УДК 316.6:005.963.1(075)
ББК 88.5я7
А16

Серия основана в 2006 году

Рекомендовано Ученым советом
факультета философии и социальных наук
24 февраля 2009 г., протокол № 4

Р е ц е н з е н т ы:
кандидат психологических наук, доцент *Е. Л. Касьяник*;
кандидат психологических наук, доцент *Н. И. Олифирович*;
кандидат психологических наук, доцент *Ю. Г. Фролова*

Под общей редакцией *Р. П. Попка*

**Абрамович, В. К.**
А16 Социально-психологический тренинг : программы формирующей тематики : учеб.-метод. пособие / В. К. Абрамович, И. А. Челядинская, О. В. Шапошникова ; под общ. ред. Р. П. Попка. — Минск : БГУ, 2009. — 115 с. — (Психологический спектр познания).
ISBN 978-985-518-089-1.

Представлены материалы социально-психологических тренингов по целеполаганию, креативности, социальному взаимодействию, а также различные тренинговые занятия.

Издание рассчитано на специалистов в области практической психологии. Может быть использовано при подготовке студентов-психологов.

**УДК 316.6:005.963.1(075)**
**ББК 88.5я7**

**ISBN 978-985-518-089-1**

© БГУ, 2009

Электронная библиотека БГУ

# ПРЕДИСЛОВИЕ

Стремление к развитию и самосовершенствованию является актуальным в возрасте ранней зрелости, возрасте достаточно многочисленной группы — студенчества, а способствуют этому условия студенческой среды. Это связано с общей активностью учащейся молодежи, особой организацией учебной деятельности, мотивацией к обучению и процессами социализации.

Несомненно, что в данной сфере есть много возможностей для использования профессиональных знаний педагогов и психологов. В этой связи востребованы услуги, предоставляемые специалистами психологической службы БГУ. Среди прочих это тренинги, тренинговые занятия, семинары-тренинги и другие практические занятия, направленные не только на усвоение новых знаний, приобретение определенного навыка, но и на формирование, развитие общей психологической культуры.

Тренинг — это прежде всего познание через переживание, т. е. во время тренинга человек, испытывая сильные эмоции, сам находит эффективные способы решения своих проблем. Преимущество тренингов в том, что они позволяют в короткое время, в интенсивном темпе, увлекательной и безопасной форме овладеть большим количеством информации и практическими навыками, что почти невозможно в обычной жизни.

Данное пособие предваряет собой цикл публикаций, посвященных практическим занятиям и тренингам, проводимым на базе психологической службы БГУ. В нем представлены наиболее популярные среди студентов тренинги, направленные на формирование различных умений и навыков. В частности, это навыки креативного мышления, ораторского искусства, постановки и достижения целей. Предполагается издание пособия, посвященного тренингам самопознания и личностного роста, другим практическим мероприятиям.

Необходимо отметить, что данные тренинговые сценарии были разработаны и апробированы специалистами психологической службы БГУ. Они применялись как целостные программы в виде



Электронная библиотека БГУ

социально-психологических тренингов на базе центров групповой работы психологической службы БГУ, а также как отдельные занятия в рамках таких проектов, как Дни психологии, молодежный форум, Школы актива и кураторов, Школы журналистики и других. Проведенный анализ тренингов, статистические данные, отзывы участников показали эффективность данных мероприятий, их достаточно высокую научно-методическую разработанность и практическую направленность.

Безусловно, что у каждого психолога один и тот же тренинг в разных группах будет отличаться, поскольку каждая группа — это люди со своими интересами, установками, личностными особенностями. А что говорить, когда один и тот же сценарий возьмут за основу разные тренеры! Представленные программы и сценарии — лишь основа для Вашего творчества.

Электронная библиотека БГУ

**В. К. Абрамович**

# СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ «ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ»

## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Основной *целью* программы является осознание личностью своих жизненных целей и средств их достижения.

*Задачи тренинга*:

- определение жизненных областей, наиболее важных для себя;
- постановка и коррекция целей;
- определение семи главных проблем, с которыми сталкивается человек при постановке целей;
- поиск ресурсов, необходимых для достижения цели;
- анализ личностных ценностей;
- анализ целей совместно с ценностями;
- анализ взаимосвязей между целями;
- совместный анализ целей и средств их достижения;
- проверка целей на экологичность;
- определение внешней мотивации достижения цели;
- определение внутренней мотивации достижения цели;
- ежедневный итоговый контроль дел, способствующих достижению намеченной цели, метод «пяти пальцев»;
- закрепление составляющих успеха в достижении цели;
- рассуждения о пользе безумной мечты.

*Количество и продолжительность занятий*: 3 занятия по 2,5 часа.

*Содержание программы*:

Занятие 1. Приветствие, знакомство, введение в проблему. Постановка и коррекция целей.

Занятие 2. Поиск ресурсов, необходимых для достижения цели. Определение личностных ценностей, совместный анализ ценностей и целей. Анализ взаимосвязей между целями, совместный анализ целей и средств их достижения. Проверка целей на экологичность.



Электронная библиотека БГУ

Занятие 3. Мотивация достижения цели, итоговый контроль дел, способствующих достижению цели, закрепление составляющих успеха, рассуждения о пользе безумной мечты.

## Занятие 1

## ПРИВЕТСТВИЕ, ЗНАКОМСТВО, ВВЕДЕНИЕ В ПРОБЛЕМУ. ПОСТАНОВКА И КОРРЕКЦИЯ ЦЕЛЕЙ

**1. Вступительное слово.**

В американском университете провели эксперимент. Была набрана группа студентов, с которыми заключили договоренность, что на протяжении 20 лет они будут раз в год проверяться на предмет их продвижения к желаемым целям. Из всех участников определились три группы. Первая группа оказалась самой многочисленной — 50 %. Эта группа состояла из ребят, которые знали свои цели либо полагали, что знают, и держали эти цели в мыслях, но не записывали (каждый по своей причине). Вторую группу составляли 40 % участников эксперимента. Члены этой группы часть своих целей держали в голове, а часть записывали.

Третья группа была самая малочисленная — только 10 %. Здесь участники четко фиксировали на бумаге свои цели, делали их ревизию, старались прописать шаги достижения.

Через 20 лет после начала эксперимента были подведены итоги.

Первая группа: эти люди принадлежали к слою средних американцев, им, как говорят у нас, «на жизнь хватало». Цели по-прежнему держали в голове.

Вторая группа: уровень жизни — выше среднего. Достаточно успешные люди.

Третья группа: из 10 % участников 5 % стали миллионерами в 30-летнем возрасте и 5 % принадлежали к числу богатых людей.

Как вы видите, только 10 % американцев имеют четко сформулированные жизненные цели. У нас, наверное, и того меньше.

Здесь не имеются в виду такие цели, как „хочу много зарабатывать, хочу путешествовать", „хочу быть счастливым". Имеются в виду конкретные цели, которые человек записывает, составляет план по их достижению и делает все возможное, чтобы их достичь. Сравните: „Хочу много денег и путешествовать" (это не цель, это фантазия) и „Я хочу к концу этого года зарабатывать чистыми 3000 долларов. В течение двух лет я хочу посетить такие страны, как Мексика, Италия, Япония". И дальше человек составляет план реализации целей. Этот вариант уже рабочий. Это не пустая фантазия, а реальная цель.

Что же такое ближняя и дальняя цель? Ближняя цель — это ваши цели и желания на ближайший год. Средние и дальние цели — это ваши цели на период от года до пяти лет. Если с составлением ближних целей



Электронная библиотека БГУ

у людей обычно не возникает проблем, то составить хотя бы примерный план на ближайшие пять лет могут немногие. Для этого нужен определенный опыт. Когда вы правильно формулируете и записываете свои цели, то уже сам этот факт начинает мотивировать вас совершать действия по достижению этих целей. Когда вы четко знаете, чего хотите от жизни, то все ваши действия (подсознательно и сознательно) будут направлены на реализацию ваших желаний. Попросту говоря, вы не будете тратить все свои деньги на новый мобильный телефон, если ваша цель — это поездка в Италию.

Что может произойти, если человек не хочет или не умеет формулировать свои цели? Ничего страшного, конечно, не случится. Раз у человека нет целей, то жизнь сама их додумывает. Что это значит? Это значит, что у человека возникает жизненная проблема и решение ее становится целью. Например, вы поступили в вуз и вам не предоставили общежитие, т. е. вы столкнулись с проблемой, поиск квартиры является вашей ближайшей целью. Многие люди так и живут всю жизнь от решения одной насущной проблемы к решению следующей. Если повезет, то человек может стать успешным и богатым, а если нет, то и пенять в этом случае не на кого. Но если ставить четкие цели и постоянно двигаться к ним, то успеха может достичь самый неудачливый и неблагополучный человек.

Давайте попробуем составить и проанализировать свои цели прямо сейчас.

**2. Упражнение «Круг баланса».** Цель — анализ уровня удовлетворенности определенными областями жизни.

Электронная библиотека БГУ

Инструкция:

«Перед вами схема круга баланса. Отметьте уровень удовлетворенности каждой областью, принимая точку в середине круга за ноль, точку на окружности — за десять. Соедините эти точки, определите области, которые для вас особенно важны.

Если у вас есть жизненно важная область, но она не отмечена в круге баланса, внесите ее в круг баланса самостоятельно и также проанализируйте».

*Информация для ведущего.* Когда упражнение будет выполнено, предложите участникам отложить на время свою схему, она понадобится чуточку позже.

**3. Упражнение «Декларация жизненных целей».** Цель — выявление участниками своих основных желаний, которые лягут в основу программы работы.

Инструкция:

«Сядьте поудобнее, снимите мышечное напряжение, расслабьтесь, создайте себе уютную атмосферу, возьмите ручку и напишите сверху на листе бумаги „Что я хочу на самом деле?". Ищите ответы на этот вопрос в течение 15 минут. Не напрягайтесь, пишите все, что придет вам в голову. Не прерывайте работу, когда вы почувствуете, что ваши силы иссякли или вам это все надоело. Не исключено, что именно здесь вы столкнулись с сопротивлением — внутренним цензором, проверяющим все, что вы хотите высказать (даже себе), и повторяющим: „Это нереально... Не говори глупостей...". Пишите все мысли, которые приходят вам в голову, доверяйте себе».

*Информация для ведущего.* Не ограничивайте время выполнения упражнения. Если увидите, что большинство участников готово работать дальше, продолжите инструкцию:

«А теперь почувствуйте себя активными и деятельными людьми. Прочитайте весь список, возьмите новый лист и выпишите из своего списка:

цели краткосрочные (до 1 года);

цели промежуточные (1—3 года);

цели долгосрочные (5—7—10 лет).

Еще раз посмотрите на уже сгруппированные цели и в каждой группе выделите и отметьте для себя: наиболее важные цели, менее важные и еще менее важные.

Теперь в каждой группе выберите для себя самую важную цель и отметьте ее для себя».

**4. Упражнение «Свободен».** Цель — выявить неучтенные краткосрочные цели.

Инструкция:

«Представьте себе, что вы приняли волшебную таблетку, которая на время устраняет все сдерживающие факторы, усвоенные правила и мо-



Электронная библиотека БГУ

ральные нормы. Вы освобождаетесь от робости, нерешительности, тревожности, от внутренней цензуры и любого внешнего давления. Действие волшебной таблетки продолжается в течение недели.

— Что вы будете делать все это время?

— Как будет выглядеть ваша жизнь?

— Как будете себя чувствовать?

В течение 10 минут обдумайте и напишите, как бы вы прожили эту неделю.

Пишите спокойно, никто не будет читать ваших записей и никто не будет спрашивать, что вы написали.

А теперь подумайте, могли бы вы сделать что-то из того, что записали, без волшебной таблетки. Если вам это дело покажется важным, внесите его в свои краткосрочные цели».

**5. Упражнение «Письмо в будущее».** Цель — выявить неучтенные долгосрочные цели.

Инструкция:

«Верните себе состояние спокойствия и умиротворения, закройте глаза. Посидите так немного. Теперь представьте себя через 5 лет, что вы будете делать, что будет с вами происходить. Запомните свои представления. Теперь перенеситесь на 10 лет вперед. Каким вы стали? Чего вы добились за это время.

Вернитесь в эту комнату и опишите один свой день через 5 лет, а затем опишите свой день через 10 лет.

Проанализируйте написанное и то, что посчитаете нужным (возможно, вы что-то не учли, когда составляли список долгосрочных целей), добавьте в список целей».

**6. Упражнение «Небесная канцелярия».** Цель — скорректировать краткосрочные цели.

Инструкция:

«В небесной канцелярии — неразбериха, ангелы что-то напутали. Ты получаешь сообщение, что жить тебе осталось один год. Что будешь делать? Напиши свои планы.

Опять непорядок в небесной канцелярии, опять путаница. Пришло сообщение, что жить тебе осталось полгода. Как проживешь эти полгода? Опиши свои действия.

Осталось три месяца?..

Остался один месяц?..

Теперь прочитай, что получилось, и проанализируй, как изменились кратковременные цели (если изменились)».

**7. Упражнение «Эпитафия на вашем надгробии».** Цель — скорректировать долгосрочные цели.



Электронная библиотека БГУ

Инструкция:

«В течение 10 минут постарайтесь взглянуть на свою жизнь с высоты птичьего полета. Это позволит вам лучше понять, насколько конкретная цель соответствует вашим реальным желаниям, и избежать дел, навязанных внешними обстоятельствами и общественными стереотипами. Можно это сделать в форме эпитафии на вашем надгробии, например: „Иванов И. И. родился... умер... достигнув выдающихся высот в...", либо „Особенно его любили за...", либо „Он отличался непревзойденными...", либо „Мною восхищались, а потом забыли", либо просто „Здесь покоится человек", либо „Он никому не причинил страданий", либо „Он просто жил". Пишите все, что вы посчитаете нужным.

Проанализируйте, нужно ли вносить коррективы в долгосрочные цели».

**8. Упражнение «Анализ целей».** Цель — проанализировать свои цели и сопоставить их со значимыми областями своей жизни.

Инструкция:

«Возьмите список своих скорректированных целей, прочитайте его еще раз. Расположите цели в порядке значимости. Вначале укажите долгосрочные цели в порядке убывания их значимости, а затем таким же образом краткосрочные цели.

