



МИХАИЛ
КИПНИС

БОЛЬШАЯ КНИГА
ЛУЧШИХ
ИГР

и УПРАЖНЕНИЙ

ДЛЯ ЛЮБОГО ТРЕНИНГА

Умный самоучитель психологии



Михаил Шаевич Кипнис
Большая книга лучших
игр и упражнений
для любого тренинга
Серия «Умный
самоучитель психологии»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8588209

Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга: АСТ;

Москва; 2021

ISBN 9785171346430

Аннотация

Книга представляет собой сборник игр, заданий и упражнений, которые успешно применялись автором на протяжении его более чем тридцатилетней практики. Их объединяет одно – все они являются лучшими авторскими разработками, без которых невозможно представить ни один психологический тренинг! Эти упражнения просты, эффективны и универсальны, их можно использовать в самых разнообразных тренингах для участников с самым широким возрастным, профессиональным и социальным составом.

Руководство предназначено для всех, кто применяет игровые методы для развития личности и интеллекта, улучшения навыков эффективного общения и управления, усиления творческого мышления и повышения качества семейных отношений.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

От автора	8
Часть 1	19
«Алфавит»	21
«Кузнечики»	23
«Магниты»	24
«Эврика!!!»	26
«Стулья – в круг!»	29
«Китайский осел»	31
«Мои острова»	34
«Восточный рынок»	38
«Фруктовый салат»	43
«Диаграмма»	46
«В котле с кипящей водой нет спокойного места!»	48
«Цифра-группа»	49
«Что дальше?»	53
«Треугольник ожиданий»	56
«И раз-два-три...»	58
«Гром-торнадо-землетрясение»	60
Часть 2	62
«Алексей, апельсин, Амстердам»	67
«Из чего сделан я?»	69
«Линия раздела»	75

«Я..., но я не...»	78
«Своя рубашка ближе к телу!»	80
«Спрошу у зеркала...»	84
«Волшебный магазин»	89
«“Кто я?” – управляемое воображение»	94
«Белая ворона»	98
«Приручи своих драконов!»	102
Конец ознакомительного фрагмента.	107

Михаил Кипнис

Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга

© Кипнис М., 2014

© ООО «Издательство АСТ», 2021

* * *

Я даже и не представляла, какой пласт опыта могут хранить в себе страницы обыкновенной книги.

В этом сборнике собраны уникальные игры и упражнения для ведущих групп, педагогов. Я благодарна, что есть такой человек, как Михаил Кипнис, который готов делиться своим огромным опытом. И я уверена, что благодаря подобным сборникам качество занятий и тренингов резко возрастет.

Анна Каве,

Днепропетровск, Украина

Книги Михаила Кипниса отлично подходят для

образования и развития будущих психологов!

Евгения Прыткова

При составлении моих тренингов по развитию общения книги Михаила Кипниса всегда у меня под рукой!

Елена, Москва

Книга интересна и легка для восприятия, тренинговые упражнения использовала в работе. Спасибо автору!

Наталья Литвинова, Ставрополь

Отличная книга, которая стала настольной и помогает в проведении тренингов. Доступность и простота изложения позволяют быть уверенной в освоенном материале и успешно его использовать. Первый раз я имею необходимый материал в концентрированном виде. Спасибо огромное и творческих успехов автору!

София Азбель

Замечательная практическая книга для коучеров и консультантов. Очень пригодилась в работе!

Светлана Федина, Москва

От автора

...переживания горя, гнева, боли, страха, радости и экстаза являются тем туннелем, по которому необходимо пройти, чтобы попасть в другую страну – к самопознанию, пониманию и целостности.

К. Роджерс

Тренинг. Это вкусно. Горько. Сладко. Кисло. Невыносимо. Охрененно.

Заколдованно. Остро. Жарко. Горячо. Больно. Влажно. Одиноко.

Прикосновенно. Шумно. Сухо. Терпко. Люблю. Ненавижу.

Сергей Смирнов

Предложение издательства АСТ – выпустить в свет сборник лучших упражнений для групповых тренингов – было принято мной с нескрываемой радостью.

А вы бы не обрадовались?! Ведь это значит, что издательство, выпускающее каждую пятую книгу в России, чувствует интерес к нашим прошлым совместным проектам. Это значит, что у моих книг, изданных АСТ, есть свой читатель, а значит, задания, игры, упражнения прошлых тренингов уже «работают»!¹

¹ «128 лучших игр и упражнений для любого тренинга» (2009), «Тренируем

О том, что книжки стали «помощником», «практическим руководством», «настоящим другом тренера», пишут мне не только из стран СНГ, но и дальнего зарубежья.

Все задания, игры, упражнения, тексты, которые вы найдете под этой обложкой, опробовались с самой различной публикой: детьми и подростками, взрослыми и стариками, мужчинами и женщинами. Все они любили и любят игру, потому что игра – это часть нашего «детского» прошлого, потому что в игре мы познаем себя и проверяем других. Потому что, по определению Ф. Шиллера, самый «нормальный» человек – это «человек играющий».

И вот, разминки, упражнения, игры – такие разномастные, разнохарактерные, разнокалиберные – собрались сегодня под одной обложкой!

Сборник тренинговых упражнений обладает, кроме прочего, рядом принципиальных особенностей.

умение влиять на людей в любом режиме общения. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями» (2008), «Актерский тренинг. Более 100 игр, упражнений и этюдов...» (2008), «Тренируем интеллект, эффективные стили общения и креативного поведения. 60 лучших игр и упражнений для развития творческого мышления» (2009), «Тренируем умение вести за собой, быть лидером, «мотором» и вдохновителем. 68 лучших игр и упражнений для развития управленческих способностей» (2009) и вышедшая в позапрошлом году книжка «100 лучших игр и упражнений для успешного супружества и счастливого родительства» (2011).

1. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ

Предлагаемые тренинговые задания и методики подходят для любой аудитории:

- возрастной,
- социальной,
- профессиональной,
- национальной;
- культурной.

2. ГРУППОВАЯ РАБОТА

Данное пособие предназначено для организации не индивидуального, а именно коллективного тренинга в группах разного типа:

- закрытых (сотрудники, семья, учащиеся одного класса, вуза, школы, компания друзей...);
- открытых – для любых, даже не знакомых, впервые собравшихся вместе людей со сходными мотивами, задачами или проблемами;
- смешанных (как по принципу открытости-закрытости, так и по возрасту, функциям, социальным ролям, национальной, конфессиональной, политической и т. д. принадлежности).

Работа в группе – это не только *форма*, но и *содержание* тренинга как саморазвивающегося действия, происходящего здесь и сейчас.

3. ДЕЙСТВЕННЫЙ ТРЕНИНГ

Есть руководства, особо выделяющие когнитивно-аналитическую деятельность участников тренинга – работу по тестированию, заполнению анкет, опросников, организацию всевозможных интервью, дискуссий и собеседований на тему.

В отличие от них, подавляющее количество упражнений, заданий, игр этого сборника ориентированы именно на действенно-игровое, интерактивное обучение.

Игровой аспект зачастую был решающим при отборе именно этих упражнений из большого объема материала, оставленного за границами данной книги.

4. МОДУЛЯРНОСТЬ

Материал заданий и игр может быть использован полностью или частично (и в любых комбинациях, которые покажутся приемлемыми для ведущего группы тренинга) **при планировании и ведении работы с различными учебными задачами.**

5. КОМПЛЕКСНОСТЬ МЕТОДОВ

В книге не отдается предпочтения какой-то одной из техник, не утверждается приоритет одного из методов психологического воздействия по отношению к другим. Даже самый удачный ход в конце концов надоедает. Даже красная икра, когда ее – ложками – становится поперек горла. Поэтому автор следует своему многолетнему опыту и убеждению в том, что к разным людям, в разных ситуациях могут быть применены различные подходы и методики групповой работы, включая методы терапии, психокоррекции и личностного роста.

Арсенал тренинговых заданий базируется на многообразии возможностей, которые представляют нам психодинамическое направление, принципы экзистенциальной психологии, гуманистические идеи, психология гештальта и другие научные направления и школы.

6. ПРАКТИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ

Этот сборник, по нашему замыслу, должен стать практическим помощником ведущего групп, дать широкий выбор заданий для профессионального и гибкого подхода к планированию и проведению тренинга.

Заботой автора являлось скорее обогащение «тренерского меню», чем теоретические «размышлизмы». В конце концов, нельзя объять необъятное. Обучение должно проходить по системе мелиорации: каждому растению необходимо получить не по максимуму воды (иначе корни его сгниют, и наш цветок погибнет), а *необходимое для эффективного роста*. Не больше и не меньше, а столько, сколько нужно.

Именно поэтому материалы, не носящие практического характера, будут представлены в этой книге в минимальном объеме (в расчете на то, что читатель, при необходимости, сам обратится к теории).

Этот сборник базируется на книгах, вышедших ранее в свет и уже получивших признание. Новая книга – это возможность поделиться с вами новыми играми, этюдами, упражнениями, которые появились в моем профессиональном багаже за последние несколько лет. «Новички» терпеливо дожидались своего часа в записных книжках, на карточках с планами встреч, проверялись в ходе различных тренингов, исправлялись, уточнялись, совершенствовались.

В этом издании я сохраняю те самые рубрики, которые уже полюбились читателям. Судя по отзывам, они помогли разнообразить репертуар тренингов дополнительными материалами и идеями.

Коротко представлю каждую из них.

Кстати! Материалы для тренера

Эта рубрика дает нам возможность предложить ведущему тренинга дополнительные идеи, формы работы, методические материалы.



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Здесь тренер найдет вопросы для обсуждения, материал для групповых интеллектуальных баталий, возможность для выражения «особого мнения», прояснения «личной позиции»... С их помощью тренер без труда создаст в рамках тренинга настоящий «Гайд-парк»!

ЛЕКСИКОН

В этой рубрике – словарные определения, объяснения терминов, которые встречаются в тексте.



Записки на полях

Хотите найти текст, который сможет стимулировать обсуждение той или иной проблемы? Ищете яркую историю, притчу? Тогда вам – сюда! Материалы «Записок...» помогут сделать вашу встречу, ролевую игру, упражнение более осмысленными, глубокими, запоминающимися, включенными в контекст.



СОВЕТЫ ОТ...

Практические советы от ведущих групповых

тренеров, методистов, психологов, педагогов...

Большая часть материалов этой книги родилась у автора как реакция на определенные запросы, ответ на конкретные тренинговые (коммуникационные, педагогические, социальные, культурные, психологические и другие) задачи.

