



**А.А. Левшина**

# **ТРЕНИНГ ПОД КЛЮЧ**

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНИНГИ ДЛЯ  
ПОДРОСТКОВ И МОЛОДЕЖИ**

ISBN 978-5-6040339-2-0



9 785604 033920



**А.А. Левшина**

# **ТРЕНИНГ ПОД КЛЮЧ**

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНИНГИ ДЛЯ ПОДРОСТКОВ  
И МОЛОДЕЖИ**

Ульяновск

2017

УДК 376.58+364.043

ББК 88.8

Л 38

**Л 38** Левшина А.А. Тренинг под ключ: психологические тренинги для подростков и молодежи. – Ульяновск: Зебра, 2017. – 125 с.

Представленные в пособии тренинги затрагивают различные аспекты социальной психологии: гендерная и профессиональная идентичность, толерантность личности, психология конфликта, проблемы взаимодействия с окружающей средой, близкими людьми и собственными временными ресурсами. Все эти темы объединены целевой аудиторией тренингов – это подростки и молодежь. В пособии представлены программы тренингов, которые были разработаны и апробированы в ходе реализации авторского проекта «Шаг в психологию», ставшего лауреатом Национального профессионального конкурса «Золотая Психея». Учебно-методическое пособие адресовано психологам, педагогам, вожатым.

УДК 376.58+364.043

ББК 88.8

ISBN 978-5-6040339-2-0

© Левшина А.А., 2017.

© Оформление.

Издательство «Зебра», 2017.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Вместо предисловия	4
Гендерная психология	8
Тренинг «Он и Она»	8
Психология толерантности	19
Тренинг толерантных установок	20
Психология конфликта	27
Конфликт-тренинг «Все под контролем!»	28
Психология дружбы	45
Тренинг «Скажи мне, кто твой ДРУГ»	45
Юношеская любовь	52
Тренинг «Любовь - это...»	52
Психология умственных способностей	60
Интеллект-тренинг «Ума палата»	61
Профориентация	79
Профориентационный тренинг «Я и моя профессия»	79
Экзаменационная тревожность	85
Тренинг «Экзамен без стресса»	86
Экопсихология	107
Экотренинг	108
Тайм-менеджмент	115
Тренинг по тайм-менеджменту «Время в вашей власти»	115

## **Уважаемый коллега!**

Трудно найти более развивающую среду, чем психологический тренинг. Причем развивает он не только участников, но и самого ведущего.

Артистизм, умение импровизировать, ораторские способности, знания в области психологии – все это необходимо вам, как воздух, если вы решили вести тренинги. Но вместе с тем удивительная, подчас волшебная, особенность тренинга заключается в том, что если одна из этих составляющих, что называется, провисает, но при этом вы горите желанием сделать свой тренинг ярким и интересным, то сама обстановка, возникающая в группе, позволит вам справиться со своими недочетами. Поэтому главное и абсолютно необходимое условие для проведения тренинга – это большое желание ведущего.

Тренинг – это всегда творчество. И представленные в данном пособии программы – лишь основа для последующей работы, направление, которое будет дополняться и видоизменяться в зависимости от вас и вашей группы. Конечно, можно провести тренинг полностью по программе, но, вы увидите сами, что реакция группы, курьезные моменты в упражнениях, «крылатые выражения», возникшие в ходе тренинга, все это оживит его и сделает уникальным. Каждый из этих тренингов был проведен мною помногу раз, но ни разу не было одинаковых тренингов. И в этом, пожалуй, еще одна прекрасная особенность тренерской работы.

Представленные в пособии тренинги затрагивают различные аспекты социальной психологии: гендерная и профессиональная идентичность (тренинги «Гендер без прикрас» и «Я и моя профессия»), толерантность личности (тренинг толерантных установок), психология конфликта (конфликт-тренинг «Все под контролем!»), проблемы взаимодействия с окружающей средой («Экотренинг»), близкими людьми (тренинг «Скажи мне, кто твой ДРУГ») и собственными временными ресурсами (тренинг по тайм-менеджменту «Время в вашей власти»). Такой разброс тем определен одним единственным фактором – целевой группой. Все они направлены на подростковую аудиторию. При этом тематика тренингов определена не какими-либо умозрительными заключениями, не кабинетными размышлениями по типу «А чтобы такое развить?», а самими подростками – их актуальными потребностями и интересами. Данные тренинги были разработаны в рамках реализации авторского проекта «Шаг в психологию», ставшего лауреатом Национального профессионального конкурса «Золотая Психея». Особенностью образовательного проекта было то, что сами участники становились его соавторами: в начале года ребята получали листы с темами и формами работы, которые могут быть реализованы в течение года. Все представленные темы они ранжировали, определяя приоритетность, корректировали и дополняли своими идеями. Так формировалась программа, интересная и нужная самим подросткам. Так появились и тренинги, программу которых вы сейчас держите в своих руках.

Теперь немного о самой программе тренингов и о том, как ею пользоваться. Перед каждым тренингом идет небольшое вступление, освещающее психологическое направление, в рамках которого разработан данный тренинг, и обосновывающее необходимость его реализации. В начале каждого тренинга указана **целевая группа** – хотя, как уже было сказано, все представленные тренинги ориентированы на подростков, но иногда специфика тренинга требует каких-либо уточнений по особенностям гендерного состава или количеству участников.

Также перед содержательной частью тренинга указывается его **продолжительность** – все тренинги по продолжительности 2-3 часа, но, прошу иметь в виду, что во многом указанная цифра условна и будет зависеть от особенности группы и ее участников: словоохотливости, дисциплинированности, пунктуальности и др. Также в программе не предусмотрены перерывы. Если вам или вашей группе они необходимы, то это время также следует учитывать.

Поэтому, если вы располагаете такой возможностью, старайтесь закладывать дополнительно 20-30 минут к указанному в программе времени.

Программа каждого тренинга начинается с пункта **Составление правил тренинга**. Содержание правил, которые примите вы и ваша группа, всецело зависит от того, какие характеристики свойственны данному коллективу. Поэтому единого унифицированного рецепта здесь нет и быть не может. Приведу здесь лишь некоторые, наиболее распространенные правила, которые могут приниматься группой для проведения тренинга:

#### **1. Единая форма обращения друг к другу по имени**

Для создания климата доверия в группе, можно предложить обращаться друг к другу по имени, включая тренера. Это психологически уравнивает всех, в том числе и ведущего, независимо от возраста, социального положения, жизненного опыта и способствует раскрепощению участников тренинга.

#### **2. Здесь и теперь**

Во время тренинга все говорят только о том, что волнует их именно сейчас, и обсуждают то, что происходит с ними в группе.

#### **3. Конфиденциальность**

Все, что происходит во время тренинга, ни под каким предлогом не разглашается и не обсуждается вне тренинга. Это поможет участникам тренинга быть искренними и чувствовать себя свободно. Благодаря этому правилу, участники смогут доверять друг другу и группе в целом.

#### **4. Персонификация высказываний (Я - высказывания)**

Безличные слова и выражения типа «Большинство людей считают, что...», «Некоторые из нас думают...» заменяем на «Я считаю, что...», «Я думаю...», «Мне кажется...».

#### **5. Искренность в общении**

Во время тренинга говорить только то, что думаешь и чувствуешь, т.е. лучше не говорить ничего, чем говорить «для галочки».

## **6. Уважение к говорящему**

Когда кто-то из участников говорит, остальные его внимательно слушают и не перебивают, давая возможность высказаться. И лишь после того, как участник завершит выступление, можно задавать ему вопросы и высказывать свою точку зрения.

## **7. Правило поднятой руки**

Это правило в некоторой степени дополняет предыдущее. Участники могут договориться, что, если тренер или кто-то из участников поднял руку, то внимание обращается на него, и остальные в этот момент молчат.

## **8. Закон «00:00»**

Во время занятий создается некоторое энергетическое пространство, которое надо беречь. Опоздания и задержки нарушают это пространство, поэтому их надо стараться минимизировать.

## **9. Выключенные телефоны**

Как и опоздания, звонки телефонов и ответы на них участников тренинга, могут негативно повлиять на психологическую атмосферу. Поэтому целесообразно полностью отключить телефоны (или хотя бы их звук) тренеру и всем участникам тренинга.

## **10. «STOP!»**

Данное правило распространяется на возможность участника отказаться от выполнения какого-либо задания без объяснения причины. Обычно, группа устанавливает лимит на использование данного правила. Допустим, каждый участник может воспользоваться данным правилом не более двух раз за тренинг.

Как уже говорилось ранее, нет единого свода правил для тренинга. Правила устанавливаются самой группой для того, чтобы работа была наиболее эффективной. Но, тем не менее, это очень важный этап тренинга, позволяющий настроить участников на серьезную работу и установить командное взаимодействие. Поэтому при всей формальности данного этапа (правила обязательно будут нарушаться участниками и не один раз!) не стоит игнорировать этот момент в тренинговой работе.

После пункта «Составление правил тренинга» следует непосредственно конкретная программа с описанием упражнений, дискуссий и практических рекомендаций. Каждая программа построена в соответствии с логикой раскрытия той или иной темы и степенью включенности группы в работу. Однако если вы ограничены временным фактором, то можете заранее отметить для себя те упражнения, которые, на ваш взгляд, не являются обязательными для достижения поставленной цели. Главное в этом случае завершить тренинг, не бросив его на середине. Поэтому постарайтесь внимательно проработать материал, выделив для себя все те моменты, которые можно будет сократить в случае нехватки времени. Еще один фактор, который следует учитывать при планировании тренинга, это необходимые материалы. Для вашего удобства этот пункт вынесен перед каждым упражнением, что существенно упростит задачу, если вы решите сокращать тренинг и убирать из него какие-либо элементы. Если перед

упражнением или иной формой работы вы не находите данного пункта, значит для его выполнения ничего кроме вас и вашей группы не требуется.

И последнее, на чем хотелось бы остановиться – это «Приложения». В данный раздел включено все то, что поможет Вам провести тренинг легко и интересно: подсказки к упражнениям, словари терминов, литература и Интернет-ресурсы по проблеме.

Надеюсь, работа по данному пособию будет интересна и полезна для вас и участников ваших тренингов! Творческих успехов и профессионального роста!

P.S. Если у вас возникнут вопросы, пожелания или предложения, я буду рада их обсудить по e-mail: [a.a.levshina@gmail.com](mailto:a.a.levshina@gmail.com).

С уважением и надеждой  
на профессиональное взаимодействие,  
Анастасия Левшина



## **Гендерная психология**

Приходя в этот мир, мы уже являемся носителями определенных качеств, которые влияют на наше последующее развитие. Одним из таких качеств является наш пол. Еще не сказав ни слова, ни сделав своего первого шага, мы получаем от всего окружающего мира целый набор установок, которые будут вести нас по жизни. Начиная с облачения во все розовенькое (или голубенькое), бесконечных кукол (или машинок) и заканчивая призывами: «мальчики не плачут!» и «девочки не дерутся!», мы оказываемся объектом полового воспитания. В результате у каждого формируется свое собственное представление о себе как о носителе пола. Но, если раньше требования к мужчинам и женщинам носили традиционный характер, то современные подростки живут в век феминисток и метросексуалов, когда границы мужественности и женственности окончательно размыты. С другой стороны, та традиционная модель мужского и женского поведения, которая господствовала на протяжении долгого времени, также не потеряла своего влияния и продолжает воздействовать на поведение многих молодых людей. Такие гендерные стереотипы, как норма физической твердости (мужчина обязан быть сильным и выносливым!), норма статуса (мужчина должен зарабатывать и строить карьеру!), «стеклянный потолок» (женщина не должна занимать высокие посты!) и многие другие иррациональные установки, негативно воздействуют на сознание и поведение подростка, ограничивая его в выборе жизненного пути. Именно поэтому гендерная психология, освещающая проблемы психологической составляющей пола, особенности взаимодействия мужчин и женщин и призванная разрушить опасные социальные стереотипы, является важной составляющей психологической работы с подростками.

### **Тренинг «Он и Она»**

**Цель:** разрушение социальных стереотипов в отношении гендерных ролей на уровне самоотношения и межличностного взаимодействия

**Целевая группа:** от 14 и до... желательно, чтобы в группе было примерно равное количество представителей обоих полов. Общее число участников – 10-20 человек.

**Продолжительность тренинга – 3 часа.**

#### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Упражнение 1.**

**Знакомство.**

Каждый участник называет свое имя и одну причину, по которой он (она) рад (а), что родился (родилась) мальчиком (девочкой).

**Например: Меня зовут Маша и я рада, что родилась девочкой, потому что могу носить платья.**

## **Упражнение 2.**

Необходимые материалы: флипчарт с блокнотом, маркеры двух цветов.

На флипчарте тренер разделяет маркером лист блокнота вертикальной чертой на две равные половины. В верхней части листа с одной стороны рисует ♀, с другой ♂. Далее тренер говорит о том, что мы привыкли наделять мужчин и женщин определенными чертами характера, пристрастиями, увлечениями, образом жизни и т.п., характерными для них как для представителей своего пола.

Тренер: «Давайте попробуем ассоциативно составить «портрет» мужчины. Я буду записывать все, что говорит группа, и вас прошу не вступать на данном этапе в дискуссию и не критиковать друг друга. Каждое мнение для нас важно. Итак, мужчина – какой он?»

Группа высказывает все свои ассоциации относительно понятия «мужчина», потом также относительно понятия «женщина». Тренер записывает все, что говорит группа, предлагая иногда объединить понятия, если возникают схожие ассоциации. В итоге получается два списка на листе блокнота, разделенных чертой. После этого тренер меняет местами значки ♀↔♂: «А теперь давайте посмотрим насколько наши представления о мужественности и женственности соответствуют действительности. Поменяем местами характеристики мужчины и женщины, и попытаемся понять, может ли то, что мы написали в отношении мужчины соответствовать женщине и наоборот.» Тренер поочередно зачитывает написанные «мужские» качества, и группа обсуждает, может ли данное качество соответствовать женщине. Если группа решает, что женщине данное качество подходит, то тренер обводит его маркером контрастного цвета, так, чтобы данные качества было хорошо видно. Та же процедура проводится относительно «женских» качеств.

**Обсуждение:** сколько качеств оказалось выделено? О чем это может говорить? Какие качества остались не выделенными и почему? Удивило ли вас это упражнение и полученные в итоге результаты?

**Тренер подводит обсуждение группы к пониманию того, что все качества, которые были обведены, носят социальный и психологический характер.**

Далее тренер вводит понятие «гендер» и объясняет его отличие от понятия «пол».

## **Упражнение 3.**

Необходимые материалы: заранее подготовьте лист ватмана или блокнота на флипчарте, который будет разделен на две части вертикальной чертой. В одной части будет надпись: «Надо расставаться», в другой – «Надо

остаться вместе»; два варианта текста по количеству участников (см. Приложения), стикеры двух цветов.

Тренер дает инструкцию участникам тренинга: «Сейчас я каждому из вас дам текст, который надо будет прочитать в полной тишине, не обсуждая его содержание и не высказывая своего мнения вслух. В конце текста вы прочтете вопрос, ответив на который, вам надо будет прикрепить стикер на соответствующую вашему мнению половину листа ватмана.»

Тренер выдает всем участникам по листу с текстом и по стикеру. С одним очень важным уточнением: половине участников он выдает «Текст 1», а другой половине – «Текст 2» и, в соответствии с выданными текстами стикеры также должны быть двух цветов. Обратите внимание, что участники тренинга не должны заметить этого различия, поэтому постарайтесь не акцентировать внимание на том, какого цвета стикер им выдасте!!

После того, как все участники наклеят свои стикеры, расскажите им о том, что было два текста и чем они отличались один от другого. Подсчитайте количество ответов в поле «Надо расставаться» и в поле «Надо остаться вместе» отдельно для группы, получившей «мужской» вариант истории и «женский» (для этого мы и давали стикеры разных цветов!). Предложите высказаться по одному участнику от каждой группы: какой они сделали выбор и почему? Если бы им попался другой вариант текста, был бы их выбор таким же?

### **Теория: социальные стереотипы в отношении полов**

На протяжении веков никому и в голову не приходило говорить о равенстве мужчин и женщин, но движения суфражисток и феминисток в итоге привели общество к сегодняшнему положению дел, когда никого не удивляет наличие женщин в политике и бизнесе. Однако, как утверждают социологи, и в наши дни еще встречаются такое явление гендерной дискриминации, как «стеклянный потолок». Но помимо традиционных социальных и психологических проблем, возникающих в связи с особенностями женской гендерной роли, существует достаточное количество проблемных ситуаций, которые возникают в случае несоответствия мужчины социальным стереотипам. Один из этих стереотипов мы рассмотрели с вами только что в нашем упражнении. Он носит название Норма успешности/статуса. Есть также норма эмоциональной и интеллектуальной твердости, норма антиженственности, которые в сумме образуют мужскую гендерную роль, а точнее то, что общество ожидает от мужчины, и чему ему, в свою очередь, приходится соответствовать. Все эти и многие другие гендерные стереотипы наносят немалый урон личности, и зачастую проявляются в психологических деструкциях, таких как мужской гендерно-ролевой стресс и компенсаторная мужественность. Однако с каждым годом осознанность общества в отношении иллюзорности гендерных ограничений повышается, и подтверждением тому могут стать некоторые социальные явления, выражающиеся в размывании гендерных ролей.

**Групповая дискуссия:** как преодолеваются социальные стереотипы в отношении полов в наши дни? Какие тенденции можно заметить?

**Теория:** Гендер как психологическая категория. Понятия «мужскость», «женственность», «андрогиния».

**Диагностика:** Вопросник Сандры Бэм

Необходимые материалы: распечатанная методика по количеству участников, ручки, листы бумаги А4 для подсчета результатов.

Проведение диагностики, обработка и анализ результатов.

**Работа в группах:**

Необходимые материалы: листы бумаги, ручки.

Тренер: «Мы с вами говорили о том, что андрогиния – это психологическая характеристика человека, определяющая его способность варьировать поведение в зависимости от ситуации; она помогает формированию устойчивости к стрессам, способствует достижению успехов в различных сферах жизнедеятельности. Также мы увидели на примере нашей группы, что для современного общества характерно наличие довольно большого процента андрогинных людей. А теперь давайте условно разобьемся на две равных группы: одна будет выступать в защиту андрогинии как массового явления, другая – наоборот, против».

Конечно, можно предложить группам самим определиться, кто будет за, а кто против, но часто это вызывает дополнительные обсуждения, конфликты и большую трату времени. Поэтому будет лучше, если тренер предложит тянуть жребий: можно взять два листка бумаги и на одном написать «ЗА», на другом – «ПРОТИВ».

Тренер: «Теперь, когда мы определились, какая группа выступает «за», а какая – «против», перейдем непосредственно к условиям данного упражнения. Каждая группа должна найти 5 аргументов в пользу своей позиции и разборчивым почерком записать их на лист бумаги. Время на выполнение данного задания – 5 минут».

После того, как группы напишут свои аргументы, они обмениваются своими бумагами и теперь их задача состоит в обдумывании контраргументов и представление их уже устно, в форме защиты, после 5-минутного обсуждения. После представления аргументов и контраргументов группа садится в один общий круг, и тренер предлагает каждому участнику высказаться по поводу упражнения.

**Обсуждение:** легко ли было его выполнять? Какова ваша собственная позиция в отношении андрогинии?

**Арттерапевтическая сессия «Инь-Ян: единство мужского и женского»**

Необходимые материалы: 4 листа ватмана А1, соединенные скотчем в одно полотно; маркеры, фломастеры, цветные карандаши, мелки, краски; ножницы, канцелярский нож, скрепки, канцелярские кнопки, кисти, клей; цветная бумага, газеты, глянцевые журналы; бисер, бусины, лоскутки материи, нитки, ленты, пластилин.

**Замечательно, если участником будет представлено большое разнообразие канцелярских предметов и средств для самовыражения, поэтому этот список можно продолжать сколь угодно долго.**

Тренер: «Сегодня мы с вами проделали большую работу, мы постарались рассмотреть существующие гендерные стереотипы и понять их природу, проанализировали собственную модель поведения. Но вся эта работа была проделана на рациональном, аналитическом уровне, при помощи левого полушария головного мозга. Но сейчас мы попробуем задействовать творческое правое полушарие, ответственное также за интуицию и обобщение. Последнее упражнение в нашем сегодняшнем тренинге представляет собой арттерапевтическую блиц-сессию на тему «Инь-Ян: единство мужского и женского». Это упражнение поможет нам осмыслить сущность гендера и найти творческие пути для преодоления собственных стереотипов. Сейчас у вас будет 30 минут для того, чтобы выразить себя на этом большом листе ватмана, используя любые средства и материала. Старайтесь не ограничивать себя, дайте возможность поработать не только вашему сознанию, но и подсознанию. Не забывайте, что это групповая работа, и если кто-то будет добавлять в ваш рисунок или аппликацию свои элементы, то это только повысит ценность данной арттерапевтической сессии. Наша цель – создание единого группового творческого продукта. При этом важным условием данной работы является полная тишина. Любое взаимодействие с участниками группы возможно только с помощью изобразительных средств ».

**Обратная связь от проведенной арттерапевтической сессии:** Что вы сейчас чувствуете? Нравилось ли работать? Легко ли приходили идеи? Работали вместе или поодиночке? Какой элемент созданного творческого продукта сейчас нравится больше всего?

#### **Подведение итогов тренинга:**

В завершающем кругу можно предложить всем участникам по очереди высказаться о проведенном тренинге (что понравилось, что нового удалось узнать, с каким настроением уходит участник).

## Приложения

### Приложение 1.

#### Текст 1.

На радио-станции «N» по воскресеньям в прямом эфире идет передача «Важно знать». Передачу ведет психолог, которая в прямом эфире отвечает на вопросы слушателей и рекомендует, как поступать в той или иной ситуации. Во время очередного эфира передачи в радио-студию позвонила девушка и рассказала следующую историю: «Мне 25 лет, я успешный маркетолог, начальник отдела крупной компании. Моему молодому человеку 27, он не работает. Живем мы вместе уже 3 года, нам хорошо вместе, мы любим друг друга. Но меня смущает тот факт, что он не стремится ни к чему, его все устраивает. Я получаю большую зарплату, нам хватает, но я сомневаюсь, есть ли будущее у наших отношений?»

**Какой бы ответ дали вы этой девушке на месте ведущей: остаться ей со своим молодым человеком или лучше расстаться?**

#### Текст 2.

На радио-станции «N» по воскресеньям в прямом эфире идет передача «Важно знать». Передачу ведет психолог, которая в прямом эфире отвечает на вопросы слушателей и рекомендует, как поступать в той или иной ситуации. Во время очередного эфира передачи в радио-студию позвонил молодой человек и рассказал следующую историю: «Мне 25 лет, я успешный маркетолог, начальник отдела крупной компании. Моей девушке 27, она не работает. Живем мы вместе уже 3 года, нам хорошо вместе, мы любим друг друга. Но меня смущает тот факт, что она не стремится ни к чему, ее все устраивает. Я получаю большую зарплату, нам хватает, но я сомневаюсь, есть ли будущее у наших отношений?»

**Какой бы ответ дали вы этому молодому человеку на месте ведущей: остаться ему со своей девушкой или лучше расстаться?**

## **ВОПРОСНИК САНДРЫ БЭМ**

**Шкалы:** маскулинность (мужественность), фемининность (женственность)

### **НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА**

Диагностика маскулинности – фемининности испытуемых.

### **Инструкция к тесту**

Отметьте в нижеследующем списке те качества, которые, по вашему мнению, есть у вас.

#### **ТЕСТ**

Перечень качеств:

1. вера в себя;
2. умение уступать;
3. способность помочь;
4. склонность защищать свои взгляды;
5. жизнерадостность;
6. угрюмость;
7. независимость;
8. застенчивость;
9. совестливость;
10. атлетичность;
11. нежность;
12. театральность;
13. напористость;
14. падкость на лесть;
15. удачливость;
16. сильная личность;
17. преданность;
18. непредсказуемость;
19. сила;
20. женственность;
21. надежность;
22. аналитические способности;
23. умение сочувствовать;
24. ревнивость;
25. способность к лидерству;
26. забота о людях;
27. прямота, правдивость;
28. склонность к риску;
29. понимание других;
30. скрытность;
31. быстрота в принятии решений;
32. сострадание;

33. искренность;
34. самодостаточность (полагаться только на себя);
35. способность утешить;
36. тщеславие;
37. властность;
38. тихий голос;
39. привлекательность;
40. мужественность;
41. теплота, сердечность;
42. торжественность, важность;
43. собственная позиция;
44. мягкость;
45. умение дружить;
46. агрессивность;
47. доверчивость;
48. малорезультативность;
49. склонность вести за собой;
50. инфантильность;
51. адаптивность, приспособляемость;
52. индивидуализм;
53. нелюбовь к употреблению ругательств;
54. несистематичность;
55. дух соревнования;
56. любовь к детям;
57. тактичность;
58. амбициозность, честолюбие;
59. спокойствие;
60. традиционность, подверженность условностям.

### **ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА**

Результаты испытуемого (отмеченные им характеристики) сравниваются с ключом, и за каждое совпадение начисляется 1 балл.

- Маскулинность (номера вопросов): 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 34, 37, 40, 43, 46, 49, 52, 55, 58;
- Фемининность (номера вопросов): 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 38, 41, 44, 47, 50, 53, 56, 59.

Показатели маскулинности (М) и фемининности ( F ) вычисляются следующим образом:

- сумма баллов по маскулинности делится на 20 – это М,
- сумма баллов по фемининности делится на 20 – это F .

Вычисляется также IS (основной индекс) по формуле:



$$IS = (F - M) * 2,322.$$

Испытуемого относят к одной из 5 категорий:

1. IS меньше -2,025: ярко выраженная маскулинность.
2. IS меньше -1: маскулинность;
3. IS от -1 до +1: андрогинность;
4. IS больше +1: фемининность;
5. IS больше +2,025: ярко выраженная фемининность.

### **ИСТОЧНИКИ**

Вопросник Сандры Бэм по изучению маскулинности – фемининности / Практикум по гендерной психологии. Под ред. И.С. Клециной. СПб., 2003. с. 277-280.

## Словарь терминов

**Андрогиния** – психологическая характеристика человека, определяющая его способность варьировать традиционно мужские и женские паттерны поведения в зависимости от ситуации.

**Гендер** – социальный пол, определяющий поведение человека и то, как это поведение воспринимается другими людьми.

**Гендерные роли** — одни из видов социальных ролей, набор ожидаемых образцов поведения для людей того или иного пола, представителей определенной сексуальной ориентации.

**Гендерно-ролевой конфликт (Gender-role conflict)** – психологические состояния, появляющиеся в ситуациях, когда гендерные роли оказывают негативное влияние на человека и его окружение [1, с. 187]

**Компенсаторная мужественность (Compulsive masculinity)** – совокупность качеств, с помощью которых мужчины вынуждены компенсировать свое несоответствие общепринятому стандарту мужественности [1, с. 172]

**Маскулинность** (лат. masculinus – мужской) — комплекс характерологических особенностей, традиционно приписываемых мужчинам.

**Мужской гендерно-ролевой стресс МГРС (Male gender role stress)** – стресс, когда мужчине трудно поддерживать стандарт традиционной мужской роли или он вынужден проявлять поведение, характерное для женской роли [1, с. 172]

**Норма антиженственности (The Antifemininity Norm)** – стереотип, согласно которому мужчинам следует избегать специфически женских занятий, видов деятельности и моделей поведения. У некоторых мужчин проявляется в форме фемифобии (femifobia) – страха показаться женственным, что, возможно, связано со стереотипом теории сексуальной инверсии (inversion theory of sexuality), согласно которому женственность у мужчины – это признак гомосексуализма [1, с. 183]

**Норма успешности/статуса (The Success/Status Norm)** – гендерный стереотип, утверждающий, что социальная ценность мужчины определяется величиной его заработка и успешностью на работе [1, с. 168]

**Норма умственной твердости (The Mental Toughness Norm)** – стереотип мужественности, согласно которому мужчина должен быть знающим и компетентным [1, с. 176]

**Норма физической твердости (The Physical Toughness Norm)** – стереотип мужественности, согласно которому мужчина должен обладать физической силой и высокой биологической активностью [1, с. 174]

**Норма эмоциональной твердости (The Emotional Toughness Norm)** – стереотип мужественности, согласно которому мужчина должен испытывать мало чувств и быть в состоянии разрешать свои эмоциональные проблемы без помощи окружающих [1, с. 177]

**Пол** – совокупность анатомических, физиологических и генетических характеристик, отличающих мужской организм от женского.

**Сексизм (sexism)** – индивидуальные предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к представителям того или иного пола; институциональная практика (даже если она не мотивирована предрассудком), выражающаяся в том, что представителям того или иного пола навязывается подчиненное положение [1, с. 52]

**«Стеклянный потолок» (Glass ceiling)** – термин, предложенный Линн Мартин для обозначения искусственно созданных барьеров, основанных на предрассудках, которые не позволяют квалифицированным работникам, и в первую очередь женщинам и представителям национальных меньшинств, продвигаться по службе и занимать руководящие посты в своих организациях [1, с. 144]

**Феминность** (от лат. femina - женщина, самка) - комплекс психологических особенностей, традиционно приписываемых женщине.