Теперь вспомним о круге баланса, который мы строили в начале занятия. Возьмите его и посмотрите, в какие области вашей жизни попадают ваши цели. Проанализируйте соответствие целей и жизненно важных областей: нет ли противоречия, не попадает ли главная цель вашей жизни в область, которая для вас не очень значима. Если у вас именно так и получается, подумайте, может, стоит изменить цель или же увеличить значимость этой области вашей жизни. Например: вы отметили, что внешний вид совсем не главная область в вашей жизни, главная цель — успешная карьера. Вы хорошо учитесь и надеетесь, что этого вполне достаточно, однако при устройстве на работу работодатель, помимо профессиональных качеств, учитывает и внешний вид соискателя. Таким образом, чтобы ваша цель была успешно достигнута, надо повысить значимость области жизни, отвечающей за ваш внешний вид. Если же ваша карьера напрямую связана с видом деятельности, где внешний вид является неотъемлемой составляющей, то, разумеется, и карьеру вы сделать не сможете, не изменив отношения к своему внешнему виду».

**9. Упражнение «7 главных проблем с целями».** Цель — правильно сформулировать поставленные цели.

Инструкция:

«Я сейчас назову 7 главных проблем, с которыми сталкивается человек при постановке целей, а также перечислю условия хорошо сформулированной цели. Вы отметите их для себя и сделаете еще одну ревизию своих целей, возможно, потребуется корректировка в формулировке некоторых целей.



Электронная библиотека БГУ

1. Слишком много целей. В определении нормы количества целей можно исходить из показателя $7\pm2$. Но гораздо важнее понять свою индивидуальную норму количества целей, т. е. то количество, которое будет действительно эффективно для вас конкретно.

2. Нет приоритетов. Приоритетная цель — это действительно важная в масштабах всей вашей жизни цель, по возможности, эта цель достигается в первую очередь. Вам решать: либо срочные дела становятся важными, либо важные дела становятся срочными. На достижение этой цели необходимо больше всего времени. Для достижения этой цели выделяются лучшие ресурсы.

3. Нереалистичность цели. Цель должна быть реалистичной, в принципе достижимой, иначе на нее могут быть потрачены годы, а результат окажется нулевым.

4. Нет четких временных рамок достижения цели. Целеполагание и планирование — два звена одной цепи. Можно изящно осуществить постановку целей и долго любоваться ими, словно красивой картиной на стене, но так и не достичь их в течение жизни. Для достижения цели нужен четкий план этого достижения.

5. Нет четких критериев достижения цели. Довольно часто в процессе достижения цели, даже если все идет по плану, возникает ощущение топтания на месте. Движение к цели должно быть измеримым с помощью любых удобных и доступных показателей. Например, при написании книги удобным показателем является количество написанных предложений в день.

6. Конфликтность, противоречивость целей. Надо учитывать, что почти все цели личности конфликтны между собой в том смысле, что делят между собой единое время и ресурсы человека. Преодолеть противоречивость целей можно с помощью расстановки приоритетов между целями и планирования времени, выбора средств и путей достижения целей.

7. Цель не связана с мотивацией. Казалось бы, такого не может быть по определению. Однако со временем часто происходит отрыв цели от первоначальных потребностей. Такой отрыв происходит постепенно и незаметно. Таким образом, человек вполне способен оказаться в ситуации, когда поставленная цель будет существовать только на бумаге. Надо вовремя сделать ревизию и переоценку целей.

Условия хорошо сформулированной цели:

- цель должна быть сформулирована утвердительно. Следите за словами, означающими отрицание. Отрицание существует в языке, но не в опыте. Используя частицу „не” в формировании целей, вы лишаете себя подсознательной поддержки;
- цель должна находиться в сфере вашего влияния, т. е. процесс реализации цели должен происходить под вашим личным контролем;
- цель должна быть конкретной (этим она отличается от мечты). Спросите: „Кто, где, когда, сколько?”;



Электронная библиотека БГУ

• цель должна быть подтверждаемой. Спросите: „Что я должен видеть, слышать и чувствовать, когда достигну этого? Как я узнаю, что я этого достиг?";

• цель должна быть обеспечена ресурсами. Спросите: „Какие ресурсы потребуются мне для достижения желаемого результата?";

• цель должна иметь нужный масштаб. Если цель слишком масштабна и сложна, спросите: „Что мешает мне достичь этого?" — и преобразуйте цель в систему хорошо сформулированных целей меньшего масштаба. Если цель слишком мелка, чтобы мотивировать вас на ее достижение, спросите: „Если я достигну этого, что это даст мне в более широком смысле?";

• цель должна быть экологичной. Рассмотрите последствия достижения цели для вашей жизни и взаимоотношений с другими людьми. Спросите: „Что случится, если я достигну этого?", „На кого еще это окажет влияние?".

Приступайте к ревизии своих целей. Когда закончите, мы перейдем к более детальному рассмотрению самых главных моментов целеполагания».

**10. Обратная связь. Прощание.**

## Занятие 2
## ПОИСК РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

**1. Приветствие.**

**2. Анализ состояния участников, ответы на возникшие после предыдущего занятия вопросы.**

**3. Упражнение «Линия жизни (прошлое)».** Цель — определить доступные на сегодняшний день ресурсы личности.

Инструкция:

«Возьмите лист бумаги и разделите его посередине на верхнюю и нижнюю половины. Попробуйте провести линию своей жизни от сегодняшнего дня и до дня своего рождения. Для этого сначала выберите точку сегодняшнего дня и отметьте ее. Затем начинайте вести линию своей жизни. Когда линия будет заходить за пунктир на верхнюю половину, это будет связано с позитивными событиями жизни, с успехами и радостями. Когда линия будет ниже пунктира, то это будет отражать неудачи, горе, негативный опыт. Опишите положительные моменты своей жизни, а также негативные моменты, людей, которые принимали в этом участие. Проанализируйте написанное и в качестве выводов отметьте для себя, кто или что приносило вам радость, кто или что помогало справиться с негативными событиями вашей жизни. Было ли это помощью извне, либо вы черпали ресурсы в самом себе, либо присутствовало и то и дру-



Электронная библиотека БГУ

гое. Отметьте для себя, на кого вы могли положиться в трудную минуту, кто был рядом в радостях и присутствуют ли они до сих пор в вашей жизни. Помните: каждый человек имеет необходимые ресурсы для достижения своей цели, это могут быть как качества характера, так и люди, окружающие вас, т. е. как внутренние, так и внешние ресурсы. Надо помнить и о здоровье. При анализе учитывайте, можете ли вы получить доступ к этим ресурсам сейчас. Приведем метафору: „Мужик нашел бутылку, открыл, оттуда вылезает джин:

— Проси, чего хочешь, хозяин!

— А виллу на Багамах, „роллс-ройс", самолет?

— Запросто.

— А „мисс Вселенную" мне?

— Нет проблем. Главное, чтобы у тебя на все это денег хватило".

Отнеситесь к этому упражнению более чем серьезно, иначе может случиться так, что вы будете рассчитывать на ложный ресурс при достижении цели. Например, проделывая это упражнение, человек пришел к выводу, что во всех его жизненных передрягах люди ему только мешали, при этом, когда записывал ресурсы для достижения своей цели, предполагал, что обратится за помощью к знакомому».

**4. Упражнение «1000 долларов».** Цель — выявить истинные ценности личности.

Инструкция:

«Представьте себе, что у вас есть только 1000 долларов и вы выезжаете в чужую, незнакомую страну, ехать обязательно надо. У вас есть чемодан. Что из своего имущества, пусть даже ценой огромных усилий, вы захотите взять с собой? Какие элементы своего жизненного уклада захотите оставить неизменными в чужой стране? Какие новые возможности открывает для вас новая страна? В чем может заключаться ваш шанс? Все это опишите, также постарайтесь описать, как будете действовать, как будете себя чувствовать, о чем думать».

**5. Упражнение «Жизненные ценности личности».** Цель — выявить основные ценности личности, которые выступают в роли «ценностной рамки» и задают основные принципы и направления формулируемых целей.

Инструкция:

«Я сейчас раздам каждому список общепринятых ценностей. Из предложенного списка ценностей выберите 5—7 из них и отметьте их любым удобным для вас способом (подчеркните, обведите и т. п.). Сначала ознакомьтесь со всем списком и только после этого выбирайте действительно значимые в вашей жизни ценности.

Проанализируйте выбранные вами ценности, составьте их иерархию (какая из них наиболее важная, оказавшаяся на первом месте, в каком порядке по степени убывания значимости можно расположить другие ценности)».



Электронная библиотека БГУ

Список ценностей: твердая воля, целеустремленность, верность принципам, прямота (откровенность), искренность, жертвенность, терпимость, мудрость, доброта, щедрость, честность, порядочность, смелость, жизнерадостность, чувство юмора, духовность, дружелюбие, альтруизм, оптимизм, уважение к людям, тактичность, профессионализм, самоконтроль, вера в Бога, смекалка, терпение, удовольствия, развлечения, понимание людей, дети, любовь, семья, практичность, спокойствие, спорт, бережливость, широта взглядов, сочувствие, художественные интересы, хобби, деньги, общение, работоспособность, хорошее настроение, домашний уют и др.

**6. Упражнение «Анализ».** Цель — выявить истинные ценности, отделить их от социальных ценностей.

Инструкция:

«Прочитайте то, что вы написали для себя в упражнении с названием „1000 долларов", сопоставьте написанное и прочитанное с теми ценностями, которые вы сейчас выделили. Не противоречат ли между собой ваши ценности? Если противоречия существуют, то как вы их разрешаете в жизни?».

**7. Упражнение «Цели-ценности».** Цель — анализ соответствия между целями и ценностями личности.

Инструкция:

«Используя выбранные вами жизненные ценности и сформированные вами жизненные цели, проведите анализ „цели-ценности". Для этого заполните таблицу, оценивая (0 — не важно, 1 — важно, 2 — очень важно) вклад каждой цели в каждую ценность. В столбцах 1—7 перечисляются жизненные ценности, в строках 1—9 — жизненные цели.

| Цели | Ценности | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Итог |
| 1 | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | |



Электронная библиотека БГУ

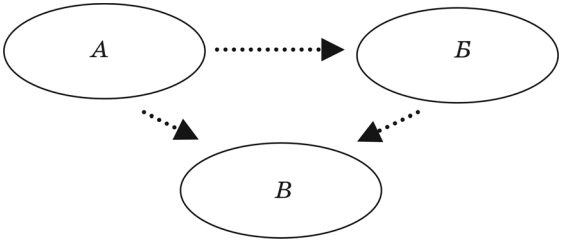
Проанализируйте результаты заполнения таблицы. Достижение каких жизненных целей вносит наибольший вклад в ваши жизненные ценности, а достижение каких — наименьший?».

*Информация для ведущего.* Если цель противоречит ценностям, то вряд ли она достижима. Надо либо корректировать цель, либо пересматривать ценности.

**8. Упражнение «Взаимосвязи между целями».** Цель — выявить взаимосвязи и расставить приоритеты между целями.

Инструкция:

«Сейчас я раздам вам по листу бумаги, на котором изображен пример схемы взаимосвязей между жизненными целями. Используя схему в качестве примера, отобразите и подпишите сформулированные вами жизненные цели. Проанализируйте и отобразите взаимосвязи между целями по принципу „Достижение цели *А* будет способствовать, поможет достижению цели *Б*". При желании на схеме также можно отобразить (например, другим цветом или линиями другого типа) негативные взаимосвязи между целями: „Достижение цели *Б* будет мешать, препятствовать, подавлять достижение цели *В*".




Проанализируйте изображенную вами систему взаимосвязей между жизненными целями:

- существуют ли цели, от которых зависит выполнение большого числа других целей (от них обычно отходит больше всего „исходящих" стрелок)?
- существуют ли цели, выполнение которых во многом зависит от выполнения других целей (к ним обычно подходит больше всего „входящих" стрелок)?
- существуют ли в вашей системе целей „цели-аутсайдеры"(не связанные или слабо связанные с другими целями)?
- как вы оцениваете согласованность, позитивное взаимовлияние вашей системы целей?».

**9. Упражнение «Анализ „цель — средство"».** Цель — проанализировать имеющиеся средства для достижения поставленной цели.



Электронная библиотека БГУ

Инструкция:

«Сейчас я каждому раздам по листу бумаги, на котором изображена таблица. Вам эту таблицу надо заполнить. В колонке „цель" вы указываете свою цель. В колонке „средства" указываете все предполагаемые средства, которые вам понадобятся для достижения цели. Затем эти средства разделяете на те, которые у вас уже имеются и которых вам не хватает. В колонке „делается" вы анализируете, что делается для того, чтобы получить недостающие средства для достижения цели. В колонке „идеи" записываете все возможные идеи по получению этих средств. Таким образом, анализируются все ваши цели: как долгосрочные, так и краткосрочные. Не забывайте использовать тот ресурс, который вы получили, анализируя свою линию жизни».

| Цель | Средства | Имеются | Не хватает | Делается | Идеи |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

**10. Упражнение «Проверка целей на экологичность».** Цель — определить, как достижение цели может повлиять на вашу жизнь и жизнь других людей.

Инструкция:

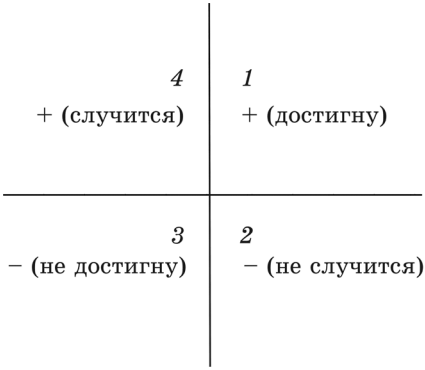
«Достижение цели должно сопровождаться позитивным эффектом, т. е. быть не вредным. Нужно определить, как желаемый результат повлияет на вашу жизнь и жизнь других людей. Когда мы достигаем цели, мы за это платим. Задайте себе вопрос: „Что может потребоваться от меня для достижения цели, чем я готов пожертвовать?". Это могут быть затраты времени, отказ от иных стремлений, денежные расходы и т. д. У вас должно быть осознание положительных и отрицательных сторон достижения своей цели. Определите для себя, что вы приобретаете, а что теряете. Это очень важно. Нередко случается, что человек добивается поставленной цели и теряет смысл жизни. Можно привести пример знаменитого Остапа Бендера, получившего свое „блюдечко с голубой каемочкой", Скарлет из „Унесенных ветром", которая всю жизнь добивалась Эшли, а в конечном итоге он оказался ей не нужен. Для того чтобы с вашими целями не произошло ничего подобного, проделаем следующее. Вы получите по листу бумаги, на котором изображены декартовы координаты.