Какие-то задания, игры, упражнения давно стали интегральной частью моей профессиональной деятельности, благодаря общению с коллегами, чтению книг, профессиональным «мозговым штурмам».

Но немалая часть рабочего материала существовала «от царя Гороха». Я рос на этих упражнениях-заданиях, играл в игры в летних загородных лагерях, помню что-то со студенческой поры, какие-то задания были частью учебы в театральной студии.

За почти тридцать лет ведения групп, занятий театральной педагогикой, проектами в неформальном образовании я участвовал в десятках семинаров, курсов, профессиональных встреч. Вы, конечно, понимаете, что многие из любимых упражнений и игр не распространялись тогда как сборники рецептов с указанием авторов. Они запомнились, как запоминаются песни – «на душу легло», «цепляет», «поется». Кто их автор, когда они стали частью моего профессионального «меню» – уже и не вспомнить: «слова и музыка народные»!

За годы работы «оригиналы» подверглись многочисленным обработкам, приспособлениям к различным темам,

группам и условиям. Теперь за дюжиной новых «масок» уже не различить их первичного «лица».

Там же, где *конкретный автор, книга, сборник* дали толчок к созданию игры, того или иного задания, я с благодарностью «ссылаюсь на первоисточник».

Свои критические предложения, советы, идеи о том, как можно улучшить книгу, ваши рассказы о том, насколько полезными оказались в вашей практике материалы книги, направляйте по электронному адресу: ***mkipnis61@gmail.com***



Записки на полях

...Я еще не встречал человека, который был бы способен к эмоциональному росту через интеллектуальное обучение: настоящий эмоциональный рост возможен только как результат опыта. Следующий плакат на заднем стекле моей машины будет гласить: «Ничему из того, что действительно нужно узнать, нельзя обучиться».

Я считаю, что рекомендации, предложения, все когнитивные вклады, характеризующие процесс обучения, не имеют никакого отношения к личностному росту. Более того, они часто даже затрудняют его.

Понимание и открытие возникают как результаты некоторого непосредственного опыта, а не как его предвестники. Как сказал Кьеркегор: «Мы проживаем наши жизни из настоящего в будущее, а понимаем их в обратном направлении». Если мы выиграем от того, что вновь откроем колесо, то нам необходимо открыть его... До тех пор пока у меня не появились собственные дети, я, казалось, знал абсолютно все о воспитании детей. Но когда я однажды стал отцом, мое знание разрушилось, и начался настоящий процесс обучения – через собственный опыт.

Карл Витакер, 1999

Часть 1

«Ледоколы», «зажигалки», «контактеры»

Со времени занятия театром стало привычным начинать тренинг, групповую работу с того, что в тренерском жаргоне называют «движками», «активизаторами». На «модном» сегодня английском языке они называются «айсбрейкеры», «энерджайзеры». Ну, а по-нашему, – это знакомые и любимые «ледоколы» и «зажигалки».

Определим их цели и особенности!

«Ледоколы» – разминки, игры, упражнения и задания, призванные снять напряжение, психологический зажим, создать комфортную для участников и творческую атмосферу, разрядить обстановку.

«Зажигалки» – разминки, игры, упражнения и задания, которые представляют собой катализаторы физической и эмоциональной активности, заряжают на действие, пробуждают аппетит к групповой работе. Упражнения на физический и эмоциональный «разогрев» участников.

По моему личному восприятию, «ледоколы» отличаются

ся от других видов разминок тем, что в них много внимания уделяется атмосфере, духу встречи, созданию возможностей для яркого начала групповой работы. Упражнения такого типа – это пробный камень для всего тренинга: насколько участники готовы к совместной работе, насколько они контактны, возникает ли между группой и тренером общий язык?

«Будем знакомы!», «Это возможно!», «Здесь тебе рады», «Расслабься, не дрейфь!», «Ты не один» – вот примерные идеи разминок-ледоколов. Дополнительная цель – создание атмосферы спонтанности, сотворчества, соревнования, игры.

«Зажигалки» («энерджайзеры») – это более активная форма, более жесткий ритм, более высокая интенсивность. Не «Подключайся!» или «Просыпайся!», а «ЗАЖИГАЙ!!!». В этих упражнениях определяется и закладывается энергетический ресурс группы.

«Алфавит»

Цели:

- ▶ сломать «лед» настороженности;
- ▶ снять напряжение, скованность, неловкость первой встречи.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: до 10 минут.

Это упражнение хорошо проводить следом за заданием, в котором группа сидела в кругу. То есть тренеру уже будет понятно, что количество стульев в кругу соответствует количеству участников тренинга.

– Я прошу всех расположиться таким образом, чтобы ваше «место» в кругу соответствовало алфавитному порядку ваших имен.

Этот стул (*тренер показывает на произвольно выбранный стул в круге*) – точка отсчета. От него вправо по часовой стрелке вы рассядетесь «по алфавиту». Не бойтесь общаться, задавать вопросы, уточнять имена – только таким образом вы сможете успешно выполнить задание!

Начали!

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Ведущий просит каждого из присутствующих (начиная со «стартового стула») громко и четко назвать свое имя. Группа проверяет соответствие порядка мест участников алфавиту.

«Кузнечики»

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: скотч для обозначения линий старта и финиша, по два стула (желательно – легких, пластмассовых) для каждой команды.

Время: от 10 минут.

Группа делится на 2–3 подгруппы-команды. Каждая команда выстраивается в колонну друг за другом на линии старта. В 10–12 метрах тренер обозначает линию финиша. На каждую команду дается по два стула.

Первый участник становится на один стул, второй стул ставит перед собой. Перескакивая со стула на стул («Кузнечики»!) и передвигая стулья вперед, он, не касаясь земли ногами, должен как можно быстрее достичь противоположного края комнаты (линии финиша). Обратные стулья несут бегом и передают следующему игроку в команде.

Игра заканчивается, когда первая из команд закончит эстафету.

«Магниты»

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: звуковоспроизводящая аппаратура.

Время: до 10 минут.

У слов «меня к нему тянет», «он меня отталкивает» может быть, оказывается, не переносный, а вполне-таки прямой смысл. Мы вполне ощутим его, если предложим группе упражнение «Магниты».

Исходное положение – участник обхватывает себя руками (прикрывая локти ладонями), закрывает глаза. Именно в такой позе участники будут двигаться все упражнение.

Ведущий включает музыку и просит начать движение.

Время от времени ведущий будет подавать команды трех видов:

- Однополюсные!
- Разнополюсные!
- Размагнитились!

Команда «Однополюсные!» требует от участников, встретившихся при движении, отпрянуть друг от друга, как происходит с одинаково заряженными магнитами.

По команде «Разнополюсные!» участники-магниты «прилипают» друг к другу и продолжают движение до следующей команды в таком «склеенном виде»!

При команде «Размагнитились!» между встречающимися

участниками не происходит никакой интеракции. Они просто расходятся и продолжают спонтанное движение.

Финальной сценой упражнения может стать один клубок склеившихся магнитов – реакция на команду тренера «Все пары – однополюсные!»

Еще раз напоминаю, что движение в ходе всего упражнения происходит в «основной позе» – обхватив себя руками и закрыв глаза!

«Эврика!!!»

(с этой игрой я впервые познакомился на тренинге Наташи Зицер – психолога и группового тренера)

Цели:

- ▶ развить спонтанность, творческое, ассоциативное мышление;
- ▶ способствовать знакомству и раскрепощению участников группы.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: карточки.

Время: до 10 минут.

Ведущий крупно записывает на карточке загаданное им слово. Обращаясь к группе, он говорит:

– Я приглашаю вас поучаствовать в увлекательном «эвристическом штурме», в конце которого вы, как Архимед, сможете воскликнуть – «ЭВРИКА!», «Нашел!» На карточке я записал загаданное мной слово. Это имя существительное. То есть отвечает на вопрос «Кто?» или «Что?», нарицательное в единственном числе.

Чтобы отгадать его, вам придется:

- подумать и представить, что там может быть написано;
- высказывать по очереди вслух ваши предположения о том, на что «может быть похоже» это слово, что оно может обозначать.

У каждого в группе есть шанс оказаться в роли Архимеда, хочу только попросить об одном – каждый участник группы может предложить только один вариант отгадки. Кроме того, до конца игры он должен запомнить свое предположение, чтобы потом «защитить» свою версию.

Итак, я готов принимать ваши идеи!

- Это – душа...
- Это – настроение...
- Это – живое существо...
- Это – любовь...
- Это – природное явление...

Когда предложения иссякнут (или все участники сообщат о своих идеях), ведущий показывает группе карточку со словом. И начинается второй, еще более интересный этап – каждый должен найти оправдание своей версии, почему она так или иначе связана с загаданным словом!

Предположим, загаданное слово – «птица». Тогда «защита» версий может выглядеть примерно так:

- Это – душа, потому что душа стремится ввысь, как птица. Недаром душу сравнивают в сказках с птицей...
- Это настроение, потому что, как и птица, наше настроение то взлетает, то падает вниз, оно изменчиво.
- Это живое существо. Я был прав. Никто ведь не оспорит очевидного факта?!
- Это любовь... Потому что жизнь без любви – как птица без крыльев. Без этого исчезает романтика, остается один

быт.

- Это – природное явление, ведь птица – часть природы...

«Стулья – в круг!»

Цели: развитие внимательности и быстроты реакции.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: однотипные стулья (желательно – легкие, пластмассовые) для каждого участника игры.

Время: до 10 минут.

Группа стоит в кругу. Перед каждым – стул. Держать его нужно за спинку, наклонив в сторону центра круга так, чтобы задние ножки висели в воздухе, а упор приходился лишь на две передних ножки.

По сигналу ведущего начинается игра.

По команде «Раз!» – все оставляют свои стулья и переходят на один шаг вправо. Сделать это необходимо очень четко и быстро, чтобы успеть подхватить стул своего соседа справа до того, как он станет на пол всеми четырьмя ножками!

По команде «Два!» – переходим влево по часовой стрелке. Задание – то же.

По команде «Три!» нужно успеть сделать полный оборот вокруг на 360 градусов и успеть подхватить стул, чтобы он опять-таки не опустился на 4 ножки (или вообще не упал внутрь круга).

Те, кто не успел подхватить свой стул (или стул встал на все 4 ножки, или упал), выходят из игры.

Круг оставшихся игроков сжимается, и игра продолжается до выявления победителя.

«Китайский осел»

Цели:

- ▶ проведение нестандартного знакомства участников тренинга;
- ▶ поощрение включенности в групповую работу;
- ▶ развитие концентрации внимания, спонтанности и быстроты реакции;
- ▶ создание в группе активной игровой атмосферы.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: до 15 минут.

