взаимопонимания при речевом общении существенное влияние оказывают следующие моменты:

- лексическое значение слова;
- вызываемые словами вторичные ассоциации, которые разделяются одним или несколькими членами данного общества;
- жизненный опыт человека, время и место общения. Они могут быть причиной того, что одни и те же слова люди воспринимают по-разному. Значение слов непостоянно, оно меняется от эпохи к эпохе, от поколения к поколению, оно зависит от региона и страны проживания человека;
- наличие у слова более одного общепринятого в данном речевом обществе значения;
- использование разных слов и фраз для сообщения сходной информации;
- смешение в описании фактов (реально наблюдаемых действий, событий) и их оценок (выводов, заключений, к которым мы приходим). Часто возникают недоразумения из-за того, что участники событий вместо описания реальных фактов выдвигают собственные предположения или мнения.

Практические задания

Задание 1. Игра «Эхо»

Участникам предлагается тема для рассказа: «Мои взаимоотношения с друзьями».

Один из учеников выступает с рассказом по теме. Остальные очень внимательно слушают. Затем второй участник должен повторить сущность его сообщения, показать, что он понял и почувствовал его. Первый участник подтверждает, что был понят правильно, и отмечает те моменты, которые слушатель



«не уловил». После этого второй участник начинает свой рассказ, третий его повторяет и т. д.

Задание 2

Участникам зачитываются следующие фразы:

- Сын — отцу: «Помоги мне».
- Продавец — покупателю: «Вы сделали выбор?»
- Начальник — работнику: «Я тобой доволен!»
- Жена — мужу: «Ты хорошо выглядишь!»
- Пациент — врачу: «Спасибо!»

Предлагается подумать и предложить ситуации общения, в контексте которых смысл данных фраз не изменится, а затем — ситуации, в которых смысл фразы приобретет противоположное значение. Свой ответ надо обосновать.

Занятие 7

Тема. Как слушать друг друга?

Цель: изучение теории и освоение практических навыков активного, пассивного и эмпатического слушания.

Теоретический материал для занятия

В общении особенно важно умение слушать. В этом проявляется отношение к собеседнику и предмету беседы. Слушание — активный процесс, оно требует определенных навыков, и мы делим с говорящим ответственность за общение. И. Атватер предлагает все навыки, обеспечивающие успешное слушание, разделить на следующие группы:

- внимание — устойчивое внимание, направленное внимание, визуальный контакт, позитивные жесты;
- слушание — внимательное молчание, сведение к минимуму ответов (невмешательство), ограничение числа вопросов;
- активное слушание — уточнение, парафраз, отражение чувств, резюмирование;
- основные установки — одобрение, самоодобрение, эмпатия;
- язык невербального общения — мимика, взгляды, изменение высоты голоса и интонации, позы и жесты.

О языке тела мы говорили на предыдущих занятиях и потому повторяться не будем. Что касается вербальной части активного слушания, то здесь можно выделить следующие приемы.

1. Поддержка в виде слов «да», «угу», повторение слов собеседника (как эхо).

2. Выяснение — обращение к говорящему за уточнениями. Оно помогает сделать сообщение более понятным и способствует более точному его восприятию слушающим. Для выяснения слушающий использует вопросы, уточняющие первоначальное сообщение. Они не должны затрагивать особенностей личности говорящего. Желательно, чтобы вопросы не приводили к однозначным ответам типа «да»,

«нет». При выяснении можно использовать следующие вопросы:

- не повторите ли вы еще раз?
- что вы хотите этим сказать?
- пожалуйста, уточните это... и др.

3. Парафраз (переформулирование) — формулирование мысли говорящего иначе, т. е. повторение его же сообщения, но другими словами — словами слушающего. Используется для уточнения понимания того, что сказал собеседник. Переформулирование можно начать следующими словами:

- как я понял вас...
- как я понимаю, вы говорите...
- по вашему мнению...

Слушающий должен уметь выразить чужую мысль своими словами. Буквальное понимание слов собеседника — большая помеха в общении.

4. Отражение чувств. Отражение слушателем чувств, выраженных говорящим, его установок и эмоционального состояния позволяет полнее осознать собственное эмоциональное состояние. При отражении чувств следует? во-первых, обращать внимание на употребляемые слова, отражающие чувства, во-вторых — следить за интонацией, позой, жестами собеседника, в-третьих — представлять, что вы сами чувствовали бы на месте говорящего. Кроме того, надо понять общий контекст общения, причины обращения собеседника к вам. Вступительные фразы при отражении чувств могут быть следующими:

- мне кажется, что вы чувствуете...
- вероятно, вы чувствуете...
- вы несколько расстроены...

