

А.В. Енин

«Вредные игры»: плюс и минус «Провокативная педагогика»: основы теории и практики (публикуется в сокращенном виде)



Продолжение. Начало в «Вестнике практической психологии образования» № 3, 4 за 2010 год.

Представленная книга является продолжением исследовательской темы автора, где основными составляющими выступают понятия «отрицательная социализация», «провокативная педагогика», «вредные игры» и др. Среди ранее опубликованных, иллюстрирующих заявленную тему, можно назвать «Игры быстрого приготовления» (2004), «Основы провокативной педагогики. Вредные игры» (2006), «Такая серьезная сказка» (2006), «Психология личности: диагностика» и «Социальная психология: диагностика личности и коллектива» (2007), «Десять мифов о вреде наркотиков» (2008) и даже зарубежное издание «Настільна книга вожатого табору відпочинку» (2008). Эта проблематика была представлена и в ведущих педагогических журналах: «Народное образование» (2006) («Вредные игры и их воспитательное значение»), «Школьные технологии» (2006) («Конструирование игровых сценариев»), «Воспитательная работа в школе» (2006) («Проект «Анти-лидер»»), «Педагогика» (2007) («Отрицательная социализация как фактор позитивной самореализации личности»), «Известия АПСН» (2008) («Технология «провокативной педагогики» как условие социальной адаптации подростков»), «Сибирский педагогический журнал» (2008) («Философские и психологические аспекты «провокативной педагогики»») и др.

ГЛАВА 2. «ВРЕДНЫЕ ИГРЫ»: ПРАКТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

§1. «Провокативные тренинги».

Методика проведения провокативных тренингов

Встретились как-то в институте два бывших однокурсника-историка. Один — доцент, второй — бизнесмен. И между ними состоялся такой диалог:

— Сейчас я быстренько зачет приму, а ты пока вон — билеты почитай.

— Ух ты! Двадцать лет прошло, а вопросы все те же!

— Вопросы те же. Ответы другие.

Это, на наш взгляд, хорошо отражает ситуацию во многих науках, и в психологии особенно. Душевные проблемы, трудности общения и взаимопонимания, вопрос о смысле собственно-

Енин Алексей Владимирович — кандидат педагогических наук, доцент, член-корреспондент Академии педагогических и социальных наук РФ.

По образованию — журналист, филолог (ВГУ), педагог (аспирантура МГПУ), психолог (ВИИС).

Художественный руководитель и ведущий Новой Молодежной Лиги «Область КВН». Организатор и руководитель проектов КВН: «Здорово! Образ жизни!» (совместно с Управлением федеральной службы наркоконтроля по Воронежской области), «Молодежь и всё такое» (совместно с Коммуникативным центром ВГУ); профильных лагерных смен «Веселое море», «Территория юмора» (школа актива КВН, Черное море; совместно с ГУ «Центр игровых технологий»).

Автор более 90 научно-методических, учебных и практических пособий, посвященных вопросам воспитания, психологии, провокативной педагогики.



го существования волнуют людей не одно тысячелетие. Великие умы человечества искали и находили ответы на эти вопросы, но каждое новое поколение все равно продолжает мучиться и искать. Может быть, потому, что каждый человек должен сам для себя найти эти ответы, прожив свою жизнь, получив собственный, индивидуальный опыт. Иными словами: лишь пройдя свой путь самосознания...

Группы психологического тренинга создают для человека условия получения личностного опыта и тем самым облегчают развитие самосознания. Это современный ответ на вечные вопросы человеческой души. Он не единственный и не абсолютный. Но кому-то он поможет. Во всяком случае, люди, прошедшие хороший психологический тренинг, всегда становятся немного другими. Они становятся мудрее, наверное, потому, что лучше познали себя.

Суть провокативных тренингов заключается в изменении нарушенной системы отношений участников тренинга, в коррекции неадекватных эмоциональных реакций и форм поведения, необходимой предпосылкой которых является достижение ими понимания причинно-следственных связей между особенностями системы отношений друг с другом. Следствием искажений в области социального восприятия, возникающих в результате конфликтности самооценки, является то, что испытуемый неверно истолковывает мотивацию партнеров по общению, недостаточно адекватно реагирует на возникающие межличностные ситуации. Все его внимание сосредотачивается не на разрешении реальных проблем, а на сохранении представления о значимости своего Я как в собственных глазах, так и в глазах окружающих. Понимание этого аспекта невротических нарушений позволяет широко использовать патогенетический метод не только в индивидуальной психотерапии, но и в групповой форме работы.

Когда некоторые специалисты-практики говорят о том, что можно создать замечательный сценарий занятия, который может транслироваться и работать, то есть быть эффективным, независимо от особенностей личности ведущего и специфики группы, это вызывает, мягко говоря, недоумение.

Нет волшебных сценариев, нет универсальных инструментов, нет чудодейственных рецептов, пригодных на все случаи жизни. Потому что разговоры об уникальности личности каждого человека не пустые. Потому что мы и в самом деле все разные: и ученики, и учителя, и ведущие, и участники групп. Потому что каждый день — «не такой, как вчера». И потому что — «нельзя дважды в одну и ту же реку...». Потому что не бывает «первый раз два раза».