Вполне возможно, что, прочитав название этой игры, кто-то недоуменно поднял бровь, кто-то рассмеялся, а кто-то – раздраженно поморщился... Сразу же объясню: название упражнения не обозначает ровным счетом ничего. Игра, придуманная мной много лет назад, родилась с уже готовым, неизвестно откуда свалившимся названием. За прошедшие годы она стала настолько популярной, что изменить ее имя на что-то нейтральное и не требующее постоянных вводных объяснений не представляется возможным. Так что придется принимать упражнение, как оно есть, вместе с уверениями в лояльности и уважении и к китайскому народу, и к ослам как легитимным представителям животного мира...
– Встаньте, пожалуйста, в широкий круг! Начнем с то-

го, что каждый громко и внятно скажет свое имя. Всем вам необходимо запомнить как можно больше имен партнеров по игре. Готовы? Итак: Михаил... *(Вслед за ведущим по очереди каждый называет свое имя. Важно, чтобы тренер следил за внятностью и громкостью произношения, чтобы каждому из стоящих в кругу было слышно и понятно сказанное имя.)* Спасибо! Теперь начнем игру.

Я хлопаю в ладоши и указываю на человека, стоящего в кругу. Он, не тратя ни секунды, хлопает в ладоши, указывает на меня или любого другого игрока в кругу и произносит его имя... Смысл заключается в том, чтобы (при очень высоком темпе игры!) не забыть порядок действий: хлопок в ладоши – указание на игрока – называние его имени. Важно не забыть и не перепутать имена игроков. Любая потеря темпа, ошибка в имени приводит к поражению. Такой игрок выходит из круга, садится внутри него. Так что, постепенно, в кругу образуется целая «ослиная ферма».

Упражнение можно продолжать до последнего участника – победителя. А можно, по желанию тренера, остановить игру в любое время, если группа слишком велика. Не забываем приветствовать аплодисментами победителя либо участников, дошедших до промежуточного финала.

Проводить упражнение «Китайский осел» желательно в следующем порядке:

- 1) объяснение правил;
- 2) круг имен – каждый громко и внятно представляет се-

бя, называя имя;

3) пробная игра, дающая возможность размяться и проверить понимание игроками правил и позволяющая ведущему уточнить задания, установить приемлемый для упражнения темп;

4) игра на выбывание.

«Мои острова»

Цели:

- ▶ выяснить ожидания участников от тренинга, причины их участия в групповой работе;
- ▶ способствовать активизации членов группы, возникновению групповой сплоченности;
- ▶ воспитать чувство уважения к праву человека на свое мнение, самость «иного», толерантное отношение и принятие личностных различий.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы А4 или другого формата с названиями «островов», стулья, доска или флип-чарт для записи, маркеры.

Время: от 20 минут до часа. В зависимости от количества участников группы и задач, стоящих перед тренером.

Игра интересна как методика, которую я применяю, чтобы прояснить ожидания от тренинга, обнаружить групповые ценности, предпочтения, установки. С ее помощью можно провести «экспресс-тестирование», помогающее уловить ситуацию и настроение участников встречи. А можно, по желанию тренера, потратить больше времени на рефлекссию, чтобы «копнуть поглубже», дать участникам возможность большего самораскрытия и осмысления сделанного выбора.

Раскладываем на полу заранее подготовленные листы, на

которых крупно написаны названия островов. Каждый раз их названия должны соответствовать задачам тренера. Хотим выяснить ожидания от групповой встречи? Тогда возможными островами станут:

- «Тусовка»,
- «Возможность познакомиться»,
- «Себя показать и других посмотреть»,
- «Провести свободное время»,
- «А чем еще заняться?!»,
- «Мне интересен групповой тренинг»,
- «Я здесь случайно»,
- «Люблю узнавать новое»,
- «Мне любопытно»...

Если задача – провести экспресс-тестирование настроений, царящих в группе, то темы изменятся. Наверное, будет на нашем архипелаге

- «Остров Энергии и Кайфа»,
- «Остров Неуверенности»,
- «Остров Сомнений»,
- «Остров Творчества»,
- «Остров Одиночества»,
- «Остров Поиска Новых Приключений»,
- «Остров Тишины»,
- «Остров Радости»,
- «Остров Недоверия»,
- «Остров Культурного Шока»,

■ «Остров Грусти»...

Важно, чтобы всегда, невзирая на «тематический подбор» островов, **один из плакатов был без названия – с большим вопросительным знаком**. Это – «неназванный» вами остров, его имя определяют те, кому не достаточно оказалось предложенного на выбор перечня.

Итак, мы раскладываем на полу плакаты, громко называя имена островов, затем просим членов группы «заселить» архипелаг.

Теперь вся команда может отправиться в круиз. Есть время пройти рядом с каждым из островов, подумать, прислушаться к внутренним ощущениям, понять, какой из островков «резонирует», вызывает в душе особенные чувства, принять решение **и... сойти на избранный пяточок земли**.

Так возникнут обжитые острова. Где-то будет один-два человека. Где-то – целая группа островитян. Какие-то из плакатов можно убрать – эти «острова» не привлекли внимания участников тренинга.

Следующий этап заключается в том, что все островитяне рассаживаются в тесный кружок в границах своих земельных владений, рассказывают о причинах, побудивших их заселить именно этот остров, отвечают на вопросы любопытствующих соседей.

Затем ведущий сам пускается в плавание между островами, выборочно выслушивает население. Последним этапом будет коллективное обсуждение игры, сопровождающе-

еся необходимыми записями на доске.

ЗАВЕРШЕНИЕ

■ Обсуждение того, как каждый остров воспринимает метафору своего названия.

■ Кто из островитян показался вам неожиданным в своем выборе или оценках побудивших его причин?

■ Нашли ли вы на своем острове родственную душу? Почему?

■ Если бы у вас было право второго, дополнительного выбора, какой остров вы выбрали бы и почему?

«Восточный рынок»

Цели:

- ▶ знакомство, сокращение дистанции в общении;
- ▶ снижение чувства напряженности благодаря включению в игровую ситуацию «здесь и теперь»;
- ▶ обращение внимания участников друг на друга, объединив их соревнованием в партнерских отношениях.

Размер группы: 15–20 человек.

Ресурсы: комната, позволяющая свободное передвижение участников; лист бумаги, ручка/карандаш на каждого игрока.

Время: от 10 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Помните картину восточного рынка в музыкальной сказке «Али-Баба и сорок разбойников»? С какими ассоциациями связываете вы словосочетание «восточный базар»?

- Крики...
- Запах еды и пряностей...
- Яркость, буйство красок...
- Бойкая торговля, попытки купить дешевле, продать дороже...

Замечательно! А вот, как описал чувственность и яркую энергетику восточного рынка известный израильский писатель Амос Оз:

...Была невероятная притягательность в этих переливающихся через край и растекающихся вокруг базарах, завораживающих и искушающих так, что перехватывало дыхание и плавилась душа. Коленки дрожали от обилия овощей, фруктов, сыров, сдобренных разными приправами, от острых запахов и кушаний, дерущих горло, потрясающих, чуждых, чужих, странных, дразнящих, возбуждающих... И эти алчные руки, которые щупают, роются, погружаются в потаенную глубину этих груд из фруктов, зелени, красных перцев, пряных маслин... И изобильная нагота этой мясной плоти, болтающейся на крюках, окровавленной, обнаженной, от которой поднимается пар, лишенной кожи и не знающей стыда... И все это разнообразие приправ, пряностей, специй, доводящее едва не до обморока, все это разнузданное и околдовывающее многоцветье горького, острого и соленого. А над всем этим еще и необузданный аромат кофе, проникающий до самых печенок, и запахи, поднимающиеся от всяких стеклянных сосудов, наполненных напитками всех цветов с кусочками льда и дольками лимона. И эти крепкие базарные грузчики, смуглые, взлохмаченные, обнаженные до пояса, мускулы играют под кожей, подрагивая от

напряжения, потные тела их лоснятся под солнцем.
(Цит. по: Амос Оз. Повесть о любви и тьме. Тель-Авив: Едиот
ахронот, 2005. С. 61)

Итак, через несколько минут мы попадем с вами на настоящий рынок. Он в разной культуре, в разных странах – различен. Но всегда – символ общения, деятельности, активной жизни.

...Каждый получает лист бумаги и карандаш/ручку. Складываем лист пополам по горизонтали и разрываем на две половинки. Их, в свою очередь, опять сгибаем пополам и разрываем. Получили по четыре карточки. Их тоже складываем и разрываем. Теперь у каждого в руках восьмушки листа. На *каждой* из восьмушек разборчиво напишем свое имя и, если в группе есть участники с одинаковыми именами, то, кроме имени, еще и первую букву фамилии. Теперь каждую «записку» по отдельности сложим дважды текстом внутрь. Должны получиться записки **одинакового формата!**

Подготовленные записки тренер собирает в большую шляпу (или прозрачный пакет, корзинку), обходя участников группы.

– Вот теперь, когда все приготовления закончены, мы с вами отправимся на восточный рынок. По моему хлопку вам нужно побыстрее добраться до записок и найти все восемь записок с вашими именами, которые вы написали! Сделайте это любим, приемлемым для вас способом! Для этого у вас будет всего пять минут! Через пять минут рынок закроется,

так что советуую поспешить. Первые три «покупателя», которым удастся быстрее всех приобрести дорогой товар, подойдут ко мне со своими записками. Вопросов нет?

Начали!

Тренер выкладывает в центре комнаты горку собранных записок, тщательно перемешав их.

...Игра начинается. Она сопровождается активнейшим контактом между игроками, криками, смехом и т. д. Тренер время от времени поддерживает накал страстей, объявляя, сколько минут осталось до «закрытия рынка». Закрывая «рынок», объявляем имена трех победителей игры.

ИТОГИ ИГРЫ

■ Кто же оказался самым успешным посетителем нашего рынка? Встречайте аплодисментами трех победителей игры! (*Тренер объявляет имена первых собравших по восемь записок со своими именами.*) Расскажите, как вам удалось выиграть? Какую тактику игры вы выбрали? Активный поиск, ожидание встречных предложений, «агрессивный маркетинг», взаимный обмен, попытку обмануть партнера?

■ Что вам понравилось, а что – нет в прошедшей игре?

■ Как вы ведете себя в сходных жизненных ситуациях, когда есть цейтнот, когда не определено четко, что можно, а что нельзя, когда у партнеров есть разные личные интересы? Находите ли вы сходство между вашим поведением в игре

и тем, какой вариант сценария вы проигрываете в реальной жизни?