Обозначения:

*1* — что случится, когда я достигну цели;
*2* — чего не случится, когда я достигну цели;
*3* — чего не случится, когда я не достигну цели;
*4* — что случится, когда я не достигну цели.



Электронная библиотека БГУ




Возьмите свои сформулированные цели и каждую из них проанализируйте с помощью этой схемы. Чтобы ваша задача стала понятней, приведу метафору:

„Заблудился мужик зимой в лесу. Идет и орет: „Помогите, спасите, ау!..” Чувствует, кто-то его за плечо трогает. Поворачивается — медведь из берлоги вылез:

— Чего спать мешаешь?

— Да, заблудился я.

— А орешь чего?

— Думал, может кто услышит...

— Ну, я услышал, легче стало?».

**11. Обратная связь. Прощание.**

## Занятие 3

## МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ, ИТОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ДЕЛ, СПОСОБСТВУЮЩИХ ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ, ЗАКРЕПЛЕНИЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ УСПЕХА

**1. Приветствие.**

**2. Анализ состояния участников. Ответы на возникшие после прошлого занятия вопросы.**

**3. Упражнение «Хочу — могу — буду».** Цель — осознать мотивы своих целей.

Инструкция:

«Мотив обычно определяется как осознанная потребность. Но поскольку человек осознает множество потребностей (мало того, одну и ту же потребность он может осознавать по-разному), то целостная мотива-



Электронная библиотека БГУ

ционная система человека является весьма сложной, противоречивой и лишь частично осознаваемой. Мотивы могут конкурировать друг с другом (известный в психологии феномен борьбы мотивов). Чтобы лучше это осознать, проделаем следующее: возьмите любую из своих целей и поставьте к ней вопросы:

— Хочу ли я достичь поставленной цели?

— Могу ли я достичь поставленной цели?

— Буду ли я пытаться достичь поставленной цели?

Анализируйте искренне, даже если хочется ответить: „Зачем это делать, ведь я уже решил, это моя цель".

О б с у ж д е н и е. За словом «буду» и скрывается наша мотивация.

**4. Упражнение «Мотивы достижения цели».** Цель — осознание участниками тренинга собственных мотивов достижения целей.

И н с т р у к ц и я:

«Вспомните какую-нибудь из своих неудачных попыток „начать новую жизнь" (желательно не очень давнюю). Запишите ее и ответьте на следующие вопросы:

— Почему у вас возникло такое решение?

— Когда вы его приняли, что вы решили делать, чтобы достичь своей цели?

— Что вы действительно делали?

— Сколько времени продолжались ваши попытки?

— Почему они прекратились?».

О б с у ж д е н и е: «Часто бывает, что в основе наших желаний лежит недовольство собой либо стремление позаимствовать что-то из жизни других людей, либо желание измениться из-за чувства злости на кого-то или раскаяния после бурной ссоры. Следовательно, ваше решение оказывается импульсивным, и, как только настроение улучшается, недовольство пропадает, желание перестает быть желанием. Речь здесь идет не о мотиве в собственном смысле слова, а о мотивировке — о том, как этот мотив вами осознается и высказывается. Сознательное изменение себя, своей жизни — один из самых серьезных и сложных поступков человека.

Проверьте, как вы сформулировали свое намерение? Было ли ваше решение выполнимо в принципе? Если оно выражено в отрицательной форме (например, „хочу не болеть"), то оно уже само по себе блокирует свое выполнение. Наш мозг не понимает частицы „не", поэтому цель не получает подсознательной поддержки. Надо формулировать „я хочу быть здоровым".

Еще один момент: ваше намерение должно носить конкретный характер и быть четко сформулировано. Согласитесь, есть разница между решениями „расчесываться не менее двух раз в день" и „следить за прической". Второе подразумевает первое, но может означать и что угодно другое. Самое главное, второе дает возможность вообще ничего не делать — можно просто решить, что слежу, и больше ничего не предпринимать.



Электронная библиотека БГУ

Почему прекратились ваши попытки начать новую жизнь? Часто ответ на этот вопрос выглядит как оправдание. Кто-то перекладывает ответственность на другого человека, а кто-то сразу на все: обстоятельства, окружающих людей, самого себя. Часто виноватой оказывается лень, ее используют как ярлык, удобное объяснение тех случаев, когда истинные причины скрываются, или потому, что они могут привести к очень тяжелым переживаниям, или просто потому, что человек не дает себе труда эти причины раскрыть. Надо просто помнить, что первым шагом в направлении изменений является готовность взять на себя и нести ответственность за собственную жизнь.

При помощи этого упражнения важно понять, каковы причины неуспеха, для того чтобы в дальнейшем этого избежать.

Внутренняя мотивация — это выполнение определенной работы из-за интереса к ней, субъективного ощущения ее ценности, получение удовлетворения и удовольствия от ощущения „я знаю, я могу". Это осознание себя (и только себя) причиной своих действий.

Внешняя мотивация — это поведенческая схема „стимул — реакция". Сделал дело — получил вознаграждение, не сделал — наказали».

**5. Упражнение «Ежедневный итоговый контроль дел, способствующих достижению намеченной цели. Матрица Эйзенхауера».** Цель — контроль ежедневных дел.

Инструкция:

«Выпишите из вашего ежедневника план одного дня, если ежедневника нет, то вспомните дела, выполненные сегодня, и запишите их. Распределите сделанное по четырем квадрантам матрицы Эйзенхауера, для более точного анализа отметьте количество времени, затраченное на каждое дело.

| | Срочные | Несрочные |
|---|---|---|
| Важные | 1 | 2 |
| Неважные | 3 | 4 |

Проанализируйте, как распределились ваши дела по квадрантам, на какие дела ушло больше всего времени, довольны ли вы анализом?».



Электронная библиотека БГУ

**6. Упражнение «Метод Л. Зейверта».** Цель — контроль ежедневных дел.

Инструкция:

«Рассмотрим еще один удобный метод ежедневного контроля достижения цели — метод „пяти пальцев" по Л. Зейверту. Обведите на листе бумаги свою ладонь и обозначьте каждый палец первой буквой названия пальца.

**М (мизинец)** — мысли, знания, информация. Что нового сегодня я узнал? В чем возросла моя компетентность, усилился профессионализм?

**Б (безымянный)** — близость цели. Какие оперативные задачи, приближающие меня к цели, я сегодня решил?

**С (средний)** — состояние. Какие дела были особенно интересными? Какие были скучными и делались через силу?

**У (указательный)** — услуга, помощь, сотрудничество. Какие достижения в общении были сегодня? Кому я помог, с кем нашел общий язык? С кем вместе хорошо работал? Познакомился ли с новыми людьми? Улучшились ли мои отношения со старыми знакомыми? Или наоборот, с кем возник конфликт?

**Б (большой)** — бодрость. На какие задачи я затратил больше всего энергии, физических сил? Что позволило отдохнуть, восстановить силы? Что сделано мною сегодня для поддержания здоровья и физической формы?

Таким образом вы каждый вечер можете провести анализ своих дел за день, не прибегая к каким-либо дополнительным средствам, достаточно просто посмотреть на свою руку».

**7. Упражнение «Линия жизни (будущее)».** Цель — закрепить составляющие успеха в достижении цели.

Инструкция:

«Возьмите лист бумаги, разделите пунктиром лист посередине на верхнюю и нижнюю половины. Отметьте точку сегодняшнего дня и проведите линию жизни в будущее, отмечая на линии жизни точки достижения своих целей. Опишите, как будете добираться к своим целям: самым коротким или обходным путем, какие препятствия вам предстоит преодолеть, на какую помощь можете рассчитывать, какой резерв можете использовать. Проанализируйте, использовались ли только старые ресурсы или появились новые. Ответьте на вопросы:

— Что увижу, услышу, почувствую, когда достигну своей цели?
— Как буду выглядеть?
— Каково будет мое поведение?».

**8. Заключение «О пользе безумной мечты».** Цель — повысить мотивацию к достижению поставленной цели.

Инструкция:

«Я сейчас зачитаю подлинную историю, которая произошла с Андреем Томилиным, руководителем юридического отдела компании «АЛФ



Электронная библиотека БГУ

Консалтинг Групп» (Санкт-Петербург). Услышав ее, возможно, некоторые из вас поверят в то, что в жизни невозможное возможно, главное — захотеть и четко себе это сформулировать. Вот эта история:

— По моим наблюдениям, людей, которые точно знают, чего они хотят добиться в своей жизни, очень немного. Состояние отсутствия целей парализует активность, лишает мотивации вкуса к жизни. Отсутствие смысла собственной деятельности — это малоприятная вещь. Такой „бесцельный" период жизни превращается для человека в серьезную проблему и источник сильного стресса.

Я предлагаю в подобной ситуации не ждать милостей от природы, не дожидаться, когда же придет эта настоящая, своя собственная, долгосрочная и достойная цель. Нужно придумать какую-нибудь безумную, нелогичную, лишенную видимой пользы мечту-идею. Она должна быть такой, чтобы ее можно было осуществить за год, не больше. Например, прыгнуть с парашютом, посмотреть на случку голубых китов у берегов Новой Зеландии и т. п. Эта цель-мечта-идея должна, кроме того, иметь безумный характер. Я бы такую цель назвал „протестной". Все вокруг хотят купить квартиру, построить дом, заработать побольше денег, а мне просто стало скучно, мне все равно, что вы об этом думаете, я хочу не позднее чем через три месяца плюнуть с Эйфелевой башни.

У меня в 2000 году был сложный период жизни. Отсутствие долгосрочных целей усугублялось отсутствием работы и подруги. И как-то раз в книге мне попалась мысль о безумной идее, которую надо найти, поставить срок осуществления и претворить в жизнь несмотря ни на что. Я подумал: в этом что-то есть. Потом подумал, а что бы это могла быть за мечта? Стал придумывать. И придумал, что хорошо было бы съездить на мотоцикле из Санкт-Петербурга в Берлин и обратно. Поставил срок — в конце июня я должен быть в Берлине.

Дело было в конце февраля. Прошу учесть, что в конце февраля у меня не было ни мотоцикла, ни работы, ни денег. К тому же в водительских правах не было категории „А" для вождения мотоцикла. На все про все у меня было четыре месяца.

Первым делом я купил карту Европы и флажками отметил маршрут путешествия. Флажки соединил красной ниткой. Карту с флажками повесил на стену. Потом написал план действий. Поделился своей мечтой с друзьями. Реакция была в основном такой: „Тебе что, делать нечего? На мотоцикле замучаешься. Ты что, на автобусе не можешь съездить?" и т. п. Но каждый разумный довод о том, почему моя мечта плохая, меня только раззадоривал.

Вдруг я заметил, что жизнь начала мне помогать. Когда я ходил на собеседования, я видел в работе не источник средств к существованию, а возможность осуществить мечту. Зарплата, которую я просил, тоже складывалась главным образом из стоимости мотоцикла, бензина, визы в Германию и т. п. Работа очень быстро нашлась. Причем в хорошей



Электронная библиотека БГУ

компании. Видимо, работу я получил из-за блеска в глазах. Правда, на втором месяце испытательного срока пришлось пойти на жесткий разговор о значительном повышении заработной платы. Дело в том, что я немного ошибся в расчетах и денег на достижение цели к намеченному сроку стало недоставать. Просьбу удовлетворили.

Короче говоря, поехать мне удалось только в конце сентября. Незабываемые ощущения. Пересек Беларусь и Польшу. Назад приехал в октябре тоже на мотоцикле.

Итак, спрашиваю себя: „Какую пользу я получил благодаря этой безумной мечте?". В сухом остатке — приятные воспоминания, есть чем похвастаться, новые знакомые, резко возросшее самоуважение и высокая зарплата. Да, и еще по пути в Берлин сделал предложение своей будущей жене, которая тогда жила в Минске, а сейчас со мной в Петербурге».

### 9. Обратная связь. Прощание.

Электронная библиотека БГУ

**И. А. Челядинская**

# СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ «ЧЕРНАЯ РИТОРИКА»

## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

В основе данного тренинга лежат разработки Карстена Бредемайера, известного немецкого тренера в области коммуникативной техники. Название тренинга также является заимствованным.

К основным проблемам, с которыми сталкиваются люди при публичных выступлениях, относятся неспособность презентовать себя и общаться с аудиторией, отвечать на вопросы и справляться с критикой. В рамках данного тренинга можно научиться превращать негативное, с вашей точки зрения, мышление и поведение собеседника в позитивное и конструктивное; устранять ловушки и уверенно вести себя в самых горячих спорах; подбирать такие аргументы, чтобы оппонент пришел к необходимому для вас выводу.

*Задачи тренинга*:

- формирование навыка самопрезентации;
- знакомство с понятием аргументации, формирование навыка убеждающего аргументирования;
- развитие навыка конструктивной работы с вопросами;
- развитие навыка конструктивной работы с критикой.

*Количество и продолжительность занятий*: 4 занятия по 3,5 часа.

*Содержание программы*:

Занятие 1. Самопрезентация. Работа с целями выступления. Невербальное поведение. Работа с голосом.

Занятие 2. Работа с вопросами.

Занятие 3. Навыки убеждения.

Занятие 4. Работа с критикой.



Электронная библиотека БГУ

## Занятие 1

## САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ. РАБОТА С ЦЕЛЯМИ ВЫСТУПЛЕНИЯ. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ. РАБОТА С ГОЛОСОМ

**Вступительное слово.** При подготовке к публичному выступлению необходимо осознавать его цели. Выступление может быть формальным, при котором важен сам факт выступления, а не его содержание. Несмотря на то, что выступление «ради галочки» не требует особой подготовки, оно может вызывать беспокойство, связанное с необходимостью находиться в центре внимания, быть обозреваемым и так или иначе оцениваемым публикой.

Если целью выступления является не «галочка», а желаемая отметка на экзамене, выбор в вашу пользу при устройстве на работу, интересный доклад на конференции или успешно защищенная диссертация, то преодолевать приходится не только собственную неуверенность, но и критическое отношение аудитории, сопротивление оппонентов, их каверзные вопросы. Поэтому первостепенными задачами выступающего являются ясное формулирование темы выступления, построение четкой его структуры, подбор убедительных аргументов, выбор формы их преподнесения. Не менее важным является поведение выступающего, его голос, жестикуляция, умение чувствовать настроение и состояние аудитории.