То, что бросается в глаза сразу даже самому неопытному участнику группы, — родственная связь между многими тренинговыми процедурами и детскими играми. Их объединяет не только форма (инструкции ведущего, правила, соревновательный характер, непредсказуемость итога, приоритет процесса

над результатом и т. д.), но и — что важнее — глубокий духовный смысл творческого проживания, порождающего новый опыт.

Вкратце остановимся на некоторых признаках игры, характеризующих ее как универсальное понятие. К таким признакам специалисты относят, в первую очередь, игровой контекст, включающий:

1. игровую зону (реальную или психологическую);
2. время и пространство, в границах которых осуществляется игровое действие. (Контекст игры — это, по словам М.М. Бахтина, «атмосфера быстрых и резких перемен, риска и свершений».)

Игра создает новую модель мира, приемлемую для ее участников. В рамках этой модели задается новая воображаемая ситуация, изменяются семантические смыслы предметов и действий, часто «спрессовывается» время, до краев наполняясь интеллектуальными и эмоциональными событиями. Чтобы возник и начал жить новый игровой мир, должны совпасть устремления, желания и творческие возможности играющих людей.

Любой взрослый не раз с ностальгической улыбкой наблюдал игру «в войну», в ходе которой звучат реплики: «Все! Ты убит! Я в тебя расстрелял всю обойму!», «А я из последних сил в тебя гранату кинул!», «А я ее поймал и назад кинул!», «А она была ржавая и не взорвалась!», «А зато она тебе прямо по башке попала!». Ни один из играющих не оспаривает права другого домыслить и разрешить возникшую игровую ситуацию тем или иным, пусть даже маловероятным, способом, лишь бы происходящее не противоречило основным положениям и установкам игры.

Именно эта особенность игры позволяет ребенку найти способ объединения эмоционального и рационального компонентов Я, примирить тенденцию Я к самоутверждению через расширение границ своего влияния и тенденцию следовать социальным ограничениям. Благодаря этому явлению в игре идет сдвиг Я и «других», намечается понимание зависимости от товарищей по игре. Ценность своего Я начинает сочетаться с ценностью «других».

В психологии практически общепринятой является точка зрения, согласно которой игра служит эффективным средством социализации и адаптации к обстоятельствам жизни, нейтрализации стрессопорождающих нагрузок и, следовательно, средством оздоровления.

По мнению ряда исследователей, ее психологическими механизмами являются замещение, вытеснение, сублимация и др. Причем динамика замещения в игре развертывается в подлежащем контролю и экспериментированию пространстве, что отличает игру от иррациональных и идеальных способов и сфер замещения (сновидений, фантазий). В силу этого игра превращается в одно из важнейших средств психотерапии и психотренинга.

Цель же психологических тренингов состоит не в том, чтобы изменить человека, «скорректировав» его в сторону большего соответствия некоему социальному стандарту, а, напротив, в том, чтобы помочь ему утвердить свое Я, чувство собственной ценности, предложить «испытательный полигон» для работы с самим собой. Ведущий тренинга исходит из гуманистического постулата о том, что любой участник группы, как и всякая личность, уникален, самоценен и обладает внутренними источниками саморазвития.

Игра, применяемая на тренинге, позволяет взрослому человеку снять оковы внешне благопристойных и привычных социальных норм со своего внутреннего ребенка, освободить его от цензуры. Супер-Эго (цензор компонентов личности, складывающийся из внедренных социальных нормативов и ценностей), оказывается вовсе не таким страшным. И зачем это надо было держать взаперти? Отброшенная маска взрослой разумности осознается в этот момент атрибутом надуманного мира. И человек испытывает непередаваемое удовольствие погружения в процесс проявления своего детского Я — живого, искреннего, увлеченного. Для многих это удивительно: оказывается, детство-то не осталось в прошлом, оно живет в нас и сейчас празднует освобождение.

В психологических тренинговых играх большее значение имеет не сам процесс игры, часто дарящий участникам массу положительных эмоций, а осмысление, рефлексия происходящего после игры. Если этого не делать или делать небрежно, то ведущий тренинговой группы может смело писать на своей визитке «аниматор» и стереть слово «психолог».

Итак...

«Презентация»

«Сейчас мы разобьемся на пары. Десять минут на то, чтобы вы рассказали друг другу о себе как можно подробнее — ведь вам предстоит представлять своего партнера группе. Постарайтесь получить как можно больше разносторонней информации о своем партнере.

Презентации будут происходить следующим образом: один из членов пары сидит на стуле, второй встает за его спиной, положив первому руки на плечи. Стоящий будет говорить от лица сидящего, называя себя именем своего партнера. В течение одной минуты.

После этого любой член группы — и я в том числе — имеет право задать выступающему любые вопросы, на которые тот должен ответить также от лица сидящего. Понятно, что вы можете и не знать истинного ответа на заданный вопрос, поэтому вам нужно понять, почувствовать, как ответил бы ваш партнер. Кстати, тот, кого презентуют, не может вмешиваться и вынужден будет все время молчать.