#### **Советуем почитать:**

1. Берн Ш. Гендерная психология. Законы мужского и женского поведения. СПб., 2007.
2. Джонс Р. Он. Глубинные аспекты мужской психологии. М., 2008.
3. Джонс Р. Она. Глубинные аспекты женской психологии. М., 2008.
4. Ильин Е. П. Дифференциальная психология мужчины и женщины. СПб., 2007.
5. Фром Э. Мужчина и женщина. М., 1984.

#### **Советуем посмотреть:**

1. Мужчина и женщина. ВВС, СОЮЗ Видео, 2004.
2. Он и она – секреты отношений. ВВС, СОЮЗ Видео, 2007.

## Психология толерантности

Толерантность, терпимость и нетерпимость, ксенофобия и экстремизм – долгое время эти слова можно было встретить только в узкоспециализированной литературе. Сегодня – они повсюду. О толерантности говорят политики, учителя, деятели культуры и искусства... Невольно и сам начинаешь оценивать каждое свое слово, каждый поступок с этой позиции: толерантно или нет?! Так, что же это: дань моде или насущная потребность?

Юг России на протяжении последних трех десятилетий не раз оказывался местом, где острые межнациональные разногласия приводили к серьезным конфликтам. Сегодняшние подростки – дети, выросшие в этих условиях и воспринимающие свой регион как арену постоянного противостояния. Они привыкли к устойчивому противопоставлению «свой – чужой», а в их сознании сформирован четкий образ врага, наделенный определенными этническими и конфессиональными особенностями. Только разрушив эти опасные стереотипы, мы сможем говорить о построении гражданского общества не только в контексте региона, но и целой страны. Интолерантное отношение к ближайшим соседям, к народам, веками проживающим на одной земле – первый шаг к экстремизму. А это в свою очередь влечет за собой опасность жизнедеятельности всех граждан России. Это и есть первопричина многих преступлений, террористических актов, военных действий. Именно поэтому формирование толерантного отношения к другому становится одной из важнейших психолого-педагогических, социальных задач.

Но как привить подрастающему поколению любовь или хотя бы принятие ближнего? Как объяснить подростку, что нельзя делить людей на черненьких и беленьких, плохих и хороших? Все мы – в горошек, полосочку, крапинку. В каждом намешено и плохое, и хорошее – это создает нашу индивидуальность, благодаря этому мы и интересны друг другу. А делить людей по цвету кожи, форме носа или разрезу глаз равносильно тому, если бы мы стали объединяться во враждебные группы на основании, скажем, формы пуговиц на одежде или длине волос. Кажется, что может быть проще и очевиднее. Но, не надо обладать глубокими психологическими и педагогическими знаниями, чтобы понять, что подростковый нонконформизм, желание противоречить всему и вся в ответ на объяснение прописных истин может вызвать только обратную реакцию. И акцентируя внимание на том, что надо быть терпимым по отношению к другим, непохожим на тебя людям, мы добьемся лишь того, что ранее не замечаемые различия будут тщательно вычленяться. Такова специфика возраста и с ней стоит считаться. По сему, тренинг, направленный на развитие толерантных установок личности подростка, должен быть тонким и ненавязчивым, оставляющим за ним осязаемое право выбора и исключаящей какую-либо регламентацию.

## **Тренинг толерантных установок**

**Цель:** развитие толерантных установок личности

**Целевая группа:** подростки, обучающиеся в условиях поликультурного образовательного пространства; общее число участников – 15-20 человек.

**Продолжительность тренинга:** 3 часа

### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Упражнение 1.**

##### **Знакомство.**

Каждый участник называет свое имя и то, что не любит, но готов терпеть.

**Например:** «Меня зовут Саша, я не люблю бабушкины сериалы, но готов терпеть их»

#### **Групповая дискуссия: что такое «толерантность»?**

#### **Упражнение 2.**

##### **«Колокол»**

Все участники тренинга становятся в плотный круг, выставляя перед собой руки, ладонями внутрь круга. Один из участников становится в центр, в роли «языка». Его задача – максимально расслабиться и довериться группе, а задача группы – оправдать это доверие и не уронить «язык». В роли языка должны по очереди побывать все участники.

Обратная связь: легко ли было довериться группе? Какие ощущения от упражнения?

#### **Упражнение 3.**

##### **«Тени исчезают в полдень»**

(это упражнение и ситуации к нему взяты из методического руководства Солдатовой Г.У., Шайгеровой Л.А., Макачук А.В., Хухлаева О.Е., Щепиной А.И. Позволь другим быть другими: тренинг толерантности по преодолению мигрантофобии. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2002. С. 58-59, 107-109.)

**Необходимые материалы:** картонные маски по числу участников тренинга, цветные карандаши, маркеры, мелки; карточки с историями

Ведущий рассказывает участникам о существовании в личности каждого человека светлой и темной сторон. Затем он раздает маски и оговаривает, что во время этого упражнения они будут высказываться то от своей Тени, то от Персоны, надевая маски соответствующей стороной. Чтобы было понятно, где Тень, а где Персона, ведущий предлагает раскрасить каждому свою маску по своему усмотрению. На это дается 10 минут. Затем один из участников вытягивает одну из предложенных карточек и зачитывает

историю. Далее все участники высказываются по кругу относительно услышанного с точки зрения своей Тени. Со словами ведущего «Полдень!», участники меняют маски и высказываются относительно этой же ситуации с точки зрения Персоны. Затем вытаскивается следующая карточка и т.д.

Обратная связь: легко ли было разграничить Тень и Персону? Часто ли в жизни приходится видеть проявление Тени в вопросах, связанных с принятием чужой культуры, взглядов?

#### **Упражнение 4.**

##### **«Кем бы ты хотел быть?»**

Ведущий предлагает участникам сделать выбор между двумя категориями. Каждая пара категорий зачитывается по очереди, с небольшим перерывом во времени, достаточным для того, чтобы все участники разделились на 2 группы, согласно своему предпочтению. Предлагаются следующие категории:

- Землянином или инопланетянином
- Блондином или брюнетом
- Умным или глупым
- Здоровым или больным
- Бедным или богатым
- Голубоглазым или кареглазым
- Чернокожим или белокожим
- Русским или американцем
- Евреем или китайцем
- Мужчиной или женщиной
- Старым или молодым
- Туристом или беженцем

#### **Упражнение 5.**

##### **«Симпозиум»**

Необходимые материалы: карточки с проблемами для обсуждения.

Участники делятся на 4 группы. Каждой из групп представляется карточка, на которой сформулирована некая проблема. Группам дается 5 минут на обсуждение, а далее группы представляют тезисно свое видение проблемы.

#### **Упражнение 6.**

##### **Игра «Бинго!»**

Необходимые материалы: распечатанные листы с вопросами по числу участников тренинга, ручки, символический приз победителю.

##### **Групповая дискуссия «Толерантен ли я?»**

##### **Подведение итогов тренинга:**

В завершающем кругу можно предложить всем участникам по очереди высказаться о проведенном тренинге (что понравилось, что нового удалось узнать, с каким настроением уходит участник).

<b>ТЕНИ ИЗЧЕЗАЮТ В ПОЛДЕНЬ</b>
<p>1. В класс приехал новый ученик, он приехал с семьей из Кабардино-Балкарии. Его семья живет бедно, поэтому он одевается не так хорошо, как другие. Также он отличается от остальных одноклассников акцентом и цветом кожи. Учителя отмечают, что почти по всем предметам он отстает от класса. Держится он особняком. Что ты можешь о нем сказать?</p>
<p>2. Твой приятель отлично разбирается в компьютерах. После окончания школы он собирался поступить на математический факультет. Но недавно ты узнал, что он и его родители – евреи, и что скоро они переезжают в Израиль, где он продолжит свое обучение. Как ты к этому относишься?</p>
<p>3. Твоя старшая сестра – очень добрая, веселая и умная девушка. Недавно она вышла замуж. Ее избранник представитель другой национальности. После замужества в жизни твоей сестры наступили перемены: муж настоял на том, чтобы она ушла с работы. Почти все время она теперь проводит дома, занимаясь хозяйством, потому что так принято в культуре его мужа. Скоро у них появится ребенок. Что ты об этом думаешь?</p>
<p>4. Ты – молодая предприимчивая девушка, свободно владеешь иностранным языком, совмещаешь учебу и перспективную работу, в свободное время умеешь отдохнуть и повеселиться в компании. Когда ты смотришь на своих родителей, тебе кажется, что между вами бездонная пропасть. Они кажутся тебе вечно уставшими, потерянными, разучившимися получать удовольствие от жизни. Кстати, ты зарабатываешь одна больше, чем твои отец и мать вместе взятые. Что ты думаешь о поколении своих родителей?</p>

### **Темы для симпозиума**

1. Современный мир стремится к космополитизму. Стираются границы между культурами, пропагандируются идеи мирового единства. Как в этих условиях сохранять национальные культуры, традиции и обычаи народов? Возможен ли баланс между космополитизмом и сохранением национальной культуры?

2. Сегодня в некоторых российских школах вводится урок «Основы православия». Должен ли быть этот урок обязательным для всех учащихся? Нужно ли вводить курсы, посвященные другим религиям?

3. Государственные праздники в нашей стране являются выходными днями. Должны ли в большие религиозные праздники также устанавливаться выходные дни? Как это должно осуществляться – для всех граждан или только для тех, кто исповедует эту религию?

4. В некоторых образовательных учреждениях установлена форма. Эта форма не всегда соответствует религиозным традициям. Стоит ли разрешать некоторым учащимся не придерживаться школьной формы, если этот вид одежды противоречит их религии? Возможно ли найти в этом вопросе золотую середину?




**БИНГО**

Вы можете ходить по всему помещению. Ваша задача – найти людей, которые могут ответить на вопросы в таблице ниже. Каждый человек может ответить только на **2** вопроса. Напишите имя человека под вопросом, на который он ответил. Когда вы заполните всю форму – у вас **БИНГО** – **кричите об этом громко!!!**

1. Найдите того, кто назовет хотя бы 5 субъектов ЮФО?  Имя _____	2. Найдите кого-нибудь, кто знает какие мясные блюда не стоит предлагать мусульманину, а какие индуисту  Имя _____	3. Найдите того, кто назовет все мировые религии  Имя _____	4. В чем отличие внутренней миграции от внешней?  Имя _____	5. Назовите 4 реки, протекающих в ЮФО  Имя _____
6. Найдите того, кто сможет разграничить понятия «толерантность» и «терпимость».  Имя _____	7. Какие национальности и проживают в Ростове?  Имя _____	8. Какие продукты православные христиане не употребляют в пищу во время поста?  Имя _____	9. Назовите известного певца – уроженца г. Нальчик?  Имя _____	10. Когда Всемирный день толерантности?  Имя _____
11. Найдите того, кто знает, что такое медиация?  Имя _____	12. В каком году был образован ЮФО?  Имя _____	13. Какой праздник отмечает мир 5 декабря?  Имя _____	14. Какому народу принадлежит всемирно известный танец, в названии которого одни цифры?  Имя _____	15. Найдите того, кто сможет нарисовать флаг Чеченской Республики  Имя _____

**Ответы для ведущего**

1. Республика Адыгея, Астраханская область, Волгоградская область, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Республика Крым, Ростовская область, Ставропольский край, город Севастополь
2. Мусульманину – свинину, индуисту – говядину

3. Христианство, Ислам, Буддизм, Индуизм
4. Внутренняя миграция – внутри страны, внешняя – из других государств
5. Волга, Дон, Кубань, Белая, Терек, Салгир, Индол, Биюк-Карасу, Черная, Бельбек, Кача, Альма, Балганах.
6. Толерантность не сводима к понятию «терпимость», т.к. быть толерантным значит не просто терпеть, а принимать человека, учитывая всю его непохожесть
7. Самая большая представленность у трех национальностей - русские, армяне и украинцы
8. Молочные и мясные продукты, яйца, алкоголь
9. Дима Билан
10. 16 ноября
11. Способ разрешения конфликтов с помощью привлечения третьей стороны
12. 2000 год
13. День добровольца
14. еврейский народ
15. 

## Словарь терминов

**Нетерпимость (интолерантность)** - это неуважение к привычкам и убеждениям (верованиям) других людей. Примером тому является нежелание одного человека позволить действовать другим людям по их собственному усмотрению или иметь отличное мнение; может подразумевать несправедливое обращение с людьми по причине их религиозных верований, различия полов. Является одной из основ расизма, антисемитизма, ксенофобии и дискриминации. [6]

**Толерантность** – ценность и социальная норма гражданского общества, проявляющаяся в праве всех индивидов гражданского общества быть различными, обеспечении устойчивой гармонии между различными конфессиями, политическими, этническими и другими социальными группами, уважении к разнообразию различных мировых культур, цивилизаций и народов, готовности к пониманию и сотрудничеству с людьми, различающимися по внешности, языку, убеждениям, обычаям и верованиям. [7]

### Советуем почитать:

1. Безопасность: теория, парадигма, концепция, культура. Словарь-справочник / Автор-сост. профессор В. Ф. Пилипенко. Изд. 2-е, доп. и перераб. М, 2005.
2. Век толерантности: научно-публицистический вестник. М., 2001.
3. Скрипкина Т.Н. Доверие к миру как фундаментальное условие толерантности. Ростов-на-Дону, 2002.
4. Солдатова Г.У. Психология межэтнической напряженности. М., 1998.
5. Солдатова Г.У., Шайгерова Л.А., Макачук А.В., Хухлаев О.Е., Щепина А.И. Позволь другим быть другими: тренинг толерантности по преодолению мигрантофобии. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2002.
6. Словарь толерантности / URL: <http://www.tolerance.ru/review-dict/index.html>
7. Толерантность: декларация принципов / URL: <http://www.tolerance.ru/index.html>

## Психология конфликта

О конфликтах на сегодняшний день написано огромное количество трудов, созданы теории и даже обособлена целая наука – конфликтология. Однако даже при такой теоретической разработанности данной проблемы, как это часто случается, практика существенно отстает. В особенности это касается применения принципов разрешения конфликтов в условиях типичных социальных ситуаций, таких как трудовая и учебная деятельность. Казалось бы, что может быть очевиднее, чем ситуации конфликта в образовании. Здесь воедино сходятся сразу несколько факторов: это и типичное противостояние «отцов и детей», и юношеский максимализм, да и сама ситуация обучения, так или иначе, для большинства участников образовательного процесса является стрессовой. Даже самое небольшое разногласие, попадая в такую среду, имеет все шансы разрастись до большого конфликта.

Существуют различные определения конфликта, но все они подчеркивают наличие противоречия, которое принимает форму разногласий, если речь идет о взаимодействии людей. Конфликты могут быть скрытыми или явными, но в основе их всегда лежит отсутствие согласия. Поэтому определяют конфликт как отсутствие согласия между двумя или более сторонами - лицами или группами. Отсутствие согласия обусловлено наличием разнообразных мнений, взглядов, идей, интересов, точек зрения и т. д. Однако оно, как уже отмечалось, не всегда выражается в форме явного столкновения, конфликта. Это происходит только тогда, когда существующие противоречия, разногласия нарушают нормальное взаимодействие людей, препятствуют достижению поставленных целей. В этом случае люди просто бывают вынуждены каким-либо образом преодолеть разногласия, и вступают в открытое конфликтное взаимодействие.

«В споре рождается истина» – гласит афоризм, и это действительно так, если конфликт, возникающий между двумя сторонами, носит конструктивный характер. Именно тогда происходит как личностное развитие участников, так и разрешение сложившейся ситуации. Но, к сожалению, такое течение конфликта является редким, и чаще исход из конфликта является деструктивным, приносящим вред всем его участникам. Избежать подобной ситуации можно только научившись грамотно управлять конфликтом, выявляя его стороны, участников, истинные причины и поводы, послужившие началом конфликтной ситуации. Именно развитию этих навыков и посвящен конфликт-тренинг «Все под контролем!».

## **Конфликт-тренинг «Все под контролем!»**

**Цель:** развитие навыков предупреждения и разрешения конфликтных ситуаций

**Целевая группа:** тренинг может быть применен в любой возрастной группе от 12 лет; общее число участников – 15-20 человек.

**Продолжительность тренинга: 3 часа**

### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

### **Упражнение 1.**

#### **Знакомство.**

Участники сидят в кругу. Каждый участник называет свое имя и одно качество своего характера, начинающееся на ту же букву, что и имя, которое помогает ему в конфликтных ситуациях. Второй участник повторяет сказанное первым и называет свое имя и качество. И так далее по принципу «снежного кома».

#### **Например:**

**1-й участник:** Меня зовут Даша и я добродушная.

**2-й участник:** Это Даша и она добродушная. А меня зовут Никита и я настойчивый.

Если участники затрудняются с качествами, то группа и тренер могут им помочь. Главное постараться, чтобы упражнение прошло динамично, а участники раскрепостились и настроились на нужный лад.

### **Упражнение 2.**

#### **Образ конфликта.**

**Необходимые материалы:** листы бумаги по количеству участников, ручки, карандаши, маркеры.

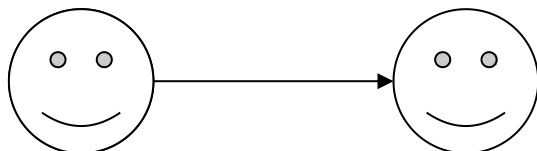
Тренер: «Все мы с вами в той или иной степени представляем, что такое конфликт. Всем нам приходилось наблюдать за ним со стороны и быть его непосредственными участниками. Но прежде, чем мы перейдем к определению конфликта, к научной стороне данного вопроса попытайтесь на своих листах изобразить конфликт. Форма изображения не регламентируется: это может быть схема, шарж, зарисовка из жизни... все что угодно! Но сильно не увлекайтесь, на выполнение этого задания вам дается 7 минут!»

После того, как участники закончили рисовать, тренер предлагает каждому по кругу представить свой рисунок, кратко описав, что на нем изображено и почему.

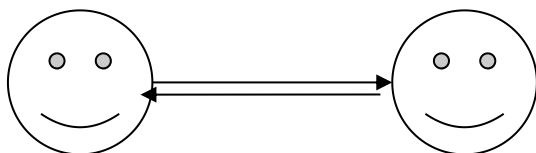
### **Теория: понятие конфликта, его структура и стадии**

**Необходимые материалы:** флипчарт, маркеры.

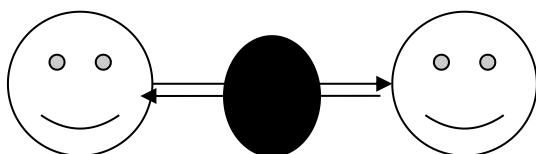
Конфликт (от лат. *conflictus* - столкновение) - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т.п. Однако, чтобы конфликт начал развиваться, необходим инцидент, когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны.



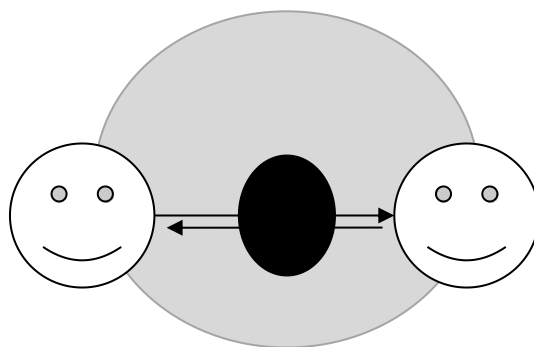
Если противоположная сторона отвечает тем же, конфликт из потенциального переходит в актуальный.



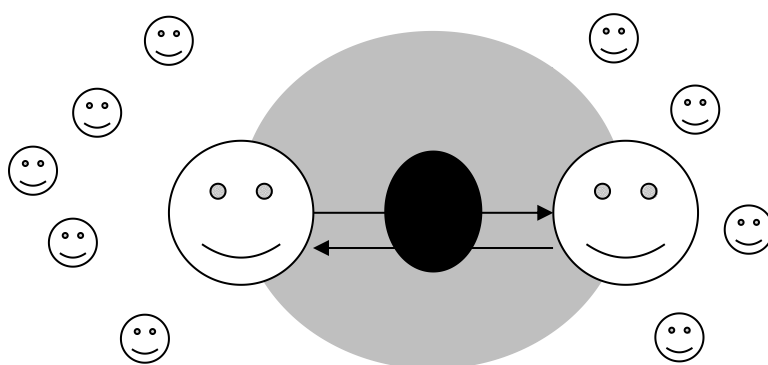
Таким образом, можно выделить объекты конфликта (стороны находящиеся в конфронтации) и непосредственно объект конфликта (предмет спора)



Однако стоит иметь в виду, что не всегда то, что постулируется одной или обеими сторонами как объект конфликта, его причина, действительно им является. Достаточно вспомнить историю: началом Первой мировой войны принято считать убийство эрцгерцога Франца Фердинанда сербским националистом Гаврило Принципом. С другой стороны, столь же общепризнано, что убийство было лишь поводом, «толчком» к войне, в то время как к ней исподволь вели многочисленные скрытые факторы, центральными из которых являлись конкурирующие националистические интересы крупнейших европейских держав. Так и в любом другом конфликте всегда следует отделять истинную причину от повода.



И, наконец, мы уже упомянули, что конфликтующие стороны являются субъектами конфликта, но, как и в случае с определением истинной причины конфликта, не стоит забывать, что реальных участников может быть гораздо больше, чем двое. В конфликт могут быть втянуты друзья, коллеги, родственники, и все они могут по-своему повлиять на исход конфликтной ситуации.



В динамике конфликта, т.е. в его реализации как процесса, выделяют следующие четыре стадии:

1. Возникновение объективной конфликтной ситуации, т.н. «стадия потенциального конфликта»
2. Осознание объективной конфликтной ситуации. Существуют следующие варианты соответствия между субъективным и объективным в конфликтной ситуации:
  - адекватно понятый конфликт. Здесь налицо объективная конфликтная ситуация, и стороны правильно ее понимают;
  - неадекватно принятый конфликт. В этом случае объективная конфликтная ситуация также налицо, и стороны воспринимают ее как таковую, но с теми или иными отклонениями от реального положения вещей;
  - не понятый конфликт. Объективная конфликтная ситуация существует, но она не воспринимается как таковая потенциальными оппонентами;
  - ложный конфликт. Объективная конфликтная ситуация отсутствует, но стороны воспринимают свои отношения как конфликтные.

3. Переход к конфликтному поведению. После того, как конфликт осознан, стороны переходят к конфликтному поведению, которое направлено на блокирование достижений противоположной стороны, ее стремлений, целей, намерений.

4. Разрешение конфликтной ситуации: доминирование, сотрудничество, избегание, приспособление, компромисс.

### **Работа с раздаточным материалом: разрешение конфликта**

Необходимые материалы: листы с графиком «Разрешение конфликта» по числу участников, ручки.

Тренер: «На графиках, которые вы держите в руках, есть две оси: направленность на собственные интересы и направленность на интересы соперника. Также на графике обозначены точки – исходы конфликта. Подпишите эти точки в соответствии с тем, насколько удовлетворяются собственные интересы и интересы соперника. Время выполнения – 5 минут»

### **Диагностика: тест поведения в конфликтной ситуации К. Томаса**

Необходимые материалы: листы с методикой и ключами по числу участников, ручки.

Тренер: «Как и в случае большинства других социально-психологических явлений, в конфликтной ситуации для каждого из нас характерен свой уникальный стиль, привычный образ поведения. Так, вне зависимости от характера конфликтной ситуации, для каждого из нас более всего характерен определенный тип разрешения конфликта. Давайте же посмотрим, каков он».

**Групповая дискуссия: когда каждая из стратегий выхода из конфликта наиболее приемлема.**

Необходимые материалы: флипчарт, маркеры.

Тренер: «Нам всем часто приходится слышать, что лучшим исходом конфликта является компромисс. Но ведь компромисс – это, когда обе стороны не удовлетворяют своего желания! Итак, давайте попытаемся разобраться, в каких ситуациях каждая из стратегий выигрышна. Я буду по очереди писать каждую из стратегий, и мы методом мозгового штурма будем накидывать идеи».

Далее тренер пишет на листе флипчарта слово «Доминирование» и стимулирует группу на выработку идей, подталкивая в нужном направлении их рассуждения. И так с остальными четырьмя стратегиями разрешения конфликта.

### **Ролевая ситуация: Широкие штаны в школе**

Необходимые материалы: 3 листа с рекомендациями по ведению переговоров, 2 текста с описанием конфликтной ситуации для учителя и 2 текста с описанием конфликтной ситуации для ученика; бумага и ручки по числу участников тренинга.



Тренер: «А теперь давайте на практике посмотрим возможные выходы из конфликтной ситуации. Для этого давайте разделимся на 3 группы: 1 группа – учителя, 2 – ученики, 3 – эксперты, которые дадут свое заключение о правомерности применения тех или иных средств выхода из конфликта обеих сторон. Для того чтобы сторонам было легче подготовиться к ведению конструктивного диалога с противником, каждой группе будет выдан лист с рекомендациями по ведению переговоров. Время на подготовку – 10 минут».

Каждой группе тренер выдает лист с рекомендациями по ведению переговоров, сторонам – каждой свой вариант текста с описанием конфликтной ситуации, экспертам – оба варианта; бумагу и ручки для записей.

На проигрывание ролевой ситуации дается 15 минут. После того, как группа разыграет ролевую ситуацию, в независимости от того, к какому итогу приведут их переговоры, тренер выдает каждой из групп по картограмме конфликта и предлагает заполнить ее относительно данной ситуации.

На заполнение группам дается 7 минут.

После этого проводится обратная связь относительно ролевой ситуации и картограммы: в чем заключалась проблема, вызвавшая конфликтную ситуацию? Каковы реальные потребности каждой из сторон? Широкие штаны – причина или повод конфликта? (желательно, чтобы к этому вопросу и ответу на него пришла сама группа, анализируя картограмму, поэтому его стоит задавать тренеру только в том случае, если он видит, что группе трудно самой к этому прийти). Кто, по мнению экспертов, одержал победу в переговорах? Какой исход у данного конфликта: доминирование, компромисс, сотрудничество, избегание или приспособление? Удовлетворена ли каждая из сторон исходом конфликта?

### **Практические рекомендации: поведение в конфликте.**

Тренер: «Мы с вами рассмотрели пути выхода из конфликта. Но как же непосредственно действовать в самый пик конфликтной ситуации. На этот счет есть несколько простых правил, которых следует придерживаться:

1. Замолчите первым: не требуйте от противника: «Замолчи!... Прекрати!», а сделайте это сами.

2. Дайте партнеру «выпустить пар»: если он раздражен и агрессивен, то нужно помочь ему снизить внутреннее напряжение. Постарайтесь спокойно, но не высокомерно слушать партнера, не говоря ему ничего в ответ. Это действует отрезвляюще.

3. Не давайте ему отрицательных оценок, а говорите о своих чувствах. Не говорите: «Вы меня обманываете», лучше звучит: «Я чувствую себя обманутым». Не говорите: «Вы грубый человек», лучше скажите: «Я очень огорчен тем, как вы со мной разговариваете».

4. Не характеризуйте состояние оппонента. Всячески избегайте словесной констатации отрицательного эмоционального состояния партнера: «Ну вот, полез в бутылку! ... А чего ты нервничаешь, чего злишься?... Чего

ты бесишься?». Подобные «успокаивающие» слова только укрепляют и усиливают развитие конфликта.

5. Уходя, не хлопайте дверью: если Вы чувствуете, что сейчас конструктивного диалога не получится и лучше уйти, то не делайте это «театрализованно». Такой уход только усугубит ситуацию.

6. Прежде чем говорить, в чем не прав ваш собеседник, скажите о своих ошибках.

7. Если чувствуете, что в чем-то были не правы, не бойтесь искренне извиниться. При этом старайтесь избегать формулировки «Извини, но», которая может дать очередной виток конфликта.

### **Завершение тренинга.**

Обратная связь: какие ощущения от тренинга, что хочется пожелать участникам группы?