«Фруктовый салат»

Цели: разогрев, знакомство.

Размер группы: 10–15 человек.

Ресурсы: комната, позволяющая свободное передвижение участников.

Время: от 10 минут.

В Израиле эта популярная игра, идеально подходящая для разогрева и начального знакомства, называется «Фруктовый салат».

Группа сидит в кругу. Ведущий, обходя участников, дает каждому имя-название фрукта. С его помощью игроки пре-вращаются в:

- апельсин...
- банан...
- абрикос...
- персик...
- сливу...
- ананас...

Не стоит давать в кругу более пяти-шести наименований. Хорошо играть, когда каждый фрукт представлен хотя бы 2–3 игроками (больше – лучше!).

Когда все получили «имя», из круга произвольно убирается один стул, тот, кто сидел на нем, становится ведущим. Он выходит и объявляет:

– Готовим **фруктовый салат** из ананасов! (*Все «ананасы» вскакивают и меняются местами. Тот, кто остался без стула, «готовит фруктовый салат», предположим, из апельсинов...*)

Как правило, веселая толкотня и неразбериха создают хорошее настроение, буквально «разогревают» публику.

Теперь я предлагаю второй этап игры, гораздо более нагруженный смыслом. Имя этого этапа – **«Пусть встанет тот, кто...»**

Забудем о фруктовом салате, хотя принцип участия в игре останется сходным: люди с общими признаками, качествами обязаны встать и поменяться местами. Оставшийся без места – водит. Но!!! Серьезное отличие от предыдущей игры в том, что ведущий будет называть какие-то вещи не случайным образом. Его задание **должно быть** связано с **его собственными** привычками, пристрастиями, умениями, размышлениями (вот и элемент знакомства, игровой опыт самораскрытия!)

– Пусть встанет тот, кто любит домашних животных! (*Так может начать тот, кто сам любит домашних животных.*)

Все любители животных меняются местами. При этом ведущий стремится усесться на любой из освободившихся во время перехода стульев.

Тот, кому не досталось стула, выходит в центр и начинает новую задачу:

■ Пусть встанет тот, кто любит путешествовать!

- Пусть встанет тот, кто боится высоты!
- Пусть встанет тот, кто чувствует себя счастливым...

«**Диаграмма**»

Цели: помочь участникам лучше узнать друг друга.

Размер группы: 10–15 человек.

Ресурсы: не требуются.

Время: от 10 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Представьте, что из одного угла комнаты в другой проведена воображаемая ось. Левый ее конец выражает наименьшую степень проявления какого-либо качества или процесса, то есть близок к «нулю». Правый же, наоборот, выражает высшее проявление некого качества, признака, процесса и соответствует «ста процентам». Предлагаю восьми или десяти участникам заняться построением живого графика...

Спасибо, что вы откликнулись на мое предложение принять участие в этом задании. Все, что от вас потребуется, – это внимательно слушать вопросы, а затем, в соответствии с вашими ответами, распределиться на этой воображаемой оси.

Если, к примеру, задан вопрос «Любите ли вы шоколад?», то люди, к сладостям абсолютно равнодушные, займут левый угол комнаты. Законченные сладены соберутся в правом уг-

ду. Остальные же распределяются на оси, занимая места от 0 до 100 в зависимости от степени своей привязанности к шоколаду...

Звучит вопрос. Идет распределение игроков по воображаемой оси. Затем ведущий уточняет числовой эквивалент выбранной точки: соответствует ли ответ двадцати процентам или тридцати, или, скажем, восьмидесяти пяти?

После этого участников диаграммы просят прокомментировать свою позицию и отношение к поставленному вопросу или проблеме.

Темы могут быть и серьезными, и шуточными. Можно и самим участникам предлагать вопросы для подобной диаграммы.

С помощью вопросов можно получить обратную связь от участников группы:

- Нравится ли вам атмосфера нашей встречи?
- Чувствуете ли вы себя достаточно свободно?
- Ваши ожидания от сегодняшней встречи, насколько они позитивны?
- Насколько вы готовы раскрыться в группе?
- Готовы ли вы к началу тренинга?

«В котле с кипящей водой нет спокойного места!»

Цели: активизировать участников тренинга через проявление физической активности.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: звуковоспроизводящая аппаратура.

Время: до 10 минут.

«В котле с кипящей водой нет спокойного места» – так гласит китайская пословица. Когда вода кипит, то пузырьки заполняют все пространство котла.

Так же поступим и мы. Представьте, что это комната – котел. А вы – пузырьки кипящей жидкости. Они все время находятся в движении и постоянно заполняют все пространство котла. В нем нет мест без пузырьков.

Ваша задача, как только зазвучит музыка, двигаться в ее ритме по комнате, следя за партнерами и за тем, чтобы в каждый момент времени все «пузырьки» равномерно занимали все пустые места.

Когда музыка замолкает – это сигнал немедленной остановки и совместной проверки того, заполнен ли наш котел равномерно, или в нем есть лакуны, пустые пространства?

«Цифра-группа»

Цели:

- ▶ активизировать участников тренинга через проявление физической активности;
- ▶ мобилизовать внимание участников, сконцентрировать его на партнере;
- ▶ создать атмосферу коллективного сотрудничества и веселой игры.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: до 10 минут.

– Начинаем быстрое спонтанное движение по комнате. Не сталкиваемся! Уступаем друг другу дорогу. Избегаем даже касания с партнерами!

Время от времени я буду называть цифру. После того как цифра прозвучала, ваша задача – в кратчайший срок разбиться на группы, равные по числу участников названной цифре. Прозвучала цифра «пять» – с максимальной быстротой все разбиваются на пятерки, «семь» – разбились на группы по семь участников в каждой. Те, кто остался в неполной группе, тоже объединяются вместе.

Еще одно условие: нельзя выбирать себе партнеров. Группы выстраиваются спонтанно из людей, находящихся в этот момент по соседству.

Есть вопросы? Все готовы? Начинаем движение!

Увеличьте, пожалуйста, темп! Всячески избегаем касаний и столкновений с товарищами! «Семь!» Уже прозвучала цифра, быстрее распределяемся по группам! Молодцы, эта семерка справилась первой! Эта группа закончила второй, а эта задержалась. В «остатке» у нас оказалось два человека. Прекрасно! Видно, что вы поняли законы и правила игры. Попробуем еще раз!

После трех-четырех раундов останавливаем игру и уже-стачаем правила:

– Пожалуйста, вспомните, как в горячке игры вы толкались, хватали друг друга руками, перетаскивая из группы в группу. Так вот, сейчас то же самое задание вы выполните, абсолютно не используя рук. Уберите их за спину! Тот, кто забудет об ограничении и начнет пользоваться руками при распределении по группам, приведет к проигрышу всю свою команду. Я вынужден буду расформировать группу, и ей придется объединиться уже с другими участниками. Понятно, что фактор времени будет работать против вас.

Все готовы? Начали!

Еще четыре-пять попыток, которые мы контролируем (насколько верно понято и исполняется задание, его быстрота и точность). Следим за тем, чтобы при распределении на группы участники не пользовались руками.

Объявляем последний этап:

– Вы уже научились быстро распределяться по группам,

не используя при этом рук. Почти не толкаясь. Но шум, который вы производите, сравним с шумом реактивного самолета или восточного базара. Давайте попытаемся выполнить то же задание в абсолютной тишине. Единственное средство связи между вами – это взгляд партнера.

Надеюсь, что все запомнили: руками не пользуемся, они спрятаны у нас за спиной, не разговариваем и при этом максимально быстро разбиваемся на группы в соответствии с называемой ведущим цифрой.

Начали!

Кстати! Материалы для тренера

Всем, кто работает с детьми определенного возраста, подростками знакомо: «Я не хочу репетировать с ним, я хочу со своим другом!», «Я не буду играть с девчонкой...», «Я не хочу сидеть с мальчишкой...». Сходные проблемы могут возникнуть и в подростковой аудитории, и даже в группе взрослых участников группового тренинга. Это, как правило, следствие зажима. Ощущение неловкости от первых встреч с незнакомыми людьми, излишней природной застенчивости...

Так вот, вышеприведенное упражнение практически избавляет вас от необходимости вникать в тысячу и одну причину субъективных несовместимостей.

Скажем, для следующего упражнения в тренинге

вам необходимо, чтобы работала группа из четырех участников? Назовите цифру «четыре» (*проследите за скоростью, спонтанным делением на группы!*), и вы получите необходимые для работы четверки. Теперь можете начинать объяснение задания: все участники воспримут деление как неизбежную данность, не вызывающую споров.

С той же логичностью и тем же успехом вы решите проблему распределения большой группы на определенное количество подгрупп. Предположим, вам необходимо продолжить репетицию в четырех подгруппах. Вы знаете, что на площадке находится двадцать человек. Назвав в последнем раунде цифру «четыре», вы получите пять подгрупп по четыре человека.

«Что дальше?»

Цели:

► создание в группе атмосферы эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и доверия друг к другу;

► помощь участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении;

► подготовка группы к возможности открыто говорить об эмоциях и чувствах.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: легкий мячик.

Время: 10–15 минут.

ХОД ИГРЫ

Эта игра – своеобразный «проактивный тест». Правила очень просты. Тренер начинает предложение, тот участник, кому тренер бросает мяч, должен продолжить. Например:

Тренер: Я пришел сегодня на встречу группы с желанием... *(Бросает мяч участнику А.)*

А. *(ловит мяч и продолжает):*...получить удовольствие от игры... *(Бросает мяч участнику Б.)*

Б. *(продолжает ту же цепочку ответов, которая была задана в предложении тренера):*...познакомиться с теми людьми, с кем еще не удалось поработать вместе

во время прошлых встреч... (*Бросает мячик участнику Г.*)

Г. (*ловит мяч*):...попытаться принять участие в тренинге, а не смотреть на работу группы со стороны...

Когда тренер хочет сменить ключевое предложение, он дает команде знак, получает от участников мяч и, по своему усмотрению, либо сам дает актуальное для него завершение предложения, либо задает новое предложение-ключ.

Можно предложить следующие предложения-ключи:

- Я радуюсь, когда...
- Мне хотелось бы, чтобы группа...
- Я горжусь собой, если...
- Я думаю, что друг – это...
- Когда я участвую в тренинге, я понимаю, что...
- Я радуюсь, когда слышу...
- Мне не хотелось бы чувствовать себя...
- Жизнь удалась, если...
- Настоящий интеллигент – это тот, кто...
- Самое страшное в жизни – это...
- Мне ужасно смешно, если...
- Я очень люблю...
- Мне трудно заставить себя...
- Терпеть не могу, когда...