Вопросы, которые задают участники группы и ведущий выступающему, начинаются с обращения к нему

по игровому имени человека, которого он презентует, и могут касаться самых разных тем, например:

- Какие качества ты наиболее ценишь в людях?
- Что ты считаешь самым отвратительным?
- Есть ли человек, который оказал сильное влияние на твою жизнь? Кто он?
- Назови свое самое заветное желание.
- Чего бы тебе хотелось добиться в жизни?»

Упражнение завершается обсуждением чувств и мыслей участников. При этом важно уделить внимание трем аспектам — способности учитывать время при презентации, способности верно и сжато передать полученные от партнера сведения о нем и способности «вчувствоваться» в другого человека настолько, чтобы додумать недостающую информацию. Можно использовать следующие вопросы:

- Оцени успешность твоей презентации своего партнера.
- Что ты чувствовал, когда твой партнер не сумел уложиться в отведенное время (замолчал раньше, чем закончилась минута)?
- Удалось ли твоему партнеру верно изложить сведения о тебе?
- Получилось ли у твоего партнера стать твоим двойником?
- Правильно ли он угадал ответы, которые давал от твоего имени?

«Надувная кукла»

Это упражнение направлено на преодоление скованности и напряженности участников группы, на тренировку мышечного расслабления. Ведущий играет роль «насоса»: он делает движения руками, имитирующие работу с насосом, и издает характерные звуки. Участники группы сначала расслабленно сидят в креслах, голова опущена, руки вяло висят вдоль тела. С каждым движением «насоса» «резинковые куклы» начинают «надуваться». Участники распрямляются, поднимают голову, напрягают руки и, в конце концов, встают в полный рост, раскинув руки и расставив ноги. Через несколько секунд ведущий «выдергивает затычку» у «куклы», и игроки с шипением («ш-ш-ш!») расслабляются и постепенно опускаются на корточки. Игру можно повторить два—три раза. Обсуждения игра не требует.

«Спутанные цепочки»

Участники встают в круг, закрывают глаза и протягивают перед собой правую руку. Столкнувшись, руки сцепляются. Затем участники вытягивают левые руки и снова ищут себе партнера. Ведущий помогает рукам соединиться и следит за тем, чтобы каждый держал за руки двух людей, а не одного. Участники открывают глаза. Они должны распутаться, не разжимая рук. Чтобы не происходило вывихов рук в суставах, разрешается «проворачивание шарниров» — изме-



нение положения кистей без расцепления рук. В результате возможны такие варианты: либо образуется круг, либо несколько сцепленных колечек из людей, либо несколько независимых кругов или пар.

«Шестерка»

Очень простая и веселая игра, помогающая участникам потренировать внимание и сообразительность. Все игроки встают в круг. Каждый участник группы (начиная с ведущего) по очереди называет числа натурального ряда: один, два, три... Запрещается называть числа, заканчивающиеся на цифру 6 и кратные 6 (например, 6, 12, 16 и т. д.). Если игроку досталось такое число, он должен молча подпрыгнуть и хлопнуть в ладоши. Тот, кто ошибся, выбывает из игры. Играть можно до трех оставшихся наиболее внимательных игроков. Понятно, что вместо шестерки можно использовать другие цифры.

«Взгляд»

Вариант I. Все участники стоят в кругу, опустив головы вниз. По команде ведущего они одновременно поднимают головы. Их задача — встретиться с кем-то взглядом. Та пара игроков, которой это удалось, покидает круг.

Вариант II. Отличается противоположной постановкой задачи — ни с кем не встретиться взглядом.

Помимо цели разминки, эта игра развивает навыки социальной перцепции.

«Мой портрет»

Ведущий обращается к участникам группы с вопросом: «Есть ли среди вас желающие получить свой психологический портрет? И не просто словесный портрет с перечислением достоинств и недостатков, а совершенно реальное изображение на бумаге вашего облика?»

Не стоит стремиться к внешнему сходству. Со всем наоборот: откажемся от попыток правильно нарисовать глаза, нос, рот, верно передать цвет одежды и нюансы прически. Мы же поставим перед собой более сложную и интересную задачу: каждый из нас должен создать именно психологический портрет человека, сидящего перед нами. «Я вижу так!»

Пусть ваши рисунки будут иметь метафорический смысл и тонкий подтекст. Может быть, понимаемый вами внутренний мир человека, чей портрет вы изображаете, породит в вашей душе цепочку ассоциаций или создаст конкретный образ, отражающий нечто важное в нем. Может быть, вы воспринимаете его психологический облик в виде какого-то реального предмета, а может, это какой-то узор, абстрактный орнамент или набор цветовых пятен. Ограничений для вас нет никаких, будьте свободны в выборе способов изображения его внутреннего облика».

После этого рисунки располагаются на стульях участников, а все «художники» рассматривают портреты, переходя от одного к другому. Натурщик, разумеется, тоже получает возможность увидеть изображение своего внутреннего облика.

Организовать обсуждение можно разными способами, например, так: натурщик берет в руки каждый из рисунков и говорит о чувствах, которые тот в нем вызывает, интерпретирует изображение и выражает свое согласие или несогласие с «портретом». «Художник» поясняет, верно ли понято изображение и что именно он хотел передать в рисунке.

«Зеркала»

Ведущий предлагает выйти в круг добровольцу, который будет «смотреть в зеркало».