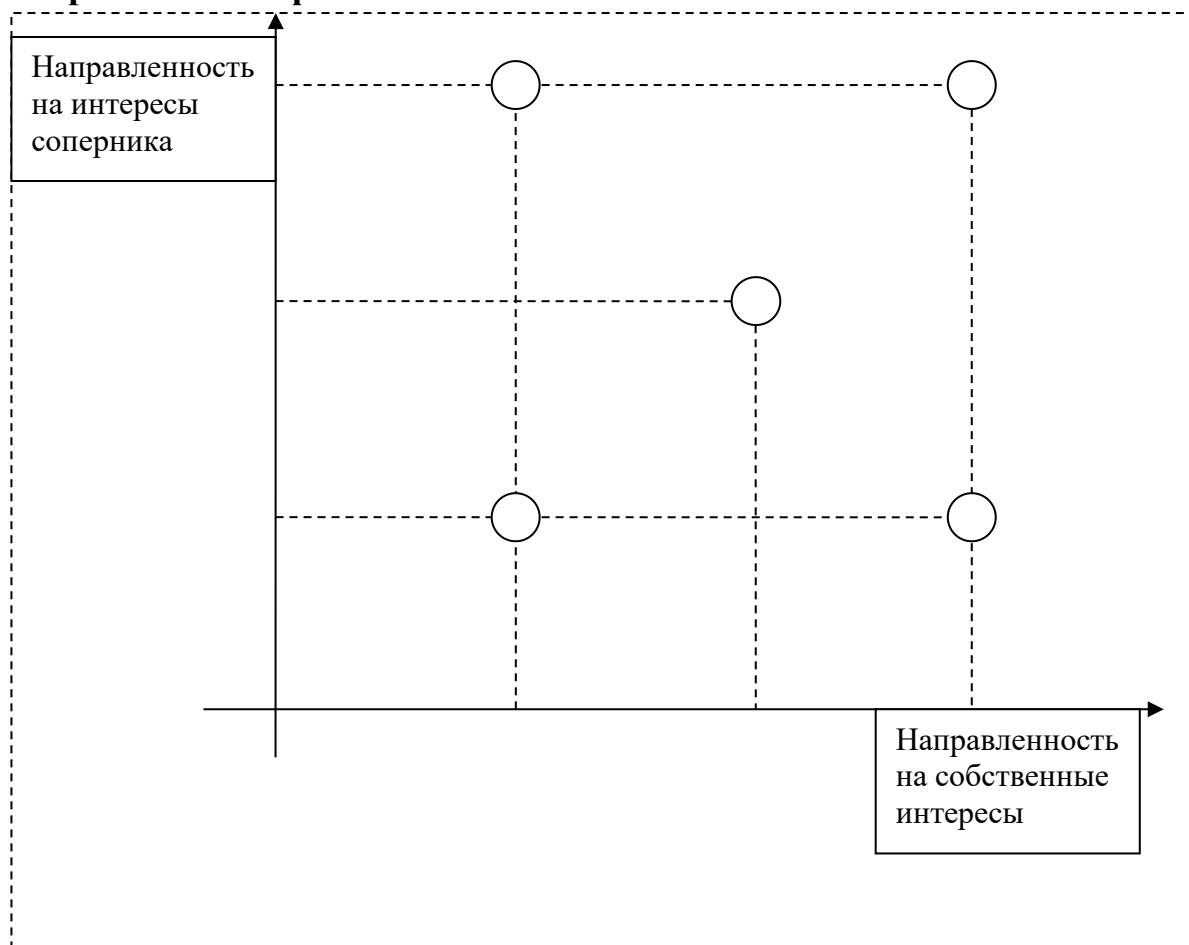
## Приложения

### Приложение 1.

В помощь тренеру: ниже приведены все буквы русского алфавита, на которые начинаются имена и те качества, которые могут помочь личности выходить из конфликтных ситуаций. Безусловно, список качеств не полный и Вы можете дополнять его своими качествами, а также он довольно условен, однако данное упражнение не ставит задачи ни перед тренером, ни перед его участниками ответить на поставленный вопрос со всей серьезностью.

- А – активный, артистичный, амбициозный, атлетичный
- Б – болтливый, безобидный, благородный, боевой
- В – великодушный, веселый, верный, волевой
- Г – говорливый, галантный, гордый, громкий
- Д – добродушный, добросердечный, добрый, думающий, деловой
- Е – ехидный, ерничающий, естественный, единственный
- Ж – жизнерадостный, жизнестойкий, желанный, жертвенный
- З – заботливый, застенчивый, заинтересованный, заносчивый
- И – изворотливый, игривый, интересующийся, инертный
- К – критичный, конструктивно мыслящий, креативный, красивый, красноречивый, кокетливый, компромиссный
- Л – легкий на подъем, ласковый, ленивый, лукавый
- М – миролюбивый, милый, мягкий, мягкосердечный
- Н – напористый, настойчивый, неконфликтный, нормативный
- О – отходчивый, общительный, открытый к диалогу, остроумный
- П – правдивый, приветливый, практичный, простодушный, прямой
- Р – рассудительный, разумный, реалистичный, романтический
- С – сосредоточенный, сердечный, соvestливый, саркастичный, смелый
- Т – терпимый, толерантный, тактичный, твердый
- У – упрямый, упорный, умный, улёгный, ученый
- Ф – фантазийный, формальный, фееричный
- Х – харизматичный, хитрый, хохочущий
- Ш – шустрый, широко мыслящий, шикарный, шаловливый
- Э – эрудированный, экстраординарный, эгоцентричный, этичный
- Ю – юркий, юмористичный, юный
- Я – яркий, ясно мыслящий, ярко говорящий

## Разрешение конфликта



- доминирование
- избегание
- компромисс
- приспособление
- сотрудничество

### Тест поведения в конфликтной ситуации К. Томаса

(Источник: Методики диагностики агрессивности и поведения в конфликтной ситуации. Руководство. Психологический центр Психрон. Челябинск, 2004)

#### ИНСТРУКЦИЯ

Предлагаемый тест имеет целью определить характерную для Вас тактику поведения в конфликтных ситуациях. Он состоит из 30 пунктов, в каждом из которых имеется два суждения, обозначенные буквами А и Б (они иногда повторяются в разных пунктах). Сравнивая указанные в пункте два суждения, каждый раз выбирайте из них то, которое является более типичным для Вашего поведения. В бланке для ответов под номером пункта поставьте А или Б в соответствии с Вашим выбором.

	1	
А. Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.	или	Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем согласны мы оба.
	2	
А. Я стараюсь найти компромиссное решение.	или	Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных
	3	
А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	или	Б. Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.
	4	
А. Я стараюсь компромиссное решение	или	Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
	5	
А. Улаживая спорную ситуацию я все время стараюсь найти поддержку у другого.	или	Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
	6	
А. Я стараюсь избежать возникновения неприятностей для себя.	или	Б. Я стараюсь добиться своего.
	7	
А. Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.	или	Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться чего-то другого.
	8	
А. Обычно я настойчиво стремлюсь	или	Б. Первым делом я стараюсь ясно

добиться своего.		определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
	9	
А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.	или	Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
	10	
А. Я твердо стремлюсь достичь своего.	или	Б. Я пытаюсь компромиссное решение.
	11	
А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.	или	Б. Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.
	12	
А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.	или	Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне.
	13	
А. Я предлагаю среднюю позицию.	или	Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах своей позиции.
	14	
А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.	или	Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.
	15	
А. Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.	или	Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
	16	
А. Я стараюсь не задеть чувства другого.	или	Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
	17	
А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	или	Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
	18	
А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.	или	Б. Я дам возможность другому в чем-то оставаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
	19	
А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.	или	Б. Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
	20	
А. Я пытаюсь немедленно разрешить наши разногласия.	или	Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

	21	
А. Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.	или	Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
	22	
А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и той, которая отстаивается другим.	или	Б. Я отстаиваю свои желания.
	23	
А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить каждого из нас.	или	Б. Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
	24	
А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.	или	Б. Я стараюсь убедить другого в необходимости прийти к компромиссу.
	25	
А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.	или	Б. Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
	26	
А. Я предлагаю среднюю позицию.	или	Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.
	27	
А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.	или	Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
	28	
А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	или	Б. Улаживая спорную ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
	29	
А. Я предлагаю среднюю позицию.	или	Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
	30	
А. Я стараюсь не задеть чувств другого.	или	Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы могли совместно с другим заинтересованным человеком добиться успеха.

### Ключ к опроснику К. Томаса

N вопроса	Наименование тактики поведения в конфликте				
	1	2	3	4	5
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А
Сумма баллов					



## **В помощь тренеру: преимущества различных стратегий выхода из конфликта**

### **Доминирование**

Это ориентация на победу, не считаясь ни со своими жертвами, ни с ущербом, нанесенным противоположной стороне. Предпочтение такого поведения в конфликте часто обусловлено стремлением оградить себя от психологической травмы, вызванной чувством поражения. Эта стратегия отражает такую форму борьбы, при которой одна сторона выходит победителем.

Стратегию «Доминирование» рекомендуется использовать:

- в том случае, если Вы уверены в правильности своего решения данной ситуации;
- исход очень важен для Вас и Вы делаете большую ставку на свое решение проблемы;
- решение необходимо принять быстро и Вы имеете для этого достаточно авторитета и возможностей;
- если Вы чувствуете, что Вам нечего терять, и у Вас нет иного выбора.
- Вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования.

### **Приспособление**

Этот тип реагирования направлен на максимум во взаимоотношениях и минимум в достижении личных целей. Это принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Это установка на доброжелательность, на желание не задеть чувства другого. Применяя эту тактику Вы просто отталкиваете от себя проблему и другая сторона не получает в итоге ничего.

Стратегию «Приспособление» рекомендуется применять, когда:

- Вас не особенно волнует происходящее;
- Ваш вклад в данную ситуацию не слишком велик;
- лучше сохранить в данной ситуации хорошие отношения, чем отстаивать свои интересы;
- правда не на вашей стороне;
- у Вас мало шансов победить.

### **Компромисс**

Этот стиль означает совместные действия с другим человеком, уступки в своих интересах, чтобы и противник сделал то же самое. Такие люди, как правило, предлагают среднюю позицию, стараясь найти сочетание выгод и потерь для обеих сторон.

Стратегию «Компромисс» рекомендуется использовать, когда:

- необходимо найти наиболее быстрое и наиболее экономичное решение;
- обе стороны хотят одного и того же, но понимают, что одновременно это невыполнимо;
- Вас может устроить временное решение;
- другие подходы к решению проблемы кажутся неэффективными;
- компромисс позволяет сохранить значимые для Вас взаимоотношения.

### **Избегание**

Как один из вариантов разрешения конфликта, при котором предоставляется возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного ответа, избежать бесполезной напряженности; в критической ситуации спрятаться в свой панцирь. Этот стиль может служить эффективным способом разрешения ситуации, а уход или отсрочка могут быть конструктивной реакцией на конфликтную ситуацию.

Эта стратегия рекомендуется, когда:

- напряженность ситуации слишком велика и ощущается необходимость ослабления накала;
- исход не очень важен для Вас;
- ситуация слишком сложна для Вас;
- Вам необходимо выиграть время;
- у Вас недостаточно власти для решения этой проблемы.

### **Сотрудничество**

Человек с таким типом реагирования открыто признает конфликт, предъявляет свои интересы, выражает свою позицию и предлагает пути выхода из конфликта. Улаживая спорную ситуацию, люди с таким типом реагирования пытаются определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы. При этом от противника ожидает ответного сотрудничества. Участники конфликта приходят к разрешению его с полным удовлетворением интересов обеих сторон.

Этот стиль рекомендуется использовать, когда:

- обе стороны способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга;
- у Вас есть время поработать над возникшей проблемой;
- решение проблемы важно для обеих сторон;
- обе вовлеченные в конфликт стороны обладают одинаковыми возможностями для решения проблемы.

**Рекомендации по ведению переговоров:**

1. Заранее напишите план беседы, обработайте наиболее важные формулировки. Особенно это касается Вашей позиции относительно конфликтной ситуации, она должна быть четко и однозначно сформулирована.
2. Применяйте положения психологии о периодическом воздействии на партнера в ходе беседы, а именно: неблагоприятные моменты и факты необходимо чередовать с благоприятными; в начало и конец высказывания - только положительные фразы.
3. Помните о мотивах партнера: его ожиданиях, самолюбии, ценностях. Старайтесь не задевать партнера «за больные места», такие переговоры не могут окончиться конструктивно.
4. Избегайте задавать вопросы, на которые собеседник может ответить "Нет", облегчайте ему "Да - ответ".
5. Повторяйте в ходе беседы, переговоров основные мысли вашего партнера, следите за своими мыслями и высказываниями, не повторяйтесь.
6. Избегайте отклонений от предмета переговоров и превосходной степени сравнения.
7. Попросите сформулировать желаемый конечный результат и проблему как цепь препятствий.
8. Внимательно выслушивайте собеседника до конца, не перебивайте - это не только знак вежливости, но и необходимость: только зная его аргументы, вы можете представить свои контраргументы.
9. Избегайте недоразумений и неверных толкований! Ваше изложение должно быть ясным, наглядным, систематизированным, сжатым, простым и понятным. При любой неясности сразу же безо всякого смущения прямо спрашивайте у партнера, что он под этим подразумевает?
10. Всегда, когда возможно, будьте вежливы, дружески настроены, дипломатичны и тактичны. Помните, что вежливость во многом препятствует появлению у партнера внутреннего сопротивления.
11. Любым возможным способом постарайтесь облегчить собеседнику восприятие ваших тезисов и предложений, учтя внутреннюю борьбу между его желаниями и реальными возможностями, чтобы он мог сохранить свое лицо. Дайте ему время, чтобы он сам постепенно убедился в правильности ваших положений.

### **Ситуация для группы «Ученики»**

#### **Широкие штаны в школе**

Алексей Уткин – ученик 10 класса «А». Успевает в школе на «хорошо» и «отлично». Является лидером класса, возглавляет рэп-группу, которая периодически выступает на школьных вечерах и дискотеках. Однако он имеет взрывной характер, что порой становится причиной затрудненного общения с педагогами. Так в середине текущего года между ним и учителем русского языка и литературы Анной Семеновной Ивановой возник конфликт. Причина: широкие штаны, в которых Алексей пришел на урок литературы. Внешний вид учащегося возмутил педагога, она сделала ему замечание, заявив при всем классе, что носить подобные вещи признак не только дурновкусия, но и плохого воспитания. Также Анна Семеновна предупредила Алексея, что в случае, если он придет в таком виде в следующий раз – она не пустит его на урок. Однако на следующей неделе, после занятий у Уткина и его группы ожидалось выступление в молодежном клубе. Поэтому, не взирая на предупреждение учителя, они пришли на урок в том виде, в котором собирались выступать в этот день в клубе. С урока Уткина и троих его товарищей А.С. Иванова выгнала. По инициативе учащихся, задействованных в конфликте, было решено собрать Совет школы для определения норм внешнего вида и разрешения конфликтной ситуации.

### **Ситуация для группы «Учителя»**

#### **Широкие штаны в школе**

Анна Семеновна Иванова – учитель русского языка и литературы. Проработала в школе более 15 лет, пользуется большим авторитетом среди коллег и администрации школы. В середине текущего учебного года в 10 классе «А», между ней и учеником Алексеем Уткиным произошел конфликт. Причиной конфликта послужили широкие штаны, в которых пришел ученик на урок к А.С. Ивановой. Внешний вид учащегося возмутил педагога, она сделала ему замечание, заявив при всем классе, что носить подобные вещи признак не только дурновкусия, но и плохого воспитания. Также Анна Семеновна предупредила Алексея, что в случае, если он придет в таком виде в следующий раз – она не пустит его на урок. В следующий раз Уткин и трое его друзей пришли на урок литературы в таких штанах. Всех четверых она выгнала с урока. По инициативе учащихся, задействованных в конфликте, было решено собрать Совет школы для определения норм внешнего вида и разрешения конфликтной ситуации.

### Картограмма конфликта

1 сторона			ПРОБЛЕМА	2 сторона		
кто	потребности	опасения		кто	потребности	опасения
кто	потребности	опасения		кто	потребности	опасения

Четко отобразив на карте, как расположены потребности и опасения сторон по отношению друг к другу, мы увидим то, что раньше ускользнуло от внимания.

Сначала следует описать конфликт в общих чертах и обозначить проблему. Главное - определить саму природу конфликта, разрешением которого вы хотите заняться. На втором этапе установите, кто является главными сторонами конфликта. Это могут быть отдельные лица или группы людей. На третьем этапе перечислите основные потребности и опасения каждого из главных участников, связанных с данной проблемой. Также необходимо выделить мотивацию участников конфликта. Поступки людей и их установки вызваны их желаниями и стоящими за ними мотивами. Каждый участник конфликта стремится к тому, чтобы приблизить удовлетворение своих потребностей и избежать помех на своем пути. Понятие "потребности" может означать и желания, и ценности, и интересы. Определяя "опасения", мы говорим о тревоге, озабоченности, волнении. Не следует обсуждать то, насколько они реальны. Просто необходимо сформулировать и отразить на карте иррациональные страхи. Зачастую карта дает возможность увидеть ситуацию глазами другого человека, найти общие потребности или интересы и совместить различные ценности.

#### Советуем почитать:

1. Глазл Ф. Самопомощь в конфликтах. Концепции - упражнения - практические методы / Пер. с нем. Калуга, 2000.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта. 2-е издание. СПб., 2008.
3. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. М., 1992.

## **Психология дружбы**

Дружба имеет большое значение в жизни любого человека. Особое значение дружеские отношения приобретают в подростковом возрасте, когда сверстники становятся референтной группой, а потребность в близком доверительном общении переходит в разряд жизненно важных. Именно в дружеских отношениях закладывается фундамент будущих взаимоотношений с окружающим миром, происходит осмысление жизненных целей и ценностей, прорабатываются различные модели поведения. Однако при всей значимости дружбы для подростка, из-за высокой лабильности психических процессов, характерной для данного этапа развития, эти отношения могут внезапно прерываться без видимых на то причин. При этом, как и при любых других типах отношений, этот разрыв может носить односторонний характер, и тогда тот, для кого дружба по-прежнему остается значимой испытывает глубокие эмоциональные переживания, чувствуя себя отвергнутым, ненужным и одиноким. Часто повторяя известный афоризм Антуана Де Сент-Экзюпери «Мы ответственны за тех, кого приручили», необходимо помнить, что мы также ответственны за тех, кто нам доверяет. Формирование и развитие ценностного отношения к дружбе способствует гармоничному развитию личности, ориентированной на гуманистическое отношение к ближнему.

### **Тренинг «Скажи мне, кто твой ДРУГ»**

**Цель:** формирование ценностного отношения к феномену дружбы

**Целевая группа:** подростки (13-18 лет); количество человек должно быть четным и не должно превышать 16 человек.

**Продолжительность тренинга – 3 часа.**

#### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Упражнение 1.**

##### **Знакомство.**

**Необходимые материалы:** небольшой мяч

Так как тренинг посвящен формированию ценностного отношения к дружбе, то одним из тех качеств, которое мы должны постараться развить, должно быть внимание членов группы друг к другу. Поэтому уже на этом этапе тренинга можно провести упражнения, развивающие это качество:

- «Нравится – не нравится» - каждый из участников называет свое имя и 1 вещь, которую он любит и 1, которую не любит. Следующий участник сначала повторяет сказанное предыдущим, а затем говорит свое и так далее по правилам «снежного кома»;

- Если есть необходимость (прошрое задание выполнено не вполне успешно или участники плохо знакомы друг с другом), можно поиграть в «горячую картошку»: участник кидает мяч и называет имя того, кому он его кинул, тот – следующему и т.д. Потом мяч идет по обратной траектории.

## **Упражнение 2.**

### **«Кредо»**

Необходимые материалы: карточки с пословицами, поговорками и афоризмами на тему дружбы, булавки, маркеры, цветные карандаши, глянцевоe журналы, клей, ножницы, листы ватмана, флипчарт с блокнотом.

Участникам предлагается подойти к столу, где лежат карточки, на которых написаны известные пословицы, поговорки и афоризмы на тему дружбы. Каждый участник выбирает 1 карточку, содержание которой, он готов избрать своим кредо. После этого свое «кредо» участники прикалывают булавкой на грудь. В свободном порядке, прогуливаясь по комнате, участникам предлагается ознакомиться с кредо других участников. И взять за руку того, чье кредо покажется наиболее схожим. Каждый участник должен взять кого-нибудь за руку – в итоге получится цепочка. Тренер может дать следующую инструкцию: «Если Вам не совсем понятно высказывание, которое участник избрал в качестве своего кредо, Вы можете спросить его, что он под этим понимает». Получившуюся в результате цепочку тренер разбивает пополам – так, чтобы получились 2 равные группы. Эти группы расходятся в разные стороны в комнате, им даются канцелярские принадлежности. Каждой группе предлагается следующее задание: «Совместными усилиями изобразите ДРУГА, зашифровав в его внешнем виде, т.е. в своем рисунке, те качества, которые на Ваш взгляд необходимы настоящему другу. Другая команда постарается угадать зашифрованные Вами качества». Группам дается 15 минут на выполнение задания. После этого одна из групп (та, которая была готова первой) представляет своего ДРУГА. Другая группа говорит, какие качества они в нем видят. Группа, чей рисунок обсуждают, называют те качества, которые были отгаданы. Тренер записывает их в блокноте флипчарта в первый столбик. То же самое происходит со второй группой. Потом тренер обводит одинаковые качества, выработанные обеими группами (или синонимичные, схожие по смыслу). Отдельно выписывается этот список качеств.

Обратная связь: участники садятся в общий круг, им предлагается высказаться по поводу последнего задания, согласны ли они с приоритетным значением названных качеств.

## **Упражнение 3.**

### **«Доверие»**

Тренер: «Очень часто приходится слышать, что основа дружбы – это доверие. И это действительно так: дружба возможна только при взаимном раскрытии, которое предполагает высокую степень доверия. При этом доверие – это комплексное социально-психологическое понятие,

включающее в себя такие, казалось бы, разные составляющие, как доверие к себе, к миру, другим людям. Давайте попробуем немного развить в себе эту личностную характеристику с помощью пары упражнений.

#### **«Колокол»**

Все участники тренинга становятся в плотный круг, выставляя перед собой руки, ладонями внутрь круга. Один из участников становится в центр, в роли «языка». Его задача – максимально расслабиться и довериться группе, а задача группы – оправдать это доверие и не уронить «язык». В роли языка должны по очереди побывать все участники.

Обратная связь: легко ли было довериться группе? Какие ощущения от упражнения?

#### **«Слепой-поводырь»**

Участники делятся по парам, при этом становятся так, что один смотрит в затылок другому участнику. Тот, что стоит впереди становится «слепым», тот, который стоит сзади – «поводырем». Суть упражнения заключается в том, что «слепой» должен, закрыв глаза, идти вперед, самостоятельно выбирая направление, а «поводырь» должен вовремя сообщать своему напарнику о возможных препятствиях. При этом общаться словами нельзя, можно использовать только систему тактильных обозначений: если «поводырь» касается головы «слепого», надо остановиться, правого плеча – повернуть направо, левого – налево, спины – идти прямо. По сигналу ведущего, пары начинают ходить по комнате. Через 2-3 минуты по сигналу тренера участники меняются ролями.

Обратная связь: в какой роли было находиться легче, комфортнее? Получилось ли довериться партнеру? Какие ощущения после данного упражнения?

### **Упражнение 4.**

#### **«Мои друзья»**

Участники садятся в общий круг, и им предлагается закрыть глаза и представить тех людей, которых в разные периоды своей жизни они называли своими друзьями. На это задание дается не более пяти минут. Далее каждому из участников предлагается найти себе пару и в паре, за четыре минуты, рассказать друг другу о своем первом друге раннего детства: чем они вместе занимались, почему дружили, что привлекало больше всего, общаются ли сейчас. Затем партнеры меняются, и в новых парах происходит обсуждение по той же схеме, только тема теперь – первый школьный друг. Далее участники опять меняются партнерами и тема следующего обсуждения – друг юности.

Участники садятся в круг и дают обратную связь: что на их взгляд, в соответствии со сказанным и услышанным меняется в дружеских отношениях с годами, с чем это может быть связано.

**Теория: социально-психологическая природа дружбы; особенности дружеских отношений на разных этапах онтогенетического развития.**



Дружба является важнейшей составляющей жизни человека. Но для каждого этапа развития дружба играет свою роль. Так, на третьем году жизни впервые отмечается возникновение существенного и довольно постоянного интереса к другим детям, потребность в общении с ними. Постепенно это общение превращается в настоящее социальное взаимодействие, которое приводит к созданию маленьких детских сообществ. С возрастом общение со сверстниками начинает приобретать все большее значение для ребенка. И можно проследить определенную динамику в отношении к дружбе и друзьям младших школьников. Для детей 5-7 лет друзья – это, прежде всего те, с кем ребенок играет, кого видит чаще других. Выбор друга часто определяется внешними причинами: сидят за одной партой или живут в соседних подъездах. Дружеские связи в этот период, обычно, непрочны: легко возникают и довольно быстро могут оборваться. В 8-11 лет дети считают друзьями тех, кто помогает им, кто отзывается на их просьбы и разделяет их интересы. Для возникновения дружбы становятся важны качества личности, такие как честность, уверенность, доброта. В этом возрасте наиболее распространена групповая дружба, в которой можно выделить два круга: в первый круг входят те, к кому ребенок испытывает постоянную симпатию, а во второй – те ребята, в отношении которых он до конца не определился. Для ранней юности типична идеализация друзей и самой дружбы. Для подросткового и юношеского возраста (11-19 лет) характерен поиск близких дружеских связей, основанных на глубокой эмоциональной привязанности и общности интересов. Для 15-17-летних дружба является одной из важнейших жизненных ценностей. [4, с. 208, 263, 303, 339, 347]

### **Упражнение 5.**

#### **«Tabula rasa» (лат. чистая доска)**

Всем участникам выдается по чистому белому листу бумаги А4 и предлагается сделать с ним все, что им придет в голову – выразить себя так, как они только могут это сделать. На выполнение задания дается пять минут. После этого тренер предлагает подарить свое произведение тому человеку, из сидящих в кругу, кого они считают своим другом или хотели бы, чтобы он им стал. (Исходя из опыта проведения этого задания, предлагаю тренеру заранее подготовить подарки из бумаги для каждого из участников, так как часто большое количество сделанных произведений отдается именно тренеру, чтобы никто из участников тренинга не ушел разочарованным надо сделать так, чтобы каждый получил знак дружеского расположения). Подводя итог, тренер говорит, что не случайно им был дан лист белой бумаги. « Скажи мне, кто твой друг, а я скажу, кто ты» - во многом очень верный афоризм. Как на этом листе бумаги каждый из нас отразил свою личность, так и мы влияем на своих друзей: изменяем их, оставляем неизгладимый след, иногда портим, а иногда и облагораживаем.

### **Афоризмы, поговорки, пословицы о дружбе**

Не имей сто рублей, а имей сто друзей.

Русская пословица

Друг – это одна душа, живущая в двух телах.

Аристотель

Дружба между людьми истинна тогда, когда им хорошо вместе молчится.

Д.Т. Джентри

Верный друг познается в неверном деле.

Квинт Энний

Дружба – это любовь без крыльев.

Джордж Байрон

Низок душою тот, кто стыдится своей дружбы с людьми, чьи недостатки стали всем известны.

Люк де Клапье Вовенарг

Основой дружеской привязанности являются те выгоды, которые друзья рассчитывают получить друг от друга. Лишить их этих выгод – и дружба перестанет существовать.

Поль Анри Гольбах

Скажи мне кто твой друг, и я скажу кто ты.

Иоганн Вольфганг Гете

Я не нуждаюсь в друге, который повторяет каждый мой жест: это проделывает гораздо лучше моя тень.

Плутарх

Храбреца испытывает война, мудреца - гнев, друга - нужда.

Арабское изречение

Как бы ни была редка истинная любовь, истинная дружба встречается еще реже.

Ф. Ларошфуко

Не так трудно умереть за друга, как найти друга, который стоил бы того, чтобы умереть за него.

Э. Бульвер

Тот, кто хвастается, что приобрел множество друзей, никогда не имел ни одного друга.

С. Колридж

Дружба, которая прекратилась, никогда собственно, и не начиналась.  
Публилий Сир

Из двух друзей один всегда - раб другого, хотя часто ни один из них в этом себе не признается.

М. Ю. Лермонтов

Дружба удваивает радости и сокращает наполовину горести.  
Фрэнсис Бэкон

Упрекай друга наедине, хвали - публично.  
Солон

Настоящий друг тот, кто может, как на духу, поведать вам о всех своих бедах, - но не делает этого.

Неизвестный автор

Друг - это то человек, который знает о тебе все, но продолжает с тобой общаться!

Виктория Маныч (Вагеник)

Никогда не вступай в дружбу с человеком, которого ты не можешь уважать.

Чарльз Дарвин

Скрывать что-либо от друзей опасно; но еще опасней ничего от них не скрывать.

Жан де Лафонтен

Никогда не судите о человеке по его друзьям. У Иуды они были безупречны.

Поль Валери

Дружба есть равенство.  
Пифагор Самосский

Дерево держится корнями, а человек - друзьями.  
Русская пословица

**Советуем почитать:**

1. Кон И.С. Дружба (Историко-психологический этюд). М., 1973.
2. Кон И.С. Психология ранней юности: Кн. для учителя. М., 1989.
3. Кон И.С., Лосенков В.А. Проблемы исследования юношеской дружбы // Сов. Педагогика. 1974. №10. С. 35-45.
4. Психология человека от рождения до смерти. СПб., 2002.
5. Скрипкина Т.П. Психология доверия. М., 2000.