5. Резюмирование — подытоживание основных идей и чувств говорящего. Оно дает возможность соединить фрагменты разговора в смысловое единство, вселяет в слушающего уверенность в точном восприятии сообщения говорящего, а говорящему помогает понять, насколько хорошо он сумел передать свою мысль. Типичными основными фразами при резюмировании могут быть следующие:

- вашими основными идеями, как я понял, являются...
- если подвести итог тому, что вы сказали...

Практические задания

Задание 1

Выберите себе партнера. Расскажите о каком-либо событии, произошедшем с вами и оставившем сильное впечатление (5—7 предложений). После того как рассказ закончен, ваш партнер должен сообщить, как он понял эту историю, начиная переказ фразой «Как я услышал...». Важно, чтобы на этом этапе тот, кто пересказывает, не вносил никаких добавлений, суждений или интерпретаций. Он должен понять рассказ и пересказать его, а не анализировать или оценивать. В то же время, переска-



зывать надо своим языком, а не просто повторяя рассказ слово в слово.

Затем рассказчик оценивает, насколько точен пересказ. Если обнаружались какие-то искажения, он повторяет историю, и слушатель должен еще раз передать, как теперь он понял сообщение. Достигнув максимально возможного понимания рассказанной истории, партнеры меняются ролями. После нескольких пересказов необходимо обсудить следующие вопросы:

- оказавшись в роли слушателя, насколько точно с первого раза вы сумели понять содержание прозвучавшего рассказа?
- оказавшись в роли рассказчика, что вы чувствовали, когда ваш партнер пытался понять вас?
- что для вас было наиболее и наименее сложно, когда требовалось понять рассказ своего партнера?
- сравните ощущения, полученные при выполнении задания, с вашим повседневным опытом общения.

Задание 2

Участникам задается вопрос «Какие чувства выражены в приведенных ниже высказываниях?/ Зачитываются по очереди следующие высказывания:

- «Какое чудесное платье! Где ты его достала?»
- «У меня завтра доклад, послезавтра экзамен, каждую ночь репетиции, а сегодня днем еще собрание устроили. Не знаю, смогу ли я вообще сегодня поехать. И так — весь месяц».
- «Я уверена, что она получит оценки лучше, чем я. Конечно, она — единственный ребенок, ее мама и бабушка постоянно за ней ухаживают. Ей только и остается, что заниматься. А я работаю, и дома все должна делать сама».
- «Не могу понять, почему они не едят. Раньше не бывало, чтобы так долго не было ответа. Теперь даже не знаю, как связаться с ними».
- «Благодарю за отличный вечер. Обед — фантастический, музыка тоже. Давайте встретимся еще».
- «Ну, как мне рассказать ему, что я чувствую на самом деле? Он, возможно, рассердится, и мы начнем ругаться. Он подумает, что я не люблю его, если скажу о своих переживаниях».

Участники должны назвать несколько чувств, подводящих автору каждого высказывания. Например:

- «Ты совсем перестала замечать меня, я что-то не так сделал?»

Чувства, которые может переживать человек в этой ситуации: озадаченность, унижение, обида, отверженность, ревность, зависимость.

Домашнее задание

Все участники должныделиться на группы по 3 человека. Каждой группе надо найти аналогичные высказывания в литературе или придумать их самостоятельно; инсценировать их. По желанию приготовить монологи в стихотворной форме для выступления.

Занятие 8

Тема. Особое умение.

Цель: формирование навыка принимать благодарность и благодарить, развитие умения различить благодарность и манипуляцию (психоаналитическая и экзистенциальная теории).

Дидактический материал: бланки задания для каждого учащегося.

Теоретический материал для занятия [8]

Умение быть благодарным — особенное умение. Казалось бы, чего проще — любой учебник хороших манер рекомендует в ответ на проявленное участие, помощь или полученный подарок говорить: «Благодарю вас», «Как любезно с вашей стороны!», «Спасибо!» Однако время от времени мы замечаем, что этот незатейливый навык, да и сама готовность благодарить пропадают. У нас просто не получается открыть рот и сказать: «Спасибо!», или слова превращаются в формальное бурчание.

Этимология самого слова «спасибо» (от фундаментального «Спаси Бог!») как бы намекает, что речь пойдет не просто о вежливости, а о чем-то гораздо более важном, основополагающем. Слова признательности должны сопровождаться чувством. Это чувство называют чувством благодарности к жизни. Без него слова благодарности звучат неискренне и формально. Когда же оно есть, слова не нужны, достаточно взгляда, улыбки, касания руки.

Благодарение — это навык, в котором несколько «этажей». Первый — это способы выражения признательности (слова и действия). Над ним второй — способность испытывать само чувство признательности.