ЗАВЕРШЕНИЕ

Это упражнение не требует особенного послесловия, но все же стоит коротко обменяться мнениями о самых необычных ответах и о том, что запомнилось в реакциях товарищей.

«Треугольник ожиданий»

Цели:

- ▶ дать возможность участникам сформулировать и высказать свои ожидания от встречи;
- ▶ помочь участникам лучше узнать друг друга;
- ▶ стимулировать осознанное участие в групповой работе и личную ответственность за происходящее на тренинге.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы с рисунком, ручки/карандаши, скотч.

Время: 15–25 минут.

На листах, которые получают все участники тренинга, нарисован треугольник. Задание: в каждой вершине нужно написать:

- чего я жду от себя,
- чего я жду от группы участников,
- чего я жду от тренеров.

Затем каждый читает, что он написал, и прикрепляет свой треугольник на стену.

Тренер предлагает подойти к Стене Ожиданий и еще раз просмотреть записи товарищей.

В итоге, тренер обобщает высказывания участников, проверяет, насколько можно говорить об общности интересов?

Насколько конкретно и реально сформулированы ожидания? Он также, с помощью группы, комментирует личные ожидания участников «от себя» и их ожидания от тренеров.

«И раз-два-три...»

Цели:

- ▶ тренировать концентрацию внимания, фокусировку на задаче и на партнере;
- ▶ провести физический разогрев группы,
- ▶ развивать способности быстрого реагирования на меняющиеся условия;

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 8–10 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Группа разбивается на пары. Задание, на первый взгляд, чрезвычайно простое: в каждой паре партнеры стоят лицом друг к другу и начинают счет от одного до трех. Счет идет «по кольцу» без остановок:

Первый: Один.

Второй: Два.

Первый: Три.

Второй: Один.

Первый: Два.

Второй: Три.

Когда первый этап освоен и не представляет больше слож-

ности для игроков, тренер вводит дополнительное действие. Теперь вместо цифры «один» нужно будет молча присесть. Дадим парам насладиться освоением этого этапа. Затем вместо произнесения цифры «два» просим подпрыгнуть. (*Вновь – 2–3 минуты на тренировку.*) Последний этап – заменяем произнесение цифры «три» хлопком в ладоши. Начали!

Первый: приседает.

Второй: подпрыгивает.

Первый: хлопает в ладоши.

Второй: приседает.

Первый: подпрыгивает.

Второй: хлопает в ладоши.

Если вы считаете, что упражнение слишком простое, – проверьте на себе! Убедитесь на практике в его эффективности и веселом настроении, которое создаст в группе этот опыт кинестетической концентрации!

«Гром-торнадо-землетрясение»

Цели:

- ▶ способствовать физическому и эмоциональному разогреву участников;
- ▶ развивать способности быстрой реакции на изменение обстановки;
- ▶ дать толчок процессам командообразования.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 5–7 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Группа разбивается на тройки. Двое из тройки берутся за руки, руки поднимаются вверх, изображая крышу дома. Третий участник заходит «под крышу», он – «жилец».

Когда ведущий произносит слово «Гром!», то все «жильцы» выбегают из своих домов и ищут новое жилище. Когда звучит команда «Торнадо!», то ураган уносит «крышу» и каждая ищет себе другого «жильца». Третья команда «Землетрясение!» приводит к полному разрушению «жилища», и в этом случае все тройки рассыпаются и создаются новые «дома» с «жильцами».

Кстати! Материалы для тренера

Даже если количество участников группы не кратно трем и у вас «в остатке» есть один-два человека, можно проводить эту игру. В такой ситуации «бездомные» должны перехватывать инициативу. При команде «Гром!» они могут занимать освободившиеся «жилища». А при команде «Землетрясение!» – создавать свой «дом» (либо опять-таки занимать место жильца нового «дома»).

Порой как раз этот вариант вносит в игру дополнительный азарт и накал борьбы «за место».

Часть 2

«Я у себя есть!», или Самоидентификация, самосознание, самоприятие

*Что значит «я»? «Я» бывают разные!
А. А. Милн «Винни-Пух и все-все-все»*

*Потеряли гвоздь – потерялась подкова,
Потерялась подкова – пала лошадь,
Пала лошадь – пропал всадник,
Пропал всадник – пропало письмо,
Пропало письмо – проиграна битва,
Проиграна битва – потеряно царство.
И все из-за потерянного гвоздя!
Джордж Герберт*

Первопричиной духовного рабства человека является его невежество, и превыше всего – невежество по отношению к себе. Без познания себя, без понимания работы и функционирования собственного организма человек, не может стать свободным, не может управлять собой. Он всегда остается рабом, игрушкой внешних сил, поэтому первым требованием всех древних учений о пути к

освобождению было «познай себя».
Георгий Гурджиев

Герои Александра Милна, знакомые кому-то в оригинале, кому-то в пересказе Бориса Заходера, достаточно давно были озадачены проблемами самоидентификации:

Винни-Пух: Я притворюсь, будто я маленькая черная тучка... Теперь я совсем как настоящая черная тучка... Ну, на кого я похож?

Пятачок: На медведя, который летит на воздушном шаре...

Винни-Пух: По-моему, пчелы что-то подозревают. Кажется, они не верят, что я черная тучка... Я тучка-тучка-тучка, я вовсе не медведь!

Винни-Пух: Слушай, Кролик, это случайно не ты?

Кролик: Нет, не я!

И дальше:

Кролик: Что значит «я»? «Я» бывают разные.

Винни-Пух: «Я» – значит я, Винни-Пух.

Кролик: Ты в этом уверен? Хм! Действительно, Винни-Пух. А это кто?

Винни-Пух: Это – Пятачок.

Кролик: М-мда, действительно, Пятачок.

Второй эпиграф к разделу – слова Джорджа Герберта – английского поэта XVII века, которые хорошо иллюстрируют идею о том, что у каждой истории есть своя точка отсчета, своя «печка, от которой нужно вести танец...»

В нашей истории – истории группового тренинга – точкой отсчета является... участник группы.

Он – то особенное звено, то ни на что не похожее «событие», которое случается в ходе нашей встречи.

Он – тот изначальный кирпичик, из которого мы будем строить здание группового взаимодействия.

Он – та молекула, несущая уникальную информацию, из которой в ходе нашей работы будут создаваться цепочка ДНК всей группы.

Перефразируя древний танахический текст, поэтесса Рахель написала стихи под названием «Закрытый сад».²

Одна из задач тренера – отыскать тот ключ, который сможет приоткрыть ворота, калитку, дверцу в сад души.

Та же Рахель писала – «Только о себе рассказать умела...» А сколько из нас не могут «рассказать о себе», так как себя не знают. Порой «сад закрыт» не только от посторонних, но и от нас самих! И тогда существуем неосознанно, реактивно, «летим по воле волн...»

Тренинг помогает человеку перевести мысли, чувства, понимание о себе и о мире из бессознательного – подсознательного – в сознательное. Или – в **ОСОЗНАННОЕ!**

Об этом – слова Георгия Гурджиева, которые так же предваряют этот раздел.

² «Ган науль» на иврите в буквальном переводе – «запертый сад», закрытый на замок. – Прим. М. Китнис.



Записки на полях

ЗАКРЫТЫЙ САД

Кто же ты? Протянутой рукой
Не найти протянутую руку.
И в глазах смущение – чужой,
Безразлично, равнодушно, глухо.
Человек не мой – закрытый сад,
Нет к немym дороги, стерты тропы.
Попытаться – посох сучковат,
Камень тверд, до истечения срока.

Рахель

Перевод – Леон Руиклион,

stihi.ru/2014/01/24/8705

Научиться всматриваться в себя и в свою жизнь – это одна из важнейших возможностей стать значимым для

себя. Минуты интимности с самим собой – это оазис аутентичности в мире, требующем стандартизации и похожести.

*Из лекции профессора Офры Майзельс,
Иерусалим, 04.11.2011³*

³ Офра Майзельс – клинический психолог, профессор и декан факультета образования Хайфского университета, председатель Педагогической комиссии Министерства просвещения Израиля.

«Алексей, апельсин, Амстердам»

Цели:

▶ освоить активный стиль общения и способствовать созданию в группе отношений партнерства;

▶ создать свободную от барьеров и страхов атмосферу в группе.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: около 10 минут.

ХОД ИГРЫ

Незамысловатая и веселая игра-знакомство, позволяющая создать легкую атмосферу, без труда выучить имена, развить ассоциативное творческое мышление.

Каждый из участников по очереди представляет себя группе с помощью триады, в которой:

- первое слово – его имя,
- второе – блюдо (желательно – которое он любит!),
- заключительное слово – название города.

«Соль» игры в том, что все три слова начинаются с той же буквы, что и имя участника, к тому же за весь круг нельзя повторять названия блюд и городов, прозвучавших ранее!



ЕСТЬ ВОПРОС?!

Определите, что дает вам возможность чувствовать себя:

- сильным и уверенным в себе;
- творческим;
- живущим полной жизнью;
- способным совершать поступки;
- самостоятельным;
- наполняющим смыслом свою жизнь;
- ответственным человеком?

В чем ваша аутентичность (природное, естественное состояние вашего «Я»)?

«Из чего сделан я?»

*Душа – это то, что делает траву травой,
дерево – деревом, а человека – человеком. Без нее
травы – сено, дерево – дрова, а человек – труп.*

Григорий Сковорода

Цели:

▶ тренировка самопознания и самопрезентации с помощью ассоциативного мышления;

▶ развитие творческих способностей и умения участников тренинга соединять идеи из разных областей эмпирического и чувственного опыта;

▶ тренировка навыков эффективной презентации.

Размер группы: оптимально – 12–15 участников. Это пожелание связано не с возможностью проведения упражнения, а с его эффективностью. Большой размер группы приведет к размыванию внимания и ослаблению концентрации на партнере.

Ресурсы: перечислены ниже.

Время: 15–20 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

На столе – разнообразные материалы:

■ воск,

- нитка шерсти,
- стекло,
- камень,
- дерево,
- кусок прозрачного полиэтилена,
- резинка,
- металл (проволока, пластинка железа...),
- алюминиевая фольга,
- вата,
- вода,
- масло.

Все эти материалы (кстати, ведущий тренинга не обязательно должен использовать *именно эти*, он может принести в группу иные предметы и материалы), кроме прямого своего назначения и применения, имеют метафорическую, образную составляющую.

Вспомним, с какими качествами ассоциируются железо, сталь?

Как метафорически может рассказать о человеке его сравнение с камнем? С водой?

На какую метафору натолкнет вас легкая, как пух, вата?