«Твоя задача только по отражению в “зеркале”, точнее в двух “зеркала”, определить, кто из членов группы подошел к тебе сзади. Эти два “зеркала”, разумеется, будут живыми. Одно будет молчаливым: оно сможет объяснять тебе, кто находится за твоей спиной, только с помощью мимики и жестов. Второе “зеркало” — говорящее. Оно будет объяснять, что это за человек, конечно, не называя его имени. Выбери из группы тех двоих, кто станет молчаливым и говорящим “зеркалом”».

После того как игрок сделал выбор, ведущий дает «зеркалам» более подробную инструкцию: «“Зеркала” встают рядом у стены. Основной игрок — перед ними. Все остальные участники группы располагаются за его спиной и по одному бесшумно подходят к нему сзади. Отражение “зеркалами” происходит по очереди. Сначала работает молчаливое “зеркало”. Если основной игрок не может угадать человека за спиной, то вступает “говорящее зеркало” и произносит только одну фразу.

На говорящее “зеркало” накладывается ряд четких ограничений. Во-первых, естественно, запрещено называть имя человека за спиной основного игрока. Во-вторых, описывая этого человека, нельзя ссылаться на воспоминания о событиях с участием этого человека вне группы. В-третьих, следует избегать простых описаний внешности. Это разрешается только в третьей фразе. Начинаем!»

Через несколько минут ведущий предлагает сменить основного игрока, а тот получает право поменять и «зеркала». Можно обсудить следующие вопросы.

- Кому из игроков потребовалось меньше всего зеркальных «отражений», чтобы определить, кто находится за его спиной?
- В чем секрет такой прозорливости?
- Кто из участников группы оказался самым талантливым «зеркалом»? Что ему в этом помогло?
- Кто из участников удивлен тем, как был отражен «зеркалами»? Что вы почувствовали, когда увидели свое «отражение»?

Богатство возникающих в результате этого упражнения обратных связей трудно переоценить. Даже то, что не стало по каким-то причинам материалом для обсуждения в группе, остается для участника своеобразной «волшебной фотографией», какую не сделать ни одним фотоаппаратом. Ведь он фиксирует объективный образ человека, а такие вот «зеркала» дарят субъективный портрет, который невозможно получить никакими приборами.

«Встать! Суд идет!»

«Никто из вас, надеюсь, не бывал на скамье подсудимых? Однако не следует забывать известной поговорки «От сумы да от тюрьмы не зарекайся». Вот и давайте вообразим себе ситуацию, когда вам придется выбирать между тюрьмой и сумой — не в прямом смысле, конечно. Передо мной на столике вперемешку лежат карточки, на части из которых — символическое изображение тюремной решетки, а на другой — изображение протянутой руки нищего. Вам нужно выбрать либо ту, либо другую карточку. Каков же будет у нас смысл этой альтернативы? Сейчас разясню.

Но прежде немного пофилософствуем. Как бы парадоксально это ни звучало, но каждый из нас практически в любой момент жизни является нищим, ожидающим подаяния, и подсудимым, ожидающим приговора. Нищим — потому что нам почти всегда не хватает признания наших заслуг и достоинств, и мы хотели бы получать от окружающих комплименты, восхищения, разнообразные знаки внимания, подчеркивающие нашу значимость. Кто-то «нищ» постоянно и все время «ходит с протянутой рукой», добиваясь признания, похвалы, чтобы держать свою самооценку на уровне. Кто-то лишь изредка испытывает потребность в подтверждении своей значимости.

А почему — подсудимым? Потому что, живя среди людей, мы постоянно подвергаемся внешней оценке. Любой наш поступок, любое слово вызывают определенное отношение к нам со стороны наших партнеров по общению — положительное, отрицательное, иногда — индифферентное. И в этом смысле любое наше деяние ожидает какой-то приговор. Разница между нищим и подсудимым в том, что первый сознательно ищет положительных оценок, а второй готов получить и отрицательный приговор.

В нашей игре человек, выбравший карточку нищего, обеспечивает себе право на три «подаяния». То есть он может обратиться к любым трем членам группы и услышать от каждого, какими главными достоинствами он, по их мнению, обладает. Всякая критика и даже намек на недостатки «нищего» исключаются — ведь даже уличный попрошайка желает увидеть в своей шапке банкноту, а не булыжник.

Человек, выбравший карточку подсудимого, должен быть готов предстать перед судом и не терять себя надеждой выслушивать исключительно дифирамбы. Но зато в отличие от «нищего» он может полу-

чить правдивую информацию обо всех — и позитивных, и негативных — своих качествах».

Более подробно о процедуре суда ведущий не распространяется и предлагает каждому сделать свой выбор. Эта часть упражнения является во многом диагностической: она четко разделяет тех, кто готов пойти на риск отрицательных оценок, и тех, кому спокойнее выслушать хвалебные оды. Дабы избежать конформистских тенденций, лучше, чтобы каждый участник совершал выбор индивидуально и тайно от других.

Итак, выбор сделан всеми. Теперь прошу встать тех, кто выбрал нищенскую суму. Спасибо. А теперь тех, кто предпочел скамью подсудимых. Начнем с «нищих». Пусть каждый по очереди выберет троих членов группы и попросит у них «подаяние».