## **Юношеская любовь**

«Любви все возрасты покорны» часто цитируем мы классика, когда видим милующуюся пару в преклонных летах. Но почему-то совсем забываем эти слова, когда речь идет о юношеской любви. Родители порой с пренебрежением относятся к первым свиданиям, романтическим отношениям подростков. Единственное, что их серьезно волнует – «как бы чего не вышло»: тогда в ход идут запреты, угрозы, не всегда тактичные разговоры о сексе и беременности.

Между тем, для них все серьезно. И пусть, возможно, эти отношения и не вырастут в большое чувство длиною в жизнь, но пережить чувство первой влюбленности – важная задача юношеского возраста. А от того, как эта задача будет решена, какой опыт получит подросток, зависит его дальнейшее отношение к противоположному полу, а в конечном итоге и успешность личной жизни уже во взрослом возрасте.

При этом неправильно думать, что уберечь подростка от ошибок можно только запретами и предостережениями. Главная проблема состоит в том, что они хотят узнать мнение значимого взрослого (будь то родитель или учитель), готовы говорить на эти темы, но сами взрослые, чувствуя неловкость и смущение, уходят от таких разговоров. А подросток остается один на один со своими проблемами, мыслями и догадками, подкрепляемыми советами таких же неосведомленных подруг и друзей.

В этой связи самая важная задача, которая стоит перед психологом – это открыто говорить о любви, отвечать на вопросы и сформировать такое отношение к этому чувству, которое позволит переживать любовные драмы и извлекать из них уроки в последующих жизненных ситуациях.

### **Тренинг «Любовь - это...»**

**Цель:** формирование ценностного отношения к любви

**Целевая группа:** старшеклассники; общее число участников – 15-20 человек.

**Продолжительность тренинга – 2 часа.**

### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Упражнение 1.**

##### **Знакомство.**

Участники сидят в кругу. Каждый участник называет свое имя и приводит пример Настоящей Любви из истории, литературы или кинематографа. Желательно, чтобы участники не повторялись, но в случае, если для участника только та история, которая уже названа, кажется достойной того, чтобы называться «Настоящей Любовью», тренеру стоит принять этот вариант, но попросить обосновать участника свою точку зрения.

Тренер записывает на флипчарте все названные примеры, оставляя справа от каждого варианта свободное место.

## **Упражнение 2.**

### **«Любовь любви рознь»**

Тренер: «Мы с вами вспомнили достаточно много примеров настоящей любви. Теперь давайте попробуем охарактеризовать каждую из этих пар, а именно отношения, которые были между влюбленными».

Справа от каждой «пары» тренер пишет характеристики, которые высказывает группа.

Тренер: «Итак, мы описали с вами все пары. Оказывается, что иногда под словами «настоящая любовь» могут пониматься совсем разные чувства. Эту особенность любовных отношений заметил канадский социолог, публицист и общественный деятель Джон Алан Ли, который создал классификацию любви».

### **Теоретический блок: «Цвета любви Джона Алана Ли».**

Ли выделяет три основных разновидности любви: эрос как страстное влечение к идеализированному объекту, сторге как ровное глубокое чувство, базирующееся на дружбе и ощущениях общности и сходства, и людус как гедонистическую игру с элементами состязания и спорта. Расположив эти три разновидности в основе своеобразного круга, подобного цветовому кругу (эросу условно сопоставлен красный цвет, сторге — жёлтый, людусу — синий), Ли получает при наложении двух основных разновидностей друг на друга вторичные разновидности: эрос и людус дают любовь-манию, навязчивую и нестабильную - фиолетовый цвет, людус и сторге дают любовь-прагму, рациональную и реалистичную - зелёный цвет, эрос и сторге дают любовь-агапе, бескорыстную и самозабвенную - оранжевый цвет. Эти построения Ли были подкреплены им путём социологического опроса: им было опрошено более 120 белых мужчин и женщин англоканадского происхождения. Позднее концепция Ли подвергалась проверке многих ученых, и они сходились во мнении, что предложенная классификация действительно имеет место в реальных отношениях между людьми.

## **Упражнение 3.**

### **«Проверяем теорию»**

Тренер: «Вернемся к нашим примерам настоящей любви. Давайте попытаемся определить, к какому из шести цветов можно отнести каждую пару».

Группа в совместном обсуждении определяет, к какому типу любви относится каждый из примеров.

### **Вопросы для дискуссии:**

- Какой тип любви самый распространенный?
- Какие отношения, на ваш взгляд, самые гармоничные?

- Как вам кажется, всегда ли можно отнести любовные отношения к какому-то одному типу?
- Могут ли в одних отношениях присутствовать элементы всех шести типов?

Тренер: «Безусловно, деление любви на типы весьма условно. И скорее всего, можно говорить о той ли иной тенденции. С другой стороны, когда мы имеем дело с реальным чувством, а не выдуманным писателем или сценаристом, чаще можно встретить совмещение нескольких типов, через которые пара проходит на разных этапах своих отношений. Поэтому, можно сказать, что теория Джона Алана Ли скорее указывает на различные варианты дисгармоничных отношений, а самым гармоничным вариантом будет седьмой тип - смешение всех шести цветов. В этой связи перейдем к другой теории, автором которой является известный философ и психоаналитик Эрих Фромм».

### **Теоретический блок: «Искусство любить по Эриху Фромму».**

Эрих Фромм в своих работах сравнивает две противоположные формы любви: любовь по принципу бытия или плодотворную любовь, и любовь по принципу обладания или неплодотворную любовь. Если первая «предполагает проявление интереса и заботы, познание, душевный отклик, изъяснение чувств, наслаждение и может быть направлена на человека, дерево, картину, идею. Она возбуждает и усиливает ощущение полноты жизни. Это процесс самообновления и самообогащения», то вторая означает лишение объекта своей «любви» свободы и держание его под контролем. «Такая любовь не дарует жизнь, а подавляет, губит, душит, убивает её».

Переход от «влюблённости» к иллюзии любви-«обладания» можно часто со всеми конкретными подробностями наблюдать на примере мужчин и женщин, «влюбившихся друг в друга». В период ухаживания оба ещё не уверены друг в друге, однако каждый старается покорить другого. Оба полны жизни, привлекательны, интересны, даже прекрасны - поскольку радость жизни всегда делает лицо прекрасным. Оба ещё не обладают друг другом; следовательно, энергия каждого из них направлена на то, чтобы быть, то есть отдавать другому и стимулировать его. После женитьбы ситуация зачастую коренным образом меняется. Брачный контракт даёт каждой из сторон исключительное право на владение телом, чувствами и вниманием партнёра. Теперь уже нет нужды никого завоевывать, ведь любовь превратилась в нечто такое, чем человек обладает, - в своего рода собственность. Ни тот, ни другой из партнёров уже больше не прилагает усилий для того, чтобы быть привлекательным и вызывать любовь, поэтому оба начинают надоедать друг другу, и в результате красота их исчезает. Как правило, каждый из них пытается отыскать причину подобной перемены в своём партнёре и чувствует себя обманутым. И ни один из них не видит, что теперь они уже не те, какими были в период влюблённости друг в друга; что ошибочное представление, согласно которому любовь можно иметь, привело их к тому,

что они перестали любить. Теперь вместо того, чтобы любить друг друга, они довольствуются совместным владением тем, что имеют: деньгами, общественным положением, домом, детьми.

Любовь, по Фромму, это не обязательно отношение к определённому человеку; это установка, ориентация характера, которая задаёт отношение человека к миру вообще, а не только к одному „объекту“ любви. Если человек любит только кого-то одного и безразличен к остальным близким, его любовь — это не любовь, а симбиотический союз.

Большинство людей исходят из предпосылки, что «любовь — божий дар, выпадающий человеку как счастливый случай, удача», однако проводя исследование природы любви Эрих Фромм показывает, что «любовь — искусство, такое же, как искусство жить», и это искусство требует «знаний и усилий». А саму любовь Эрих Фромм определяет как активную «заинтересованность в жизни и развитии того, к кому мы испытываем это чувство».

#### **Упражнение 4.**

##### **«Love is...»**

Тренер: «Любить - это искусство. И не надо ждать, когда это чувство нагрянет, надо научиться любить мир, окружающих людей, почувствовать радость жизни. А встретив близкого человека, надо проявлять свою любовь в мелочах, а не готовить грандиозный сюрприз один раз в году - 14 февраля. Уметь замечать любовь в обыденной жизни - настоящее искусство, которое при этом делает человека счастливым. Этим искусством в полной мере обладала новозеландская художница Ким Гроув, которая три года рисовала на салфетках сценки о любви смешных мальчика и девочки. Салфетки эти Ким подкладывала своему будущему мужу, Роберто. Вот эти картинки».

Тренер демонстрирует несколько картинок Ким Гроув.

Тренер: «Конечно, вы узнали эти картинки. Они родом из вашего детства. Только знали вы их не как комиксы новозеландской художницы 60-х годов, а как турецкие жвачки Love is... Что ж, давайте воспользуемся доступной нам «машиной времени», нашей ассоциативной памятью и вернемся в безоблачное детство!».

Тренер обходит круг с бумажным пакетом, из которого каждый участник достает по жвачке Love is...

Далее тренер дает 3-4 минуты на всплеск эмоций, обмен воспоминаниями и фантиками.

Тренер: «А теперь у вас будет творческое задание. У вас будет 20 минут на создание собственного комикса Love is... За образец можете взять своих героев или героев Ким Гроув, но сама идея, конечно, должна быть ваша».

Представление каждым участником своего комикса, обратная связь.

Тренер: «Каждый из вас представил прекрасные картинки. Все они в той или иной степени отражают Великое чувство - Любовь. Разгадке этого чувства посвятили свои жизни многие поэты, философы, ученые. Все



пытались ответить на главный вопрос: «Что такое любовь?» Пытаемся на него ответить сегодня и мы с вами. И для того, чтобы немного приоткрыть завесу тайны, давайте посмотрим на ответы тех, кто понимает в этом лучше многих ученых».

**Демонстрация презентации «Что такое любовь?» (Приложение 2).  
Обратная связь, завершение тренинга.**

## Приложения

### Приложение 1.

#### Картинки Ким Гроув



Перевод: быть неразделимыми



Перевод: поддерживать друг друга во всем

### **Что такое любовь?**

Что такое любовь? Любовь - это когда тебя кто-то любит, он произносит твое имя по-особенному. Твоему имени уютно у него на язычке.

Билли, 4 года

Любовь - это когда у бабушки начался артрит, она не могла больше нагибаться и красить лаком ногти на ногах. Тогда дедушка стал делать это для нее, даже после того, что у него тоже начался артрит в руках.

Ребекка, 8 лет

Любовь - это когда ты делишься своей жареной картошкой и не ждешь, чтобы с тобой поделились тоже.

Крисси, 6 лет

Любовь - это то, от чего ты улыбаешься, даже когда устал.

Терри, 4 года.

Любовь - это то, что оказывается вместе с тобой в комнате на Рождество, если ты перестанешь разворачивать подарки и прислушаешься.

Бобби, 7 лет

Любовь - это когда ты говоришь мальчику, что тебе нравится его рубашка, и он начинает носить ее каждый день.

Ноэль, 7 лет

Любовь - это как старенькие дедушка и бабушка, которые до сих пор друзья, даже после того, что они так хорошо друг друга узнали.

Томми, 6 лет

Любовь - это когда мама дает папе лучший кусочек курицы.

Элейн, 5 лет

Любовь - это когда мама видит папу грязным и потным и все равно говорит, что он красивее, чем Роберт Редфорд.

Крис, 8 лет

Любовь - это когда твой щенок тебя облизывает даже после того, как ты его оставил одного на целый день.

Мари Энн, 4 года

Любовь - это когда ты кого-то любишь, у тебя ресницы распахиваются и из-под них вылетают звездочки.

Кэрен, 7 лет

Любовь - это когда мама видит папу в туалете и ей не противно.

Марк, 6 лет

Любовь - это когда мама варит папе кофе и сперва пробует сама, вкусно ли получилось.

Дэни, 7 лет

Не надо говорить "я тебя люблю", если это не так. Но если это правда - повторяй это почаще, а то, те кого ты любишь, могут забыть.

Джессика, 8 лет

Если ты хочешь научиться лучше любить, нужно начать с кого-то, кого ты терпеть не можешь.

Никка, 6 лет

Больше всех меня любит мама. Что-то не видно, чтобы кто-нибудь еще меня целовал на ночь.

Клэр, 5 лет

Я знаю, что моя старшая сестра меня любит, потому что она мне отдает все свои старые вещи и ей приходится покупать себе новые.

Лорен, 4 года

#### **Советуем почитать:**

1. Эрих Фромм. Искусство любить. М.: АСТ, 2010.
2. Эллин Бейдер, Питер Пирсон. В поисках мифической пары. М.: МПСИ, 2008.
3. Далай-лама XIV. Как дарить любовь. М. : Открытый мир, 2007.
4. Дитрих фон Гильдебранд. Метафизика любви. СПб.: Алетейя, 1999.
5. Кэррол Изард. Психология эмоций. СПб.: Питер, 2007.

## Психология умственных способностей

«По одежке встречают, а по уму провожают» - гласит народная мудрость. Практически в любой жизненной ситуации ум оказывается одним из важнейших критериев оценки одного человека другим: будь то прием на работу сотрудника, экзаменационный ответ студента или выбор спутника жизни. И если человек подпадает под категорию «умный», то ему можно простить многие промахи и недостатки: на общей чаше весов человеческих достоинств ум способен перевесить многие другие положительные качества.

Но что значит быть умным человеком? Каков он?

В далеком и беспечном детстве, свободном от портфелей и домашних заданий, самым умным нам казался тот бесшабашный мальчишка, который с ходу мог придумать веселую игру, и за которым толпами ходила вся детвора из соседних дворов.

Школьная парта сменила ориентиры. Теперь самой умной для всех была маленькая девочка с тугими косами и звонким голосом, которая могла с выражением прочесть стихотворение и быстрее всех сосчитать в столбик.

А в студенческие годы нас уже не удивляли усидчивые отличницы и по-настоящему умными мы считали тех, кто без подготовки, пробежав конспект по диагонали, мог не только блестяще ответить на семинаре, но еще и поспорить с преподавателем.

А уже на работе оказывается, что двоечник и лоботряс Мишка Иванов, чьи родители ни раз краснели на собраниях и в кабинете директора, дорос до исполнительного директора и пользуется большим уважением в коллективе за свой живой ум и деловую хватку.

Так что же такое «ум»? И вырастают ли умные дети в умных взрослых? Может ли девочка-заучка стать хваткой бизнес-вумен? Или, наоборот, может ли, как в сказке, Иван-дурак, пройдя все жизненные испытания, поразить всех умом и сообразительностью?

В настоящее время существует великое множество теорий и исследований, посвященных интеллекту (от лат. «intellectus» - ум, разум). Большая часть из них пытается ответить на сакраментальный вопрос: может ли интеллект развиваться с годами? И хотя учеными доказано, что 92 % объема интеллекта приобретается к тринадцати годам, но сама структура умственных способностей человека настолько многогранна, что на различных возрастных этапах может динамично развиваться. Именно поэтому интеллект-тренинг – это не только увлекательное мероприятие, но и по-настоящему полезная пища для ума, которая ему обязательно придется по вкусу.

## **Интеллект-тренинг «Ума палата»**

**Памятные даты и праздники:** 8 февраля – День российской науки, 26 апреля - Международный день интеллектуальной собственности.

**Цель:** развитие интеллектуального потенциала личности

**Целевая группа:** 13-18 лет. Желательно, чтобы группа состояла из ровесников, тем самым будут в значительной степени нивелированы образовательные барьеры между участниками, что повысит эффективность тренинга. Общее число участников – 10-20 человек.

**Продолжительность тренинга – 3 часа.**

### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Знакомство.**

Тренер: «Давайте, каждый из нас назовет свое имя и известную личность (это может быть как реальный человек, так и герой какого-либо художественного произведения), чей ум он высоко ценит и кратко обоснует, почему этого человека можно назвать умным».

**Подсказка для тренера:** Чтобы избежать стандартных ответов группы (Эйнштейн, Менделеев и т.п.) и стимулировать их творческое мышление, начните это упражнение сами и приведите нестандартный пример личности, которая отличалась незаурядными умственными способностями. Например, доктор Ватсон: будучи образованным человеком, он не боялся быть номер два в паре с Шерлоком Холмсом. Умение признать, что в чем-то ты разбираешься меньше, чем другой человек, доступно только по-настоящему умному человеку.

#### **Групповая дискуссия: критерии ума.**

**Необходимые материалы:** флипчарт, маркеры

Тренер: «Мы с вами вспомнили многих выдающихся людей, которые прожили разные судьбы, кто-то совершил научное открытие, кто-то обогатил мировую культуру. Так каковы же тогда критерии ума, если под данную характеристику попадают такие разные личности? Давайте от конкретных людей перейдем к более абстрактным понятиям и попытаемся выделить критерии ума. Или сформулируем иначе: умный человек – какой он?»

На флипчарте тренер записывает характеристики, предлагаемые группой, направляя дискуссию в необходимом направлении.

#### **Теория: интеллект, ум, разум и мышление.**

В переводе с латинского “Intellectus” означает ум, рассудок, разум. Единого и полного определения понятия «интеллект» не существует. В

самом общем виде большинство авторов определяют интеллект как устойчивую структуру умственных способностей индивида. Основой формирования интеллекта являются когнитивные процессы, такие как мышление, память, восприятие, ощущения. Особое значение для формирования интеллектуальных способностей имеет дивергентное мышление, которое означает способность давать разнообразные ответы на стандартные ситуации (по сути именно дивергентное мышление является основой креативности).

При оценке уровня развития интеллекта учитываются следующие показатели:

- Способности к абстрагированию, обобщению, экстраполяции и интерполяции
- Объем и активация памяти, воображения, внимания, вербальных и символьных мыслительных операций.

Для оценки этих критериев психологами применяются стандартизированные тесты, самым известным из которых является тест Ганса Айзенка, позволяющий определить индекс интеллектуальности – IQ. И сейчас у вас есть возможность проверить свой коэффициент IQ, пройдя известный тест.

#### **Диагностика. Тест Г. Айзенка.**

Необходимые материалы: распечатанные тесты и ручки по числу участников тренинга.

#### Классификация IQ-показателей по Векслеру:

- 130 баллов и выше – очень высокий IQ – у 2,2% населения
- 120-129 баллов – высокий IQ – у 6,7% населения
- 110-119 баллов – хорошая норма – у 16,1%
- 90-109 баллов – средний IQ – у 50% населения
- 80-89 баллов – плохая норма – у 16,1%
- 70-79 баллов – пограничная зона – у 6,7% населения
- 69 баллов и ниже – умственный дефект – у 2,2%

Тренер: «Теперь, когда мы с вами прошли тест Айзенка, каждый из нас знает свой коэффициент IQ, но о чем он говорит? Я думаю, что вы заметили, что какие-то задания вам давались легко и быстро, а на каких-то приходилось задерживаться. Скажем, для кого-то не составляют труда словесные анаграммы, а кто-то их не может решить, но с легкостью проделывает любые числовые операции. Тогда в первом случае можно говорить о высоком развитии вербального интеллекта, а во втором о математических способностях. И то, и другое - грани нашего интеллекта. Конечно, практически у любого человека, какие-то интеллектуальные способности развиты лучше, чем остальные. Однако, большего жизненного успеха достигают те, кто отличается многогранностью интеллектуального

потенциала. Именно поэтому на сегодняшнем тренинге мы попробуем развить с вами разнообразные стороны нашего интеллекта. И начнем мы с дивергентного мышления.»

### **Упражнение 1. Дивергентное мышление.**

Необходимые материалы: непрозрачный мешок (пакет), предметы, для которых будет придумываться нестандартная функциональная нагрузка, флипчарт, маркер.

Предметы в мешок (примерный список): лампочка, расческа, шариковая ручка, мухобойка, файл, одноразовый стаканчик, вилка, шпилька для волос.

Тренер: «В этом мешке много полезных и привычных для всех нас вещей. Каждой из них мы пользуемся в нашей обыденной жизни. Но сейчас ваша задача будет состоять в том, чтобы сходу придумать, как по-новому можно использовать эти предметы. Например, кто-то из вас достает из мешка достает газету. Всем понятно, что ее прямое предназначение - донесение той или иной информации, но кроме того, что газету можно читать, из нее можно сделать подзорную трубу или шапочку от солнца или изготовить маску с помощью техники «папье-маше». Таким образом, кто-нибудь из вас первым вслепую из мешка достает предмет, говорит, как его можно использовать и передает предмет дальше по кругу. Следующий участник, у которого оказалась вещь, придумывает для нее новую функциональную нагрузку и так далее до того участника, кто не сможет придумать ничего нового. Тогда им достается новая вещь, и упражнение продолжается.»

Параллельно тренер записывает все идеи, высказанные участниками.

#### Обратная связь:

Легко ли было выполнять упражнение?

Каким образом появлялись идеи?

Влияло ли на продуктивность идей очередность высказывания?

Как данное упражнение может пригодиться в реальной жизни?

На какие интеллектуальные способности оно влияет?

Тренер: «В некоторых случаях выполнять задание было сложно по причине того, что не удавалось абстрагироваться от привычного использования предмета. В данном случае действовал механизм стереотипизации - одного из многочисленных типов обобщения. Поразмыслите над следующей историей: Отец с маленьким сыном были сбиты на улице автомобилем, водитель которого скрылся с места происшествия. Отец погиб, а сын был серьезно ранен. Мальчика доставили в больницу и немедленно отвезли в операционную, но из уст хирурга вырвались слова: «Я не могу оперировать собственного сына!» Как такое возможно?»

Далее участники высказывают свои версии, и в случае, если правильный ответ не прозвучал, тренер наталкивает группу на мысль, что



некоторые профессии принято считать «мужскими» или «женскими», и этот стереотип сработал и в данном случае. Хирург - мать мальчика.

Тренер: «Заблуждение, в которое вас ввела эта история связано с особенностью работы нашего мозга: любую новую информацию он пытается связать с уже имеющейся, прибегая к некоторым допущениям. Этот механизм позволяет легче кодировать информацию, то есть запоминать, быстрее воспринимать новый опыт и делать выводы. Однако, конечно, этот механизм доставляет и некоторые неудобства. В частности, он препятствует формированию креативных, нестандартных решений. Но мы можем с вами попробовать «обмануть» свой мозг, избежав механизма обобщения и отсека не логичных, нетрадиционных идей. Для этого мы опробуем технику, которая получила название Метод фокальных объектов. »

## **Упражнение 2. Метод фокальных объектов.**

Необходимые материалы: флипчарт, маркеры, листки бумаги с написанными фокальными объектами по числу участников, бумага, ручки.

Тренер: «Метод фокальных объектов - это способ генерации новых идей, созданный профессором Кунце из Берлинского университета в 1923 году. Суть метода состоит в перенесении признаков случайно выбранных объектов на фокальный (находящийся в фокусе внимания). При этом, чтобы метод действительно сработал, фокальный объект лучше предъявлять после выбора случайных объектов и их признаков. Итак, выбираем 5 случайных объектов. Например, это будут: лошадь, музыка, кастрюля, двигатель, продавец. Теперь ваша задача подобрать для каждого из этих объектов по пять свойств или признаков (прилагательных, деепричастий). Важно, чтобы эти признаки были небанальными - слова «большой», «маленький», «красивый» могут подойти практически к любому объекту. Пусть это будут признаки, которые объект проявляет иногда. Например, если мы подбираем признак к слову «платье», то лучше написать не «красивое», а «праздничное» или «вечернее». Когда для каждого из пяти случайных объектов будет подобрано по пять признаков, каждому из вас будет предъявлен персональный фокальный объект. С ним следует составить словосочетания, присоединив по-очереди все признаки, написанные для случайных объектов. Даже если Вам кажется, что словосочетание бессмысленно, все равно стоит его написать, вполне возможно, что именно оно и послужит основой для креативной идеи. Когда вы выпишите все 10 словосочетаний, начнется самая важная работа. Методом свободных ассоциаций вы будете пытаться разобраться, что означает каждое из словосочетаний, каким может быть фокальный объект. При генерации новых идей на основе полученных словосочетаний важно развивать цепочки ассоциаций, давать несколько вариантов ответов на вопросы: «Что ЭТО может быть?», «Где ЭТО можно использовать?», «Кому ЭТО может быть надо?».

Далее тренер просит группу называть пять существительных из различных областей жизни, которые он записывает на флипчарт. Время на подбор признаков к указанным существительным - 5 минут. Работа может

быть организована индивидуально или по парам, по усмотрению тренера. По окончании этого этапа работы, тренер предлагает каждому подойти к столу, где разложены листы бумаги, чистой стороной вверх. На обратной стороне каждого листа написан один из фокальных объектов.

Примеры фокальных объектов (целесообразно подобрать те фокальные объекты, работа с которыми будет интересна конкретной группе): тренинг, школа, институт, автомобиль, телефон, книга, сумка, часы, экзамен.

На работу с фокальным объектом стоит отвести 10-15 минут. По истечению этого времени участники должны представить 1 наиболее интересную и оригинальную идею, которая появилась в результате работы по методу фокальных объектов.

Обратная связь: Легко ли было работать? Какой этап показался самым сложным (интересным, продуктивным)? Где и как может применяться данный метод?

Тренер: «С помощью метода фокальных объектов мы с вами попробовали преодолеть стереотипность нашего мышления и найти новые нестандартные идеи. Но упрощение и сужение жизненного кругозора происходит не только в момент сложных мыслительных операций, но и в любой обыденной ситуации, в которой мы ожидаем определенного развития событий. Для того, чтобы мы могли с вами выполнить следующее упражнение, я прошу вас на время забыть, кто я и представить, что перед вами великий вождь племени Ай-яй-йо, знаменитой своей таинственной системой счисления.»

**Если есть такая возможность, то хорошо будет облачиться тренеру во что-то символическое. Это может быть какой-нибудь своеобразный головной убор, балахон или длинные бусы, браслеты и т.п. Это создаст своеобразную игровую обстановку и настроит участников на новую деятельность.**

**Упражнение на внимание. Племя Ай-яй-йо и его таинственная система счисления.**

Необходимые материалы: спички, антураж для вождя.

Вождь, он же тренер, говорит группе, что перед ними стоит задача разгадать древнюю систему счисления племени, которую не могут понять чужаки. Вождь с помощью 4 спичек выкладывает разнообразные «цифры», при этом само число показывает пальцами на коленке. Все участники должны заметить это и суметь «отгадать любую цифру», если кто-то в группе догадывается, он не должен подсказывать другим участникам, но может вслух «угадывать» показанные цифры или, по согласованию с «вождем», показывать их самостоятельно.

По окончании упражнению (даже, если вся группа не отгадала «систему счисления», не стоит его проводить более чем 10-15 минут, т.е. дать группе 10-15 попыток отгадать «числа»), тренеру стоит обсудить с группой,

какие способности и навыки могли сейчас быть задействованы и как это связано с умственными способностями.

Тренер: «Перед тем как перейти к упражнению с племенем Ай-яй-йо, мы с вами говорили о стереотипах. Может кто-то догадался и связал эту информацию с самим упражнением. Дело в том, что очень часто мы сами ограничиваем свои возможности решения той или иной задачи, сужая область поиска ответа. Мы смотрим только туда, куда говорит нам условие (тренер, жизненные обстоятельства и т.п.), забывая, что ответ может быть совсем близко, надо лишь оглянуться. Конечно, это упражнение - шутка, которая позволила вам передохнуть и отвлечься, но я также хочу, чтобы вы его запомнили и вспоминали о нем всякий раз, когда вам надо будет найти какой-то ответ в жизни: не заикливайтесь, умейте смотреть широко и непредвзято.»

### **Логическое мышление. Загадка Эйнштейна.**

Необходимые материалы: задача, напечатанная на листе А4.

Тренер: «Мы с вами уже рассмотрели несколько критериев умственных способностей: это и возможность преодолевать стереотипы, и креативность, и способность подмечать детали. Но, пожалуй, самым распространенным критерием ума является логика. И именно развитию логического мышления и посвящено следующее упражнение. Есть легенда, что задача, которая лежит в основе упражнения, которое вам будет предложено, была придумана самим Альбертом Эйнштейном. Считается, что с помощью нее он отбирал себе ассистентов и утверждал, что в уме ее могут решить только 2% людей на земном шаре. Не знаю, правда ли это или вымысел, но определенных умственных усилий она от вас точно потребует. Вы тоже не получите возможности пользоваться бумагой и ручкой для решения задачи, но у вас будет одно существенное преимущество - ваш коллективный разум. Я жду одного ответа от группы. У вас - 20 минут.»