Из чего «вы сделаны»? На что похож ваш характер? Ответьте на этот вопрос.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Почему я так представляю себя? Какие жизненные ситуации могут объяснить мой выбор?
- Каково взаимоотношение между «моим материалом» и «материалом» других?
- Хотелось бы мне быть другим? Почему?

Кстати! Материалы для тренера

ВОСТОЧНАЯ ПРИТЧА

В один из дней пришел к учителю его ученик и обратился с приветствием и со словами:

– Учитель, все говорят, что я глуп, невнимателен, что из меня в будущем не выйдет толку. Мне не хотелось бы так прожить свою жизнь. Скажи мне, что могу я сделать, чтобы изменить себя и мнение о себе?

– Друг мой, я сейчас занят решением своей проблемы, – ответил Учитель. – Готов ли ты подождать, пока я освобожусь?

– Естественно, готов, – смиренно ответил мальчишка.

– Хотя, если ты хочешь, ты можешь помочь мне в решении моей задачи, тем самым ускоришь и мой ответ

на твою проблему...

– Я готов, Учитель, – упавшим голосом ответил мальчик, понимая, что не в его силах оказать Учителю помощь.

– Вот кольцо, – сказал Учитель, стягивая с пальца украшение и передавая его собеседнику. – Беги на рынок и продай его. Но не вздумай продавать его меньше, чем за золотой. Чем выше будет цена сделки, тем лучше. Продай и возвращайся поскорее, займемся твоим делом!

Вскочил мальчишка на лошадь и помчался на рынок. От продавца – к продавцу, от покупателя к покупателю ходил он, в попытке выполнить поручение Учителя. Были те, кто, видя кольцо и слыша запрашиваемую за него цену, откровенно смеялись, были те, кто крутили пальцем у виска, давая понять всю нелепость просьбы. Один старик готов был дать за кольцо серебряную монету, но мальчишка, помня наставление Учителя, не согласился на сделку. В конце дня, утомленный безрезультатными усилиями, вернулся наш герой к Учителю.

Тот услышал рассказ о безуспешной продаже и сказал:

– Видишь ли, день твой прошел не зря. Ты пытался узнать цену этой вещице, и потерпел неудачу. Но цену тебе давали профаны, не знающие истины и не понимающие в украшениях. Теперь выполни мою следующую просьбу. Отправляйся к придворному ювелиру. Кто, как ни он, сможет профессионально

оценить это кольцо. Но сколько бы ювелир ни давал тебе за украшение, не смей продавать его. Узнай о цене и возвращайся!

И вновь вскочил на коня мальчишка и поскакал в сторону дворца правителя на площади. Нашел ювелира, протянул ему кольцо и спросил, сколько можно получить за это украшение? Ювелир взял в руки увеличительное стекло, свои инструменты и через несколько минут сообщил оторопевшему от удивления мальчику:

– Скажи своему Учителю, что если он продаст кольцо сегодня, то получит за него 59 золотых. Но если он потерпит с продажей еще несколько лет, то цена увеличится на четверть...

Не веря в то, что услышал, помчался ребенок назад. Приехав к Учителю, протянул ему кольцо и рассказал о словах ювелира.

Возвращая кольцо на палец, Учитель сказал:

– Кажется мне, что я дал тебе ответ на твой вопрос. – Ты – как то кольцо, с которым пришлось тебе повозиться по моей просьбе. В тебе есть многое, ты ценен сам по себе. Надеюсь, что тебя должны понять и оценить многие, если не все в твоём окружении, ты поступаешь так же, как когда предлагал кольцо профанам на рынке. Только истинный специалист своего дела знает настоящую цену.

Каждый из нас похож на это кольцо – уникален и ценен своей неповторимой ценностью.

Хватило бы любопытства обратиться к людям

вокруг, чтобы понять, чего стоишь.

Хватило бы терпения не спешить продавать сокровище за бесценок, найти того ценителя, который сможет по-настоящему сказать, чего мы стоим.

Хватило бы пронизательности, взглядеться в сокровище, чтобы почувствовать, чем, в действительности, обладаешь!

«Линия раздела»

(это упражнение позаимствовано мной у Поля Гриффина – автора и руководителя американского молодежного проекта City at Peace. Мы с удовольствием работали вместе в рамках этой интересной программы, созданной Полем и в Израиле, и в США)

Цели:

- ▶ тренировка самопознания;
- ▶ проверка готовности к самораскрытию, самоанализу и самопрезентации;
- ▶ преодоление барьеров коммуникации.

Размер группы: оптимально – до 20 участников. Это пожелание связано не с возможностью проведения упражнения, а с его эффективностью. Большой размер группы приведет к размыванию внимания и ослаблению концентрации на партнере.

Ресурсы: цветной скотч для разметки игрового поля.

Время: 15–20 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

«Линия раздела» может быть общегрупповым заданием, а может пройти – по решению тренера – лишь с небольшой

группой участников-добровольцев. От всех, кто готов принять участие в «Линии раздела», требуется откровенность, прямота, а значит, – немалое мужество.

Если речь идет о команде добровольцев, то они выстраиваются лицом к остальным участникам встречи и оказываются стоящими перед проведенной на полу линией, разделяющей их – небольшую (8–10 человек) группу добровольцев – от участников-зрителей.

Ведущий обращается к группе с вопросами. После каждого вопроса следует продолжительная пауза, дающая возможность решить, каков будет ответ на него. Всякий раз, когда участники упражнения готовы дать положительный ответ, вместо слова «Да!» они просто пересекают линию раздела. При отрицательном ответе – остаются на месте, не переступая через «границу».

После каждой серии вопрос-ответ следует просьба ведущего ко всей группе:

– Посмотрите, кто пересек черту, кто остался на месте! Что вы чувствуете, сделав выбор, или наблюдая за чьим-то выбором со стороны?

Для примера приведу серию вопросов, на которые отвечали американские тинэйджеры, жители Вашингтона:

- Чувствуешь ли ты себя взрослым?
- Часто ли ты испытываешь чувство одиночества?
- Чувствовал ли ты себя глупым?
- Случалось ли, что кто-то из взрослых обманывал тебя?

■ Можешь ли ты свободно выражать свои мысли и чувства?

■ Бывал ли ты задержан полицией?

■ Случалось ли, что кто-то из взрослых словом или делом ограничивал твою свободу?

■ Часто ли у тебя есть причины гордиться собой?

■ Возникала ли у тебя мысль о самоубийстве?

■ Считаешь ли ты себя успешным человеком?

■ Думаешь ли ты о Боге?

■ Боишься ли ты одиночества?

■ Случалось ли тебе по-настоящему бояться за свою жизнь?

■ Есть ли в этом мире человек, который тебе дорог?

■ Живешь ли ты с ощущением, что тебя любят?..

Уверен, что у любого тренера будет немало своих вопросов, которые он захочет задать группе. «Линия раздела», как правило, гарантирует серьезный настрой на непростой разговор о смысле жизни, о том, какой путь мы в ней выбираем. При кажущейся простоте, она служит своеобразным камертоном, проверяющим группу и ее участников.

«Я..., но я не...»

Цели:

- ▶ проверка готовности к самораскрытию, самоанализу и самопрезентации;
- ▶ преодоление барьеров коммуникации,
- ▶ работа над осознанием иррациональных убеждений, разрушением стереотипных установок.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: бумаги и ручки для записей.

Время: 15–20 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Упражнение на разрушение когнитивных стереотипных установок. Участникам предлагается самостоятельно записать как можно больше высказываний о себе, построенных по принципу:

- Я мужчина, но я не агрессивный.
- Я пришел учиться новому, но я не глуп.
- Я еврей, но я не верю в Бога.
- Я женщина, но я не люблю украшений.
- Я блондинка, но я не наивна.
- Я инвалид, но я не нуждаюсь в жалости.

В завершении упражнения тренер может обсудить мысли

и чувства участников по поводу собственных высказываний и того, что они услышали от других.

■ Что подтолкнуло их к выбору именно таких формулировок?

■ С кем они ведут очный или заочный спор? Кому испытывают необходимость что-то доказать?

■ Насколько знакома им подобная ситуация «по жизни»?

«Своя рубашка ближе к телу!»

Цели:

- ▶ стимулирование самоанализ и навыки самопрезентации;
- ▶ преодоление барьеров коммуникации;
- ▶ углубление знакомства, создание доверительных отношений между участниками тренинга;
- ▶ приобретение опыта в определении «личных границ» самораскрытия, умения определять, что уместно, а что нет, в групповой встрече.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы бумаги формата А4, ножницы – несколько пар, маркеры для оформительских работ, клейкая лента или степлер (скоросшиватель) со скрепками.

Время: 40–60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Первый этап

Тренер предлагает участникам задуматься о том, что бы они могли рассказать о себе другим участникам тренинга.

Каждому предстоит самостоятельно определить «границы уместного самораскрытия», доверия, которое вызывают товарищи по группе, тренер.

Это необходимо сделать прежде, чем группа перейдет к выполнению задания тренера.

Задание: на одном листе формата А4 напишите что-то о себе (маркерами, крупно), что вы можете рассказать без проблем, с легкостью. На втором листе – запишите, пожалуйста, что-то о себе, что вам не так просто обнаружить, что требует определенной смелости, решимости, большего доверия.

Второй этап

Теперь каждый «сошьет» для себя рубашку. Даже для тех, кто никогда не занимался шитьем, это не составит труда!

Берем один лист А4 и разрезаем его на две вертикальные полосы. Затем берем подготовленные листы с текстом. Первый и второй лист поворачиваем друг к другу «спинками». К верхнему краю листов прикрепляем степлером вырезанные полосы бумаги – это своеобразные «лямки», «подтяжки».

Все, рубашка готова. Надеваем ее так, чтобы первое наше сообщение оказалось на груди, а второе – на спине.

Третий этап

После того, как рубашки «сшиты» и надеты, тренер предлагает участникам в течение 10–15 минут походить по комнате, познакомиться с тем, что сообщают о себе товарищи, задает вопросы, отвечает на вопросы.

Четвертый этап

Группа занимает свои места, не снимая «рубашек».

Тренер предлагает кому-то начать и рассказать о том, что написано у него на груди и на спине, почему именно эти вещи написаны, как он чувствует себя в своей «рубашке».

Следом за первым участником тренер приглашает других членов группы подключиться к разговору по ассоциации с уже прозвучавшими рассказами, второй участник «присоединяется» к услышанному, а затем рассказывает о своем выборе текстов.