**1. Работа над голосом.**

**Упражнение «Пение».** Цель — активизация области горла, шеи, грудной клетки.

Процедура. Все участники делают выдох, затем вдох и начинают петь звуки «и», «э», «а», «о», «у» до тех пор, пока у них хватает дыхания.

**Упражнение «Мычание».** Цель — активизация области грудной клетки и живота.

Процедура. Участники с закрытым ртом произносят звук «м» сначала тихо, затем громче и еще громче, чтобы голосовые связки напряглись, а в области живота чувствовалась сильная вибрация.

**Упражнение «Рычание».** Цель — тренировка силы и энергичности голоса.

Процедура. Участники делают выдох, вдох и начинают раскатисто произносить звук «р».



Электронная библиотека БГУ

**Упражнение «Тарзан».** Цель — активизация области горла, шеи, грудной клетки.

Процедура. Все участники делают выдох, затем вдох и начинают петь звуки «и», «э», «а», «о», «у» до тех пор, пока у них хватает дыхания, одновременно стуча себя кулаками по груди.

Эти упражнения необходимо выполнять регулярно каждый день. Через три месяца голос обретет большую гибкость, силу и убедительность.

**2. Невербальное поведение.**

**Упражнение «Разогрев».** Цель — «разогрев» участников тренинга, подготовка к работе с невербальным поведением.

Процедура. Из числа участников тренинга выбирается доброволец. Его задача — изобразить какой-нибудь предмет с помощью мимики и жестов. Отгадавший становится ведущим.

**3. Мини-лекция «Поза и поведение».**

Позы и атрибуты защиты, нервозности, обороны:

- черные очки, застегнутый на все пуговицы пиджак, папки (книги, портфели), прижатые к груди, натянутые на кисти рук рукава;
- одергивание одежды, часов, очков;
- фиксированные ступни;
- замок с фиксацией закинутой ноги руками;
- частичный барьер — удержание одной руки другой;
- посасывание предметов, пальцы во рту — необходимость поддержки, ощущение давления со стороны.

Одежда (стиль, цвет, аккуратность):

- *красный*: страсть, эротическое начало, вдохновение, привлечение внимания, агрессия, опасность;
- *синий*: разум, порядок, дисциплина, безумие, иррациональность;
- *желтый*: открытость, активность, свобода, слава, сила, ревность, зависть, жадность, лживость;
- *оранжевый*: зрелость личности, радость, энергия, сила, страсть борьбы;
- *зеленый*: жизнь, рост, надежда, интеллигентность, утонченность, незрелость;
- *фиолетовый*: равновесие, мистика, сокровенное знание, тревога, меланхолия;



Электронная библиотека БГУ

• *черный*: достоинство, уверенность, власть, серьезное отношение к жизни, мудрость, разочарование;

• *белый*: чистота, гармония, педантизм, критицизм, беспокойство, мистика;

• *серый*: туман, неясность, безразличие.

На успешность выступления влияют темп речи (его умеренность), паузы, громкость, четкость произношения. Не менее важным является поддержание визуального контакта с аудиторией, который говорит о доверии, открытости. Взгляд, обращенный к людям, сообщает: «Я не боюсь вас, я говорю для вас, а не сам с собой». Если выступающий прячет глаза, это может восприниматься как обман или желание быстрее закончить разговор.

Как ведут себя слушатели? Необходимо обращать внимание на их позы, которые могут рассказать о недоверии, неуверенности, стремлении к доминированию, противодействию.

Позы доминирования:

• расставленные ноги в положении сидя;

• откинувшись назад, заложив руки за голову;

• «оседлав» стул;

• руки на бедра, выставленная вперед нога.

Позы и действия, демонстрирующие неуверенность в принятии решения, сомнение:

• почесывание шеи;

• поглаживание подбородка.

Позы и действия, демонстрирующие сдерживание собственного мнения:

• человек отворачивается, опускает глаза;

• человек собирает воображаемые ворсинки на одежде.

Позы и действия, демонстрирующие обман:

• глаза вниз — в сторону;

• рука прикрывает глаза;

• потирание века;

• рука прикрывает рот.

Позы и действия, демонстрирующие попытку защититься от ощущаемого обмана:

• потирание уха;

• оттягивание воротника.

Позы и действия, демонстрирующие готовность к действию:

• наклон вперед, руки ухватились за стул или на коленях (может быть попыткой справиться с эмоциональным возбуждением, овладеть чувствами).



Электронная библиотека БГУ

**Упражнение «Слепой, глухой, немой».** Цель — развитие способности понимания невербального поведения окружающих, а также контроля за собственным невербальным поведением.

Процедура. Все участники делятся на группы по три человека. В каждой группе один является глухонемым, второй — слепонемым, третий — глухим паралитиком. Их задача — договориться о месте, времени и цели встречи.

Вербальное поведение может быть уверенным и неуверенным. На производимое фразой впечатление влияет ее структура. Сравните:

1. Я нашел всю необходимую для доклада информацию.
2. Я постарался найти всю необходимую для доклада информацию.

**Упражнение на усиление невнятных высказываний.** Цель — тренировка навыка построения уверенных высказываний.

Процедура. Ведущий зачитывает высказывания, а участники тренинга по очереди переформулируют неуверенные высказывания в уверенные.

- Работая над темой, я старался собрать как можно больше информации о...
- То, о чем я пытался рассказать...
- Я хотел бы объяснить более подробно...
- Я хотел бы представить вам тему своего исследования...
- Вам трудно понять, насколько это важно...
- Возможно, вам приходилось когда-нибудь задумываться о том, что...
- Я надеюсь, вы поняли основную суть моего доклада...

Неуверенность — серьезная проблема публичных выступлений, обычно требующая долгой и упорной работы. Но, возможно, один наш совет поможет вам в преодолении страха перед аудиторией. Когда вы должны выступать, помещайте в фокус вашего внимания не себя, а ваших слушателей. Думайте о них, слушайте их, уговаривайте их — работайте на них. В этом случае у вас просто не будет времени думать о том, как вы выглядите, а следовательно, стесняться и чувствовать себя неловко.

**Упражнение «Самопрезентация».** Цель — развитие навыка уверенного представления себя.

Процедура. Каждый участник по кругу должен представить три любых факта о себе.



Электронная библиотека БГУ

Обсуждение. Кто из участников выглядел неуверенно? Как это можно было наблюдать? Что ему мешало чувствовать себя комфортно?

Кто из участников выглядел уверенно? Как это можно было наблюдать? Что ему помогло чувствовать себя комфортно?

**5. Подбор аргументов.**

Виды аргументации:

- содержательная (логическая): факты, научность;
- эмоциональная (внешняя): авторитетность, привлекательность.

Основные мысли выступления, а также сильные аргументы необходимо повторять по ходу выступления, напоминать о них слушателям. Это позволяет решить две задачи: во-первых, слушатели усваивают главную мысль выступления, ваши доводы и они довольны сложившейся у них в голове четкой и ясной картиной; во-вторых, вы убеждаете слушателей, предоставляя выгодные для вас аргументы.

**6. Подведение итогов занятия.**

Успешное выступление предполагает следующее:

1. Уверенное вербальное и невербальное поведение.
2. Четко сформулированная тема и структура выступления.
3. Грамотно подобранная аргументация (логическая и внешняя).
4. Работа на аудиторию, учет ее интересов.

## Занятие 2
## РАБОТА С ВОПРОСАМИ

**Вступительное слово.** Одним из пугающих моментов публичных выступлений являются вопросы, задаваемые слушателями. Вопросы могут выявить некомпетентность, не позволить достичь поставленной цели, снизить самооценку выступающего. Вопросы бывают разные. Одни вопросы позволяют слушателям прояснить позицию выступающего, облегчают восприятие и понимание предоставляемой им информации. Это так называемые содержательные вопросы, или вопросы по существу. Они полезны выступающему.

В основе других вопросов лежит стремление решить свои внутриличностные проблемы за чужой счет, подавляя и унижая собеседника. С какой целью, например, задаются подобные воп-



Электронная библиотека БГУ

росы: «Кто вы такой?», «Да вы знаете, с кем вы разговариваете?», «Что за ерунду вы говорите?». Разумеется, спрашивающий не интересуется именем и отчеством собеседника или содержанием «ерунды». Он преследует следующую цель: унизить и обесценить оппонента, заявить о своей силе, власти и превосходстве над ним. Эти вопросы называются эмоциональными или вопросами не по существу. Умение различать два типа вопросов позволяет грамотно вести себя во время выступления, сохранять спокойствие и уверенность, отстаивать собственную позицию.

**Упражнение на отличие содержательных и эмоциональных вопросов.**

Процедура. Ведущий тренинга зачитывает вопросы, а члены группы определяют, к какому типу они относятся — эмоциональному или содержательному. Тактика ответов на содержательные и эмоциональные вопросы представлена в таблице.

| Вопросы | Содержательные | Эмоциональные |
|---|---|---|
| Схема разговора | Вопрос — ответ | Допрос — объяснение<br>Доминирование — принятие условий<br>Упрек — оправдание |
| Примеры вопросов | Кто сегодня дежурный? | Какой сегодня день? Когда я просила сдать контрольную работу? Почему не сдал? — вывод в подчиненную позицию и подсказка ответа |
| Реакция | ✓ Пояснение<br>✓ Отстаивание своей точки зрения<br>✓ Перевод в эмоциональную плоскость: Да кто вы такой?<br>Ваш вопрос демонстрирует ваше непонимание проблемы | ✓ Перевод в содержательную плоскость, буквальный ответ: Я — Петр Иванов, если вы до сих пор не знаете<br>✓ Резкое пресечение |
| **Для обоих типов вопросов:**<br>• Игнорирование вопроса (ответить на вопрос означает согласиться с правильностью его постановки)<br>• Оценка вопроса и замена его другим<br>*Пример*: Вопрос вторичен. Я отвечу на более общий вопрос и вам все станет ясно.<br>• Делегирование вопросов<br>*Пример*: Я могу посоветовать вам книгу по данному вопросу (обратиться к специалисту...)<br>• Просьба к оппоненту уточнить термины и определения (цель — заставить его говорить вместо вас) | | |



Электронная библиотека БГУ

| Вопросы | Содержательные | Эмоциональные |
|---|---|---|
| • Объявление вопроса провокационным, уводящим от темы<br>*Пример*: Я не хочу (или не имею времени) отвечать на этот вопрос, он не касается нашей темы<br>• Обвинение собеседника в некомпетентности<br>*Пример*: Если вы не знаете таких вещей...<br>• Встречные вопросы<br>*Пример*: Что дало вам повод задать этот вопрос? Можно прежде узнать ваше мнение?<br>• Необходимо помнить, что встречные вопросы не всегда хороши: вы разрешаете оппоненту интерпретировать вашу позицию по-своему и не усиливаете ее<br>*Пример*:<br>— Вы — глупец!<br>— Почему вы так решили?<br>— Потому что...<br>• Юмор, игра возможностями языка | | |

**Упражнение «Объясни мне».** Цель — развитие навыка работы с содержательными вопросами.

Процедура. Ведущий просит участников представить ситуацию приема на работу, когда необходимо убедить работодателя в своей необходимости и полезности компании. Каждый участник готовит речь на 2—3 минуты, а затем предстает перед остальными членами группы, выступающими в качестве работодателей. Они задают любые (но содержательные) вопросы, «претендент на место» отвечает на них. Принимают на работу того, кто, по мнению группы, лучше справился с вопросами.

**Упражнение «Глупости».** Цель — развитие навыка работы с эмоциональными вопросами.

Процедура. Участники сидят в общем кругу. Один из них задает соседу справа вопрос эмоционального характера. Например: «Почему ты постоянно задаешь глупые вопросы?». Сосед справа отвечает, используя приемы работы с эмоциональными вопросами, и задает в свою очередь вопрос следующему участнику.

**Упражнение «Доклад».** Цель — развитие навыка распознавания эмоциональных и содержательных вопросов, закрепление навыка работы с разными типами вопросов.

Процедура. Каждый член группы готовит доклад на свободную тему, а затем выступает перед остальными участниками. Те задают любые вопросы (и содержательные, и эмоциональные), выступающий отвечает.



Электронная библиотека БГУ

*Информация для ведущего*. Желательно предлагать какую-нибудь философскую тему для докладов, поскольку она доступна для понимания студентов разных факультетов, предполагает наличие различных точек зрения и, следовательно, множество вопросов. Возможные темы: «Что такое справедливость?», «Можно ли использовать манипулятивные методы в публичных выступлениях?» и т. п.

**Подведение итогов занятия.**

## Занятие 3
## НАВЫКИ УБЕЖДЕНИЯ

**Вступительное слово**. Способность убедить аудиторию в своей правоте включает умение четко сформулировать тему выступления, построить его структуру, грамотно подобрать аргументы, найти способы преподнесения информации, техники убеждения. Многое из перечисленного обсуждалось на предыдущих занятиях. Это занятие посвящено техникам и приемам убеждения.

**Мини-лекция**. На предыдущем занятии были выделены две общие группы вопросов — содержательные и эмоциональные. В продолжение темы рассмотрим более широкую классификацию вопросов, необходимых для убеждения аудитории.

Типы вопросов, используемых в убеждении:

• Альтернативные вопросы ставят собеседника в ситуацию внешне добровольного, но на самом деле ограниченного выбора из двух выгодных вам возможностей: «Вы не поняли моих аргументов или проигнорировали их?».

• Наводящие вопросы позволяют намеренно внушить собеседнику что-либо, подвести его к необходимому выводу: «Итак, по этому вопросу мы с вами достигли согласия, не так ли? Вы же согласны, что кисломолочные продукты содержат полезные для пищеварения бактерии?».

• Вопросы-уловки — это капканы, которые расставляет один из собеседников, владея некоторой компрометирующей информацией о своем оппоненте: «Как вы можете спорить об этом, если вы не сдали экзамен по данному предмету?».

• Риторические вопросы направлены на то, чтобы подчеркнуть сказанное или вызвать у собеседника ощущение неловкости каким-либо провокационным замечанием: «Как можно быть таким наивным?».



Электронная библиотека БГУ

• Встречные вопросы проясняют позицию собеседника или заставляют его оправдываться: «Можно узнать ваше мнение? Вы это серьезно говорите?».

• Оценочные и интроспективные вопросы похожи на встречные, но в отличие от них чаще относятся к личности оппонента и используют различные инсинуации: «Как вы лично, провалив все экзамены, оцениваете свои интеллектуальные способности?».