#### **Условие задачи:**

С одной стороны улицы подряд стоят пять домов, каждый — своего цвета. В каждом живёт человек, все пять — разных национальностей. Каждый человек предпочитает определенное блюдо, напиток и домашнее животное. Кроме того:

Англичанин живёт в красном доме.

Швед держит собаку.

В зелёном доме пьют кофе.

Датчанин предпочитает чай.

Зелёный дом — по соседству слева от белого.

Любитель фаршированной утки разводит птиц.

В жёлтом доме предпочитают жареную форель.

Молоко пьют в доме посередине.

Норвежец живет в первом доме.

Человек, который любит куриный бульон, живёт рядом с хозяином кошки.

Дом, где готовят жареную форель, — рядом с тем, где держат лошадь.  
Любитель овощного рагу пьет кока-колу.

Немец любит сардельки.

Норвежец живет рядом с синим домом.

Тот, кто любит куриный бульон, живет рядом с тем, кто пьет воду.

Ответ см. в Приложении 2.

По окончании времени выслушивается ответ группы и проводится обсуждение:

Каким образом осуществлялось решение?

Как были распределены функции в группе?

Легко ли было справиться с задачей?

Облегчило ли решение то, что вы обсуждали его всей группой или проще было бы решить в одиночку?

### **Коллективный разум. «Мозговой штурм»**

Тренер: «Вам только что довелось проанализировать возможности своего логического мышления. При этом вы могли оценить и преимущества совместной умственной деятельности. Если эта деятельность грамотно организована, то она может давать поистине удивительные результаты. Одним из методов такой организации является метод мозгового штурма, который был создан в 30-е годы Алексом Осборном и до сих пор является одной из самых популярных технологий нахождения новых идей и решений. На сегодняшний день существует более 50 модификаций мозгового штурма, но есть некоторые общие правила, которые делают его эффективным методом:

1. Суть метода заключается в разделении этапов выдвижения и анализа идей при решении проблем.

2. Во время первого этапа - выдвижения (генерации) идей - категорически запрещена какая-либо критика. Все высказанные идеи записываются.

3. До начала генерации идей все участники штурма должны знать, какую идею они будут «штурмовать», что должны получить в итоге. Хорошо, если проблема, над которой работает группа написана на флипчарте или экране.

4. Заранее стоит оговорить какое количество идей необходимо сгенерировать и за какое время. Работа будет эффективней, если участники будут ощущать легкий дефицит времени.

5. Общее количество участников не должно превышать 10 человек. Если группа больше, то лучше ее разделить на 2 подгруппы. Целесообразно выделить 3 роли: ведущий (он будет направлять, подбадривать, мотивировать участников), записывающий идеи (важно, чтобы он обладал хорошим почерком и высокой скоростью письма) и следящий за временем (здесь просто: у него должны быть часы).

6. По завершению генерации идей начинается этап анализа. Иногда для этого этапа приглашается другая группа, задача которой откинуть

лишние и найти оригинальные решения. Однако эту функцию может выполнить и та же группа, которая генерировала идеи. Итогом штурма должны стать 2-3 жизнеспособные идеи решения поставленной проблемы.

А теперь перейдем от теории к практике. Проблемой вашего мозгового штурма станет тема, близкая нашему тренингу: «Как развить свой интеллект?»

Далее тренер по своему усмотрению и в зависимости от сплоченности и уровня подготовки группы, либо помогает участникам выбрать ведущего и организовать мозговой штурм, либо определяет время и предоставляет все остальные вопросы решить группе самостоятельно.

По окончании отведенного времени группа презентует результаты мозгового штурма.

### **Завершение тренинга. Групповая рефлексия.**

Завершающая обратная связь по итогам всего тренинга может быть проведена в форме групповой рефлексии над результатами тренинга. На флипчарте тренер делает 3 заголовка: «УЗНАЛ», «НАУЧИЛСЯ», «ПОНЯЛ».

Тренер: «Одним из наиболее значимых качеств умного человека является способность к рефлексии - умение анализировать, объективно оценивать свои собственные поступки и делать выводы, почему те или иные обстоятельства происходят в нашей жизни. Логичным завершением нашего сегодняшнего тренинга, посвященного интеллекту, будет как раз рефлексия того, чему мы с вами научились, что узнали и что поняли».

Далее каждый из участников тренинга по очереди выходит к флипчарту, записывает, чему он научился, что понял и узнал, поясняя написанное.

## Приложения

### Приложение 1.

#### Тест Ганса Айзенка

##### Инструкция к тесту

На выполнение теста дается ровно 30 мин. Не задерживайтесь слишком долго над одним заданием. Быть может, вы находитесь на ложном пути и лучше перейти к следующей задаче. Но и не сдавайтесь слишком легко; большинство заданий поддается решению, если вы – проявите немного настойчивости. Продолжать размышлять над заданием или отказаться от попыток и перейти к следующему – подскажет здравый смысл. Помните при этом, что к концу серии задания становятся в общем труднее. Всякий человек в силах решить часть предлагаемых заданий, но никто не в состоянии справиться со всеми заданиями за полчаса.

Ответ на задание состоит из одного числа, буквы или слова. Иногда нужно произвести выбор из нескольких возможностей, иногда вы сами должны придумать ответ. Ответ напишите в указанном месте. Если вы не в состоянии решить, задачу – не следует писать ответ наугад. Если же у вас есть идея, но вы не уверены в ней, то ответ все-таки проставьте.

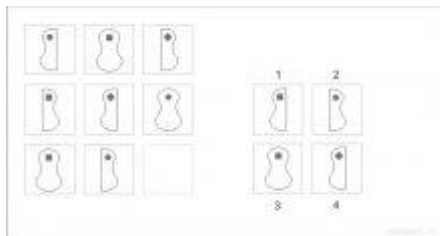
Тест не содержит «каверзных» заданий, но всегда приходится рассмотреть несколько путей решения. Прежде чем приступить к решению, удостоверьтесь, что вы правильно поняли, что от вас требуется. Вы напрасно потеряете время, если возьметесь за решение, не уяснив, в чем состоит задача.

##### Примечания:

- Точки обозначают количество букв в пропущенном слове. Например, (. . . .) означает, что пропущенное слово состоит из четырех букв.
- Для решения некоторых заданий потребуется использовать последовательность букв русского алфавита без буквы «ё» .

##### Тестовый материал

1. Выберите нужную фигуру из четырех пронумерованных.



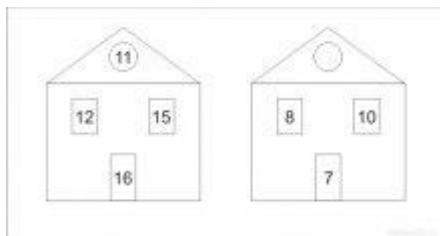
2. Вставьте слово, которое служило бы окончанием первого слова и началом второго.

ОБЫ ( . . . ) КА

3. Решите анаграммы и исключите лишнее слово.

ААЛТЕРК  
 КОЖАЛ  
 ДМОНЧЕА  
 ШКААЧ

4. Вставьте недостающее число.



5. Вставьте пропущенное слово.

БАГОР (РОСА) ТЕСАК  
 ГАРАЖ ( . . . . ) ТАБАК

6. Вставьте пропущенное число.

196 (25) 324  
 325 ( ) 137

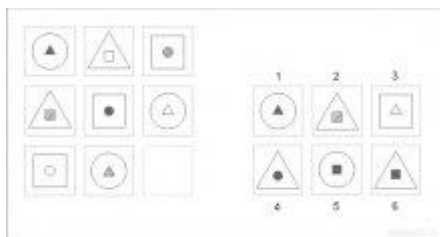
7. Продолжите ряд чисел.

18 10 6 4 ?

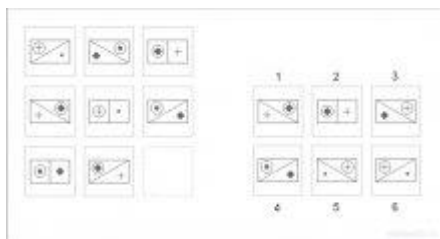
8. Решите анаграммы и исключите лишнее слово.

НИАВД  
 СЕОТТ  
 СЛОТ  
 ЛЕКСОР

9. Выберите нужную фигуру из пронумерованных.



10. Выберите нужную фигуру из шести пронумерованных.



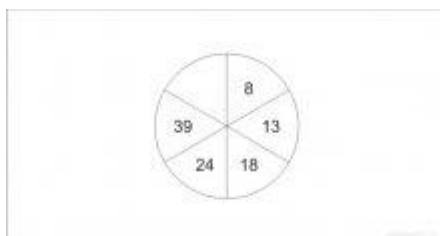
11. Вставьте недостающую букву.

Щ Ц Т П Л ?

12. Вставьте слово, которое служило бы окончанием первого слова и началом второго.

МЕ ( . . . ) ОЛАД

13. Вставьте пропущенное число.



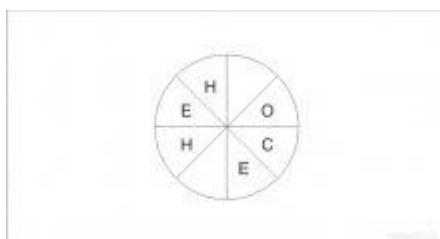
14. Вставьте недостающее число.

4 9 20  
8 5 14  
10 3 ?

15. Вставьте недостающее число.

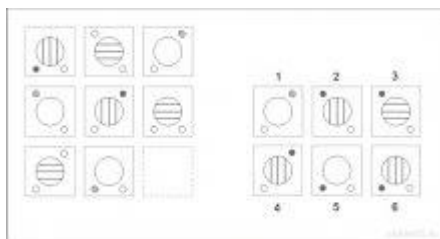
16 (27) 43  
29 ( ) 56

16. Вставьте недостающие буквы.

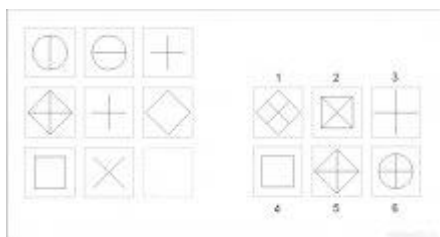


17. Выберите нужную фигуру из шести пронумерованных





18. Выберите нужную фигуру из пронумерованных.



19. Вставьте пропущенное число.

6 11 ? 27

20. Вставьте пропущенное число.

12 (56) 16

17 ( ) 21

21. Вставьте пропущенное слово.

ФЛЯГА (АЛЬТ) ЖЕСТЬ

КОСЯК ( . . . . ) МИРАЖ

22. Вставьте слово, которое служило бы окончанием первого слова и началом второго.

ПРИК ( . . . ) БЯ

23. Решите анаграммы и исключите лишнее слово.

ЖААРБ

ТЯХА

НУССК

КОДАЛ

24. Вставьте слово, которое означало бы то же, что и слова, стоящие вне скобок.

РУКА ( . . . . . ) ГРОЗДЬ

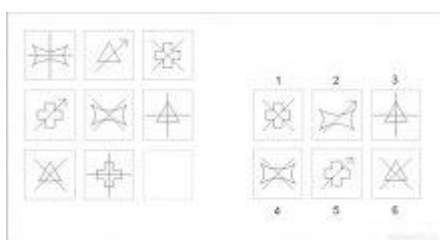
25. Вставьте пропущенную букву.

А Г Ж  
Г З Л  
З М ?

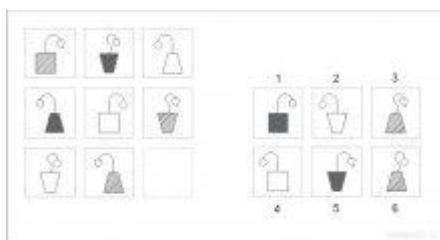
26. Вставьте пропущенные буквы.



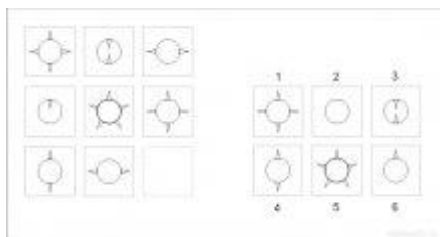
27. Выберите нужную фигуру из шести пронумерованных.



28. Выберите нужную фигуру из пронумерованных.



29. Выберите нужную фигуру из шести пронумерованных.



30. Вставьте пропущенное слово.

КНИГА (АИСТ) САЛАТ  
ПОРОГ ( . . . . ) ОМЛЕТ

31. Вставьте слово, которое означало бы то же, что и слова, стоящие вне скобок.

КАРТОЧНАЯ ИГРА ( . . . . ) СТЕРЖЕНЬ С РЕЗЬБОЙ

32. Вставьте пропущенное число.

1 8 27 ?

33. Вставьте пропущенное слово.

ЛОТОК (КЛАД) ЛОДКА  
ОЛИМП ( . . . . ) КАТЕР

34. Решите анаграммы и исключите лишнее слово.

АТСЕН  
ТИВОНКР  
РАКЫШ  
КООН

35. Вставьте пропущенную букву и пропущенное число.



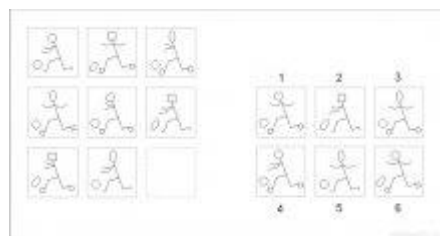
36. Вставьте слово, которое означало бы то же, что и она, стоящие вне скобок.

ЗАЛИВ ( . . . . ) ЧАСТЬ ЛИЦА

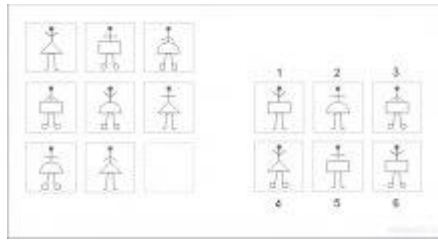
37. Вставьте пропущенное слово.

ПИРОГ (ПОЛЕ) СЛЕЗА  
РЫНОК ( . . . . ) ОСАДА

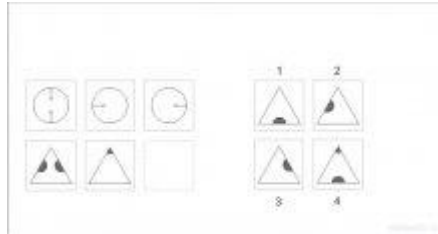
38. Выберите нужную фигуру из шести пронумерованных



39. Выберите нужную фигуру из шести пронумерованных



40. Выберите нужную фигуру из четырех пронумерованных



Ключ к тесту

1. 4.
2. ЧАЙ.
3. ЧЕМОДАН. (Все остальные слова обозначает посуду: тарелка, ложка, чашка).
4. 11. (Вычесть число на полу из суммы чисел на окнах.)
5. ЖАБА. (Первая буква пропущенного слова – это последняя буква предшествующего слова; вторая буква пропущенного слова – это четвертая буква предшествующего слова; третья буква пропущенного слова – это третья буква последующего слова; четвертая буква пропущенного слова – это четвертая буква последующего слова).
6. 21. (Сложить все цифры, стоящие вне скобок.)
7. 3. (Каждое число получается, если к предыдущему прибавить 2 и результат разделить на 2:  $4+2=6$ ;  $6:2=3$ .)
8. ТЕСТО. (Все остальные слова обозначают предметы домашней обстановки: стол, диван, кресло.)
9. 6. (Круг, треугольник и квадрат могут быть как внешней, так и внутренней фигурой и могут быть черного цвета, белого или заштрихованными. Каждый из этих признаков встречается лишь один раз в ряду или в колонке).
10. 5. (Имеются три фигуры, отличающиеся Тем, как проведена линия внутри прямоугольника, и три маленькие фигурки внутри – крест, ромб и черное пятно. На каждом прямоугольнике есть две такие фигурки.)
11. И. (Буквы расположены в обратном алфавитном порядке поочередно через две на третью и через три на четвертую.)
12. ШОК.
13. 54. (Числа в левой половине круга втрое больше противостоящих им чисел в правой половине круга.)

14. 11. (В каждом ряду третье число есть сумма половины первого числа с удвоенным вторым.)
15. 27. (Число в скобках есть разность между числами вне скобок!)
16. М и И. (Слово “соМненИе”, читается против часовой стрелки.)
17. 2. (Круг может быть без линий, может иметь горизонтальную либо вертикальную линию. А малые кружки внутри круга могут быть в одном из трех положений. Кроме того, они имеют разную штриховку.)
18. 2. (Третья фигура каждого горизонтального ряда состоит из тех элементов фигур своего ряда, которые не являются для них общими.)
19. 18. (Возвести в квадрат числа 2, 3, 4, 5 соответственно, каждый раз прибавляя по 2.)
20. 76. (Удвоенная сумма чисел, стоящих вне скобок.)
21. КОЖА. (Первая буква пропущенного слова -это последняя буква предшествующего слова; вторая буква пропущенного слова – это вторая буква предшествующего слова; третья буква пропущенного слова – это пятая буква последующего слова; четвертая буква пропущенного слова – это четвертая буква последующего слова.)
22. ЛАД.
23. СКУНС. (Остальные слова обозначают типы судов: баржа, яхта, лодка.)
24. КИСТЬ.
25. С. (Ряды построены из букв русского алфавита соответственно через 2, 3 и 4 буквы) .
26. Е и Е. (Слово ЕДИНЕНИЕ, читается по часовой стрелке.)
27. 2. (Имеется три типа главных фигур, на каждой из которых есть либо +, либо стрела, либо х.)
28. 1. (Имеется три типа вазонов, три типа стеблей и три формы цветов. Вазон может быть белым, черным или заштрихованным. Каждый из этих признаков встречается лишь один раз в ряду или колонке.)
29. 1. (Шипы, направленные наружу, считаются за +1; шипы, направленные внутрь,- за -1. В каждом горизонтальном ряду последняя фигура рассматривается как сумма двух предыдущих фигур:  $4-2=2$ ,  $-1+5=4$ ,  $2+2=4$ .)
30. ГРОТ. (Первая и вторая буквы пропущенного слова – это соответственно пятая и третья буквы предшествующего слова, а третья и четвертая буквы пропущенного слова – это соответственно первая и пятая буквы последующего слова.)
31. ВИНТ.
32. 64. (Возведите в куб числа 1,2,3 и 4 соответственно.)
33. ПОРТ. (Первая и вторая буквы пропущенного слова – это соответственно пятая и первая буквы предшествующего слова, а третья и четвертая буквы пропущенного слова -это соответственно пятая и третья буквы последующего слова.)
34. ВТОРНИК. (Остальные слова обозначают части дома: стена, крыша, окно.)

35. Ж / 7. (Буквы идут в алфавитном порядке через одну, поочередно в числителе и знаменателе. Числа, соответствующие порядковому номеру этих букв в алфавите, расположены по добным же образом.)

36. ГУБА.

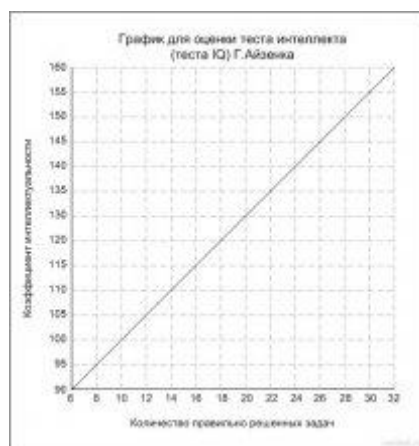
37. РОСА. (Первая и вторая буквы пропущенного слова – это соответственно первая и четвертая буквы предшествующего слова, а третья и четвертая буквы пропущенного слова – это соответственно вторая и третья буквы последующего слова.)

38. 1. (В каждом ряду и в каждой колонке есть три разных типа мячей, три формы головы, три формы сапог и три положения рук. Те формы и положения, которых нет в первых двух рисунках третьего ряда, должны быть в пропущенном рисунке.)

39. 6. (Есть три фасона юбок, три положения рук, три типа обуви.)

40. 1. (Вторая и третья фигуры каждого ряда содержат по одному из элементов, находящихся внутри первой фигуры, повернутых на 90 градусов.)

### Обработка результатов теста



Отложите на горизонтальной линии соответствующего графика количество правильно решенных задач. Затем проведите вертикаль до пересечения с диагональной линией. От точки пересечения проведите горизонтальную линию влево. Точка на вертикальной оси соответствует вашему КИ (коэффициенту интеллекта). Наиболее достоверные и надежные результаты, свидетельствующие о ваших способностях, получаются в диапазоне от 100 до 130 баллов, вне этих пределов оценка результатов недостаточно надежна.

Источник: Тест интеллекта Г.Айзенка (Тест IQ). Первый вариант / Айзенк Г.Ю. Проверь свои интеллектуальные способности. – Р., 1992.

### Ответ на загадку Эйнштейна

желтый	синий	красный	зеленый	белый
норвежец	датчанин	англичанин	немец	швед
вода	чай	молоко	кофе	пиво
жареная форель	куриный бульон	фаршированная утка	сардельки	овощное рагу
кошка	лошадь	птицы	рыбка	собака

### Советуем почитать:

1. Альтшуллер Г. С., Злотин Б. Л. и др. Поиск новых идей: от озарения к технологии (Теория и практика решения изобретательских задач). - Кишинев: Картя Молдовеняскэ, 1989.
2. Гэймон Д. Супермозг. Руководство по эксплуатации, или Как повысить интеллект, развить интуицию и улучшить свою память. М.: Эксмо, 2010.
3. Чораян О.Г. Естественный интеллект (физиологические, психологические и кибернетические аспекты). - Ростов-на-Дону: Изд-во ООО «ЦВВР», 2002.
4. Чораян О.Г., Чораян И.О. Становление и развитие интеллекта. - Ростов-на-Дону: Изд-во ООО «ЦВВР», 2003.

## **Профориентация**

Начало лета для многих – горячее время. И дело здесь не только в климатических показателях: грядет пора экзаменов, сессий, защиты дипломов. Но больше всего хлопот и переживаний в это время выпадает, безусловно, на долю одиннадцатиклассников: надо сдать ЕГЭ, выбрать наряд для выпускного бала, а большинству из них еще предстоит поступление в вуз...

Вот с этим труднее всего. И проблема не только в высоких конкурсах и огромном стрессе, но и в самом вопросе выбора. Как правильно выбрать вуз, факультет, будущую специальность? Что будет считаться престижным через 5 лет и где можно работать с полученным дипломом? Эти и многие другие вопросы волнуют абитуриентов. Или, по крайней мере, должны волновать. А на деле, увы, выбор профессии часто осуществляется по совсем иным критериям: удаленности от дома, стоимости обучения, конкурсе... Все это, конечно, важно, но имеет ли принципиальное значение при условии, что от этого шага зависит вся жизнь? Кстати, по статистике, только 34% россиян работают по специальности. Разумеется, можно потом пройти переподготовку или получить второе высшее, но все это – дополнительные траты денег и времени. Поэтому одной из наиболее серьезных задач, которая стоит перед психологом, работающим с подростками, является формирование осознанного профессионального выбора. Именно на решение данной задачи и направлен профориентационный тренинг «Я и моя профессия».

### **Профориентационный тренинг «Я и моя профессия»**

**Цель:** формирование профессионального самоопределения старшеклассников

**Целевая группа:** старшеклассники; общее число участников – 15-20 человек.

**Продолжительность тренинга: 3 часа**

#### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Упражнение 1.**

##### **Знакомство.**

Каждый участник называет свое имя и говорит, кем он хотел стать в детстве и кем хочет стать сейчас.

**Групповая дискуссия:** что дает человеку профессия? Почему меняются со временем наши профессиональные ориентации? Каковы основные мотивы профессионального выбора?



## **Упражнение 2.**

### **Лучший мотив.**

Тренер: «Наша задача - выбрать наиболее правильный мотив выбора профессии, то есть ту главную причину, по которой все люди должны выбирать себе профессию. Для этого я буду зачитывать по 2 мотива. Вы путем обсуждения и, возможно, голосования должны прийти к мнению, какой мотив лучше»

Список мотивов включает 16 фраз:

1. Возможность получить известность, прославиться.
2. Возможность продолжать семейные традиции.
3. Возможность продолжать учебу со своими товарищами.
4. Возможность служить людям.
5. Заработок.
6. Значение для экономики страны, общественное и государственное значение профессии.
7. Легкость поступления на работу.
8. Перспективность работы.
9. Позволяет проявить свои способности.
10. Позволяет общаться с людьми.
11. Обогащает знаниями.
12. Разнообразная по содержанию работа.
13. Романтичность, благородство профессии.
14. Творческий характер труда, возможность делать открытия.
15. Трудная, сложная профессия.
16. Чистая, легкая, спокойная работа.

Тренер зачитывает 1-й и 2-й мотив, 3-й и 4-й ... 15-й и 16-й. После этого у него остается список из 8 мотивов, из которого он опять зачитывает 1-й и 2-й мотив, 3-й и 4-й и т.д.

Обратная связь: действительно ли оставшийся мотив самый лучший? От чего могут меняться мотивы выбора той или иной профессии?

### **Работа с раздаточным материалом: карта профессиональных мотивов.**

Необходимые материалы: распечатанные листы с картами профессиональных мотивов (из расчета: 2-3 карты на каждого участника), ручки красного и синего цвета.

Тренер: «Мы с вами рассмотрели те мотивы, которые могут влиять на выбор профессии, но очень часто на наш выбор влияют и другие люди, одобряя его или наоборот, критикуя, они, тем самым, подталкивают нас к принятию того или иного решения. А теперь давайте каждый заполнит карту профессиональных мотивов относительно той профессии, которую он хочет выбрать. Если вы еще не определились с выбором, и сомневаетесь между двумя-тремя профессиями, можете заполнить карту на каждую из них и сравнить результаты. Заполняется карта следующим образом: в центральном кругу вы пишете ту профессию, которую собираетесь выбрать. Остальные

круги – это люди или группы людей, которые либо положительно повлияли на данный выбор, либо отрицательно. Например, вы выбираете профессию психолога. Допустим, доктор Лайтман из известного сериала «Обмани меня» благоприятно повлиял на ваш выбор, вам захотелось работать, как он. В таком случае, вы его записываете в круг «Герои фильмов и книг». А вот ваши учителя, к примеру, вас тщательно отговаривают становиться психологом, и это, допустим, тоже является аргументом в пользу данной профессии. Тогда в круг «Учителя» вы пишете слово «отговаривают». После того, как все круги, которые вы можете заполнить, заполнены, следует установить степень влияния каждого из указанных факторов. Если это влияние положительное, оно вас поддерживает в выборе данной профессии, то соединяйте данный круг с центральным кругом синей линией. Если этот фактор, напротив, способствует тому, чтобы вы отказались от данной профессии, то рисуйте красную линию. И, наконец, толщиной линии постарайтесь отразить иерархию данных факторов: то есть самый сильный, имеющий самое значительное влияние круг будет соединен с центральным кругом самой жирной линией, а самый незначительный – самой тонкой. На выполнение этого задания у вас 15 минут.

После заполнения карт участники по кругу представляют получившийся у них результат.

**Групповая дискуссия: кого и когда стоит слушать при выборе профессии?**

### **Упражнение 3.**

#### **Один день из жизни профессионала.**

Смысл игрового упражнения — повысить уровень осознания участниками типического и специфического в профессиональной деятельности того или иного специалиста.

Тренер определяет вместе с остальными игроками, какую профессию интересно было бы рассмотреть. Хорошо, если это будет какая-нибудь популярная профессия, но сущность которой мало известна школьникам: например, психолог, дизайнер, маркетолог и др. Например, группа захотела рассмотреть профессию «дизайнер».

Тренер: «Сейчас мы совместными усилиями постараемся составить рассказ о типичном трудовом дне дизайнера. Это будет рассказ только из существительных. К примеру, рассказ о трудовом дне учителя мог бы быть таким: звонок — завтрак — звонок — урок — двоечники — вопрос — ответ — тройка — учительская — директор — скандал — урок — отличники — звонок — дом — постель».

Важное условие: прежде, чем назвать новое существительное, каждый игрок обязательно должен повторить все, что было названо до него. Тогда наш рассказ будет восприниматься как целостное произведение».

Обратная связь: получился ли рассказ? В чем была основная сложность? Если бы была выбрана другая профессия, улучшился бы или ухудшился рассказ?

## **Практические рекомендации: на что ориентироваться при выборе профессии?**

1. Не стоит выбирать профессию, о которой Вы имеете смутное представление: даже если это очень престижный вуз с высоким конкурсом и котируемым дипломом, прежде, чем принимать окончательное решение ознакомьтесь с тем, чему Вас будут учить в рамках данной специальности. Особенно это касается тех профессий, которые сравнительно недавно появились в нашей стране: психолог, конфликтолог, дизайнер, имиджмейкер и др. Помните, что, увиденное Вами в художественных фильмах, зачастую не совпадает с реалиями профессии и высокий конкурс совсем не гарантирует, что данная профессия будет пользоваться таким же большим спросом у потенциальных работодателей! Ознакомьтесь с учебным планом, поговорите с нынешними студентами и выпускниками о перспективах трудоустройства, посмотрите информацию в Интернете, газетах на предмет имеющихся вакансий - это поможет Вам, по крайней мере, составить представление о том, насколько легко удастся найти работу по окончании вуза.