ОБСУЖДЕНИЕ

В ходе завершения задания тренеру уместно предложить участникам рассказать о своих впечатлениях о групповой работе, о том, насколько комфортно они ощущают себя сейчас.

■ Что показалось вам важным, необычным, созвучным в рассказах товарищей?

■ Видите ли вы группу так же, как это было еще час назад? Как изменилось (если это произошло) ваше отношение к себе и к другим?

■ Чем этот опыт может оказаться полезным лично для вас? Для групповой динамики?

«Спрошу у зеркала...»

Никогда не поздно стать тем, кем ты мог бы быть.

Джордж Элиот

Цели:

► исследование на практике принципа «зеркальности», рассмотрение его особенностей и влияния на самовосприятие, межличностную коммуникацию;

► стимулирование самоанализа и навыков самопрезентации;

► углубление знакомства, создание доверительных отношений между участниками тренинга.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы и ручки.

Время: 30–60 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

– Я прошу вас сесть в парах таким образом, чтобы ваш партнер оказался совершенно незнакомым для вас человеком. Или хотя бы малознакомым. (*Разбивка по парам*)

...В течение двух минут сконцентрируйтесь на вашем партнере... Смотрите ему в глаза, попытайтесь «настроить»

ся» на его волну. Все происходит молча...

...Попытайтесь интуитивно пролистать страницы его жизни, добравшись до его детства. Возраст – 4–6 лет... Представьте вашего героя как можно более полно. Пусть это будет позитивный взгляд... Как он выглядит? Его одежда? Окружение? Родители, друзья, подруги? Его настроение? Чем он любит заниматься? Особенности характера и поведения?..

Постарайтесь прочувствовать вашего собеседника и сейчас, когда время на подготовку подошло к концу, пусть каждый напишет все, что ему удалось «вспомнить о другом». Запишите, пожалуйста, все мысли, которые пришли вам в голову о детстве вашего партнера.

Теперь опять сядьте в парах и прочитайте, что у вас записано друг о друге. Большая просьба – не комментируйте услышанное о себе. Слушайте молча, а в конце поблагодарите того, кто набрался смелости отправиться в путешествие в ваше прошлое, в ваше детство!

Давайте вновь соберемся в круг. Я прошу каждого прочесть свои записи вслух, но... Читая, изменяйте, пожалуйста, имя собеседника на свое собственное имя. То есть прочтите нам рассказ так, как будто бы он написан не о нем, а о вас!

(Круг рассказов)

Давайте обсудим то, что произошло с вами до сих пор.

Ваши мысли и чувства, – поделитесь ими с группой!

– Мне было сложно держать зрительный контакт с собеседником. Была неловкость от того, что вторглась в его личное пространство!

– Занятная авантюра. Не пойму пока что, но было очень занимательно поймать себя на таком «психологическом перевертыше».

– Сначала задание показалось глупым. Даже диким: как я могу представить этого лысого мужчину, наверное, уже дедушку, ребенком?! Откуда мне знать, как он был одет? Сначала решила саботировать задание тренера, но потом, от нечего делать – не смотреть же на собеседника впустую! – принялась фантазировать. Ну и нафантазировала... о себе!

– Скорее всего, я написал множество стереотипов. Не знаю... Как-то все это непривычно. Нужно осознать, что произошло...

– Итак, друзья, мы с вами на самом деле провели эксперимент, который должен объяснить вам, дать почувствовать на практике, что такое «теория зеркального “Я”».

Принцип зеркальности обнаружен Чарльзом Хортоном Кули – социологом и психологом, написавшим свои основные труды в первой трети XX века. Кули называл важнейшим признаком социального существа способность выделять себя из группы и осознавать свое «Я». Происходит это через общение с другими людьми и усвоение их мнений о себе. Кули предположил, что «Я» состоит из «Я-чувств», ко-

которые оформляются через отношение с другими. Мы видим себя через отражение своих чувств в реалиях других людей. Они – зеркало для нас. На наше представление о себе влияет то, как:

- мы думаем, что окружающие воспринимают нас;
- мы чувствуем себя в связи с ожидаемыми/воображаемыми реакциями на нашу личность;
- мы хотели бы восприниматься социальным окружением.

Проще говоря, наше понимание себя – это процесс, а не застывшая матрица, данность, она всегда развивается по мере нашего взаимодействия с другими, мнение которых о нас постоянно изменяется.

Каждый из нас, таким образом, активно манипулирует решениями других, отбирая их (к кому из них следует прислушиваться, а к кому – нет), оценивает роли партнеров. Не вся получаемая от других информация влияет на нас. Мы склонны принимать только те отражения, которые подтверждают наше собственное представление о себе, и сопротивляемся всем другим.

Наше принятие или непринятие других, то, что в окружающих нам нравится или же нас раздражает – это «отражения» того, что мы принимаем или отвергаем сами в себе.

Это понимание должно помочь нам заняться благоустройством собственной «территории», а не заниматься улучшением, перевоспитанием, совершенствованием других. И то-

гда желание отдалиться, отказать в общении сменяется концентрацией на собственном умении обустроить *собственную жизнь*. А это, как правило, сопровождается приятием, пониманием, уверенностью и самоуважением.

«Волшебный магазин»

(Я. Морено)

Цели:

- ▶ продемонстрировать многообразие подходов и взглядов на проблему выбора;
- ▶ творчески переосмыслить реальность;
- ▶ предложить группе инструмент символической проективной диагностики проблем и конфликтов;
- ▶ развить гибкость и чувство толерантности;
- ▶ провести тренировку преодоления внутреннего диссонанса, конфликта, связанного с противоречиями между идеалом и реальностью.

Размер группы: до 20 участников. Это пожелание связано не с возможностью проведения упражнения, а с его эффективностью. Большой размер группы приведет к размыванию внимания и ослаблению концентрации на партнере.

Ресурсы: все, что поможет создать особую таинственную театральную атмосферу: театральные «выгородки», «прилавок», весы, счеты, парик, куски цветной материи, коробки, склянки, пакеты и т. д.

Время: от 30–40 минут до часа.

ХОД ВСТРЕЧИ

Игра, предложенная в свое время Якобом Морено, предлагает нам перевести метафору магазина на вполне конкретный язык экономики: свойства и характеристики личности – это наши ресурсы, и чтобы чем-то обладать, нужно за это «заплатить» определенную цену.

Наши ценности подвергаются проверке на прочность: что мы готовы сделать для достижения поставленной цели, для того, чтобы жить «по принципам»?

– Я хозяин волшебной лавки, – говорит тренер, занимая место у воображаемого прилавка необычного магазина. Этот магазин мы обозначаем стульями, столиком, этажеркой в углу, на которую помещаем разнообразные оказавшиеся под рукой предметы. Вывеска «Волшебная лавка» очень поможет созданию антуража и усилит настрой участников.

– Я пробуду в магазине чуть больше получаса, но за это время многие из вас смогут купить то, что им было бы важно приобрести для улучшения собственной личности, вашей жизни, умений, стремлений, желаний. Цена, которую я попрошу, будет высока, но разве не дорогие вещи вы собираетесь приобрести?! Я приглашаю первых покупателей...

Иногда участники встречи воспринимают идею волшебной лавки с некоторым замешательством. Но уже первые посетители лавки – самые смелые – снимают страх перед

неожиданным метафорическим заданием.

Участники активно приступают к купле-продаже. Здесь «по бартеру» можно обменять бутылочку счастливых слез на фунт готовности эмоционального самораскрытия, ранимости, бессонных ночей. Любовь продается за отказ от привычной бутылочки пива в мужской компании и умение сделать ненавязчивый и искренний комплимент жене. Три фунта кокетства уходят по цене умения признать себя женщиной и отказа от постоянной проверки того, насколько «мое поведение соответствует принципам феминизма». Высокая цена была заплачена за «умение прощать».

Продавец запросил, с одной стороны, уверенность жены в собственной непогрешимости, с другой – понимание того, что мужчина – это не часть семейного интерьера, а самостоятельная личность со своими потребностями, запросами, ценностями...

Нелегко решалась проблема выбора будущей работы: та, которая наиболее интересна, или та, которая принесет наибольший финансовый успех...



Записки на полях

Мы должны благодарить Бога за:

- ...Супруга, который каждую ночь стягивает на себя одеяло – потому что он спит с вами, а не ходит где-то по ночам.

- ...Налоги, которые вы платите, потому что они значат, что у вас есть работа.

- ...За беспорядок, который вам нужно разгрести после вечеринки, потому что он означает, что у вас есть друзья.

- ...За одежду, которая становится маловата, потому что это значит – у вас достаточно еды.

- ...За вашу тень, наблюдающую за вами в процессе работы, потому что это значит – вокруг вас много солнечного света.

- ...За газон, который опять надо стричь, окна, которые снова надо мыть, канализацию, которая опять забита, потому что все это значит – у вас есть дом.

- ...За постоянные жалобы на действия правительства, потому что они означают – у нас есть свобода слова.

- ...За место для автомобиля, которое вы нашли в самом дальнем конце паркинга, потому что это значит – вы еще способны ходить, и мало того – у вас есть свой транспорт.

- ...За то, что дама позади вас поет ужасно фальшиво

– это значит, что вы еще способны слышать.

- ...За гору грязного белья для стирки и чистого для глаженья – это значит, что вам и вашей семье есть что надеть.

- ...За усталость и боль в мышцах в конце трудного дня – это значит, что вы еще можете поработать на славу.

- ...За будильник, который снова будит вас ни свет и заря, потому что это значит, что вы еще живы.

Джордж Карлин, американский комик в жанре stand-up comedy, актер и писатель, обладатель четырех премий «Грэмми» и премии Марка Твена. Автор 5 книг, более 20 музыкальных альбомов, снялся в 16 фильмах

«“Кто я?” – управляемое воображение»

Ресурсы: набор рисунков, метафорических карт, фотографий с изображением животных, птиц, обитателей природы.

Эта упражнение требует возможности участникам удобно расположиться – сесть на стуле, кресле, на полу или лечь на матрасик. Важно, чтобы работе тренера и группы не мешали посторонние шумы и звуки. Можно при желании использовать негромкую медитативную музыку.

ПЕРВЫЙ ЭТАП

Сядьте удобнее. Почувствуйте, что вашему телу комфортно.

Мышцы могут расслабиться, никакая часть вашего тела не напряжена. Закройте глаза.

...Вы делаете глубокий вдох через нос и выпускаете воздух через рот. Еще несколько глубоких дыханий. Наполните легкие кислородом. Почувствуйте, как движется сообразно вашему дыханию живот и ребра. Положите руку на солнечное сплетение. Попробуйте почувствовать ее тепло. Присоединитесь к своему телу, своей сущности. Услышьте биение

сердца, ток крови...