Затем нужно провести обсуждение всей игры «От сумы да от тюрьмы...» и предоставить всем участникам возможность отрефлексировать свои мысли и эмоции не только по поводу суда, но и по поводу «сбора подаяний». Трудно ли было сделать выбор между «нищенством» и «тюрьмой»? Как прогнозировали участники результаты выбора в группе? Почему ты предпочел именно такой выбор? Сложно ли было «просить подаяния»? Понравилось ли их получать? Как ощущаешь себя в роли обвинителя? Защитника? Трудно ли было на суде в открытую обсуждать человека? Удалось ли тебе быть искренним во время этого обсуждения? Каково быть подсудимым? И т. п.

«Кресло откровений»

Садясь на него, участник берет на себя очень серьезную и ответственную задачу: быть предельно честным, искренним и открытым. Взамен он сможет получить точно такой же ответ от группы. Как он будет решать эту задачу? Любой участник группы имеет право задать ему любой вопрос о его чувствах, мыслях, желаниях, стремлениях, о его отношении к людям, в том числе и к конкретным людям из нашей группы. Человек, сидящий на «кресле откровений», обязан не увильнуть, не уклоняться от ответа, а отвечать как есть. Если группа даст ведущему такое право, то он будет иметь возможность вмешаться и отклонить какой-то вопрос, если сочтет это необходимым (с обещанием не злоупотреблять этим правом).

Вопросы могут быть самыми разными: от достаточно поверхностных, ориентированных на получение новых знаний об увлечениях человека (Как ты относишься к группе «Агата Кристи»? Любишь ходить в лес?) до самых деликатных, касающихся интимных переживаний (Есть ли у тебя сексуальный партнер? К кому из лиц противоположного пола в группе испытываешь чувства, которые можно назвать любовью?). Такая пресс-конференция продолжается около 10 минут, после чего ведущий предлагает изменить позиции и теперь предоставить участнику на «стуле откровений» право задавать вопросы остальным членам группы.



При выполнении этого упражнения не следует забывать об основной особенности конструктивной обратной связи — ее безоценочности. Формулировки не должны носить характера прямых обвинений, восхвалений или сравнений. Участники говорят о своих чувствах, переживаниях, мыслях по какому-то поводу или по отношению к поведению кого-то из присутствующих, но не используют слов и выражений, содержащих прямую оценку личности.

Завершающее обсуждение часто сопровождается высказываниями благодарности друг другу и признаниями в том, что люди открыли для себя в себе нечто совершенно новое, то, о чем никогда не думали и даже не подозревали, осознали отношение к себе окружающих. Порой желающих посидеть на «стуле откровения» оказывается больше, чем могут позволить временные интервалы занятия.

«Мой сон»

Каждому участнику группы выдается столько карточек, сколько присутствует людей на занятии минус одна. Инструкция примерно такая: «Всем хорошо известна поговорка “Чужая душа — потемки”. Когда так говорят, обычно имеют в виду скрытые мысли людей. Но, пожалуй, еще большими потемками являются образы чужого подсознания. Давайте проверим, насколько мы способны проникнуть в мир чужого подсознания и понять его. В течение двух минут молча посмотрите на людей, сидящих в нашем кругу. Кого-то, как вам кажется, вы уже неплохо изучили, кто-то до сих пор является для вас загадкой. Подумайте: что каждый из присутствующих здесь людей мог бы увидеть во сне? Каковы наиболее характерные для его снов образы? Что он, по вашему мнению, чаще всего видит во сне?»

У каждого из вас имеются карточки. На одной стороне карточки подпишите имя члена группы, а на другой напишите свой ответ на вопрос: «Что этот человек видит во сне?». Если вы считаете, что какой-то человек редко видит сны или практически не запоминает их, то так и напишите. Заполните карточки для всех членов группы.

Время на работу 30—40 минут. По окончании этой процедуры карточки складываются на столике ведущего вверх той стороной, на которой написано имя участника. Когда все участники закончат работу, карточки раздаются адресатам.

Поднимите руки те, кто обнаружил в одной или нескольких карточках правильно угаданные ваши сны. Хорошо! Теперь, даже если предположения ваших товарищей о ваших сновидениях абсолютно не совпадают с реальным содержанием ваших снов, все-таки поработайте с этими карточками: сгруппируйте их по темам и подумайте над тем, что у вас получилось».

Обсуждение результатов этой игры может оказаться очень интересным. Если в группе найдется хотя бы один человек, в отношении сновидений которого

другим участникам удалось добиться точного попадания в одно или нескольких случаях, это уже замечательный повод для анализа способов такого угадывания. Что подсказало «прорицателю снов» правильный ответ? Может быть, в поведении этого человека есть нечто, позволяющее «увидеть» его сны? Любопытно получить и от того, и от другого истолкование образов угаданного сна.

С одной стороны, это упражнение из арсенала средств тренинга сензитивности, но с другой — оно также задействует механизм обратной связи. Предположения других людей о тех снах, которые мы видим, — это еще и способ отражения ими нас как личностей. Особенно ярко это может выявиться в том случае, когда обнаруживается какое-то сходство в прогнозах наших снов.