«Последнее время не могу переносить ситуацию, когда мне делают что-то хорошее. Я должен чувствовать благодарность, а вместо этого, получая подарок, напрягаюсь, и тревога не проходит, пока не «отдарю». Чем скорее, тем лучше». Так часто говорят люди, которые сформировали у себя особую модель отношения к жизни. «Я не жду подарков от жизни, — говорят они. — Мне ничего не нужно даром». Неспособность просто и естественно принимать подарки свойственна многим людям. Именно так психологиически защищают себя те, кто перенес много разочарований и не разобрался в своих чувствах по этому поводу. Невысказанный гнев, обида и беспомощность остаются жить в них в виде постоянного напряжения, которое автоматически «включается», когда возникает ситуация благодарения, ведь такими людьми она воспринимается как угроза. Вместо радости они испытывают тревогу. Впрочем, нередко такие люди умеют дарить подарки и получают от этого удовольствие.

О базовом чувстве благодарности к жизни и судьбе написано немало. Многих волнует, откуда у одного человека способность оставаться открытым добру, а у другого — как будто роковой изъязн присутствует: он вообще не чувствует благодарности?



II Всероссийская научно-практическая конференция
**«Психологическое сопровождение приемных семей:
 теоретико-прикладные аспекты подготовки специалистов и замещающих родителей»**

14—15 апреля 2010 года, г. Коломна (Московская область)

Организаторы: Министерство образования и науки РФ, Министерство образования МО, Российская академия образования, Московский психолого-социальный институт, Коломенский филиал Федерации психологов России, Московский государственный областной социально-гуманитарный институт (психологический факультет).

Цель конференции: обсуждение проблем организации и реализации психологического сопровождения приемного родительства в России, в том числе разработки и внедрения программ психологической подготовки приемных семей, обучения сотрудников региональных центров психологической помощи приемным семьям.

На конференции планируется заслушать программные доклады, обсудить их содержание в ходе дискуссий по широкому кругу вопросов, связанных с организацией и реализацией социально-психологического сопровождения замещающих семей. Для этого образованы следующие **секции:**

1. Проблемы приемной семьи: теория и практика исследования.
2. Организация работы по психологическому сопровождению приемного родительства.
3. Семья для ребенка или ребенок для семьи: опыт устройства детей в приемные семьи.
4. Проблема диагностики совместимости родителей и приемных детей.
5. Особенности подготовки специалистов по работе с приемными семьями.

Адрес: 140410, г. Коломна Московской обл., ул. Зеленая, д. 30, КГПИ, Психологический факультет.

Тел.: 8 (916) 796-01-28 (зав. кафедрой психологии Ершова Регина Вячеславовна),
8 (4966) 15-11-43 (деканат факультета психологии).

E-mail: kolomna-psy@mail.ru

Все теории, описывающие психологические механизмы развития личности, настаивают на том, что тема благодарности относится к самой базовой, глубинной, фундаментальной составляющей человеческой жизни. Так, в экзистенциальном анализе, одной из самых мощных гуманистических теорий личности, способность принимать подарки и знаки внимания предлагается рассматривать как тест на способность к принятию вообще. «Если я могу это принять — я радуюсь и остаюсь спокойным. Если же я не могу это сделать — я начинаю нервничать: «Что он от меня хочет?», «Должен ли я подарить в ответ?» Но подарок — это не сделка. Истинный подарок не предполагает, что от меня чего-то ждут. Он оставляет меня свободным».

Принятие в экзистенциальном анализе — центральный базовый процесс, определяющий то, как человек проживает свою трудную жизнь, как обходится с «подарками» судьбы.

Как человек принимает подарки, так же он принимает и свои проблемы. Принять — значит разрешить этому быть в своей жизни. Не терпеть, напрягая силы, а спокойно посмотреть на проблему и сказать: «Это есть». Не причитать: «Какой ужас, что это случилось со мной!» — а просто и спокойно принять: «Это есть». Но, за таким решением стоит большая духовная работа, много переживаний, размышлений, изменив-

шаяся точка зрения, новый взгляд на старые обстоятельства. Человек начинает рассуждать так: «Если я не хочу замечать чего-то (убегаю) или хочу это уничтожить (борюсь и ненавижу), или просто оцепенел от страха — это не принятие, а работа защитных механизмов. Принимая, я обретаю спокойствие и силу. Силу, чтобы изменить то, что еще можно изменить, и способность спокойно жить с тем, чего изменить нельзя».

Только человек, имеющий большой личный опыт принятия, способен быть благодарным за все, в том числе за испытания.

Практическое задание

Участники разбиваются на пары и разыгрывают ситуации, в которых необходимо выразить другому человеку благодарность. После проигрывания ситуаций — общее обсуждение. Вопросы для обсуждения:

- испытывали ли вы скованность, принимая благодарность?
- в какой роли вам было более комфортно: в роли «благодарителя» или в роли принимающего благодарность?

Продолжение в следующем номере.