2. Определитесь, если Вам еще это не известно, со своими психологическими и психофизиологическими характеристиками: особенностями памяти и внимания, склонностью к монотонии, силой-слабостью и уравновешенностью нервной системы, типом темперамента. Эти характеристики очень сильно влияют на успешность специалиста, так как каждая профессия предъявляет свои требования к психическим свойствам человека, и отсутствие тех или иных характеристик зачастую не возможно компенсировать усердием или желанием работать. Согласно статистическим данным до 80% причин неэффективной профессиональной деятельности является несоответствие предъявляемым психофизиологическим требованиям.

3. Не стоит забывать об экономической рентабельности Вашего выбора: попытайтесь соотнести величину Ваших затрат на образование (куда войдет не только непосредственная плата за обучение, но и учебники, программы, которые Вам необходимо будет приобретать, возможные стажировки) и тот доход, на который Вы можете рассчитывать в соответствии с полученной специальностью.

### **Упражнение 4.**

#### **Деловая игра «Лучшая из профессий»**

Необходимые материалы: листы ватмана, маркеры, карандаши, ручки, ножницы, клей, глянцевые журналы.

Тренер: «С раннего детства благодаря стихотворению С.В. Михалкова «А что у вас?» мы с вами знаем, что все профессии в мире одинаково важны. Однако я думаю, всем вам приходилось сталкиваться со случаями, когда учитель говорил, что его предмет самый важный, бухгалтер утверждал, что на нем держится все предприятие, а врач убеждал, что именно его профессия самая сложная и ответственная. И главное, что каждый верил в то, что он говорил. Безусловно, мы с вами понимаем, что не корректно выделять какую-

то одну профессию и принижать остальные, но только в том случае, если человек по-настоящему любит и уважает свою профессию, его трудовая жизнь будет приносить ему удовольствие и способствовать дальнейшему росту. Итак, вашему вниманию предлагается деловая игра «Лучшая из профессий». Преамбула простая: некий мировой фонд N решил выделить грант группе специалистов, которые смогут доказать, что их профессиональная область самая важная и представят программу мероприятий на ближайшие 5 лет, которая способна существенно улучшить качество жизни людей. Направления следующие: правосудие, медицина, образование, психология, экономика, экология, нано-технологии, искусство, политика. Каждая рабочая группа должна включать минимум - 2, максимум – 4 человека. Как только группа образуется, прошу поднять руку вверх, я запишу направление, по которому вы будете работать. По каждому направлению может работать только одна группа».

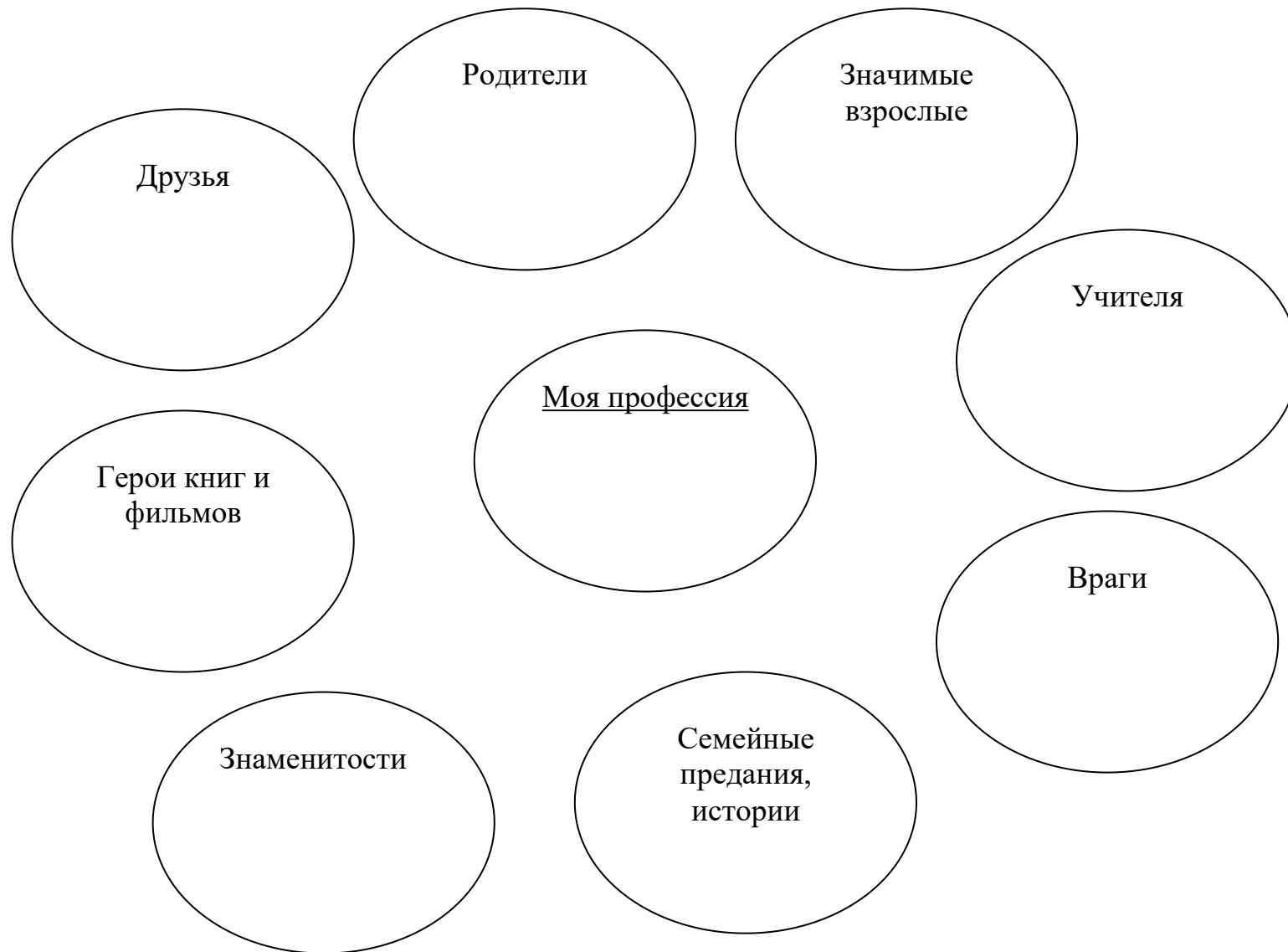
После того, как группы определились с направлением работы, им даются канцелярские принадлежности для подготовки. Время групповой работы – 20 минут. Далее происходит защита избранных направлений и презентация программы действий. Каждой группе дается 7 минут на презентацию своей работы.

Обратная связь: легко ли было выбрать направление работы? На основании чего был сделан выбор? Защита, какой группы показалась наиболее убедительной? Почему?

### **Завершение тренинга**

Все участники высказываются по кругу относительно проведенного тренинга, своих эмоций и ощущений. В завершение тренер говорит о том, что все нам порой для принятия важного решения не хватает чуть-чуть уверенности и поддержки окружающих. Последнее упражнение профориентационного тренинга немного восполнит этот пробел. Все участники становятся в две шеренги, лицом друг к другу, образуя своеобразный коридор. Это - «коридор славы». В нем человек получает поддержку самых смелых идей и надежд. Когда он проходит по нему, то произносит то, о чем мечтает, и «коридор» поддерживает его восклицаниями «Да, у тебя это получится! Все исполнится!» и неутихающими аплодисментами. Все участники тренинга проходят по очереди по «коридору славы» и получают положительный эмоциональный заряд в отношении своих стремлений и планов.

**Карта профессиональных мотивов**



## Экзаменационная тревожность

Экзамен... Это слово наполняет священный трепетом практически любого современного человека. Это от сессии до сессии живут студенты весело, а в период экзаменов страх, тревога и бессонные ночи над шпаргалками и учебниками ждут каждого: и отличника, и заядлого прогульщика. Перед экзаменом все равны: любому может повести и попасться счастливый билет, а могут и, наоборот, от волнения разбежаться все старательно накопленные знания. Говорят, что инновация современного образования, обозначенная тремя буквами – ЕГЭ (а в народе именуемая не иначе как баба ЯГЭ), способна этот элемент фортуны свести на нет и проверить истинные знания ученика. В едином государственном экзамене невозможно вытащить счастливый билетик – тест проверяет все знания по предмету, здесь не может «завалить» учитель каверзными вопросами, да и дрожащим от страха голосом не повлияешь на решение экзаменационной комиссии.

Сиди и пиши, что знаешь, а потом твою работу зашифруют, компьютер проверит и оценит на соответствующее количество баллов.

В роде бы все логично, четко и ясно, только с экзаменационной тревожностью вопрос не решается. Как боялись дети традиционного экзамена, как входили в ступор старательные отличницы, так и продолжают это делать, несмотря на изменение формы проверки. Только теперь учительница не может задать наводящий вопрос, понимая, что ребенок все знает и просто растерялся, теперь все централизовано и едино – перенервничал – получи тройку в аттестат и не пройди по конкурсу в вуз.

Казалось бы, стрессовая ситуация поступления должна уменьшиться – раньше надо было сдавать выпускные в школе, а потом вступительные экзамены в чужих стенах чужой комиссии. Считалось, что по уровню стресса поступление занимает второе место после рождения. Но теперь от одного дня, от одного единственного теста может зависеть вся последующая жизнь. И дети это понимают. И нервничают. Поэтому, какие бы инновационные формы сдачи экзаменов не вводились, экзаменационная тревожность никуда не исчезнет. И наравне с процессом подготовки по предмету, старшеклассников необходимо учить сдавать экзамены. «Мы это и делаем» - подумают многие учителя, считая, что «натаскивание» по тестам и является наилучшей подготовкой к экзамену. На самом деле, бесконечное прохождение тестов играет злую шутку: ребенок теперь с легкостью может ответить, какой вариант ответа правильный, но при этом не будет иметь целостного знания по вопросу. Вот и получается, что современного школьника учат не истории России, а сдаче ЕГЭ по истории России.

Безусловно, определенная тренировка по выполнению тестовых заданий необходима, но она должна составлять лишь часть подготовки, а не заменять собою весь образовательный процесс.

Для того чтобы ученик был по-настоящему подготовлен к сдаче экзамена, необходимо, прежде всего, учитывать два компонента: учащийся должен уметь осваивать любой материал (уметь учиться) и должен владеть своим эмоциональным состоянием.

Именно на эти два компонента направлен тренинг «Экзамен без стресса», целью которого является психологическая подготовка старшеклассников к сдаче экзаменов.

Небольшой комментарий к данному тренингу: из всех предложенных в настоящем пособии тренингов, «Экзамен без стресса» является самым сложным для восприятия, потому как требует значительного сосредоточения внимания и довольно напряженной умственной работы. Однако в данном случае цель оправдывает средства, и техники, освоенные в ходе данного тренинга, могут не раз пригодиться на предстоящем жизненном пути.

### **Тренинг «Экзамен без стресса»**

**Цель:** психологическая подготовка к сдаче экзаменов

**Целевая группа:** учащиеся выпускных классов; общее число участников – 10-15 человек.

**Продолжительность тренинга:** 4 часа (целесообразно проводить, разделив на 2 занятия по 2 часа, с перерывом 15-20 минут между ними)

#### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Знакомство.**

Каждый участник называет свое имя и рассказывает какую-нибудь смешную, курьезную, интересную или необычную ситуацию, произошедшую с ним или с кем-нибудь из его знакомых. Для того, чтобы участники не растерялись и смогли справиться с мыслями, желательно, чтобы первым свою историю рассказал тренер.

**Групповая дискуссия: в чем причина экзаменационных страхов и волнений?**

**Тренер:** «Если попытаться ответить на вопрос, почему мы все так боимся экзаменов, могут возникнуть разные ответы. Но если их хорошо проанализировать, то, по сути, почти все из них можно разделить на 2 группы: неуверенность в собственных знаниях и повышенная тревожность. На нашем тренинге мы попробуем проработать обе группы негативных факторов, влияющих на недостаточно высокие результаты экзаменов. Соответственно, предлагаю условно разделить наш сегодняшний тренинг на 2 блока: знания и эмоции».

## **Блок 1. Знания.**

**Тренер:** «Думаю, вам часто приходилось слышать от своих знакомых и друзей, что им не «дается» какой-либо предмет. И это часто считают достаточной причиной для того, чтобы получать невысокие оценки на экзаменах. Но, на самом деле, человек даже с самыми посредственными способностями может успешно сдать экзамен, подойдя с умом к подготовке. И эти навыки можно развить любому человеку. И первое к чему мы обратимся – это работа с учебником»

### **Практические рекомендации: Эффективное изучение материала. Работа с учебником.**

Денис Кун (Dennis Coon), автор учебника «Основы психологии: Все тайны поведения человека» (“Essential of Psychology: Exploration and Application”), который уже пережил более 10 международных изданий, предлагает метод ОВ4П, позволяющий эффективнее усваивать материал. Аббревиатура ОВ4П означает: обзор, вопрос, прочтение, пересказ, припоминание, повторение.

#### **О = обзор.**

Быстро пробежите главу глазами прежде, чем начнете ее читать. Начните с прочтения только основных заголовков, названий глав и разделов. Попробуйте представить, что предстоит изучить.

#### **В = вопрос.**

Пока читаете, переформулируйте каждый из подзаголовков в один или два вопроса. Например, заголовок «Типы темперамента» может побудить вас к следующим вопросам: «Сколько существует типов темперамента?», «На основе чего выделяются различные типы темперамента?» и др. Формулируя вопросы, вы будете читать материал более осмысленно.

#### **П1 = прочтение.**

Пока читаете – старайтесь находить ответы на вопросы, которые себе задавали. Читать следует небольшими кусочками: от одного заголовка к другому.

#### **П2 = пересказ.**

Прочитав маленький отрывок, необходимо остановиться и мысленно воспроизвести его. Хорошо, если вы попытаетесь критически проанализировать прочтенный материал и сделать какие-то выводы.

Главное на что следует обратить внимание: если вы не можете воспроизвести прочитанное – необходимо читать заново, идти дальше не имеет никакого смысла.

После того, как вы изучили отрывок текста, превратите название следующей темы (параграфа, части и т.п.) в вопросы и начинайте читать следующий кусок текста. Не забывайте отвечать на свои вопросы, а также делать какие-то примечания. Повторите цикл «вопрос-прочтение-пересказ», пока не закончите всю главу.



### **ПЗ = припоминание.**

Как правило, легче вспоминать идеи, значимые лично для вас. Когда вы изучаете главу, старайтесь связывать новые факты с уже известной вам информацией.

### **П4 = повторение.**

Когда вы закончите чтение, снова посмотрите главу или прочтите свои заметки. Затем проверьте память, повторив основные тезисы или снова задав себе вопросы. Попробуйте сделать так, чтобы постоянное повторение стало основной частью вашей учебы. «Повторение – мать учения» - гласит народная мудрость, и это действительно так. [3, с.28-29]

### **Работа с раздаточным материалом: освоение метода ОВ4П**

Необходимые материалы: для выполнения данного упражнения тренеру заранее следует подготовить текст объемом 1-2 страницы формата А4, по сложности сопоставимым с уровнем группы. Это может быть параграф из учебника по одному из предметов, который изучают участники тренинга или научно-публицистическая статья. Главное требование к тексту – он не должен быть слишком сложным и слишком простым для группы. В данном случае следует ориентироваться на зону ближайшего развития участников тренинга: то, что им еще не доступно, но при определенных усилиях и помощи тренера, вполне может быть освоено.

Тренер: «А теперь давайте на практике попробуем освоить данный прием и вместе проработаем текст, ориентируясь на ранее изложенные правила и рекомендации».

Далее, следуя по пунктам метода ОВ4П, тренер предлагает разным участникам озвучивать соответствующие действия. Например, после обзора текста тренер может предложить какому-либо участнику предположить, основываясь на заглавии и подпунктах текста, о чем будет представленный материал, какие вопросы будут подниматься. Далее другому участнику можно предложить переформулировать темы подзаголовков в вопросы и т.д.

Так как данный вид работы предполагает определенное умственное напряжение и работу, будет эффективнее не предлагать высказаться «тому, кто хочет», а обращаться к конкретному участнику, избирая при этом, безусловно, мягкую, не директивную форму.

**Обратная связь:** Какое отношение вызвал предложенный метод? Повысил ли он эффективность изучения материала? Есть ли какие-либо замечания по отношению к данному методу или предложения по его усовершенствованию?

### **Практические рекомендации: ведение конспектов.**

В школе при изучении новой темы учителя чаще всего дают вам материал под диктовку. По правде сказать, это не самый эффективный способ обучения. Лучше всего запоминается и понимается, что критически осмысленно и переработано самим человеком. Когда вы поступите в вуз, вам придется привыкать к конспектированию: преподаватель будет читать

лекцию, а вы по своему усмотрению будете записывать, то, что вам кажется наиболее важным. Конспектирование также весьма эффективно при изучении каких-либо объемных текстов. Если вернуться к только что освоенному нами методу ОВ4П, то П2 – пересказ может быть выражено в форме письменного воспроизведения кусочка текста, иначе говоря резюме. Повторение конспектов, а не самих объемных текстов значительно сократит время вашей подготовки и повысит ее качество. Но как же следует конспектировать? На что обращать внимание?

Вот несколько правил, которые следует учитывать при ведении конспекта:

### **1. Сокращайте!**

Не пытайтесь записать дословно все то, что говорит преподаватель или написано в книге. Опускайте эпитеты, вводные слова, речевые обороты. Так, например, фраза «К четвертому типу темперамента, выделяемого психологами, относится холерический темперамент, или холерик, иллюстрацией к которому могут быть такие известные исторические личности, как Наполеон Бонапарт, Петр I, Иван Грозный» может быть записана следующим образом: «4. холерик (Наполеон, Петр I, Иван Грозный)».

### **2. Вводите условные обозначения!**

Помните, что конспект – это не диктант, и он предназначен только для вас – старайтесь сокращать как можно больше слов, вводить условные обозначения. Но важно, чтобы эти обозначения и сокращения были постоянными, чтобы вы потом не гадали, что эта закорючка может обозначать.

### **3. Обращайте внимание на сигнальные слова!**

В любом сообщении (устном или письменном) всегда присутствуют сигнальные слова, которые указывают, в каком направлении развивается основная мысль повествования. Вот некоторые группы таких сигнальных слов:

**Есть три причины, поясняющие ...**

(следует изложение идей)

**Самое важное – это ...**

(основная идея)

**С другой стороны...**

(противоположная идея)

**В качестве примера...**

(подтверждение идеи)

**Следовательно...**

(вывод)

### **4. Выделяйте!**

Основные идеи, отмеченные сигнальными словами, фамилии, новые термины, важные даты, определения должны быть выделены другим цветом.

Это позволяет нашей зрительной памяти цепляться за эти «якоря» и запоминать материал намного лучше.

### **Практика: составление конспекта**

Необходимые материалы: один текст научно-публицистического стиля, объемом 0,5 – 1 страница формата А4, содержащий достаточное количество, речевых оборотов, сложносочиненных предложений, терминов и определений.

Тренер: «Я сейчас в обычном для своей речи темпе прочитаю вам небольшой текст. Ваша задача состоит в том, чтобы его законспектировать. Лучшим конспектом будет считаться самый малый по объему, но наиболее полно отражающий содержание текста».

**Обратная связь:** Успевали ли конспектировать? На чем больше приходилось концентрировать внимание: на том, чтобы успеть записать больше информации или на том, как перефразировать услышанное?

### **Теория: роль правого полушария головного мозга в обучении.**

Тренер: «Хорошо, предположим, с помощью конспектирования мы научились выделять основную суть текста и упростили себе задачу в плане его повторения. Но ведь это не решает всей проблемы. Даже если с умом подойти к конспектированию большая часть текста бесследно исчезает из памяти! На самом деле, традиционное обучение построено с ориентацией на левое полушарие, отвечающее за логику, анализ и операции с числами. Что же касается правого полушария, то оно оказывается не заслуженно забыто. Правое полушарие отвечает за такие важные мыслительные операции, как: воображение, целостное восприятие, пространственная ориентация, мечты и цвет. Кажется, что это все слабо связано с эффективным обучением и запоминанием? Тогда разрешите несколько примеров. Приходилось ли кому-нибудь из вас во время сложного телефонного разговора брать ручку и рисовать странные узоры, цветочки, орнаменты? Эти не хитрые движения мы инстинктивно совершаем с целью активизации правого полушария – мощного источника неординарных идей. А приходилось ли вам рисовать схемы и графики, когда вы пытались что-то объяснить, но собеседник вас не понимал? И последнее: сколько точных адресов, где вы когда-нибудь были вы можете назвать? А сколько адресов вы сможете вспомнить визуально, чтобы при необходимости туда добраться (например, сразу за магазином «24 часа» поворот налево, вторая пятиэтажка, подъездная дверь расписана граффити). [1, с. 25] Наибольшей эффективности в обучении можно достичь, если в равной степени подключать рациональное левое и творческое правое полушария. И этому легко научиться с помощью майнд-менеджмента – технологии, позволяющей представить любую информацию в максимально понятном и наглядном виде. Этот вид достигается с помощью построения интеллект-карт, представляющих собой своеобразную схему из слов и образов, воздействующих одновременно на левое и правое полушария. Давайте рассмотрим правила составления интеллект карт и возможность их использования при подготовке к экзамену».

## **Правила составления интеллект-карт**

Тренер: «Для облегчения процесса восприятия правил, давайте их будем рассматривать, составляя по ходу дела интеллект-карту, посвященную нашему сегодняшнему тренингу.

- Итак, первое, на что следует обратить внимание – то, что главная мысль, цель построения интеллект карты всегда находится в центре.
- Эта главная мысль должна сопровождаться ярким, запоминающимся центральным образом.
- Составляется и в последствии читается интеллект-карта по кругу: начинаем из центра, а далее с правого верхнего угла по часовой стрелке.
- Для активизации правого полушария необходимо образное оформление карты: рисуйте, используйте разные цвета, связывайте мысли в группы.

Примечание для тренера: Обязательным условием создания интеллект-карт является рисование. Но очень часто в группах подростков и взрослых людей приходится слышать: «Я не умею рисовать!». Если вы столкнулись с похожей проблемой (или предупредили ее, спросив у участников тренинга, кто не умеет рисовать, и получили в ответ несколько поднятых рук), то можно провести небольшое упражнение прежде, чем приступить к созданию интеллект-карт.

## **Упражнение «Рисуночные ассоциации»**

Необходимые материалы: листы бумаги формата А4 (из расчета: 10 листов на каждого участника), маркеры (из расчета: по три маркера разных цветов для каждого участника).

Тренер: «На многие понятия обыденной жизни у нас с вами существуют визуальные ассоциации. Именно они и нужны нам для развития наших образовательных способностей с помощью майнд-менеджмента. Давайте потренируем наш навык символического общения с помощью одного упражнения. У каждого из вас есть бумага и маркеры. Я буду называть вам слово, а ваша задача за десять секунд нарисовать это слово. Рисунок может быть любым: это могут быть символы, схематичное изображение или точная копия реального объекта. Главное, чтобы это была первая ассоциация, и вы могли уложиться во время. Кстати, оригинальность приветствуется! Я буду считать вслух до десяти, и на счет «десять» все должны поднять и показать свой рисунок. Итак, поехали!»

Слова для ассоциаций: дом, женщина, мужчина, младенец, лето, начальник, дерево, зима, время, богатство, ночь, любовь, искусство, школа, простуда, веселье, сила.[1, с.22-23]

**Обратная связь:** Легко ли было выполнять упражнение? Какие ассоциации давались проще, какие сложнее? С чем это связано? Может ли этот навык развиваться?

## **Практика: составление интеллект-карты**

Необходимые материалы: флипчарт, маркеры, листы бумаги формата А3, цветные карандаши, фломастеры, стикеры, ластик, карточки с темами для интеллект-карт.

Тренер: «Как должна выглядеть интеллект-карта, и по каким правилам она составляется, мы выяснили. Теперь давайте поговорим о том, как это делается, и приступим к практике. Итак, пошаговая инструкция:

- **Шаг первый: выбрать тему и нарисовать центральный образ.** В нашем случае тема будет выбрана случайным образом: каждый из вас вытянет одну карточку, на которой будет написана тема вашей будущей интеллект карты.

- **Шаг второй: мозговой штурм.** Вам будут даны стикеры, на которые вы сможете записывать все идеи, которые приходят вам в голову относительно предложенной темы. Фиксируя на каждом стикере по одной идеи, вам будет потом удобно сгруппировать их в интеллект-карту.

- **Шаг третий: набросать черновой вариант интеллект-карты.** На этом этапе можно пробовать группировать идеи, полученные в ходе мозгового штурма и пытаться увидеть структуру будущей интеллект-карты. Когда структура появиться – можно переходить к следующему шагу.

- **Шаг четвертый: создание итогового варианта интеллект-карты.** Теперь полученную структуру надо соответственно изобразить и оформить. К этому этапу надо подойти максимально творчески: от этого во многом зависит успешность реализации вашей идеи».

После того как тренер ознакомит группу с технологией создания интеллект-карты, каждому из участников предлагается вытянуть по одной карточке с заявленной темой будущей интеллект-карты. На создание интеллект-карты отводится 20 минут. По завершению этого времени участникам по кругу предлагается презентовать получившиеся интеллект-карты.

**Обратная связь:** легко ли было работать над интеллект-картой? Какие задачи можно решать с помощью данной технологии? Как интеллект-карты могут помочь в учебе и подготовке к экзамену?

## **Мнемотехника: если что-то надо запомнить**

Тренер: «Мы с вами рассмотрели и опробовали несколько техник структурирования материала, которая позволяет легче подготовиться к экзамену. Но, тем не менее, при подготовке к экзамену помимо понимания материала от нас требуется и значительное напряжение памяти. Хотим мы того или нет, но кое-что все-таки приходится запоминать. И в этом нам может помочь мнемотехника».

### **Прием первый: визуализация.**

Здесь опять на первые роли выходит правое полушарие. Если что-то необходимо запомнить, то лучше всего это представить. И при этом важно, чтобы ваши зрительные образы были яркие и оригинальные. Но самое главное, чтобы представленную картину вы хоть на секунду «увидели» перед своим внутренним взором.

Дан список слов, который необходимо запомнить и воспроизвести в той же последовательности:

**Енот, сапоги, винегрет, коса, змея, зонт, клубника,  
жираф, ракета, белка, суши, скрепка, небоскреб, телефон,  
варенье, ноготь, карандаш, огонь, тюльпан, кровать.**

*(Этот список слов может быть крупно написан на отдельном листе флипчарта, который тренер откроет на время, прочитает вслух один раз и закроет снова.)*

Много ли слов вам удалось запомнить после однократного прочтения? А теперь давайте попробуем применить мнемотехнику и визуализировать этот список. Для этого нам будет достаточно только связывать одно слово с последующим в единый образ (желательно оригинальный и яркий!), представлять его перед нашим внутренним взором и переходить к следующей паре слов:

#### **Енот и сапоги**

Можно представить енота в сапогах по типу кота в сапогах

#### **Сапоги и винегрет**

Сапоги до верху наполненные винегретом

#### **Винегрет и коса**

Девушка винегретом обмазывает себе косу

#### **Коса и змея**

Можно представить девичью косу, в которую вместо ленты вплетена змея

#### **Змея и зонт**

У змеи из пасти вытаскиваете сложенный длинный зонтик

#### **Зонт и клубника**

На раскрытый зонтик вместо дождя с неба падает клубника

#### **Клубника и жираф**

Из клубники вместо червяка выползает маленький жираф

#### **Жираф и ракета**

У жирафа вместо шеи длинная космическая ракета

#### **Ракета и белка**

Из сопла ракеты вместо огня вылетают белки

#### **Белка и суши**

Белка сидит за столом и палочками ест суши

#### **Суши и скрепка**

В посуде для суши рядом с васаби лежит горсточка канцелярских скрепок

**Скрепка и небоскреб**

Гигантская скрепка поддерживает накренившийся небоскреб

**Небоскреб и телефон**

Огромный небоскреб в виде телефона

**Телефон и варенье**

Из телефонной трубки льется варенье

**Варенье и ноготь**

Вареньем, как лаком для ногтей, красят ноготь

**Ноготь и карандаш**

У человека вместо одного ногтя из пальца растет карандаш

**Карандаш и огонь**

Вместо грифеля на конце карандаша огонек, как на зажигалке

**Огонь и тюльпан**

Языки пламени превращаются в тюльпаны

**Тюльпан и кровать**

Тюльпан распускается, а в нем – крохотная кровать.

Вам достаточно единожды представить визуальный образ, связывающий два слова, и вы сможете без труда запомнить весь список, не связанных с собой слов. Такой прием будет актуален при запоминании словарных слов или исключений из правил при подготовке к ЕГЭ по русскому языку.