• Сглаживающие противоречия вопросы направлены на сближение позиций оппонентов и достижение согласия: «Зачем мы спорим из-за пустяков? Я вижу, вы с этим не согласны, но вы ведь признаете тот факт, что...?».

• Информационные вопросы направлены на получение информации; они используются также для того, чтобы поставить собеседника в затруднительное положение: «Как по-латински звучит слово „знание"?».

• Сократовские вопросы представляют собой ряд последовательных вопросов, постепенно подводящих собеседника к важному выводу. Это трудная, но мощная техника, заводящая оппонента в интеллектуальный тупик, поскольку вопросы встраиваются в его (оппонента) мировоззрение, а вывод логически вытекает из его же ответов. В качестве вспомогательных вопросов могут служить все вышеперечисленные вопросы:

— Что вы знаете о йогуртах?

— Это кисломолочный продукт, часто содержащий кусочки фруктов.

— А вы знаете, что кисломолочные продукты полезны для пищеварения?

— Да.

— И вы не можете не согласиться, что фрукты необходимы для поддержания здоровья?

— Да.

— Значит, вы согласны, что йогурты — это полезный продукт?

— Да.

**Упражнение «Копилка вопросов».** Цель — закрепление в памяти различных типов вопросов.

Процедура. Все участники тренинга индивидуально формулируют по три примера на каждый тип вопросов; затем эти вопросы обсуждаются в общем кругу.

**Упражнение «Отвечай, пока не обжегся».** Цель — закрепление в памяти различных типов вопросов.



Электронная библиотека БГУ

Процедура. Все участники стоят в общем кругу. Ведущий включает музыку и пускает мяч — «раскаленный уголек» — по кругу. Затем музыка внезапно останавливается. Тот участник, в руках которого оказался мяч, называет один из типов вопросов и бросает «раскаленный уголек» другому участнику. Тот должен не позднее чем через три секунды назвать тип вопроса и бросить мяч следующему, в противном случае он покидает круг. Выигрывает тот, кто остается последним в кругу.

Помимо специальных вопросов убеждать аудиторию помогают следующие техники убеждения:

- невербальные сигналы (мимика, жесты) должны соответствовать убедительному содержанию речи, а не противоречить ему;
- необходимо удерживать контакт глаз (убеждая, следует смотреть собеседнику в глаза, время от времени отводя взгляд, чтобы не вызывать ощущения психологического давления);
- обращаясь к оппоненту, необходимо называть его по имени;
- атмосфера общности (апелляция к «мы», «всем известно», «многие из нас задавались вопросом», «это волнует всех нас») сближает и облегчает убеждение собеседников;
- формулировки, используемые в выступлении, должны быть четкими и ясными;
- предположения и неуверенные фразы необходимо по возможности переформулировать в утвердительные высказывания;
- убедительные аргументы следует повторять несколько раз;
- нельзя перегружать свою речь комментариями и объяснениями;
- в начале доклада полезно включать научные термины — это создает впечатление компетентности;
- полезным является использование рефлексии собеседников («это как раз то, о чем вы как-то говорили»);
- следует помнить, что паузы могут быть убедительнее всяких слов, особенно при ответах на вопросы;
- иногда стоит «поглаживать» собеседника, используя уважительное обращение, тонкую лесть: «идея принадлежит вам, вы — достойный оппонент, я вижу, вы владеете фактами...»;
- блеф.

**Упражнение «Сократовские вопросы».** Цель — тренировка навыка использования сократовских вопросов, техник и вопросов убеждения.

Процедура. Все участники делятся на группы по три человека. В каждой группе один является наблюдателем, второй —



Электронная библиотека БГУ

убеждающим, третий — убеждаемым. Всем убеждающим дается задание, о котором остальные члены троек не знают. Спустя 10 минут, выделяемых на выполнение задания, все участники собираются в общий круг на обсуждение.

Варианты заданий:

1. Убедить собеседника, что Дед Мороз существует.
2. Убедить собеседника, что справедливость не достижима.
3. Убедить собеседника, что страх бывает полезен.
4. Убедить собеседника, что уверенность вредна.

Обсуждение:

Удалось ли убедить оппонента?

Какие типы вопросов использовались?

Был ли эффективен убеждающий, по мнению наблюдателя?

Что можно было бы изменить?

**Упражнение «Бесплатная водка».** Цель — тренировка навыка ведения сократической беседы.

Процедура. Ведущий рассказывает членам группы реальную историю:

«Один предприниматель в целях рекламы своего винно-водочного магазина объявил акцию: кто из посетителей выпьет больше всего спиртного, тот получит в качестве приза ящик водки. Приз получил пожилой человек, который, вернувшись домой из магазина, скончался. Его сын, также принимавший участие в акции, подал на предпринимателя в суд. Кто прав в этой ситуации, кто виноват?».

Участники делятся на две группы: одна группа защищает в суде интересы сына погибшего, другая — интересы предпринимателя. На подготовку дается 7 минут. В ходе дискуссии каждая сторона имеет право взять тайм-аут для того, чтобы подобрать новые аргументы, сменить тактику убеждения и т. д.

**Подведение итогов занятия.**

## Занятие 4
## РАБОТА С КРИТИКОЙ

**Вступительное слово.** Что мы испытываем, когда нас критикуют? Чего мы боимся? Что движет нашими критиками: желание нам помочь или, наоборот, «отыграть» свои проблемы? Существует ли абсолютно верное мнение? Ответы на эти вопросы помогут вам снизить, преодолеть страх перед публичными выступлениями и перед критикой ваших оппонентов.



Электронная библиотека БГУ

**Мини-лекция.** Успешно работать с критическими замечаниями помогают следующие техники:

1. Техники самообороны:

• техника испорченной пластинки: повторение основной мысли выступления и главных, наиболее убедительных аргументов;

• «техника английского профессора»: «Я не желаю это обсуждать, это часть моей личности»;

• техника наведения тумана: «Я подумаю, может быть, ты и прав»;

• техника бесконечного уточнения: «Что именно вы имеете в виду, говоря это? Чем конкретно вас не устраивает мой аргумент? Как я могу его улучшить?»;

• каскадная техника прерывания неконструктивных отступлений:

а) заявление о том, что данная тема не является главной и ее обсуждение не ведет к намеченной цели; напоминание главной цели; разработка главной темы, чтобы вновь сфокусировать на ней все внимание слушателей;

б) эмоциональная «желтая карточка»: «К чему вы все это говорите? Это не относится к нашей теме!»;

в) деморализация оппонента: «Вы высасываете из пальца ненужные проблемы. Ваше поведение деструктивно и мешает достижению поставленной цели!».

2. Различение личностной и содержательной критики.

Содержательная критика, как и содержательные вопросы, полезна выступающему. Ее можно отвергнуть, отстаивая свою точку зрения, или принять, но подчеркнуть при этом проделанную работу, достигнутые результаты и право каждого на ошибку. Девиз при ответе на содержательную критику: «Спасибо вам за ваши вопросы и критику — это возможность для моего развития».

Личностная критика задевает личность выступающего и является неконструктивной. Ответ на нее должен быть сдержанным и следовать плану:

• отследить возникновение сильных эмоций и оставить их проработку на потом;

• выйти в содержательную позицию и отстоять важность темы или выйти в личностную позицию и деморализовать оппонента, сохраняя спокойствие и соблюдая нормы приличия.

*Пример*:

— Твоя тема какая-то неинтересная. Скукотища одна. Я бы не выбирала такую тему.



Электронная библиотека БГУ

— Конечно, ведь круг твоих интересов не выходит за рамки новинок моды.

Девиз при ответе на личностную критику: «Я не хочу, чтобы вы решали свои проблемы за мой счет — поэтому я буду резко пресекать вашу критику».

**Упражнение «Отвечай, пока не обжегся».** Цель — закрепление в памяти различных техник пресечения критики.

Упражнение использовалось ранее для запоминания типов вопросов убеждения.

Процедура. Все участники стоят в общем кругу. Ведущий включает музыку и пускает мяч — «раскаленный уголек» — по кругу. Затем музыка внезапно останавливается. Тот участник, в руках которого оказался мяч, называет одну из техник пресечения критики и бросает «раскаленный уголек» другому участнику. Тот должен не позднее чем через три секунды назвать какую-нибудь технику и бросить мяч следующему, в противном случае он покидает круг. Выигрывает тот, кто остается последним в кругу.

Бороться с критическими замечаниями помогают также следующие приемы:

1. Превращение негативного высказывания в позитивное («Вы должны представить доказательства». — «Нет, все доказательства мною уже представлены»).

2. Заготовка палочек-выручалочек (изречение Макса Фриша: «Если ты думаешь, что узнал истину, подай ее другому, как подают пальто, чтобы удобнее было его надеть, а не тычь ею ему в нос, словно мокрым носовым платком», или «Жаль, что вы прослушали мою основную мысль»).

3. Использование аналогий с физическими законами, природными закономерностями и т. п. («Вы понимаете, что сравниваете яблоки с грушами?»).

4. Ссылка на авторитетные мнения, использование иностранных слов, терминов.

5. Анализ и выявление возможных нарушений в логических рассуждениях собеседника.

6. Уловка очевидности:

- доказано, что...; очевидно, что...;
- исключение не подтверждает правило.

7. Использование остроумия, двусмысленностей:

*Пример*:

— Это типично по-женски!



Электронная библиотека БГУ

— Откуда вы, мужчина, знаете, что значит «типично по-женски»?

— В этом брючном костюме вы выглядите почти как мужчина!

— Это нас объединяет. Вы в своем костюме тоже выглядите почти как мужчина!

**Упражнение «Почему куры кладут яйца?».** Цель — тренировка навыка остроумных ответов.

Процедура. Ведущий зачитывает вопросы, а участники тренинга по очереди отвечают на них. Ответ должен быть с юмором. Если один из участников затрудняется, ведущий подсказывает ему ключевое слово, оттолкнувшись от которого можно найти достойный ответ.

*Пример*: Почему куры *кладут* яйца? — Если бросят, яйца разобьются.

Вопросы (ключевые слова выделены курсивом):

— Сколько людей *учится* в вашей группе?

— *Как* тебе удалось так долго продержаться в этой компании?

— Вы можете ответить точно хотя бы на *один вопрос*?

— Я *слышал*, что у вас плохая репутация.

— Вы *больше* не курите?

— Умение ладить с людьми — *одно* из тех качеств, которыми я могу гордиться.

**Упражнение «Шутка».** Цель — развитие навыка остроумных ответов.

Процедура. Ведущий описывает ситуацию, а члены тренинга по очереди предлагают свой вариант поведения участников этой ситуации. Например, ситуация: прощание участников конгресса врачей. Офтальмологи прощаются так — увидимся; отоларингологи — надеюсь услышать о вас в ближайшем будущем; гинекологи — надеюсь, наши встречи будут регулярными и т. д.

Ситуации:

1. Прощание участников студенческой конференции.
2. Приветствие стилистов на показе мод.

**Упражнение «Покритикуй меня».** Цель — закрепление в памяти различных приемов отражения критики.

Процедура. Участники сидят в общем кругу. Каждый участник критикует за что-нибудь своего соседа справа — тот отвечает, используя один из приемов отражения критики.



Электронная библиотека БГУ

**Упражнение «Публичное выступление».**

П р о ц е д у р а. Каждый участник выбирает себе двух человек в помощники, готовит текст сообщения «Воля — это...» и презентует его. Остальные слушают и критикуют. Выступающий и его помощники защищают свой доклад, используя техники и приемы пресечения критических замечаний.

**Подведение итогов занятия и тренинга.** Восстановление в памяти основных составляющих успешного публичного выступления, приобретенных навыков работы с вопросами, критикой, убеждением.

Электронная Библиотека БГУ

**И. А. Челядинская**

# СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ «СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИМИДЖА»

В современном мире усиливается внимание человека к собственному имиджу. Индивидуальное самовыражение и продвижение становятся ведущими личностными ценностями. Формирование и реализация собственных устремлений, потребностей и способностей осуществляется каждым человеком в обществе, среди людей и посредством других людей. Имидж как совокупность стереотипов, которые закрепились за нами в сознании людей, как эмоционально окрашенный образ человека глазами других людей позволяет выразить себя, рассказать о себе другим, а также заставить их сделать бессознательный выбор в свою пользу. И именно поэтому при построении имиджа мы ориентируемся на общественные ожидания, на внимание и оценки значимых социальных групп.

Как научиться создавать эффективный имидж, позволяющий достигать поставленных целей? Каковы механизмы воздействия имиджа? Как предотвратить превращение имиджа в публичную маску и сохранить баланс внутреннего содержания и внешней формы? Эти и другие вопросы лежат в основе тренинга «Секреты эффективного имиджа».

*Задачи тренинга*:

- ознакомление с понятием имиджа;
- формирование представления о структуре имиджа;
- развитие способности к самопознанию как основе построения эффективного имиджа;
- формирование навыка построения имиджевого портрета в зависимости от особенностей целевой аудитории.

*Количество и продолжительность занятий*: 7 занятий по 2,5 часа.

*Содержание программы*:

Занятие 1. Введение в тему. Что такое имидж?

Занятие 2. Структура имиджа. Элементы самопознания.



Электронная библиотека БГУ

Занятие 3. Продолжение работы над самопознанием. Требования к имиджу. Имиджевый портрет.

Занятие 4. Воздействие цвета на восприятие и формирование умозаключений.

Занятие 5. Виды имиджа. Особенности аудитории.

Занятие 6. Мотивы и приоритеты.

Занятие 7. Позитивное отношение к людям.

## Занятие 1
## ВВЕДЕНИЕ В ТЕМУ. ЧТО ТАКОЕ ИМИДЖ?

**Упражнение «Каково мое имя?».** Цель — знакомство участников группы.

Процедура. Каждый участник группы представляется, называя свое имя, его значение и ассоциацию с ним (маленькое, нежное, сильное, взрослое). Если размер группы невелик (приблизительно 10 человек), то можно добавить вопрос: «Кого из „великих" вы знаете с этим именем, могут ли они быть кумирами?».

**Выработка норм группы**. Каждая тренинговая группа работает по своим правилам, часть из которых предлагается ведущим тренинга, часть — самими участниками. Главное, чтобы все эти правила были приняты всеми членами группы и поддерживались в дальнейшем. К наиболее общим, разделяемым многими тренинговыми группами правилам относятся следующие: не выносить за пределы группы сведения об участниках; говорить от своего лица; поддерживать друг друга; использовать правило «Стоп» (каждый имеет право не отвечать на болезненный для него вопрос); быть искренними.