«Шахматы»

«Любите ли вы играть в шахматы? Замечательно. Сейчас мы поиграем в шахматы. Спешу развеять ваше недоумение — не стоит озирааться в поисках шахматных досок. Нам они не понадобятся, поскольку наши шахматы совершенно особые. В такие шахматы можно сыграть только на психологическом тренинге. И для этого, кстати, совсем не обязательно знать даже то, как движутся шахматные фигуры. Фигурами станете вы. Каждый из вас возьмет одну из карточек, лежащих на столе, и прочтет написанное на ней название и цвет доставшейся ему шахматной фигуры (например, “черная ладья” или “белый ферзь”). Показывать карточку и говорить кому-либо о том, что вы за фигура, нельзя ни в коем случае».

Участники группы по очереди берут карточки. Хорошо бы заранее приготовить плакат, изображающий шахматную доску с расставленными на ней фигурами до начала партии. После того как роли распределены, звучит продолжение.

«Ваша комната становится шахматной доской. На ней нужно расставить фигуры, причем именно так, как они обычно располагаются перед началом игры. Тех, кто понятия не имеет о том, как правильно расставляются шахматные фигуры на доске, я прошу обратить внимание на плакат. Ваша задача — как можно быстрее построиться в нужном порядке. Иными словами, каждый должен занять в шеренге своих соратников место, предписанное выпавшей ролью. Посмотрим, какие фигуры — белые или черные — сумеют построиться быстрее и без ошибок. Я не стану указывать, какая сторона нашей комнаты будет занята белыми, а какая — черными фигурами. В этом вы определитесь сами, вступая во взаимодействие друг с другом. От вас требуется четкое соблюдение правил. В чем они состоят? Самое главное — вы можете, общаться друг с другом только невербально. Запрещается писать (на бумаге или в воздухе) слова, обозначающие цвет и выпавшую вам фигуру. Запрещается показывать на

белые или черные предметы, объясняя свой цвет. Если всем все ясно — начали!»

Задача, стоящая перед игроками, далеко не проста. С одной стороны, вроде бы проходит командное соревнование, а с другой — ни один из участников вначале не знает членов своей команды. Чрезвычайно интересно наблюдать за тем, какие способы изобретаются игроками для разрешения ситуации и общения с партнерами.

«Объявление знакомств»

«Любой человек, пожалуй, мечтает о том, чтобы иметь настоящего друга. Кому-то из вас наверняка уже повезло, и такой друг у вас есть. У кого-то — множество знакомых и приятелей, но трудно выбрать из них человека, которого можно было бы гордо назвать другом. А кто-то, возможно, в силу застенчивости или замкнутости чувствует себя одиноким и с горечью признается себе, что друзей у него нет. Но в любом случае настоящий друг никому не помешает.

С этого момента я становлюсь редактором особой газеты бесплатных объявлений. Она называется «Ищу друга». Каждый из вас может поместить в нашу газету объявление о поиске друга. В этом объявлении нет ограничений на количество слов или размер букв. Принимается любая форма. Вы можете изложить весь список требований к кандидату в друзья, весь набор качеств, которыми он должен обладать, а можете нарисовать его портрет. Можете рассказать о себе. Одним словом, делайте объявление таким, каким пожелаете. Следует только помнить, что объявлений о поиске друзей будет много и вам надо позаботиться, чтобы именно ваше привлекло внимание.

Возьмите листы бумаги, фломастеры — творите! Время на подготовку — 10 минут».

Спустя это время ведущий предлагает развесить листы на стенах. Подписывать их не нужно. Участники группы молча читают объявления. Каждый имеет право нарисовать красный кружок на том объявлении, которое привлекло его внимание, и он готов связаться с его подателем. Можно ограничить выбор таких объявлений, например, тремя. Теперь можно снять листы с объявлениями.

«Посмотрите, отозвались ли на ваше объявление. Посчитайте количество красных кружков на ваших листах. Пусть каждый по кругу назовет одну цифру — количество доставшихся вам выборов».

Вот теперь и наступит самый важный момент игры. Ведущий предлагает обсудить вопросы:

- чем характеризуется объявление, получившее наибольшее число заинтересованных ответов?
- что помешало вам откликнуться на другие объявления? (Речь идет об объявлениях, не получивших ни одного выбора, если такие окажутся.)

Вполне вероятно, что наименьшее количество красных кружков будет на тех объявлениях, в кото-

рых подробно перечислены требования, предъявляемые к будущему другу. Естественно: нелегко соответствовать высокому запросу. Не каждый обладает такими замечательными качествами, как преданность, готовность, все бросив, прийти на помощь, умение хранить тайны или владение карате или кун-фу. И самое главное: в таких объявлениях ищут друга, который должен что-то давать, и ничего не предлагают взамен. Подобное потребительское отношение к другу, от которого требуется служить подателю объявления, вряд ли встретит понимание и сочувствие. Опыт показывает, что гораздо больший интерес и симпатию вызывают объявления, в которых человек предлагает то, чем он сам обладает, в общий котел дружба, то есть он готов именно к дружеским взаимоотношениям, предполагающим желание и умение не только брать, но и давать.