...Представьте себя на лоне природы... Пейзаж, который вы видите, вам очень нравится, он вам «по сердцу». Тропинка ведет вас вперед... Что вокруг вас? Поля? Горы? Морской берег? Где вы находитесь?

Почувствуйте воздух, его запах. Какое это время суток? Ночь? День? А может, раннее утро?

Вам жарко, холодно, приятно? В какое время года происходит ваша прогулка? Как вы одеты?

Вы слышите, что вокруг вас бурлит жизнь. Это люди? Скорее, это представители животного мира: птицы, звери, насекомые...

Один или несколько появляются перед вами, чтобы рассказать, в чем ваша неповторимость, в чем заключаются особенности вашего я, чем вы похожи на них, тех животных или насекомых, или птиц, которые вступили сейчас в контакт с вами!

Услышьте издаваемые ими звуки. Услышьте то, что они сообщают вам, запомните полученное сообщение.

Присядьте на обочине, чтобы секунду передохнуть и сохранить впечатление от встречи.

Возвращаемся потихоньку обратно.

5, 4, 3, 2, 1... Откройте глаза!

ВТОРОЙ ЭТАП

Теперь тренер раздает «вслепую» каждому из участников карты или рисунки с изображением обитателей природы.

Он просит каждого всмотреться в изображение и понять, какие свойства, характеристики животного мы носим в себе? Что общего может быть у нас с полученным образом?

ОБСУЖДЕНИЕ

■ Расскажите, что произошло во время вашего путешествия?

■ Что услышали вы от обитателей животного мира?

■ Как вы сами можете интерпретировать карту-образ животного, который вам достался? Какую связь между вами вы видите?

■ С каким чувством вы завершаете этот опыт управляемого воображения? Что этот опыт может дать вам?

■ Кажется ли он значимым для вас? В чем это значение? Что мешает вам воспринять этот опыт как позитивный? Чего, на ваш взгляд, не произошло?

Кстати! Материалы для тренера

Работа группы в этом упражнении связана с обращением к бессознательному. Попытке через символ, образ, ассоциацию установить связи между интуитивным, предполагаемым, скрытым в подсознании и тем, что мы проживаем ежедневно в нашей практике.

Нередко участники группы хотят получить у тренера «разрешение», «подтверждение» своих интерпретаций, мыслей, метафор. Важно не поддаваться на эту просьбу о «поддержке», а оставить каждого из членов группы с его вопросами, его «эхом» – ведь каждая личность «резонирует» со своей системой образов, своим опытом.

Интересно, что еще Гёте считал, что человеку свойственно «слышать» то, что ему подспудно известно. «Известное», «знакомое» открывает нас восприятию. Когда мы знаем свое предназначение, свой путь, уверены в нем, то мы меньше зависимы от мнения и «разрешения» (а по сути – от «помех»!) других людей.

«Белая ворона»

У вас не будет второй возможности произвести первое впечатление!

Французская поговорка

Цели:

- ▶ помочь участникам познакомиться в игровой непринужденной манере;
- ▶ потренироваться в анализе личности партнера с помощью оценки его внешнего вида, мимики, жестов, походки;
- ▶ развивать умения творчески соединять идеи из разных областей эмпирического и чувственного опыта;
- ▶ обсудить преимущества и опасность стереотипов, предубеждения, ярлыков в коммуникации.

Размер группы: не более 12–15 участников.

Ресурсы: листы бумаги, ручки, булавки.

Время: около 20 минут.

ХОД УПРАЖНЕНИЯ

Приготовимся к игре таким образом: пусть каждый возьмет лист бумаги, карандаш и булавку. Встаньте в круг в затылок друг другу. Каждый аккуратно прикрепляет на спину своего партнера листок с помощью английской булавки. Го-

тово?

Теперь можете рассредоточиться по комнате в свободном движении. Пока вы ходите и смотрите на встречающих, я объясню вам задачу. Встретив кого-то из участников группы, определите образно, ярко суть его характера в одном-двух словах. К примеру, «воздушный шарик», «бульдозер», «прият мудрости», «белая ворона»... Постарайтесь быть точны, оригинальны, но не обидны! Найдя образное определение встречающему, вы останавливаете его и записываете свой эпитет на листике за его спиной.

Время пошло! В вашем распоряжении 10 минут.

Когда время истекло, вновь группа становится в круг и каждый участник снимает со спины своего партнера листок и вручает его «хозяину».

ОБСУЖДЕНИЕ

- Каковы ваши впечатления от игры?
- Узнаете ли вы себя в полученных эпитетах? Что, на ваш взгляд, является точным попаданием?
- Что помогало вам найти определение для товарищей по команде? Что становилось критерием в поисках метафор? Расскажите им об этом!
- Как вы считаете, предубеждение, стигма, ярлык помогают или мешают в коммуникации? Приведите пример из вашего жизненного опыта. Из опыта вашего участия в нашей

группе.

■ Во многих случаях в ходе игры вы были не первыми, кто оставлял на листке участников свои впечатления. Как вы думаете, насколько удавалось вам «включить» собственное восприятие, а не впадать в зависимость от образов, метафор, оставленных на листах до вас другими?

ЛЕКСИКОН

Стереотип (от др. – греч. – твердый, объемный + – отпечаток) изначально – метафора относительно мышления, пришедшая из типографского дела, где стереотип – монолитная печатная форма, копия с типографского набора или клише, используемая для печатных машин. В современной социальной теории и психологии существуют различные определения понятия стереотип, в зависимости от методологического направления научной школы.

В общем случае, стереотип – устоявшееся отношение к происходящим событиям, действиям, поступкам и т. д.

Стереотип начинает действовать еще до того, как включается разум. Это накладывает специфический отпечаток на данные, которые воспринимаются нашими органами чувств еще до того, как эти данные достигают рассудка. Ничто так не сопротивляется образованию или критике, как стереотип, так как он накладывает свой отпечаток на фактические данные в момент их

восприятия.

В определенной степени внешние стимулы, особенно сказанные или напечатанные, активизируют некоторую часть системы стереотипов, так что непосредственное впечатление и ранее сложившееся мнение появляются в сознании одновременно.

В случаях, когда опыт вступает в противоречие со стереотипом, возможен двоякий исход: если индивид уже утратил определенную гибкость или ему в силу какой-то значительной заинтересованности крайне неудобно менять свои стереотипы, он может проигнорировать это противоречие и счесть его исключением, подтверждающим правило, или найти какую-то ошибку, а затем забыть об этом событии. Но если он не утратил любопытства или способности думать, то новшество интегрируется в уже существующую картину мира и изменяет ее. *(Википедия. Свободная энциклопедия)*

«Приручи своих драконов!»

*Взгляни страху в лицо, и ты избавишься от него.
Наполеон Хилл*

*...Подумайте еще раз о заветных желаниях, хранящихся в вашей душе. Взвесьте снова аргументы, придуманные вами в оправдание невозможности исполнения вашей мечты. Отбросьте их в сторону и настройтесь на то, что ваши желания исполнимы и воплощение их находится в ваших руках. Помните: вы – единственный, кто удерживает вас на месте.
Энтони Робертс*

(в подготовке этого упражнения использованы материалы тренинга Всеволода Зеленина «ВДОХновение творчества». Тель-Авив, февраль 2014)⁴

Цели:

► познакомиться со своими «драконами» поименно, осознать, каков ущерб от их «кормления» я наношу собственной личности и возможностям самореализации во всех сферах жизни;

⁴ Всеволод Зеленин – член координационного совета Интернациональной ассоциации тренеров НЛП, лауреат международных конкурсов, доцент кафедры отраслевой психологии и психологии управления Украинского Национального педагогического университета им. М. Драгоманова, тренер, консультант, специалист по организационному развитию. (См. www.zelenin.com.ua)

▶ позволить своему бессознательному рассказать нам о внутренних блоках, о панцирях сознания – наших драконах;

▶ определить и сохранить, «заякорить» в восприятии положительный Я-образ. Уметь сверяться с ним в минуты душевных кризисов и сомнений в собственных силах;

▶ провести тренировку преодоления внутреннего диссонанса, конфликта, связанного с противоречиями между желаемым и действительным.

Размер группы: до 20 участников. Это пожелание связано не с возможностью проведения упражнения, а с его эффективностью. Большой размер группы приведет к размыванию внимания и ослаблению концентрации на партнере.

Ресурсы: Лист распечатки с фрагментом книги Хосе Стивенса⁵ – глава «Беглый взгляд на семерых драконов», блокноты и ручки для записи.

Важно, чтобы работе тренера и группы не мешали посторонние шумы и звуки. Можно при желании использовать негромкую медитативную музыку.

Время: от 40 минут до часа.

ХОД ВСТРЕЧИ

– Сегодня я хочу представить вам одну замечательную

⁵ Джозеф Стивенс. Приручи своих драконов. Обрати недостатки в достоинства. СПб., «Питер», 2012.

книгу: «Приручи своих драконов», ее автор – Хосе Стивенс. Эта одна из тех книг, которые могут помочь каждому из нас познакомиться с тем, что мешает жить, дышать свободно, добиваться поставленных целей, самореализовываться, ощущать радость и полноту жизни. Идея книги заключается в том, что каждый из нас прикармливает собственных Драконов – личные страхи, иррациональные убеждения, зависимости... Давайте назовем наших драконов «по именам»! (*Тренер раздает участникам распечатку с главой из книги. Читает текст.*)



Записки на полях

БЕГЛЫЙ ВЗГЛЯД НА СЕМЕРЫХ ДРАКОНОВ

Дракон высокомерия

Страх перед собственной незащищенностью, уязвимость и страх перед возможным вынесением негативной оценки; завышенное представление о собственной значимости. Люди, испытывающие воздействие этого дракона, плавают от чувства напыщенности и собственной особенности до ощущения подавленности и полной никчемности. Их страхи выражаются в отчужденности, оторванности, стеснительности, притворстве, самолюбовании, ложном представлении о собственной значимости и критическом отношении окружающих. Они пытаются выглядеть совершенными и безупречными в глазах других людей, поскольку в детстве подвергались бесконечным сравнениям с завышенными стандартами.

Дракон самоуничтожения

Страх перед собственной неполноценностью и плохой подготовленностью к жизненным испытаниям; заниженное самоуважение. Страх людей с этим драконом проявляется в их раболепствовании, пресмыкании, нескончаемых извинениях, робости, подавленности и самокритичном отношении. Они избегают критики окружающих, первыми подвергая себя критической оценке. В детстве подвергались давлению со стороны родителей и унижениям.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.