**Упражнение «20 эпитетов к Я».** Цель — подведение участников тренинга к теме имиджа.

Процедура.

1. Каждый участник дает себе характеристику, состоящую из 20 определений.

2. Среди определений есть относящиеся к социальной жизни каждого человека (я — студент, я — дочь...) и характеризующие индивидуальность человека (я — добрый, честный, ленивый...), хотя это разграничение весьма условно. Участникам необходимо выделить в своих списках индивидуальные и социальные характеристики, а затем посчитать, каких характеристик оказалось больше.



Электронная библиотека БГУ

О б с у ж д е н и е. Соотношение социальных и индивидуальных характеристик у каждого свое. Для одних важно, как они выглядят в собственных глазах, для других особое значение имеет мнение окружающих. Выделение двух сторон личности, «Я социальное» и «Я индивидуальное», позволяет ввести понятие имиджа.

**Мини-лекция «Что такое имидж?».** Имидж — образ человека глазами других людей, способ выразить внутреннее содержание с помощью внешней формы. Имидж — групповая фантазия по поводу конкретного человека. Это наша публичная маска, роль, которую мы сознательно или бессознательно играем в обществе, наше представление о себе.

О б с у ж д е н и е в г р у п п е. Как соотносятся маска и имидж человека (что такое имидж; каждый ли использует его; имидж — целенаправленный, осознанный, маска может быть неосознанной; имидж при создании осознается, при воздействии — нет)?

Виды имиджа:

- самовозвышающий — направленный на улучшение самоощущения, главное — нравиться самому себе; результат — повышение самооценки и уверенности, самоуважения;
- самоутверждающий ориентирован на повышение социального статуса и социальное утверждение; он учитывает нормы и требования определенной социальной группы;
- целевой ориентирован на достижение конкретных коммерческих и профессиональных целей (обойти конкурентов на выборах или повысить уровень продаж).

Задача имиджа — оказать влияние на чувства, мысли, ощущения, образы людей с тем, чтобы:

- привлечь внимание, выделиться из толпы; эта задача решается путем создания яркого имиджа (А. Эйнштейн, В. Жириновский);
- вызвать ощущение простоты, однозначности или близости; эта задача решается путем создания понятного имиджа (Л. Куравлев, В. Высоцкий);
- расположить к себе, вызвать симпатию, доверие; эта задача решается путем создания позитивного имиджа (мать Тереза);
- вызвать ощущение силы, значительности, авторитетности; эта задача решается путем создания влиятельного имиджа (В. Путин);
- запомниться, стать узнаваемым; эта задача решается путем создания популярного имиджа (принцесса Диана, Дж. Робертс).

Имидж дает возможность достигать своих целей, а также гармонии между внутренними потребностями и их внешним выра-



Электронная библиотека БГУ

жением. Виды и задачи имиджа определяют два направления работы в рамках тренинга:

1. Самопознание.

2. Изучение законов и элементов имиджа.

Любой имидж является эффективным, если он построен на реальных, а не на вымышленных особенностях личности. Следовательно, очень важным при построении имиджа является осознание человеком своих личностных качеств, своих сильных и слабых сторон, бессознательных потребностей, проявляющихся в поведении.

**Упражнение «Метафора».** Цель — самопознание участников тренинга.

Процедура. Каждый участник выбирает себе предмет в комнате и от его имени составляет монолог на 2—3 минуты, который затем представляет группе.

Обсуждение. Могут ли думать и чувствовать неодушевленные предметы? Ответ на этот вопрос позволяет каждому участнику постепенно прийти к выводу, что в ходе выполнения упражнения он выражал свои мысли и чувства. При интерпретации важен выбор предмета, его удаленность от группы, его размер, постоянно он находится в комнате или принесен на время.

**Упражнение-тест «Дом — Дерево — Человек».** Цель — самопознание участников тренинга.

Процедура. После небольшой релаксации участникам предлагается нарисовать в своем воображении дом, рассмотреть его внимательно. Затем желающие могут нарисовать свой дом. После этого ведущий дает интерпретацию визуализированных образов.

Инструкция к визуализации:

«Представьте себе, что вы гуляете по парку (лесу), выходите на опушку и видите дом. Обойдите его вокруг, посмотрите на него: это современный дом в стиле модерн, или деревенский домик, или усадьба; обратите внимание, какого он цвета, сколько в нем этажей, какая крыша (плоская, треугольная, в виде купола, высокая, низкая); есть ли в доме окна, какие они (большие, маленькие), много ли их, открыты ли они, а может быть, закрыты ставнями; есть ли на окнах шторы, закрыты ли они; видите ли вы фундамент (если да, насколько он высок); есть ли в доме двери, сколько их, как они выглядят (старинные, массивные, двойные, одностворчатые, маленькие), открыты они или закрыты, есть ли на них замок; есть ли в доме труба, идет ли из нее дым; видите ли вы внутренность дома, какие-то комнаты; окружен ли дом деревьями, есть ли вокруг дома кусты, как близко они подходят к дому, растут ли они беспорядочно или высажены и пострижены в соответствии с определен-



Электронная библиотека БГУ

ным замыслом; есть ли вокруг дома забор, высок ли он (постарайтесь подойти к дому поближе); ведет ли к нему дорожка, она широкая или узкая, может быть, она широкая вначале и сужается в конце. Какое у вас общее впечатление от дома? Приятен ли он вам, нравится или отталкивает, пугает, хочется что-то изменить?».

Интерпретация. Если ваш дом — современная многоэтажка, то вы деятельны, активны, стремитесь не отстать от жизни, быть в центре событий. Постарайтесь в суете не потерять себя. Возможно, вы боитесь одиночества. Деревенский домик — символ уюта, традиций, тепла. Вилла — стремитесь к основательности, занять видное, высокое положение в обществе.

Прочный фундамент — сохранение контакта с реальностью; укрепленный, высокий фундамент — вы пытаетесь вытеснить конфликтные тенденции, испытываете трудности, тревогу. Крыша дома — это сфера фантазий, чем она выше и более изломана, тем большую роль играют фантазии в вашей жизни — не потеряйте реальность. Возможно, вам свойственно стремление выделяться среди других людей.

Наличие трубы на крыше и идущий из нее дым — вы цените и способны к теплым эмоциональным отношениям с людьми. Если дым очень густой, возможно, вы переживаете значительное внутреннее напряжение. Отсутствие трубы — нежелание иметь дело с эмоциональными воздействиями. Множество окон показывает готовность к контактам, отсутствие штор — нет потребности скрывать свои чувства. Если окна занавешены — вы озабочены взаимодействием с окружающим миром. Если в окнах нет стекол — значит, вы испытываете враждебность и отчужденность.

Если вы видите внутренности дома, возможно, вы чувствуете себя выставленным всем на обозрение, а может быть, вам нравится демонстрировать себя. Открытые двери — вы откровенны и достижимы. Двери очень большие — стремление удивить своей социальной коммуникабельностью или чрезмерная зависимость от других. Очень маленькие — нежелание впускать в свое Я, чувство несоответствия и нерешительности в социальных ситуациях. Большой замок символизирует мнительность, скрытность и враждебность.

Цвет: зеленый — потребность в безопасности; оранжевый — чувствительность и враждебность; пурпурный — сильная потребность власти; красный — сильная чувствительность и потребность теплоты от окружения; желтый — враждебность; черный — застенчивость.



Электронная библиотека БГУ

Если деревья прячут дом, вы испытываете потребность в зависимости от родителей или других сильных опекунов. Кусты плотно окружают дом — вы стремитесь оградить себя барьерами от людей, защититься. Если кусты разбросаны хаотично, вы испытываете незначительную тревогу и стремление ее контролировать. Если кусты посажены в определенном порядке, вы аккуратны, педантичны, склонны к порядку.

Если дорожка к дому широкая в начале и сужается к дверям — поверхностное дружелюбие и стремление замаскировать любовь к одиночеству. Длинная дорожка — удержание людей на дистанции. Если в целом дом вам нравится, вы принимаете себя таким, какой вы есть, самооценка в норме; если нет — вы не удовлетворены собой. Если дом вызывает противоречивые чувства, вы находитесь во власти разнонаправленных тенденций, ваши идеалы высоки, самооценка занижена.

**Подведение итогов занятия, прощание.** Необходимо, оставаясь индивидуальностью, быть адекватным ситуации. Сохранение Я возможно, если знать и любить его, быть аутентичным.

## Занятие 2

## СТРУКТУРА ИМИДЖА, ЭЛЕМЕНТЫ САМОПОЗНАНИЯ

**Упражнение «Как все».** Цель — установление атмосферы единства в группе, настройка на рабочий лад.

Процедура. Каждому члену группы необходимо индивидуально ответить на следующие вопросы так, как ответит, по его мнению, большинство участников:

- назвать пять продуктов, которые все ели;
- назвать пять действий, которые все выполняли;
- назвать пять мест, которые все посещали;
- назвать пять убеждений, с которыми все согласны;
- назвать пять вещей, которые все любят.

Обсуждение. Что такое стереотипы? Когда полезно мыслить стереотипно?

**Упражнение «Вспомни, как меня зовут, и дай ассоциацию».** Цель — подведение участников тренинга к теме «Структура имиджа».

Процедура. Каждый участник присваивает именам всех остальных членов группы ту или иную из перечисленных ниже номинаций:

- самое светлое имя — самое темное имя;



Электронная библиотека БГУ

- самое пушистое имя — самое твердое имя;
- самое певучее имя — самое резкое имя;
- самое знойное имя — самое свежее и прохладное имя;
- самое сильное имя — самое нуждающееся в защите имя;
- самое нежное имя — самое грозное имя;
- самое открытое имя — самое загадочное имя.

**Мини-лекция «Структура личного имиджа».** Внешний вид (портрет). Имиджевая символика. Социально-ролевые характеристики. Индивидуально-личностные свойства.

Одна из задач эффективного самоутверждающего имиджа — умение заинтересовать, заинтриговать окружающих людей. Имидж — это несколько черт, по которым судят о человеке в целом.

**Упражнение «Самое интересное расскажу после занятия».**

Процедура. Все участники встают в два круга — внешний и внутренний — лицом друг к другу и рассказывают о себе в течение двух минут, заканчивая свой рассказ словами: «Самое интересное расскажу после занятия». Затем внешний круг начинает вращаться вокруг внутреннего по часовой стрелке, при этом при каждой остановке образуются новые пары.

Обсуждение. Кто заинтриговал? О ком хочется узнать больше? В чем секрет его презентации?

Почему имидж работает? На чем основано его влияние?

1. Осознаваемые элементы — это все то, что можно описать словами (стиль одежды, манера поведения, внешность).

2. Глубинные механизмы — их действие основано на бессознательных потребностях и фантазиях людей:

- экономия мышления — людям не хватает времени и сил или они не хотят много размышлять;
- ориентация на символы (дорогие вещи — стабильность, уверенность, власть, высокий социальный статус);
- ориентация на большинство;
- ранние переживания: прошлые ощущения и представления запускают цепочку ассоциаций, и она тем длиннее, чем меньше мы знаем о данном человеке (хорошая мама — все женщины хорошие, хороший знакомый по имени Петя — все Пети хорошие). Одна черта (строгость) может запустить весь образ отца при восприятии чужого человека и в собственном поведении;
- наличие в сознании дихотомии «хороший-плохой» (свой-чужой, добрый-злой, могущественный-слабый, большой-маленький,



Электронная библиотека БГУ

теплый-холодный, щедрый-жадный, красивый-страшный). Иррациональная оценка имеет свои корни в детстве, в родительском воспитании и восприятии окружающего;

• культурные архетипы, стереотипы (половые, расовые); например, политика — не женское дело, представители негроидной расы — хорошие спортсмены, но не должны заниматься интеллектуальным трудом;

• массовые неосознаваемые фантазии (отец-защитник, герой-спасатель, добрая мать, представления о чуде, о вечной жизни, о совершенстве). Люди дорисовывают реальность в соответствии со своими желаниями, бессознательными влечениями ко всемогуществу, силе, безопасности;

• глубинные неосознаваемые потребности человека в силе, власти, могуществе, принадлежности, любви и т. п. Эти потребности могут использоваться для достижения собственных целей харизматическими личностями, способными силой своей энергетики воздействовать на чувства окружающих людей.

**Упражнение «Первое впечатление».** Цель — осознание участниками впечатления, которое они производят на окружающих.

Процедура. Каждому участнику на спину крепится лист бумаги, на котором остальные члены группы записывают в трех словах свое первое впечатление об этом человеке.

Обсуждение. Что нового и неожиданного узнали о себе участники? Какие чувства испытали? Первое впечатление складывается в первые секунды знакомства и закрепляется в течение последующих нескольких минут, изменить первое впечатление довольно нелегко.

Наиболее эффективный имидж предполагает максимальное соответствие формы содержанию. Это значит, что выражаемые публично ценности и взгляды должны соответствовать внутренним приоритетам. Для того чтобы быть успешным в общении, в профессиональной деятельности, необходимо довольно глубокое понимание себя, своих потребностей, своих личностных ценностей и устремлений.

**Упражнение «Цветы на лугу».** Цель — самопознание; осознание участниками впечатления, которое они производят на окружающих.

Процедура. После небольшой релаксации участникам предлагается представить мысленно луг, на котором растут различные растения — участники группы. Необходимо увидеть каждого уча-



Электронная библиотека БГУ

стника группы в виде какого-либо растения и затем нарисовать образ луга.

Обсуждение. Не критикуя получившиеся рисунки, каждый знакомится со своими растениями-двойниками, при необходимости задает вопросы автору рисунка. Какие ассоциации вызывает растение, о каких чертах личности оно напоминает? Участники делятся своими ассоциациями с остальными членами группы.

**Подведение итогов занятия. Прощание.**

## Занятие 3

## ПРОДОЛЖЕНИЕ РАБОТЫ НАД САМОПОЗНАНИЕМ. ТРЕБОВАНИЯ К ИМИДЖУ. ИМИДЖЕВЫЙ ПОРТРЕТ

**Упражнение «Шейный платок».** Цель — психологическая разминка.

Процедура. У каждого участника завязывается на шее платок концами назад. Необходимо как можно скорее его перевернуть концами вперед без помощи рук.

**Упражнение «Цветы на лугу»** (продолжение выполнения упражнения, начатого на предыдущем занятии).

Обсуждение. Что означает каждый цветок на лугу для рисовавшего?