«Метафора»

«Трудно найти человека, который никогда не испытывал бы никаких психологических проблем, которому не приходилось преодолевать жизненных трудностей. Смею предположить, что существовали или существуют и у вас какие-то трудноразрешимые вопросы. Сегодня мы немного поработаем с этими вопросами. От вас не требуется подробного и всестороннего изложения содержания ваших проблем — может быть, вы хотите сохранить это в тайне. Подумайте о том, как можно изобразить сложную для вас проблему в метафорической форме».

Для рисования своих проблем можно использовать и краски, и фломастеры. Нам представляется, что в данном случае краски (акварельные или гуашь) предпочтительнее.

«Закройте глаза. Мысленно вернитесь в ту ситуацию, когда вы в последний раз испытали трудность, которую считаете для себя труднопреодолимой... Посмотрите на нее как бы со стороны, оставаясь к ней достаточно эмоционально холодными... Какие ассоциации вызывает у вас эта проблемная ситуация? Какой образ рождается? С чем или с кем ассоциируетесь вы сами? Вернитесь немного назад и вспомните другую ситуацию, которую также восприняли как проблемную... Может быть, из памяти всплывают другие ситуации, когда вы сталкивались с трудностями... Та же ли эта проблема? Если нет, попробуйте понять, в чем сходство этих проблем? Может быть, они имеют один корень? С чем ассоциируется у вас этот корень проблемы? Какой образ встает перед внутренним взором, когда вы думаете о корне этой проблемы? А теперь откройте глаза, молча возьмите кисточку и начинайте рисовать картину, которую можно было бы назвать «Моя проблема». Обязательно нужно, чтобы ваш рисунок содержал метафору вашей проблемы. Время на работу — не более получаса».

Иногда участникам предлагается рисовать левой рукой (если они правши). По мнению ряда психоло-



гов, это позволяет в большей степени подключить к творческому процессу правое полушарие, раскрепостить образное и ассоциативное мышление. На наш взгляд, это приемлемо тогда, когда участники тренинговой группы получили достаточный опыт выполнения упражнений арт-терапии. Если терапевтический рисунок они делают в первый или второй раз, предложение рисовать левой рукой может смутить их и даже погасить всякое желание отразить родившиеся образы на бумаге.

«Сейчас каждый из вас посетит вернисаж метафорических проблем. Вы должны увидеть в картинах ваших товарищей их проблемы, понять смысл предлагаемой метафоры и выбрать ту картину, метафора которой покажется вам наиболее близкой к собственному образу проблемы. И все это без слов. Первым будет...

Следующая ваша задача — перевести вашу метафору с языка рисунка на язык слов. Но это не означает, что вы обязаны разъяснять суть тревожащей вас проблемы. Создайте словесную метафору проблемы, расскажите ее своим товарищам по группе.

На основе индивидуально созданных вами метафор ваша группа должна придумать общую метафору, которую нужно представить и в рисунке, и в словесном изложении (ведущий снабжает каждую группу большими листами бумаги). Обсуждайте совместный метафорический образ вашей проблемы, не раскрывая реальное ее содержание, используйте только метафорический язык».

Вместо общего рисунка ведущий может предложить создать живую скульптуру или скульптурную группу, метафорически отражающую общую для участников (сходно воспринимаемую и переживаемую) проблему.

Можно предложить всем участникам объединиться и создать общегрупповую метафорическую «Скульптуру Победы над Проблемой» или общий рисунок «Победа над Проблемой».

«Тест, который вас удивит»

«Этот тест вас удивит! Не нужно ни бумаги, ни карандаша, ни калькулятора. Просто следуйте инструкциям — так быстро как можете, но не читайте следующие вопросы, пока не закончили предыдущий. Не надо записывать задания и ответы, считайте в уме. Вы будете ошеломлены результатом.

Сколько будет

15+6?

3+56?

89+2

12+53

75+26

25+52

63+32

Я знаю: вычисления — это тяжелая работа, но финиш близок...

Еще немного...

123+5

БЫСТРО! ЗАДУМАЙТЕ ИНСТРУМЕНТ И ЦВЕТ!

Еще немного...

Еще чуть-чуть...

Вы только что задумали красный молоток, не так ли?

Если нет, то вы среди 2% людей, кто имеет «другое», или ««нестандартное», мышление.

98% людей отвечают в этом тесте «красный молоток» (или, в крайнем случае, — «коричневая гитара»). Если вы не верите в это, проверьте на своих родственниках и знакомых».

«Ты уверен в себе?»

Цель. Данный тренинг поможет участникам группы научиться выбирать правильный тип общения: уверенный, пассивный, агрессивный, а также понять суть уверенности в себе.

Необходимое время. 40—60 минут.

Процедура. Каждому участнику группы предлагается продемонстрировать пассивную поведенческую реакцию, агрессивную реакцию и уверенную реакцию в некой ситуации.

Надо, чтобы свои способы поведения продемонстрировали все участники группы, хотя бы только на один из трех вариантов. Для этого каждому из участников должна быть предложена ситуация, отличная от тех, что были ранее предложены другим. Если при работе над этими ситуациями прибегать к ролевым играм, участники группы могут идентифицировать себя с самыми уверенными, неуверенными или агрессивными людьми. При этом они должны помнить, что невербальное поведение говорит о человеке не меньше, чем произносимые им слова, поэтому интонации, жесты и позы должны соответствовать изображаемой реакции. Для этого упражнения можно придумывать ситуации самим, а можно использовать ситуации, приведенные ниже. В этом упражнении нужно, чтобы каждый получил обратную связь от участников группы, которая будет оценивать степень уверенности или агрессивности его реакции.