**Прием второй: ассоциация + визуализация.**

Этот прием является более сложным, но и более актуальным в случае подготовки к экзаменам. Прием визуализации хорошо «работает» в случае запоминания конкретных понятий. Но если речь идет об абстрактных понятиях или слишком обширных для того, чтобы их представить одним визуальным образом, то на помощь могут прийти ассоциации.

Например, при изучении мировой экономической географии очень часто приходится запоминать многочисленные списки стран, входящих в различные организации ассамблеи и прочее. Как справиться с этой задачей?

Если применить мнемотехнику «ассоциация + визуализация», то для начала на каждую страну, которую нужно запомнить надо придумать один зрительный образ – ассоциацию, которая будет вам напоминать об этой стране. Затем его надо визуализировать и связать со следующей ассоциацией, как мы это делали при освоении первого приема.

Например, если нам надо запомнить страны, входящие в Евросоюз, то для Италии можно придумать ассоциацию «пицца», для Франции – «духи», для Швеции – Карлсон, для Финляндии – «баня» и т.д. А связывать эти ассоциации уже стоит так, как мы делали это ранее. Например, для выше перечисленных стран визуализация может быть следующей:

Пицца и духи

Пиццу поливают духами в красивом флаконе

Духи и Карлсон

Карлсон душится женскими духами

Карлсон и баня

В баню влетает Карлсон, обмотанный полотенцем и с веником в руках.

На первый взгляд может показаться, что подобный прием только усложняет ситуацию: надо не только запомнить список стран, но и придумать к ним ассоциации, запомнить их и еще представить зрительные образы. Но, как уже говорилось, во-первых, зрительная информация, представленная в виде образов запоминается легче и на более длительный срок, а во-вторых, ассоциативная память является более эффективной, нежели механическая.

### **Прием третий: мнемоника первых букв.**

Этим приемом многие из вас пользовались. Приведу пример, и вы сразу поймете, о чем я говорю:

**Каждый охотник желает знать, где сидит фазан**

или

**Иван родил девчонку, велел тащить пеленку.**

Очевидно, все поняли, что первая фраза подсказывает очередность цветов в радуге, а вторая напоминает о падежах русского языка.

Эти фразы-подсказки знакомы каждому школьнику с незапамятных времен. Но весь фокус в том, что подобные фразы можно придумывать и на другие последовательности, правда, стоит учитывать, что этот прием плохо работает с произвольными списками.

### **Прием четвертый: фонетическая ассоциация**

Этот прием «работает» в случае иностранных слов, сложных терминов и фамилий. Принцип прост – необходимо найти созвучное слово и визуализировать ассоциацию или придумать смешную фразу (по примеру приема «мнемоника первых букв»).

Например, английское слово pot (кастрюля) можно запомнить с помощью русского слова «пот», а для этого можно визуализировать образ, как спортсмен бежит стометровку с кастрюлей в руках, куда стекает пот с его лба.

Или фамилию известного психолога Рензулли можно запомнить с помощью фразы: «Ах, Рензулли, ах, Рензулли, ну, зачем же вас разули?»

### **Прием пятый: группировка + ассоциация**

Этот прием, прежде всего, ориентирован на запоминание чисел. Как лучше всего запомнить номер телефона? Связать числа в номере со значимыми датами, годами, номерами квартир и годов. Но прежде, чем это получится сделать, надо разбить большое число (или телефонный номер) на несколько групп одно-, двух-, и трехзначных чисел, на которые можно



придумать ассоциации. В случае с числами, чаще всего, ассоциации бывает сугубо индивидуальные (день рождения мамы, номер дома друга и т.п.), поэтому приведу лишь один пример, ориентируясь на общеизвестные числовые ассоциации.

**72206184951004554135**

*Делим на значимые группы (безусловно, не всегда получается большое число разделить на все группы, которые будут иметь значение, но надо стараться найти максимальное количество таких групп):*

7 – первоклассник

2206 – день начала Великой Отечественной войны

18 – совершеннолетие

495 – телефонный код Москвы

100 – век

45 – год окончания Великой Отечественной войны

54 – зеркальное число от 45

13 - чертова дюжина

5 – лучшая оценка в школе

Как уже неоднократно повторялась, визуальная информация запоминается лучше всего, поэтому будет хорошо, если возникающие ассоциации вы будете представлять и связывать в соответствии с первым приемом мнемотехники.

И еще одна подсказка: конечно, не все цифры имеют ассоциации. Но, если перед вами стоит задача запомнить большое количество числовой информации, можете заранее придумать ассоциации на числа от 0 до 9. И тогда любое многозначное число вы сможете запомнить по принципу визуализации.

Например:

0 – пустой кошелек

1 – младенец

2 – близнецы

3 – трехколесный велосипед

4 – Beatles (ливерпульская четверка)

5 – пятерка в дневнике

6 – дача (шесть соток)

7 – первоклассник

8 – открытка с восьмым марта

9 – салют на девятое мая

**Упражнение «Вспомнить все!»**

Необходимые материалы: карточки с заданиями по числу участников тренинга (приложение 4)

Каждому участнику выдается карточка с заданием и вся группа делится по парам (необходимо проследить, чтобы в паре не попались одинаковые задания). В паре вначале один участник запоминает и воспроизводит задание, а второй, соответственно, проверяет и отмечает количество ошибок. После этого участники меняются ролями. На выполнение упражнения отводится десять минут. Разрешается однократное прочтение задания. Прием мнемотехники может быть выбран любой, по желанию участника.

**Обратная связь:** трудно ли было выполнить задание? Какой прием использовали? Были ли применены какие-то другие приемы мнемотехники, помимо рассмотренных?

#### **Завершение первого блока тренинга. Групповая дискуссия.**

Что лучше: освоить методы эффективного структурирования материала и мнемотехники или не тратить на это время и готовиться к экзаменам, как прежде?

### **Блок 2. Эмоции.**

Тренер: «Как мы уже с вами говорили, в ситуации экзамена даже хорошо подготовленный человек, отлично знающий весь материал, может растеряться и плохо ответить. И причиной тому наша тревожность. В 1960 году психологи Альперт и Хаберт разработали тест экзаменационной тревожности, позволяющий определить воздействие опасений на результаты экзамена: будут ли они способствовать мобилизации личности или, напротив, тормозить ее. Давайте, пройдем этот тест и выясним ситуацию в нашей группе.»

#### **Диагностика: тест экзаменационной тревожности (приложение 5)**

**Обработка и обсуждение полученных результатов:** участники самостоятельно подсчитывают количество баллов по шкалам, после чего по кругу дается обратная связь относительно полученных результатов.

#### **Мозговой штурм**

##### **«Методы эмоциональной саморегуляции в ситуации экзамена»**

Тренер: «Каждый из вас слышал о различных способах приведения эмоционального состояния в равновесие: это и медитации, и релаксация, и многое другое. Но, возможно, у кого-то уже есть свой собственный способ или, может быть, он появится прямо сейчас в ходе нашего мозгового штурма. Цель мозгового штурма: Методы эмоциональной саморегуляции в ситуации экзамена. Вам за 10 минут времени надо придумать 20 способов достижения эмоционального равновесия».

Во избежание конфликтных ситуаций, желательно, напомнить участникам основные правила мозгового штурма:

1. Если участников больше 12 человек, то группа делится пополам для повышения эффективности мозгового штурма.
2. Все участники должны быть включены в процесс обсуждения

3. В группе необходимо выбрать трех участников: ведущего (следит за соблюдением правил, ведет дискуссию), следящего за временем и записывающего идеи

4. **Во время мозгового штурма категорически запрещена любая критика, принимаются и записываются абсолютно все высказанные идеи, ничего не обсуждается, и не задаются вопросы!**

5. Записываемые идеи должны быть хорошо видны всем участникам мозгового штурма.

#### **Групповая дискуссия: эффективные методы саморегуляции**

Что из предложенного может быть действительно эффективно? Доступны ли эти методы любому человеку?

#### **Теория. Физиологические проявления стрессового состояния.**

Тренер: «Безусловно, определенный уровень волнения перед экзаменом – это вполне нормально. Но зачастую вместе с этим волнением появляются такие проявления, как дрожащий голос, вспотевшие руки, сбивчивое дыхание, которые мешают сосредоточиться и демонстрируют преподавателю, то насколько вы боитесь сдавать ему экзамен. Подобные физиологические проявления возникают под действием гормона адреналина, который вырабатывается в большом количестве в ситуации психического стресса. Физиологической реакцией организма на выброс в кровь адреналина становится учащение пульса и дыхание, повышение артериального давления. Эволюционно подобная реакция сформировалась как защитный механизм: в ситуации страха организму необходимо мобилизовать ресурсы, чтобы убежать от опасности. Но, к сожалению, в современном мире мы часто не можем позволить убежать в тех ситуациях, когда нам страшно. По крайней мере, побег с экзамена, наверное, не самое лучшее решение. Так как же справиться со стрессом и его проявлениями?»

#### **Практические рекомендации. Борьба со стрессом.**

1. Физиологически адреналин вырабатывается для того, чтобы ускорить наши движения. Поэтому во время «экзаменационного мандража» лучшим решением будет заняться физкультурой! Но если вы уже находитесь в кабинете и побегать вам никак не удастся, можете не заметно для окружающих энергично сжимать и разжимать кулаки – это позволит в значительной степени «сжечь» выработанный адреналин.

2. Чтобы восстановить дыхание и голос, попробуйте глубоко вдохнуть и выдохнуть через нос. В этот момент желательно сконцентрироваться на дыхании, для усиления эффекта можно закрыть глаза и мысленно произносить формулу самовнушения «Я - расслабляюсь - и - успокаиваюсь», синхронизируя ее с ритмом своего дыхания. При этом слова «Я» и «И» следует произносить на вдохе, а слова «расслабляюсь» и «успокаиваюсь» - на плавном, удлинённом выдохе.

3. Старайтесь мыслить позитивно. Негативные установки влияют на наше подсознание, и провоцируют такое явление, как самосбывающееся пророчество. Если долго убеждать себя, что «Я глупый, мне не сдать этот

экзамен», так оно, в конце концов, и получится. Давайте себе положительные установки, говорите их себе перед зеркалом, напишите и приклейте перед рабочим местом. Верьте в себя, и эта уверенность даст свои результаты.

4. Проследите за своей осанкой: выпрямите спину, приподнимите голову. Такая поза не только у окружающих вызовет ощущение, что вы уверены в себе и своих знаниях, но и вам самим позволит почувствовать себя хозяином положения.

### **Памятки «Канун экзамена»**

Тренер: «И напоследок, перед тем как получить последнюю обратную связь на этом тренинге, я хочу вам раздать небольшие Памятки, которые помогут вам накануне экзамена». (приложение 6)

### **Завершение тренинга.**

**Обратная связь участников тренинга:** что понравилось больше всего? Что показалось самым полезным? Что хочется пожелать друг другу в наступающий экзаменационный период?

## Приложения

### Приложение 1.

#### Условные сокращения для конспектирования

**Психология =  $\Psi$**

(а также: психологически =  $\Psi$ ски; психологический =  $\Psi$ ский и т.д. )

**Сумма =  $\Sigma$**

(например: «в сумме данные характеристики дают представление о психологическом типе личности» = « $\Sigma$  данных хар-к – представление о  $\Psi$ ском типе личности»)

**Площадь = S**

**Объем = V**

**Масса = m**

**Финансы, деньги, прибыль и т.п. = \$**

**Повышается, растет, увеличивается =  $\uparrow$**

**Понижается, падает, уменьшается =  $\downarrow$**

**Взаимозависимы, влияют друг на друга =  $\leftrightarrow$**

**Следовательно, отсюда следует =  $\rightarrow$**

**Больше =  $>$**

**Меньше =  $<$**

**Приблизительно, примерно =  $\approx$**

**Не одинаковы, не равны =  $\neq$**

**Мужчина, мужскость =  $\text{♂}$**

(а также мужской =  $\text{♂}$ ской )

**Женщина, феминность =  $\text{♀}$**

(а также женский =  $\text{♀}$ ский)

**Так как = т.к.**

**Так называемый = т.н.**

**Таким образом = т.о.**

**И так далее = и.т.д.**

**И тому подобное = и.т.п.**

**Который, которая, которое, которые = к-й, к-я, к-ое, к-ые**

**С точки зрения = с т.з.**

**Темы для составления интеллект-карт**

1. Какую профессию выбрать?
2. Каких целей я хочу достичь через 10 лет?
3. Как весело отметить Новый год?
4. Как хорошо провести летние каникулы?
5. Какой бизнес можно инициировать в будущем?
6. Как эффективно распланировать свой день?
7. Как заработать деньги, будучи школьником?
8. Как найти свой стиль?
9. Как хорошо сдать экзамен?
10. Как выбрать вуз?

**Примеры заданий для упражнения «Вспомнить все!»**

1. Страны, берега которых омывает Балтийское море: Россия, Эстония, Латвия, Литва, Польша, Германия, Швеция, Дания, Финляндия
2. Последовательность цифр: 46485033314023031678
3. Страны, в которых есть Альпы: Франция, Италия, Швейцария, Германия, Австрия, Лихтенштейн, Словения
4. Картина, абрикос, санки, майка, капитан, помада, велосипед, кактус, попугай, бинокль, шахматы, тарелка, ниндзя, шланг, мяч, пылесос, остров, клавиатура, младенец, купальник
5. Моря России: Черное, Балтийское, Азовское, Баренцево, Белое, Карское, море Лаптевых, Восточно-Сибирское, Чукотское, Берингово море, Охотское, Японское, Каспийское
6. Крот, монета, дождь, рюкзак, канистра, шезлонг, винт, бейсбол, старушка, конфета, шуба, фотоаппарат, яйцо, воск, кукла, дрель, курица, троллейбус, помидор, розетка
7. Клеточные структуры: митохондрии, аппарат Гольджи, вакуоли, рибосомы, ядро, цитоплазма, ядрышко, кариоплазма
8. Малина, дельфин, дорога, катер, ведро, летчик, морковь, простыня, закат, кенгуру, лестница, гамбургер, карман, шоколад, газета, лопата, тротуар, окно, тигр, лифт
9. Структуры головного мозга: большие полушария, миндалевидное тело, таламус, гипоталамус, гипофиз, мозжечок, гипокамп, ствол, варолиев мост.
10. Последовательность цифр: 41553003601917432110

### **Тест экзаменационной тревожности**

1. Беспокойство на экзамене или при тестировании мешает мне хорошо работать.
2. Плодотворнее всего я работаю тогда, когда решаемая задача имеет большое для меня значение.
3. Если я не очень готов к лекции или семинару, боязнь моего неудачного выступления парализует все мои мыслительные возможности.
4. Мое внутреннее напряжение все возрастает по мере того, как подходит время экзаменов.
5. Если я плохо подготовился к экзамену или тесту, я теряю уверенность и делаю задания хуже, чем позволяют мои знания.
6. Чем важнее экзамен, тем менее успешно, как мне кажется, я выполняю задания.
7. Если я уверен, что хорошо подготовился к экзамену, меня не мучает страх.
8. В условиях особой важности я скорее понимаю, что к чему.
9. Даже если исход экзамена меня беспокоит, когда он начинается, я сохраняю спокойствие.
10. На экзамене или тестировании я теряюсь при ответе на вопросы, на которые в спокойной обстановке я легко нахожу ответ.
11. Напряженная обстановка на экзамене помогает мне лучше работать.
12. Если я приступил к ответу на вопросы теста, меня ничего не отвлекает от этой работы.
13. Во время экзамена или тестирования я обычно сильно потею.
14. Если я знаю, что оценка на уроке или экзамене решающим образом повлияет на четвертную оценку, я работаю значительно лучше, чем другие.
15. К началу экзамена я чувствую, что моя голова совершенно пуста, и мне нужно несколько минут, чтобы включиться в работу.
16. В ситуации экзамена я сохраняю уверенность в себя.
17. Заботы при подготовке к экзамену меня так нагружают, что мне становится все равно, каким будет его исход.
18. Ограничение во времени на экзамене меня сбивает больше, чем других.
19. Я в состоянии успешно готовиться к экзаменам в непосредственной близости ко дню его сдачи.
20. Если на экзамене попадает неожиданный вопрос, меня само по себе это обескураживает, и я показываю результат хуже, чем мог бы.
21. Трудный экзамен доставляет мне больше удовлетворения, чем легкий.
22. В устном экзамене, мне кажется, у меня лучше результаты, чем в письменном.
23. Часто на экзамене я читаю вопрос и не могу понять его формулировку, так что приходится его читать снова.
24. Чем важнее экзамен или тест, тем лучше, как мне кажется, я над ним



работаю.

25. Во время экзамена или теста я все время ощущаю, как сильно колотится мое сердце.

26. Если в начале экзамена я не справляюсь с трудными вопросами, то затем и на легкие вопросы я даю неправильные ответы.

27. Спустя некоторое время после экзамена я с сожалением вспоминаю, что упустил на нем.

**Ключ:**

1. Способствующие опасения: 2, 9, 11, 12, 14, 16, 19, 21, 24.

2. Тормозящие опасения: 1, 3, 5, 6, 10, 15, 17, 18, 23, 26.

Вопросы 4, 7, 8, 13, 20, 22, 25, 27 — буферные.

**Источник:** <http://psi.webzone.ru/st/200641.htm>

Ниже приведены некоторые рекомендации, которые помогут максимально использовать собственные ресурсы, сохранить нервы и достичь результата!

**За день до экзамена:**

- Обязательно выспаться, т.е. 8 часов сна нужно себе обеспечить, так как организм должен быть отдохнувшим;
- После хорошего плотного завтрака нужно начинать готовиться;
- Обратите внимание на свой рацион: такие продукты, как рыба, творог, орехи, курага стимулируют работу головного мозга;
- Если вы чувствуете себя «не в настроении», начинайте занятия с наиболее интересного для вас предмета, это поможет войти в рабочую форму;
- Если вдруг возникает страх перед предметом, надо резко встать, отвернуться от стола, сделать несколько медленных, глубоких вдохов и выдохов и только затем опять приступить к делу;
- Во время тренировки по тестовым заданиям старайтесь ориентироваться во времени и уметь его распределять;
- Обязательно делайте короткие, но регулярные перерывы: отдыхать, не дожидаясь усталости - лучшее средство от переутомления;
- Обойдитесь без стимуляторов (кофе, крепкого чая и т.д.): нервная система перед экзаменом и так на взводе;
- Вечером перед экзаменом надо заняться любым отвлекающим делом, прогуляться, искупаться, а ночью хорошо выспаться, последние двенадцать часов должны уйти на подготовку не знаний, а организма.
- Лечь спать очень желательно до 21:00, т.к. мелатонин, вещество, отвечающее за обработку информации, вырабатывается в организме человека только во сне и только в интервале между 9 часами вечера и полночью.

**В день экзамена:**

- Проснуться надо с таким расчетом, чтобы было время на раскачку, не надо было сильно спешить, но и очень рано вставать не следует. Не думайте, что сэкономленные на утреннем сне часы больше пойдут на пользу, если вы повторите материал – если времени будет слишком много, вы больше будете представлять ситуацию тестирования и нервничать, нежели эффективно заниматься;
- Обязательно позавтракайте, даже если есть совсем не хочется. Отсутствие аппетита вызвано действием гормона адреналина, который вырабатывается у человека в стрессовых ситуациях, тем не менее, организм нуждается в питательных веществах для полноценной работы;
- По дороге на тестирование следует листать материалы уже знакомые, чтобы подготовиться психологически.

### **Общие навыки по сдаче тестов:**

1. Тщательно прочтите все указания и вопросы. Они могут содержать совет или намек на ответ
2. Быстро просмотрите тест, прежде чем начнете его выполнять
3. Сначала ответьте на легкие вопросы, а потом потратьте время на трудные
4. Убедитесь, что вы ответили на все вопросы
5. Эффективно используйте свое время, не забывайте периодически сверяться с часами
6. Каждый вопрос связывайте с тем, что вы уже знаете на эту тему
7. Быстро просмотрите и пропустите те вопросы, в которых не уверены. В дальнейших вопросах вы можете обнаружить «бесплатную информацию», которая поможет ответить на эти трудные вопросы
8. Если Вы так и не пришли к ответу – поставьте наугад – какой-никакой, но шанс попасть правильно у Вас есть!

### **Советуем почитать:**

1. Бехтерев С. Майнд-менеджмент: Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт / Сергей Бехтерев; Под ред. Глеба Архангельского. М., 2009.
2. Гэймон Д. Супермозг. Руководство по эксплуатации, или Как повысить интеллект, развить интуицию и улучшить свою память / Дэвид Гэймон, Ален Брэгдон; [пер. с англ. Ю. Гольдберга]. М., 2010.
3. Кун Д. Основы психологии: Все тайны поведения человека. СПб., 2002.
4. Лорейн Г. СуперПамять. М., 2008.

## Экопсихология

Экопсихология – относительно новое научное направление, ориентированное на гармонизацию отношений человека с природой. Во времена, когда Европа оказывается то и дело затопленной, а страны Азии не успевают восстанавливаться от землетрясений и тайфунов, люди все чаще начинают задумываться о том, что необходимо пересмотреть свое поведение на этой планете. С детства в нас культивируется потребительское отношение к природе: Человек – ее венец и волен делать все, что ему угодно – рубить леса, изменять русло рек, убивать животных. Веками человечество вело паразитарный образ жизни, беря от природы все, что возможно, не давая ничего взамен. И это должно было, когда-то кончиться. И кончилось. Теперь любому школьнику известно, что большинство экологических катастроф вызвано антропогенным фактором, и число этих бедствий с каждым годом только растет. Мы все знаем, что всему живому грозит гибель от глобального потепления и с ужасом констатируем видимые погодные изменения, но как это отражается на нашем поведении? Что конкретный отдельно взятый человек меняет в своем образе жизни ради предотвращения экологической катастрофы? «Как я один могу повлиять на ситуацию в мире» – думает каждый человек и продолжает в том же количестве потреблять электроэнергию, покупать сотни полиэтиленовых пакетов и ездить на автомобиле в магазин на соседней улице. И пока в сознании людей не утвердятся мысль, что состояние окружающего мира зависит абсолютно от каждого человека, ни один фонд защиты природы, ни одно правительство не сможет повлиять на экологическую ситуацию. Мы все влияем на природу, также как и она влияет на каждого. Но не только страх глобальных климатических изменений является причиной, по которой стоит развивать экологичность сознания подростков. Природа таит в себе колоссальный потенциал, о котором мы часто не задумываемся, но в тяжелые жизненные минуты инстинктивно прибегаем. Что способно также успокоить как вид воды? Что может наполнить умиротворением и спокойствием как восход солнца? Когда мы чувствуем, что наши жизненные ресурсы иссякли, нам хочется на природу. И она сполна наполняет нас новой энергией.

Экопсихология – наука XXI века: она открывает безграничные возможности для раскрытия человеческого потенциала и позволяет в то же время вернуть утраченную гармонию человека с природой. И для сегодняшних подростков это не просто интересное развивающее занятие, это жизненное требование, которое, возможно, определит их Будущее.

## Экотренинг

**Цель:** развитие экологичности сознания подростка

**Целевая группа:** подростки (13-17 лет); общее число участников – 10-15 человек.

**Необходимые условия:** тренинг проводится на природе, в теплое время года. Для проведения тренинга потребуется большая подстилка (это может быть коврик, одеяло, циновка), на котором, сидя в кругу, смогут поместиться все участники тренинга. Желательно, чтобы ваша подстилка была достаточно плотной, чтобы можно было исключить риск переохлаждения участников. Перед началом тренинга тренер разувается сам и предлагает то же самое сделать участникам. Это позволяет достичь наиболее высокого уровня раскрытия членов группы, а также этот условный жест позволяет отойти от привычных «цивилизованных» форм поведения.

**Продолжительность тренинга: 2 часа**

### Программа тренинга

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Упражнение 1.**

##### **Знакомство.**

Каждому участнику предлагается немного подумать и выбрать для себя «персонажа»: это может быть растение или животное, природное явление. А после этого надо представиться от лица выбранного «персонажа» и немного рассказать о себе.

**Например: Я – сосновая шишка. Я имею интересную форму и неповторимый хвойный аромат. Я не люблю, когда меня пинают ногами, но мне нравится, когда дети с восторгом находят меня и несут домой...**

#### **Упражнение 2.**

##### **Каков я?**

Тренер: «А теперь от лица выбранного персонажа постарайтесь рассказать о себе настоящем. Что мог бы подумать о вас ваш персонаж? Как бы он к вам отнесся и что о вас рассказал?»

#### **Групповая дискуссия: что дает нам природа и что дает ей человек?**

Необходимые материалы: лист ватмана или флипчарт, маркеры.

Тренер: «Человек давно перестал быть частью природы и порой взаимодействие природы и человека больше напоминает противостояние. Давайте попробуем вместе проанализировать какое положительное и отрицательное влияние оказывает природа на человека и, соответственно, человек на природу».

На первом листе тренер пишет «Влияние природы на человека» и делит лист вертикальной чертой на две части, в первой колонке ставит + (положительное влияние), а во второй - (отрицательное влияние). Далее группа методом мозгового штурма предлагает идеи положительного и отрицательного влияния природы на человека, которые тренер записывает в соответствующие колонки. То же самое проделывается относительно влияния человека на природу. Далее предполагается групповой анализ и обсуждение полученных результатов.

### **Теория: влияние природы на психологическое состояние человека.**

По мнению эволюционных психологов, при любовании природой в нас возрождаются далекие «животные» инстинкты. Люди ценят красоту природного пейзажа не только из эстетических соображений, но и потому что этот пейзаж обещает им пропитание и отдых, возможность восстановить силы – все то, что необходимо человеку для выживания. Однако природа пробуждает также еще более глубинные механизмы: это ощущение принадлежности к единому миропорядку, который превосходит наше понимание. Мы не просто любим природу, в действительности в эти моменты мы становимся ей сопричастны, приближаемся к своей первичной сущности как живых существ. Созерцаем ли мы морской прибой или цветущие деревья, кропотливую работу муравьев или движение облаков, мы погружаемся в природу, возвращаемся к ней. Всякий раз, как мы вдыхаем аромат степных трав или хвойного леса, в нас звучит далекое эхо этого счастья «обретения природы». Встречи с природой не просто питают счастье – оно без них невозможно. Именно поэтому, когда наши силы на пределе, когда вокруг конфликты и накатывает депрессия нам так хочется бежать... И свою «перезагрузку» мы все инстинктивно находим здесь, на природе.

### **Релаксация: общение с природой.**

Тренер: «А сейчас давайте постараемся максимально расслабиться и почувствовать окружающую нас природу всем своим существом.

Сядьте, пожалуйста, как можно удобнее. Ощутите свои ноги, обратитесь мысленно к своим рукам, положите их так, чтобы им было хорошо. Когда вам будет удобно, закройте, пожалуйста, ваши глаза и постарайтесь расслабиться.

Представьте себе, что ваши плечи расслабляются. В них появляются приятные чувства тепла и тяжести. Тепло распространяется по всему телу, проникает в руки. Вы чувствуете, как расслабляются ваши плечи, локти, предплечья и кисти рук. Расслабляются ладони и каждый палец в руках. Руки становятся тяжелыми и теплыми. Руки настолько расслаблены, что они провисли вплоть до самых кончиков пальцев. Вам хорошо и приятно. Ваше дыхание становится свободным и ровным. Вам хорошо и приятно дышится. Вы чувствуете приятное тепло в области груди, в животе. Тепло проникает в

ноги. Вы ощущаете, как расслабляются бедра, колени, голени и стопы. Стопы становятся тяжелыми и теплыми. Почувствуйте пятки, пальцы ног. Ваши ноги расслаблены. Вам уютно, спокойно и приятно. Обратите внимание на Вашу спину. Спина расслабляется. Вы чувствуете, как расслабляется поясница. Расслабляются мышцы вокруг позвоночного столба, мышцы лопаток. Приятной тяжестью наполняются мышцы шеи, затылка и лба. Расслабляется Ваше лицо. Почувствуйте свои скулы, щеки, почувствуйте подбородок. Нижняя челюсть становится тяжелой. Губы расслаблены, расслабляются нос и глаза. Веки тяжелеют, ресницы слипаются. Глаза расслаблены. Вам легко и приятно. Почувствуйте дуновение ветерка на Вашей коже. Почувствуйте запах трав и цветов. Прислушайтесь к звукам природы вокруг вас: быть может, Вы услышите пение птиц или колыхание листвы. Обратитесь всем своим существом в ощущения окружающей природы. Представьте перед своим внутренним взором природные пейзажи: что это, густой хвойный лес или залитый солнечным светом луг, бескрайнее море или горная бурлящая река? Попробуйте ощутить себя там. Что вы чувствуете? Когда Вы посчитаете нужным, Вы откроете глаза, и будете чувствовать себя бодрым и отдохнувшим.