**Мини-лекция.** Требования к имиджу:

- эффективность имиджа (т. е. имидж должен помогать реализовывать конкретные цели);
- управляемость (осознаваемость);
- гармоничность (имидж определяется задачами деятельности и особенностями конкретного человека). При построении имиджа используется тактика усиления имеющихся преимуществ и сглаживания недостатков. Упор делается на самоощущение человека;
- яркость (привлечь внимание, выделиться из общей массы);
- понятность (вызвать ощущение простоты, однозначности или близости);
- популярность (запомниться, стать узнаваемым или привычным);
- позитивность (расположить к себе, вызвать ощущение симпатии и доверия).

Пример имиджевого портрета: врач-косметолог одного из престижных салонов красоты, женщина.



Электронная библиотека БГУ

Определение целевой группы: женщины и мужчины с высоким уровнем доходов.

Задачи имиджа: доверие и авторитет.

Портрет:

1. Безупречный внешний вид (ухоженное лицо, руки, сдержанный макияж, модная прическа, элегантный рабочий костюм белого или зеленого цвета).
2. Привлекающая внимание деталь внешности.
3. Приятный растительно-цветочный аромат.
4. Внимательный взгляд, приятный (нерезкий, негромкий, неторопливый) влиятельный голос.
5. Отсутствие суетливых движений, ласкающие жесты.
6. Умение слушать, умение убеждать.
7. Красивое имя.
8. Репутация: кандидат медицинских наук, опытный врач, красивая женщина, порядочный человек, отсутствие вредных привычек, здоровый образ жизни, спорт.
9. Возможный миф: личный врач мэра.
10. Индивидуальные характеристики: общительность, искренний интерес к людям, заботливость, оптимизм, ответственность.
11. Пропагандируемые ценности: здоровый образ жизни, гармония с самим собой, красота тела.

**Упражнение «Коллаж».** Все участники создают коллажи «Мой имиджевый портрет» и представляют их остальным.

О б с у ж д е н и е. Какой коллаж понравился? Какой из коллажей отвечает всем предъявляемым к имиджу требованиям?

**Подведение итогов занятия.**

## З а н я т и е 4
## ВОЗДЕЙСТВИЕ ЦВЕТА НА ВОСПРИЯТИЕ И ПОСТРОЕНИЕ УМОЗАКЛЮЧЕНИЙ

**Вступительное слово**. Одна из задач имиджа — реклама себя.

**Упражнение «Купи у меня».** Ц е л ь — развитие навыка рекламной презентации.

П р о ц е д у р а. Каждому участнику необходимо выбрать в комнате какой-либо предмет и прорекламировать его так, чтобы остальным его захотелось купить. Победил тот участник, который дороже продал.



Электронная библиотека БГУ

**Упражнение «Мое представление о себе».** Цель — работа над имиджевой символикой.

Процедура. Каждый участник выбирает себе псевдоним, девиз, визитную карточку, марку автомобиля в соответствии с собственным самоощущением в тренинговой группе.

**Мини-лекция «Характеристика цветов».** Цвет является одним из символов, используемых при построении имиджа. Цвет оказывает мощное бессознательное воздействие. Цвет одежды может много говорить о настроении и особенностях личности ее владельца. Цвет способен оказывать как терапевтический, так и патологический эффект.

Требование к имиджу — гармоничность относится также к выбору цвета одежды.

**Упражнение «Вкусное».** Цель — подвести участников к восприятию психологической характеристики цветов.

Инвентарь. Свежие фрукты (банан, апельсин, киви, слива, зеленое и красное яблоко).

Процедура. Каждый из участников выбирает фрукт из вазы, а затем ведущий зачитывает интерпретацию.

Интерпретация. Банан — в вас сильно мужское начало, вы стремитесь к доминированию, вы веселы, добродушны и оптимистичны, поэтому ваше воздействие на людей не ощущается ими как довлеющее.

Зеленое яблоко — вы цените гармонию в отношениях с окружающими, терпимы ко мнениям других людей, в вас много жизненной энергии и вы готовы к саморазвитию.

Красное яблоко — вы привлекательны, соблазнительны и любите сеять раздор среди ваших поклонников.

Слива — ваша внутренняя нежность и чувственность скрываются под прохладной интеллектуальной оболочкой; возможно, у вас есть стремление к власти; вы — творческий человек, рассчитывающий на помощь внешних сил.

Киви — вы не любите быть в центре внимания; вы скромны и застенчивы; для вас затруднительны ситуации выбора, но общаться с вами потрясающе приятно и интересно.

Апельсин — вы веселы, активны, предприимчивы, заряжаете всех энергией, любите общение и легко относитесь к жизни.

Человек чувствует цвет через кожные рецепторы (холодные, теплые), глаза и отношение окружающих людей. Цвет одежды должен подходить к лицу, цвету волос, а также соответствовать



Электронная библиотека БГУ

внутреннему миру, чувствам, мыслям, мировоззрению — цвету души и интеллекта.

Теплые цвета выражают возбуждение, силу, власть, активность, задор, веселье, радость. Они оказывают возбуждающее воздействие на интеллект, активизируют симпатическую нервную систему, их предпочитают экстраверты. Холодные цвета выражают отрешенность, удаленность, просветленность, сдержанное благородство. Они выражают и внушают спокойствие, кротость, слабость, доброту, отдых, грусть, созерцание, уныние. Они активизируют парасимпатическую вегетативную нервную систему, оказывают болеутоляющее воздействие, характеризуют интровертов.

Среди цветов можно выделить взаимодополняющие цвета: красный — голубой; оранжевый — голубовато-синий; желтый — синий; желто-зеленый — фиолетовый; зеленый — пурпурный. Чрезмерная активность красного уравновешивается прохладой голубого.

**Воздействие цвета на человека**

| Цвет | Время оценки цвета, мс | Изменение АД, max/min, мм рт. ст. | Пульс | Скорость реакции | Мускульная сила | Субъективная оценка времени (объективно 1 ч) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Красный | 33,5 | +9/+7,5 | +45 | +3 | +12 | Прошло 1,5 ч |
| Оранжевый | —* | — | +26 | +2 | +5 | — |
| Желтый | 37,4 | +9/+7,5 | +7 | +1 | +1 | — |
| Зеленый | 31,9 | 0/+5 | −5 | −2 | −3 | — |
| Синий | 66,1 | −8/−5 | −2 | −15 | −6 | Прошло 0,5 ч |
| Фиолетовый | — | — | — | −30 | — | — |

* Данные отсутствуют.

Цвет способен говорить о потребностях человека в покое, достижениях, общении, развитии; он может частично удовлетворять эти потребности.

**Упражнение «Нарисуй свое настроение».** Цель — тренировка навыка чувствовать свое физическое и эмоциональное состояние.

Процедура. Участники некоторое время прислушиваются к своему состоянию, пытаются его почувствовать, а затем рисуют.

Обсуждение. Что удивило, что было трудным, какой сюжет и какие краски выбрали для рисования, на что отреагировали, изменилось ли настроение после рисования?

**Завершение занятия. Подведение итогов.**



Электронная библиотека БГУ

## Занятие 5
## ВИДЫ ИМИДЖА. ОСОБЕННОСТИ АУДИТОРИИ

**Мини-лекция.** Работа с понятиями целевого и самоутверждающего имиджа.

Целевой и самоутверждающий имидж всегда строится с учетом того, для кого он предназначен. Кто является потребителем имиджа (т. е. целевой аудиторией)? Каковы особенности целевой аудитории?

План построения целевого имиджа:

- формулировка целей имиджа;
- определение целевой аудитории (для кого я строю имидж), составление ее психологического портрета (образ жизни, осознаваемые потребности, ценности);
- определение собственных ресурсов, недостатков (какие мои качества могут быть использованы при построении целевого имиджа);
- описание собственного имидж-портрета (по заданной структуре): какое впечатление я хочу произвести на аудиторию;
- выбор способов продвижения имиджа;
- реализация стратегии;
- получение обратной связи, корректировка имиджа.

**Упражнение «Умный продавец».** Цель — отработка навыка определения характеристик целевой аудитории.

Процедура. Участники делятся на три группы и после небольшой подготовки рекламируют какой-либо сок для следующих целевых аудиторий: программисты, филологи, футболисты, врачи, учителя, родители.

Обсуждение. На что ориентировались участники при выполнении задания? (Обычно работают стереотипные представления о профессиях.) С какими еще стереотипами мы сталкиваемся в жизни? (Обсуждение гендерных, возрастных стереотипов.)

Построение имиджа и его использование — это самопрезентация, строящаяся на пяти китах: кто, что, с какой целью, кому, как. «Кто» связано с особенностями носителя имиджа, его индивидуально-личностными характеристиками. «Что» — та информация, которую носитель имиджа хочет донести до интересующей его группы людей (целевой группы). «С какой целью» — чего хочет добиться носитель имиджа с помощью целевой группы. «Кому» — целевая группа и ее особенности (ценности, приоритеты, стиль жизни и т. п.). «Как» — акценты, расставляемые при построении имиджа.



Электронная библиотека БГУ

**Упражнение «Выбор костюма».** Цель — развитие навыка подбора костюма в зависимости от цели влияния.

Процедура. Каждому участнику предлагается представить ситуацию взаимодействия с некоторой аудиторией, определить цели воздействия или ощущения, которые хотелось бы вызвать у этой аудитории (3—4 слова). Как эти цели можно выразить средствами костюма? Индивидуальное выполнение задания занимает 5 минут, после чего ведущий предлагает обсудить результаты в группе и сверить с существующими правилами подбора костюма в зависимости от цели влияния.

**Правила подбора костюма в зависимости от цели влияния**

| Цель влияния | Средства костюма |
|---|---|
| Привлечь внимание, удивить, выделиться, запомниться | Яркие краски, ультрамодная одежда и аксессуары, необычность, экстравагантность |
| Вызвать интерес | Следование моде, выраженный стиль в одежде, элегантность, игра цветов, интересные детали |
| Вызвать доверие | Спокойные тона, классический стиль, опрятность, мягкость силуэта и тканей |
| Вызвать ощущение значительности, солидности, надежности | Строгий деловой костюм, расширенные плечи, хороший галстук, элегантные очки, престижные аксессуары |
| Усилить чувство единства, общности | Максимальное сходство в костюме с окружающими людьми, униформа, корпоративная форма |
| Продемонстрировать собственное превосходство | Престижная дорогая одежда и аксессуары, недоступные для большинства людей, дорогие украшения, чрезмерная яркость |
| Продемонстрировать активность, энергичность, открытость | Спортивный молодежный стиль, яркие, теплые тона костюма, опрятность, ухоженность |
| Продемонстрировать протест, несогласие с общественным мнением | Использование кожи, металла, черного цвета в костюме; выраженная, подчеркнутая неопрятность |

Стили одежды:

• Классический стиль приветствуется в политике, бизнесе, на государственной службе. Он отражает социальные качества (серьезность, стабильность, состоятельность, сдержанность, практичность), приверженность традициям, но страдает некоторой огра-



Электронная библиотека БГУ

ниченностью. В работе с людьми (учителя, судьи, чиновники, руководители) нельзя быть ультрамодным, экстравагантным — чтобы не рисковать их доверием.

• Возможен стиль «три О» (общительность, обаятельность, открытость) — для молодых энергичных людей.

• Не приветствуются фольклорный, эпатирующий, эротичный стили — они подойдут для работников индустрии красоты (косметологи, стилисты, визажисты).

**Упражнение «Поприветствуй короля и королеву».** Цель — развитие навыка использования особенностей ситуации при построении имиджа.

Процедура. Участники выбирают двух человек на роль короля и королевы бала. Их усаживают на импровизированный трон. Задачи:

1. Подойти и поприветствовать монархов, форма приветствия может быть любой.

2. Подойти и поприветствовать монархов, при этом всем подданным известно, что в зависимости от приветствия монархи выберут себе фаворитов.

Обсуждение. Изменилась ли форма приветствия, что повлияло на нее?

**Упражнение «Угадай профессию».** Цель — выявить влияние стереотипов на восприятие людей.

Процедура. 1. Ведущий зачитывает стереотипные представления о людях определенной профессии. Задача участников тренинга — угадать профессию, к которой относится описание.

Домохозяйки: в одежде комфорт (свобода движений, легкость отстирывания); чтение — глянцевые журналы; музыка — популярная; фильмы — сериалы, «мыльные оперы»; ценности — уют, чистота, забота, любовь, семейное счастье.

Программисты: одежду не замечают; фильмы — фантастика; музыка — техно-рок, «ДДТ»; фильмы — «Матрица», «Дневной дозор»; ценности — объем, скорость, свободное время, ночные скидки, интеллектуальная борьба.

Учителя: одежда — строгий, скромный костюм; общение — дистантное, авторитарное, уверенное; музыка — «Песня года», эстрада; чтение — художественная, методическая литература; ценности — соблюдение социальных норм, дисциплинированность, исполнительность, скромность.



Электронная библиотека БГУ

Спортсмены: одежда свободная, надежная, чистые, яркие цвета и их сочетания; уверенная, устойчивая походка и движения («животность»); музыка — ритмичная; чтение — ни к чему; ценности — сила, скорость, физическая красота; общение — затрудненное, специальная лексика, односложные предложения.

Художники: в одежде — нестандартность, креатив, стильная эклектика, гармония; музыка — не популярная; чтение — биографии, историческая литература; общение — яркое, экспрессивное, демонстративное; ценности — самовыражение, противостояние стереотипам.

Водители: одежда — удобная, не всегда опрятная, со множеством карманов; чтение — газеты, кроссворды, детективы; музыка — шансон, русское радио; общение — многословие или молчание; ценности — дом, скорость, лошадиные силы.

2. Каждый участник загадывает профессию и представляет ее остальным членам группы, не называя ее. Задача группы — угадать профессию. Первый, кто угадывает, становится ведущим.

**Подведение итогов занятия.**

## Занятие 6
## МОТИВЫ И ПРИОРИТЕТЫ

**Упражнение «Побудительные мотивы».** Цель — психологическая разминка.

Процедура. Участникам предлагается прокомментировать быстро, не задумываясь, следующие высказывания:

Что могло бы тебя заставить:
— молчать целый день;
— съесть кусок бумаги;
— прыгнуть с парашютом;
— жить в шалаше;
— встать на голову;
— покрасить волосы в зеленый цвет;
— целый день спать?

**Упражнение «Предпочтения».** Цель — самопознание, определение приоритетов.

Процедура. Участники свободно ходят по комнате под музыку. По команде ведущего останавливаются возле ближайшего человека и отвечают друг другу на вопрос, предложенный ведущим, задают уточняющие вопросы. Затем опять продолжают движение по комнате.