Примеры ситуаций:

- Приятель лезет к вам с разговором, а вы ужасно спешите, и вот чтобы отделаться от него, вы говорите...
- За ремонт автомобиля вы получили счет на сумму, которая в 2 раза превышает предварительную оценку. Вы говорите служащему мастерской...
- Вы ловите на себе взгляд привлекательной особы противоположного пола и чувствуете, что, возможно, заинтересовали ее (или его) собой. Вы подходите к ней...

- Собака вашего соседа использует ваш газон как отхожее место. Вы подходите к соседу и говорите ему...
- Ваш сосед по комнате в общежитии поставил вас в неловкое положение, без вашего ведома пригласив в гости своих друзей, которые вам не знакомы. Вы говорите ему...
- Вы смотрите фильм в кинотеатре, а позади вас кто-то громко разговаривает и смеется. Вы оборачиваетесь и говорите...
- Ваш знакомый (знакомая) приглашает вас куда-либо, но вам с ним не интересно и вы никуда не хотите идти. И вы говорите...
- Ваш друг просит вас одолжить ему вашу машину, но вы знаете, что он не такой уж хороший водитель. Вы говорите ему...
- Ваш приятель ставит вас в неловкое положение, рассказывая при всех истории про вас, и вы говорите ему...

Тест «Как мы выбираем себе половину»

Заполните по очереди три анкеты, не подглядывая в четвертую анкету. Когда ответы будут готовы, смотрите анкету 4. Результаты могут вас ошеломить.

Анкета 1.

Опишите характеристики людей вашего детства от года до 17 лет, так называемых «родительских» фигур. Это могут быть родители, знакомые, воспитатели, случайные люди, которые произвели на вас впечатление. При описании используйте распространенные, «ненаучные» термины.

А. Негативные характеристики «родительских» фигур

Женские _____

Мужские _____

В. Позитивные характеристики «родительских» фигур

Женские _____

Мужские _____

Анкета 2.

С. В детстве я больше всего нуждался(ась), но не получил(а) _____

Анкета 3.

Д. Хорошие воспоминания из детства: _____

Конкретные события _____

Ваши чувства _____

Е. Неприятные воспоминания из детства: _____

Воспоминания _____

Ваши чувства _____

Что делал(а) _____

А теперь обратимся к анкете 4

Анкета 4.

Я ищу и нахожу мужчину/женщину, который А (выпишите из секции А анкеты 1) _____.

При этом хочу, чтобы он(а) оказался(лась) В (выпишите из секции В анкеты 1) _____.

Чтобы я получил(а) С (выпишите из секции С анкеты 2) _____.

И чувствовал(а) себя D (выпишите из секции D анкеты 3) _____.

Иногда я не даю себе получить то, что мне нужно, из-за E (выпишите из секции E анкеты 3) _____.

Комментарий к тесту. Удивились результату? Не расстраивайтесь — лучше знать правду, чем постоянно терпеть фиаско на личном фронте. Можно пойти на прием к психотерапевту — есть специальные сеансы, на которых специалисты смягчают впечатления детства, прорабатывают отдельные эпизоды, чтобы они не слишком влияли на наш выбор партнера, — иначе мы можем остаться рабами своих детских впечатлений. И выбирать для семейной жизни самые неудобные «объекты» — только для того, чтобы отыграть детский сценарий и победить человека, похожего на родителя, справиться с которым не удалось в раннем детстве.

Если папа девушки маму бил, ей, понятно, это не нравилось. Но, когда она повзрослеет, ее может тянуть именно к мужчинам, тяжелым на руку. Есть в этом соревновательный момент — маме не удалось справиться с драчуном, ну а я его переделаю. Кроме того, девушка может не представлять себе, что отношения в семье могут строиться совсем по-другому. Были случаи — дочери агрессивных отцов выходили замуж за хороших мужчин, которые пальцем их не трогали. Но потом заводили себе любовников, которые колошматили любительниц приключений по чем зря...

Наш тест срабатывает в 90% случаев. И частично объясняет, почему люди вдруг бросают благополучных партнеров и уходят к неблагополучным.

С кем ничего не сложится.

Есть две особенности, которые сразу помогут понять, возможно ли у вас что-нибудь с этим человеком или нет: его запах и манера поглощать пищу. Это самые древние знаковые опознавательные системы, доставшиеся нам в наследство из глубин веков. И работают они беспроигрышно. Разделить трапезу у наших косматых предков было актом большого доверия, едва ли не интимным действием. Если вам отвратителен запах другого человека, и вы смотреть не можете, как он пережевывает свой обед, ваше совместное счастливое будущее оптимизма не вызывает. Так что если вас на первое свидание приглашают в ресторан — не отказывайтесь. Это очень удобный шанс поближе рассмотреть претендента на ваше внимание и любовь.

Продолжение в следующем номере.