**Обратная связь: каждый участник по кругу делится своими ощущениями и образами, представшими перед его внутренним взором. Что он почувствовал? Что ему особенно понравилось?**

#### **Практические рекомендации: природа для горожан.**

Тренер: «Окружающая нас природа - это мощнейшее средство, способное снять напряжение, усталость, уныние. Но как в условиях городской жизни можно общаться с природой? Одно из средств вы только что попробовали сами – это релаксация с представлением природных пейзажей. Эта техника дает мощный приток сил и энергии. Другой способ – это окружить себя «природой» на работе и дома: фотографии природы на «рабочем столе» компьютера, цветы в горшках, картины с пейзажами. По данным исследования, проведенного учеными университета Рочестера в Нью-Йорке, даже подобные средства способны сделать человека более доброжелательным, заботливым и чутким. Исследование ученых из Нью-Йоркского противоракового центра показало, что женщины, восстанавливающиеся после мастэктомии (операции по удалению опухоли груди), быстрее преодолевают депрессию и обретают способность к концентрации, если регулярно совершают прогулки в парке или саду. Хронический стресс офисных работников тоже можно "смягчить" подобной терапией. (Ирина Павленко, Effecton.ru)

Таким образом, просто выращивая комнатные растения, созерцая фотографии с природными пейзажами и гуляя в городских садах и парках, мы можем во многом компенсировать дефицит общения с природой.

То, что природа необходима человеку и дает ему и пищу, и тепло, и положительные эмоции не требует доказательств. Но чем платит человек в ответ? Истребляются дикие животные, повреждается озоновый слой, тают ледники, загрязняется мировой океан... Так, человечество не только губит природу, но и самих себя. Как это остановить? Или, как говорят летчики, мы находимся в точке не возврата?

### **Работа по группам: что можно сделать?**

Участники тренинга разбиваются на две группы: первой группе предлагается за 5 минут мозгового штурма придумать 10 способов, с помощью которых отдельно взятый человек может помочь экологии; второй группе – 10 вещей, которые может сделать мировое сообщество для окружающей среды.

**Групповая дискуссия: что каждый из вас уже сегодня делает для экологии? Что вы готовы начать делать после нашего сегодняшнего тренинга?**

### **Упражнение 3.**

#### **5-й элемент.**

Необходимые материалы: одна стеклянная (или из прозрачного пластика) миска с водой и еще одна такая же пустая (в ней будет «находиться» воздух); свеча в закрытом подсвечнике (таком, чтобы огонь был виден, но его не мог затушить ветер), 5-10 чайных свечек (в зависимости от количества участников, желательно брать на каждого, т.к. может получиться, что все выберут эту стихию), лучина, вырезанная из дерева (для того, чтобы поджигать чайные свечки от большой свечи); горстка земли на тарелке или картонке, маленькие картонки для того, чтобы на них участники отсыпали себе землю.

Тренер: «Думаю, все смотрели голливудский художественный фильм «5-й элемент». И хоть, в фильме под пятым элементом подразумевался сверхчеловек, которого сыграла Мила Йовович, все мы понимаем, что если рассматривать сегодняшнюю экологическую ситуацию и то влияние, которое оказывает на природу Человек, то именно он является пятым элементом. И наша главная задача как пятого элемента Земли осознать свое влияние и стараться жить в миру с остальной природой.

Но вернемся к другим 4 элементам. Это, как вы помните, огонь, воздух, земля и вода. Эти элементы издревле в различных культурах и традициях наделялись особым символическим смыслом.

Так, **огонь** – символ Духа и Бога, торжества света и жизни над мраком и смертью, всеобщего очищения. Это символ солнца, творчества, вдохновения, общения, торжества жизни. Он же – символ богатства. Он же – символ домашнего очищения. Для иллюстрации достаточно вспомнить



древнюю традицию обходить весь дом и все углы с факелом в руке для его очищения. Огонь – символ знания и истины. В доказательство мы можем вспомнить слова «Учение - свет». Так же огонь – символ власти, чести победы (именно поэтому воины брали его с собой в походы).

Но огонь — еще и карающий символ. Например, Содом за грехи его жителей был уничтожен Небесным огнем. В христианстве огонь может быть не только Божественным, но и адским. В кумранских текстах ад описан как мрак вечного огня — черный огонь.

Огонь — символ зарождения человеческой цивилизации. С древних времен он не только согревал, но и давал надежду и поддержку. Миф о Прометее, добывшем огонь для человека, — это не только тема богоборчества: в легенде скрыт более глубокий смысл — раскрытие смертным людям тайны богов. Соответственно символическому значению мы можем охарактеризовать людей, чья стихия – огонь. Эти люди обладают такими качествами как активность, вспыльчивость, непреклонность во мнении и даже некоторая агрессивность во взглядах.

**Воздух** – символ перемен (не даром говорят «подул ветер перемен»), но перемен, связанных с усилием, или даже борьбой, но - с положительным результатом. Воздух – это весна и восток. Воздух – это путешествия, знание, свобода, раскрытие лжи, различные открытия. Воздух – очень подвижная и своенравная стихия, которая постоянно меняет свое направление. Воздух – это стремление к общению и взаимосвязям. Но связи эти не всегда прочные, и могут рваться от малейшего дуновения ветерка. Воздух может быть как созидательной, так и разрушительной силой, поэтому при работе с этой стихией нужно быть весьма аккуратным. Воздух также символ воображения, полета фантазии. Выражение "построить воздушные замки" синонимично утопичной мечтательности, созданию фантазмагорий. В философии жизни воздух символизирует свободу воли, дематериализацию. Люди, чьей стихией является воздух – весьма своенравные, неусидчивые, взбалмошные, но в то же время – красноречивые, обладают очень быстрой реакцией, весьма сообразительны.

**Земля** – символ практических проблем и его поэтапного, методичного решения. Земля – символ твердой и непоколебимой основы, это опора, символ консерватизма, неизменности взглядов, твердости во мнении. . Как первоэлемент характеризуется женскими и пассивными качествами. Является амбивалентным символом, связанным как с идеей рождения — плодородием, так и смерти — могилой. С мотивом плодородия связано характерное наделение земли аспектами материнства, например, "мать — сыра Земля" у древних славян.

Люди, чьей стихией является земля – весьма добродушны, спокойны, стремятся все упорядочить. Этим людям присуща основательность в жизни и действиях. Именно про таких людей чаще всего говорят «за ним – как за каменной стеной».

**Вода** – символ жизни и всего, что с этим связано. По космогонии Фалеса, вода лежит в основе мироздания. Вода — символ даосского учения: Лао-Цзы призывал быть подобным воде. Мягкое и слабое, учит Дао дэ цзин, побеждает твердое и сильное. Вода и мягка, и слаба, но в плане преодоления твердого и сильного она не знает равных. Ее принцип — уступая, побеждать.

Античная философия рассматривала воду, наряду с огнем, одним из символов диалектики. Как и огонь, вода постоянно меняет форму. Она выражает принцип всеобщего и вечного движения. "Нельзя войти в одну и ту же реку дважды", — учил Гераклит. Текущая вода есть неумолимый ход времени. Она аллегорически связывалась с забвением. Сама вода – так же символ гибкости и изменчивости, но при этом сохранения сути самой себя. И восходит это символическое понимание к физическим свойствам воды – она может плавно обтекать любые камни, но при этом суть не меняется, вода остается водой.

Люди, чья стихия Вода – это непостоянные по своей натуре люди, но именно это непостоянство дает им хорошую приспособляемость, умение добиваться своей цели, а так же весьма гибкое мышление. Это так же очень предприимчивые люди.

(по материалам: Символы, знаки, эмблемы: Энциклопедия/ Авт.-сост. д-р ист. наук, проф. В. Э. Багдасарян, д-р ист. наук, проф. И. Б. Орлов, д-р ист. наук В. Л. Телицын; под общ. ред. В. Л. Телицына. — 2-е изд. — М., 2005.)

Теперь, когда мы познакомились с символическим значением четырех элементов, я предлагаю каждому подойти в центр круга и взять тот элемент, который вам необходим, которого вам не хватает. Вы также можете поделиться этим элементом с кем-нибудь из участников, если считаете, что ему этот элемент также необходим. Когда вы будете выходить и выбирать один из элементов, обоснуйте свой выбор, расскажите, почему вы берете именно этот элемент. Итак, давайте начнем. Чтобы не было сумятицы, предлагаю двигаться по кругу. Кто хочет начать?»

### **Завершение тренинга.**

Подведение итогов работы, раздача распечатанных листов с ссылками в сети Интернет на полезную экологическую информацию (см. приложение), обратная связь от участников: что понравилось? Что было особенно полезным и интересным?

## Приложение

Полезные ссылки:

- Экокалькулятор – позволит подсчитать, какой вред человек наносит окружающей среде: [www.clicr.ru/footprint](http://www.clicr.ru/footprint)
- Как сделать свою жизнь более экологичной: [www.greenmob.ru](http://www.greenmob.ru)
- Зеленый шлюз – путеводитель по экологическим ресурсам мира: [zelenyshluz.narod.ru](http://zelenyshluz.narod.ru)
- Международный фонд защиты животных – крупнейшая неправительственная организация, имеющая представительства в 15 странах мира: [www.ifaw.org/ifaw\\_russia/index.php](http://www.ifaw.org/ifaw_russia/index.php)
- Всемирный фонд дикой природы – крупнейшая природоохранная организация с сорокалетним стажем работы, насчитывающая более 5 миллионов членов по всему миру [www.wwf.ru](http://www.wwf.ru)
- Центр защиты прав животных «Вита»: [www.vita.org.ru](http://www.vita.org.ru)

## **Тайм-менеджмент**

«Время - деньги» - часто приходится слышать от людей, занимающихся бизнесом. Но это не совсем так: время дороже денег. Правильно потраченные деньги могут к Вам вернуться с лихвой и принести прибыль. Временные же потери не возобновимы. Мы никогда не вернем часы и минуты безделья, и, как бы нам того не хотелось, в сутках всегда будет только 24 часа. Каждое мгновение неумолимо сокращает ту материю, из которой соткана наша жизнь – Время. И первое, что необходимо сделать – это признать, что время уходит, хотим мы того или нет. Но в наших силах сделать так, чтобы оно не просачивалось сквозь пальцы. Жить так, «чтобы потом не было мучительно больно за бесцельно прожитые годы». Для русского менталитета очень свойственно пренебрежительное отношение ко времени: нам нравится бездельничать, валять Ваньку, а то и вовсе мы предлагаем близким «убить время».

Но современный мир стремителен и беспощаден к тем, кто не успевает за его скоростью. «Время сжимается» - писал Карл Ясперс, и мы это можем только констатировать. Будущее за теми, кто успевает все: у кого хватает времени на работу, семью и отдых. И лишь те, кто с молодых лет научится бережно относиться к своему и чужому времени, кто сможет найти собственные механизмы управления временными ресурсами, сможет Завтра удержаться на плаву. Так что, без преувеличения можно сказать, что тайм-менеджмент (что в переводе с английского означает «управление временем») – это ключи к завтрашнему успеху.

### **Тренинг по тайм-менеджменту «Время в Вашей власти»**

**Цель:** формирование навыка управления собственными временными ресурсами

**Целевая группа:** 14-17 лет; общее число участников – 10-20 человек.

**Продолжительность тренинга – 2 часа 30 минут.**

#### **Программа тренинга**

**Составление правил тренинга** (закон 00:00; правило поднятой руки; правило «STOP!»; правило «Здесь и Сейчас» и др.)

#### **Упражнение 1.**

##### **Знакомство.**

Каждому участнику предлагается назвать свое имя и закончить фразу «Свободное время – это ...»

Тренер: «Время у нас не в большом почете, особенно в молодости. Одно выражение «убить время» чего стоит. Но рано или поздно это

случается: человек оглядывается назад на прожитую жизнь, и понимает, что большая часть его жизни уже в прошлом, и так много не сделано, не прожито, столько времени убито просто так, от нечего делать. И человек решает поменять свою жизнь, начать жить в полную силу... но понимает, что этого он не умеет, что «убивать время» стало его образом жизни... К сожалению, описанная мной картина, довольно часто встречается в нашей жизни. Но вы – молоды и даже, если сейчас вы еще не умеете и не хотите ценить свое время, то мы это сможем поправить. Добро пожаловать на тренинг по тайм-менеджменту «Время в Вашей власти»!»

## **Упражнение 2.**

### **Временная транспектива.**

*(Идея данного упражнения взята из методического пособия А.К. Лукиной «Сборник профориентационных игр, викторин, конкурсов в помощь профконсультанту для проведения профориентационных мероприятий», Красноярск, 2004. – с.19.)*

Необходимые материалы: листы бумаги, ручки по числу участников тренинга.

Тренер: «Постарайтесь представить свою жизнь, подумайте о своем понимании времени и изобразите в виде кругов прошлое, настоящее и будущее».

Никаких дополнительных инструкций не дается. Участникам предлагается самим посмотреть на свои рисунки, оценить соотношение (по площади, расположению, связности) представлений о времени и записать эти размышления.

После этого участникам предлагается представить всю свою жизнь, от рождения до смерти, и выделить из нее 5 самых важных событий, неважно, из прошлого, настоящего или будущего. Это обстоятельство нужно повторить несколько раз, потому что у участников часто бывают вопросы, связанные с будущим (как о нем писать, ведь оно же ещё не случилось?). Второе, что нужно подчеркнуть – необязательность соблюдения последовательности событий – как вспомнилось (представилось) – так и писать. Записывать события нужно в столбик, одно под другим, оставляя справа около 5 см для последующего анализа. Важно еще сказать, что пишут это участники для себя, никто их записей читать не будет, поэтому можно быть предельно искренним. На выполнение этого задания дается 5 минут.

Через 5 минут тренер говорит: «Представили? Записали? А теперь напрягитесь еще раз и представьте (вспомните) еще 5 событий и также запишите их ниже в столбик».

После этого участниками предлагается справа от событий сделать 4 узких столбца для анализа собственной жизни (см. Приложение 1).

В первом столбце участникам предлагается оценить удаленность каждого события от настоящего: записать со знаком «+n» события будущего, где n – количество лет через которое это событие произойдет, и «-n» -

события прошлого, где  $n$  - сколько лет назад это событие произошло. Подсчитав арифметическую сумму всех событий, мы можем определить «психологический возраст» автора, ориентацию его на прошлое или на будущее.

Во втором столбце участникам предлагается оценить «качество» этих событий для себя – от +5 до -5, где +5 – это очень радостное, приятное событие, а -5 самое неприятное событие в жизни человека. Подсчитав арифметическую сумму, мы также можем определить степень оптимизма участника.

В третьем столбце участников просят буквой отметить причину или источник события: Я – это если причина события – собственные действия участника, Д - другие люди, и С – случай. Так можно определить преобладающий локус контроля.

И, наконец, в последнем столбце можно проанализировать содержание событий: Р - работа, профессия, Л – личная жизнь, С - семья, О – общественные события и т.д. У одного события может быть несколько обозначений. Таким образом, можно определить, в каких именно сферах протекает основная жизнь человека.

Тренер: «Прежде, чем мы обсудим полученные результаты, я вас попрошу выполнить следующее упражнение, направленное на определение жизненных целей».

### **Упражнение 3.**

#### **Жизненные цели.**

*(Идея данного упражнения взята из книги Фрейджер Р., Фейдимен Д. «Личность: теории, эксперименты, упражнения». СПб., 2002. – с. 128.)*

Возьмите 4 листа бумаги. На первом напишите: «Каковы мои цели в жизни?». И сейчас у вас 2 минуты на то, чтобы ответить на этот вопрос. Пишите все, что приходит Вам в голову, каким бы общим, тривиальным это не казалось. Вы можете включать сюда личные, семейные, карьерные, общественные и духовные цели.

По окончании двух минут тренер говорит: «А теперь у вас есть еще 2 минуты, чтобы просмотреть получившийся список и сделать дополнения и исправления». По окончании отведенного времени участники откладывают первый лист и берут второй, на котором пишут: «Как бы я хотел провести следующие три года?». На заполнение этого листа также дается вначале две минуты, а по их окончании, тренер дает еще две минуты на внесение изменений и дополнений. Отложив второй лист, на третьем участники пишут: «Если бы я знал, что мне осталось жить 6 месяцев, начиная с сегодняшнего дня, как бы я их прожил?». И снова участником дается 2 минуты и еще 2 минуты на то, чтобы проверить список. Третий лист также откладывается в сторону.

Тренер: «А теперь возьмите четвертый лист и выпишите на него 3 цели, которые считаете наиболее важными из всех перечисленных. Сравните все четыре списка. Есть ли темы, проходящие красной нитью через все разнообразие ваших желаний? Соотносима ли ваша повседневная жизнь и те цели, которые вы написали?»

### **Обратная связь и групповая дискуссия**

Тренер: «Какие мысли, ощущения у вас появились после выполнения двух последних упражнений. Можете ли кратко, одним предложением, резюмировать полученные результаты? Нужны ли человеку жизненные цели или лучше жить сегодняшним днем, чтобы все шло так, как само идет?»

Тренер: «Целеполагание является основой тайм-менеджмента. Если человек не ставит перед собой цели, то он не знает в каком направлении ему двигаться, а следовательно и управление временными ресурсами становится подобным вождению автомобиля с завязанными глазами. Для того, чтобы правильно распределять временные ресурсы, прежде всего, необходимо понять для чего они вам нужны. И первым шагом на пути к личной эффективности мы сделаем прямо сейчас. Возьмите две картонки и, ориентируясь на уже проделанные упражнения, напишите на первой из них свои жизненные цели (столько, сколько считаете нужным!), а на второй – стратегические цели на текущий год в соответствии с жизненными целями. Эти картонки вам надо будет вклеить в свой ежедневник и обращаться к ним с той периодичностью, которая обеспечит их учет в каждодневном планировании. Время на выполнение этого задания – 7 минут».

Тренер: «Теперь, когда мы сделали первый шаг и определились с жизненными целями, можно делать второй – и это планирование. Безусловно, многие из вас стараются планировать свой день: кто-то ведет ежедневник, другие – надеются на свою память. Но практика показывает, что большая часть людей, даже тех, которые занимаются собственным бизнесом или находятся на ответственном посту, совершает серьезные ошибки при планировании собственного дня. Итак, в чем же эти ошибки и как их избежать. Несколько практических рекомендаций по планированию».

### **Практические рекомендации: планирование дня.**

- **При планировании дня следует разбивать все события на «жесткие»**, привязанные к строго определенному, заранее известному времени (к примеру, занятия в школе) **и «гибкие»** – те, которые необходимо выполнить в этот день, но не принципиально в какое время (допустим, выучить отрывок из «Евгения Онегина»);

- **Не пытайтесь «загрузить» 100% времени** – подобный план обречен на провал, обязательно найдутся какие-нибудь внезапные незапланированные дела, которые разрушат всю остальную цепочку событий. Между жесткими событиями старайтесь делать временные промежутки (если

школа заканчивается в 14:00, то тренировка не может начинаться в то же самое время, даже если вам не надо тратить время на дорогу!). На жесткие задачи отводите не более 70% своего дня.

- Помните, что **срочное – не всегда важное!** В тайм-менеджменте получила большое распространение Матрица Эйзенхауэра. Согласно этой матрице, все дела разбиваются на 4 квадрата: 1- срочные и важные, 2 – важные, но не срочные, 3 – срочные, но не важные, 4 – не важные и не срочные. Каждый раз, когда перед вами возникает новая задача, постарайтесь оценить ее по данным характеристикам и, возможно, она отпадет сама собой.

- **Не устраивайте временные завалы: «ешьте лягушек и слонов» каждый день!** «Лягушкой» в тайм-менеджменте принято называть мелкое, не требующее особых временных затрат, но неприятное и откладываемое дело (поменять батарейки в настенных часах, отнести в мастерскую зимние сапоги, позвонить тете...). На выполнение такого дела нужно совсем немного времени, но в силу каких-то причин оно нам неприятно, и мы о нем то и дело «забываем». В итоге у нас появляется целая гора «лягушек»! Выпишите себе в ежедневнике или блокноте всех имеющихся на сегодняшний день лягушек и заведите правило есть каждое утро по лягушке, не приступая к другим делам. Скоро от завалов не останется и следа! Другое дело «слон» - это огромная длительная задача, для выполнения которой нужно каждый день делать небольшой шаг. «Слон» - это изучение иностранного языка, написание проекта, снижение веса, подготовка выпускного... Для того, чтобы успешно разделаться со «слоном», надо каждый день «съедать по небольшому бифштексу».

#### **Упражнение 4.**

##### **Съесть слона.**

Необходимые материалы: рисунки слонов по количеству участников, ручки.

Тренер: «А теперь давайте потренируемся над поеданием слонов. Для начала каждому из вас надо вспомнить, какое у него есть большое неповоротливое дело, которое нужно делать, но не знаешь с чего начать и как к нему подступить. Это и будет вашим слоном. А теперь начинайте смело разделять слона на бифштексы: какие небольшие дела из этой огромной задачи можно выполнять каждый день? На выполнение этого упражнения у вас 7 минут».

Обратная связь: легко ли было выполнить данное упражнение? В чем были трудности? Сколько «бифштексов» у вас получилось, как думаете, получится ли за столько дней разделаться с этим делом?

#### **Упражнение 5.**

Необходимые материалы: листы бумаги, ручки

Тренер: «С тем, как надо планировать грядущий день мы немного разобрались, а теперь, чтобы мы могли идти дальше, давайте выполним



следующее упражнение: возьмите лист бумаги и распишите ваш вчерашний день по минутам, начиная с того момента как вы проснулись и, заканчивая, тем, как легли спать. На выполнение этого задания у вас 7 минут».

Обратная связь: удалось ли вспомнить весь день поминутно? Были ли сложности?

### **Работа с раздаточным материалом: воры времени.**

Необходимые материалы: распечатанные списки «воров времени» по количеству участников, стикеры двух цветов (из расчета: 5 стикеров каждого цвета на одного участника), ручки; лист блокнота на флипчарте с надписью «Воры времени», маркеры.

Тренер: «Очень часто людям трудно припомнить то, что они делали, потому что помимо основного дела их время уходит на мелкие отвлечения, так называемые воры времени. Посмотрите на список воров времени, предложенный классиком тайм-менеджмента Лотаром Зайвертом. Выделите из этого списка 5 «поглотителей времени», наиболее характерных для вас и постарайтесь придумать еще столько же, не указанных в предложенном списке. Напишите каждого «вора времени» на отдельном стикере: 5 «воров времени», описанных Зайвертом на желтых стикерах, 5, придуманных вами – на розовых. Приклейте ваши стикеры на флипчарт под надпись «Воры времени»».

После того как участники справятся с данным заданием, тренер объединяет одинаковые или схожие по смыслу «поглотители времени», подсчитывает результаты и оглашает их участникам.

### **Групповая дискуссия: как избавиться от «воров времени»**

Какие методы борьбы с «ворами времени» применяют участники, какие еще могут быть способы?

### **Практические рекомендации: хронометраж**

Тренер: «В тайм-менеджменте для увеличения контроля над потерей времени и устранения «поглотителей времени» используется хронометраж - техника учета и анализа расходов времени. Провести хронометраж нетрудно: возьмите для этого любой блокнот, который вам будет удобно носить с собой. С самого утра фиксируйте в этом блокноте все, что делаете в течение дня и время, которое на это затрачиваете. Обращайтесь к блокноту примерно раз в полчаса – час и фиксируйте все дела с точностью до 5-10 минут. Человек так устроен, что стоит ему начать фиксировать некий количественный показатель, как этот показатель сам начнет изменяться в лучшую сторону. Расход времени на поглотители начнет снижаться, а на приоритетные задачи – увеличиваться. Идея понравилась, но не уверены, что сможете побороть свою лень и действительно вести учет потраченному времени? Тогда следующее упражнение, идея которого изложена классиком отечественного тайм-менеджмента Глебом Архангельским в его статье

«Хронометраж: система персонального управленческого учета», сможет поправить ситуацию!»

### **Упражнение-мотиватор.**

**Календарик-пинарик** (см. Приложения)

Необходимые материалы: листы бумаги по количеству участников, ручки.

В центре листа, так, чтобы сверху и снизу осталось немного места (5-6 см будет достаточно), напишите календарь на текущий месяц начиная с сегодняшнего дня. Теперь сверху напишите годы: начиная от года вашего рождения и заканчивая текущим. А снизу, под календарем текущего месяца, годы, начиная со следующего и заканчивая 2050-2070, в зависимости от вашего возраста, образа жизни и уровня оптимизма.

Готово? А теперь самое интересное: начинайте зачеркивать верхнюю линейку годов, воспроизводя с каждым зачеркиванием в своей памяти светлые и теплые воспоминания, связанные с этим этапом жизни. Получилось? Немного грустно, я знаю. А теперь задание на дом: каждый день, проснувшись, зачеркивайте половину дня в календаре на текущий месяц, а вечером – оставшуюся половину. Вот увидите, через неделю вы захотите вести хронометраж и бережно относиться к самому ценному, что у нас есть – нашему времени!»

### **Завершение тренинга.**

Круг вопросов для завершающей дискуссии: какие мысли, ощущения появились после тренинга, хочется ли что-то поменять в своей жизни, что было наиболее интересным и полезным?

## Приложения

### Приложение 1.

**В помощь тренеру: пример заполнения таблицы к упражнению «Временная транспектива»**

Событие	Удаленность от настоящего	Качество	Источник события	Содержание
Рождение	-15	+5	Д, С	Л, С
Смерть	+60	-5	Я, Д, С	Л, С
Свадьба	+5	+5	Я, Д	Л, С
Поступление в вуз	+3	+5	Я	Р
Поступление в школу	-8	+4	Я, Д	Р
Рождение ребенка	+7	+5	Я, Д	С
Начало работы	+9	+5	Я, Д	Р
Покупка машины	+6	+5	Я	Л
Победа на городской олимпиаде	-1	+5	Я	Р
Первый поцелуй	-1	+5	Я, Д	Л
ИТОГО	+65	+39	Я	Р=Л=С

**Список воров времени, предложенный Л. Зайвертом:**

- 1) нечеткая постановка целей;
- 2) отсутствие приоритетов;
- 3) попытка слишком много сделать за один раз;
- 4) неполное представление о текущих задачах и путях их решения;
- 5) плохое планирование трудового дня;
- 6) личная неорганизованность, бумажные завалы;
- 7) чрезмерное чтение;
- 8) скверная система документооборота;
- 9) недостаток мотивации, лень;
- 10) поиск плохо хранящейся информации (адресов, телефонов);
- 11) недостатки кооперации или разделения труда;
- 12) случайные телефонные звонки;
- 13) незапланированные посетители;
- 14) неспособность сказать нет;
- 15) неполная, запоздалая информация;
- 16) отсутствие самодисциплины;
- 17) неумение довести дело до конца;
- 18) отвлечение (шум и т. п.);
- 19) затяжные совещания;
- 20) плохая подготовленность к совещаниям, беседам и т. п.;
- 21) отсутствие коммуникаций или неточная обратная связь;
- 22) болтовня на частные темы;
- 23) излишняя коммуникабельность;
- 24) чрезмерные деловые записи;
- 25) привычка откладывать на потом;
- 26) желание все узнать подробно;
- 27) длительные ожидания;
- 28) спешка, нетерпение, чрезмерная суетливость.

**Образец календарика-пинарика** (слово образовано от глагола «пинать», т.е. побуждает к активным действиям)

1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005  
2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016

Ноябрь 2017

ПН ВТ СР ЧТ ПТ СБ ВС

16 17 18 19

20 21 22 23 24 25 26

27 28 29 30

2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023  
2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036 2037  
2038 2039 2040 2041 2042 2043 2044 2045 2046 2047 2048 2049 2050 2051  
2052 2053 2054 2055 2056 2057 2058 2059 2060

**Советуем почитать:**

1. Азарова О. Тайм-менеджмент за 30 минут. Ростов-на-Дону, 2007.
2. Архангельский Г.А. Тайм-драйв: Как успевать жить и работать. М., 2009.
3. Архангельский Г.А. Хронометраж: система персонального управленческого учета. <http://www.improvement.ru/bibliot/chrono/>
4. Васильченко Ю.Л., Таранченко З.В., Черныш М.Н. Самоучитель по тайм-менеджменту. СПб., 2007.
5. Захаренко Г. Тайм-менеджмент. СПб., 2004.
6. Калинин С.И. Тайм-менеджмент: Практикум по управлению временем. СПб., 2006.

Учебное издание

**Анастасия Андреевна Левшина**

## **ТРЕНИНГ ПОД КЛЮЧ**

**психологические тренинги для подростков и молодежи**

*В авторской редакции*

Подписано в печать 18.11.2017. Формат 60х84/16

Печать оперативная. Усл. п.л. 7,4

Тираж 500 экз. Заказ № 62-12-03.

Отпечатано с готового оригинал-макета в издательстве ЗЕБРА  
432072, Россия, г. Ульяновск, ул. Жуковского, 83.