Электронная библиотека БГУ

Варианты вопросов:

• Чем бы ты хотел быть сейчас больше всего — морем, рекой, водопадом, океаном (стулом, диваном, столом, шкафом)?

• Кем бы ты хотел быть на этот раз: жирафом, собакой, кошкой, чайкой?

• Где бы ты хотел сейчас оказаться: в Риме, Нью-Йорке, Лондоне, Париже?

• На что ты больше сейчас похож: на тропинку, скоростное шоссе, проезжую дорогу, горную тропу?

О б с у ж д е н и е. Что нового узнали о себе и других? Как соотносится каждая ассоциация с ситуацией, в которой находятся участники, а также с субъективным ее переживанием каждым участником?

**Упражнение «Золотая рыбка».** Ц е л ь — самопознание, определение приоритетов.

П р о ц е д у р а. Участникам предлагается индивидуально ответить на вопрос: «О чем бы вы попросили золотую рыбку?».

О б с у ж д е н и е. Упражнение не только выявляет цели и желания участников. Оно позволяет задуматься над тем, чего не хватает каждому для достижения этих целей. Может быть, желания не столь невыполнимы, как кажется?

**Тест жизненных целей-ценностей.**

И н с т р у к ц и я. По шкале от 0 до 14 баллов оцените каждую из перечисленных ниже потребностей:

1. Добиться признания и уважения.
2. Иметь теплые отношения с людьми.
3. Обеспечить свое будущее.
4. Зарабатывать на жизнь.
5. Иметь хороших собеседников.
6. Упрочить свое положение.
7. Развивать свои силы и способности.
8. Обеспечить себе материальный комфорт.
9. Повышать уровень своего мастерства и компетентности.
10. Избегать неприятностей.
11. Стремиться к новому и неизведанному.
12. Обеспечить себе определенное влияние в обществе.
13. Покупать хорошие вещи.
14. Заниматься делом, требующим полной отдачи.
15. Быть понятым другими.



Электронная библиотека БГУ

*Обработка данных теста.*

Ваши главные потребности:

- материальные: пункты № 4, 8, 13;
- потребность в безопасности: пункты № 3, 6, 10;
- социальные (межличностные): пункты № 2, 5, 15;
- потребность в признании: пункты № 1, 9, 12;
- потребность в самовыражении: пункты № 7, 11, 14.

*Результаты*. Необходимо посчитать сумму баллов по каждой секции:

1—14 — зона удовлетворенности;

15—28 — частичная неудовлетворенность;

29—42 — зона неудовлетворенности.

**Упражнение «Аукцион ценностей».** Цель — самопознание, определение приоритетов.

Инструкция. Представьте, что вы находитесь на аукционе, где разыгрываются ценности. У каждого из вас есть по 10 жетонов (жетоны — жизненная энергия, время, способности и качества, составляющие личность), за которые вы можете приобрести ту или иную ценность. Ценности предлагаются по порядку, а не все сразу. На каждый лот могут претендовать только два человека.

| № п/п | Ценность | Стоимость ценности в жетонах |
|---|---|---|
| 1 | Хорошая просторная квартира (дом)<br>или новый спортивный автомобиль | 1<br>1 |
| 2 | Полностью оплаченный отдых в течение месяца в любой точке земного шара для вас и вашего лучшего друга<br>или гарантия того, что человек, с которым вы мечтаете связать свою жизнь, действительно в будущем станет вашим супругом(ой) | 2<br>2 |
| 3 | Самая большая популярность в кругу знакомых в течение двух лет<br>или один настоящий друг | 1<br>2 |
| 4 | Хорошее образование<br>или предприятие, приносящее большую прибыль | 2<br>2 |
| 5 | Здоровая семья (награда — 2 жетона)<br>или всемирная слава | 3<br>2 |
| 6 | Изменить любую черту своей внешности<br>или быть всю жизнь довольным собой | 1<br>2 |



Электронная библиотека БГУ

| № п/п | Ценность | Стоимость ценности в жетонах |
|---|---|---|
| 7 | Пять лет ничем не нарушаемого физического наслаждения (награда — 1 жетон)<br>или уважение и любовь к вам тех, кого вы больше всего цените | 2<br>2 |
| 8 | Чистая совесть<br>или умение добиваться успеха во всем, чего бы вы не пожелали | 2<br>2 |
| 9 | Чудо, совершенное ради человека, которого вы любите,<br>или возможность заново пережить любое событие прошлого | 2<br>2 |
| 10 | Семь дополнительных лет жизни<br>или безболезненная смерть, когда придет время | 3<br>3 |

О б с у ж д е н и е. Какова была ваша тактика поведения на аукционе? Вы постарались купить хоть что-нибудь или же выжидали, когда вам предложат действительно нечто ценное для вас? Знали ли вы до аукциона о своих главных жизненных целях и ценностях? Появились ли у вас другие цели и желания после аукциона? Какой покупкой вы больше всего довольны? Пришлось ли пожалеть, что вам чего-то не досталось?

## З а н я т и е 7
## ПОЗИТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЛЮДЯМ

**Вступительное слово**. Одним из важнейших принципов построения эффективного имиджа является позитивность, т. е. стремление расположить к себе, сформировать ощущение симпатии и доверия. Действительно, для достижения своих целей очень важно быть доброжелательно настроенным по отношению к другим людям. Необходимо не только определять особенности интересующей вас аудитории, но и уметь находить к ней подход, делать приятное. Работа над позитивом при создании имиджа предполагает:

- усиление внешней привлекательности;
- позитивный настрой;
- позитивные послания окружающим (знаки внимания, комплименты, похвалы, уважение);
- безупречная репутация;



Электронная библиотека БГУ

- личное участие (помощь, интерес к людям);
- отмежевание от негативных групп, символов.

**Упражнение «Одень партнера в шубу».** Цель — осознание бессознательных элементов имиджа.

Процедура. Участникам предлагается сначала индивидуально подобрать шубу всем остальным членам группы (енотовую, песцовую, норковую, котиковую, лисью, мутоновую, медвежью, волчью...), а затем объяснить всем свой выбор.

Обсуждение. Бессознательные элементы собственного имиджа осознаются с трудом. Взгляд на себя со стороны — один из способов самопознания.

**Упражнение «Что меня подкупает в партнере».** Цель — развитие способности делать и принимать комплименты.

Процедура. Участники становятся в два круга: внутренний и внешний лицом друг к другу. Участники во внешнем круге движутся вокруг внутреннего круга, сдвигаясь каждый раз на одного человека. Останавливаясь, партнеры обсуждают, что их подкупает друг в друге.

Обсуждение. Упражнение развивает способность находить в каждом человеке что-то хорошее. Что труднее: делать комплименты другим или принимать их?

**Упражнение «Подарок».** Цель — развитие навыков эмпатии, а также невербального общения.

Процедура. Участники движутся под музыку по комнате. По команде ведущего, останавливаясь возле ближайшего человека, необходимо подарить ему что-то, что было бы ему особенно приятно. Подарок вручается невербально (т. е. с помощью жестов, мимики, без слов); он может быть как материальным, так и нематериальным.

Обсуждение. Участники отвечают на вопросы: трудно ли было подбирать каждому подарок, что помогало при выборе?

**Упражнение «Вверх на гору».** Цель — формирование позитивного настроя, актуализация внутренних ресурсов.

Процедура.

1. Релаксация.
2. Визуализация.

Инструкция к визуализации:

«Представьте себя у подножия высокой горы. Поднимите голову — вершина горы словно в тумане, но вы доберетесь до нее. Начинайте свой путь. Вы можете использовать проторенные тропы, а можете проложить



Электронная библиотека БГУ

свой путь к вершине. Какие-то камни помогают вам, а какие-то мешают. Ищите выступы, за которые можно ухватиться руками. Если вы устали, вы можете отдохнуть, а затем вновь продолжить свой путь. Дышать становится все тяжелее, но вершина горы все ближе. И вот, наконец, вы у цели. Вам открывается изумительный вид. Прямо перед вами плывут облака, вы можете дотронуться до них руками. Посмотрите вниз: дома, растения, животные у подножия горы кажутся игрушечными. Там вы начинали свой путь. Вдохните полной грудью свежий чистый воздух. Прислушайтесь к своим ощущениям и чувствам. Зафиксируйте их. Сделайте то, что вам хочется сделать. Вы можете оставаться на вершине горы какое-то время, а затем спускайтесь вниз».

Обсуждение. Трудно ли было взбираться на гору? Какие чувства испытывали на вершине горы? Как можно использовать эти чувства и это упражнение в жизни?

**Подведение итогов тренинга и рефлексия.** Что дала каждому участнику работа в тренинговой группе? Произошли ли какие-либо изменения? Какие из полученных навыков будут использовать участники тренинга в дальнейшем?

Электронная библиотека БГУ

О. В. Шапошникова

# СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ «YELLOWoe НАСТРОЕНИЕ»

## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Тренинг дает возможность развития творческих способностей, совершенствования умений принимать оригинальные решения, формирования навыков преодоления «мысленного тупика», отказа от стереотипных способов мышления.

Основной целью программы является осознание креативности в себе и ее развитие.

*Задачи тренинга*:

- осознание и преодоление барьеров проявления креативности;
- осознание характеристик креативной среды;
- формирование навыков и умений управления креативным процессом;
- осознание и раскрытие своих креативных способностей, повышение уверенности в своих силах;
- воплощение полученных знаний, умений и навыков в реальных жизненных ситуациях.

В ходе работы участники тренинга получают возможность для осознания того, что такое креативность, каковы ее проявления, а также барьеры, препятствующие актуализации их собственных творческих ресурсов.

Предложенные упражнения позволяют осознать феномен творчества и развивать умения и навыки управления его механизмами и латентными факторами, обусловливающими их успешное функционирование. Они направлены на развитие гибкости мышления, принятие решений, разрешение личностных и ситуационных проблем.

*Количество и продолжительность занятий*: 7 занятий по 2,5 часа.



Электронная библиотека БГУ

*Содержание программы*:

Занятие 1. Что такое креативность? Знакомство участников и погружение их в креативную среду, определение понятия «креативность», диагностика творческих способностей участников.

Занятие 2. Активизация творческого процесса. Создание позитивной эмоциональной атмосферы, способствующей свободному проявлению творческих способностей каждого из участников. Развитие беглости мышления, скорости извлечения информации из памяти, а также способности осознанно переходить в новые содержательные области.

Занятие 3. Технологии ситуационного анализа. Актуализация творческого потенциала каждого участника игры, расширение границ обыденного сознания, обеспечение глубокого проживания опыта, преодоление стереотипов, тревоги.

Занятие 4. Осознание и преодоление барьеров проявления креативности. Осознание своей мотивации по развитию творческих способностей, развитие творческих способностей, осознание и преодоление барьеров проявления креативности.

Занятие 5. Я — человек творческий. Определение характеристик, присущих креативному человеку, актуализация наличной ситуации развития творческих способностей, а также прорисовка ресурсов собственного развития. Задания на развитие творческих способностей.

Занятия 6—7. Жизнь — место для творчества. Реализация полученных знаний, сформированных умений и навыков в приближенных к реальным условиям. Создание творческих продуктов, дифференциация творческого и стереотипного.

## Занятие 1
## ЧТО ТАКОЕ КРЕАТИВНОСТЬ?

**1. Вступительное слово.** Процедура. Ведущий занятия кратко информирует участников о целях и программе психологического тренинга.

**2. Упражнение «Знакомство».** Цель — знакомство участников и погружение их в креативную среду.

Участники группы сидят по кругу.

Инструкция:

«Начнем нашу работу со знакомства: каждый по очереди будет называть свое имя и три присущих ему качества, начинающиеся на ту же букву, что и его имя».



Электронная библиотека БГУ

*Информация для ведущего*. Такой вариант представления требует от участников изобретательности, гибкости мышления, предлагая несколько необычный подход для рассмотрения своих качеств, особенностей личности. Действие, к которому побуждает участников группы задание, согласуется с характеристиками креативной среды.

Задание требует значительных усилий для его неформального выполнения, так как соблазн назвать первые пришедшие на ум качества на нужную букву иногда оказывается сильнее готовности к поиску более точных, соответствующих собственным представлениям о себе характеристик. В некоторых случаях называются достаточно противоречивые характеристики, например: стабильный, собранный, суетливый. В этом случае тренер может обратиться к назвавшему эти качества с просьбой пояснить, чем вызвано перечисление таких, на первый взгляд, противоречивых качеств. Возможно обращение с этим же вопросом к группе. Бывает так, что кто-то из участников называет одноплановые качества, например: доброжелательный, добрый, дружелюбный. Тренер может спросить этого члена группы, что помешало ему назвать более разнообразные характеристики.

В двух названных, а также других случаях (например, кто-то вообще затрудняется назвать три качества) участники группы могут обратить внимание на те сложности, с которыми они столкнулись при выполнении задания, и эти эффекты могут быть использованы в дальнейшей работе с группой.

**3. Шеринг.** Цели — обсуждение ожиданий участников от предстоящей работы, анализ программы тренинга, расширение представлений о стратегиях и способах развития.

Процедура. Каждому участнику предлагается высказать собственные ожидания, с которыми он пришел на тренинг, соотнести их с задачами тренинга и оценить вероятность их воплощения и готовность к собственным изменениям.

**4. Теоретический блок «Творчество вместо стереотипных действий».** Цель — дать представление об исследованиях в области психологии творчества, видах проявления креативности.

Процедура. Кратко излагаются основные идеи в подходе к анализу творческого процесса, характеризуются виды творческих способностей. В качестве опоры можно использовать материал, приложенный ниже (см. прил. 2).



Электронная библиотека БГУ

**5. Психодиагностика творческих способностей.** Цель — психологическая диагностика уровня развития творческих способностей участников.

Оборудование. Методика «Семь испытаний царя» (см. прил. 3).

Процедура. Зачитывается текст методики. Участники выполняют задания. В конце анализируются варианты выполнения и определяется ведущий тип творческих способностей. Дается комментарий каждого типа.

*Информация для ведущего*. В качестве аналога можно использовать тест Торренса (см. прил. 4) или методику Вартега «Круги» (см. прил. 5).

**6. Упражнение «Рисуем креативность».** Цель — развитие творческих способностей, погружение в творческую атмосферу.

Участники группы сидят по кругу. В центре круга лежат бумага, краски, фломастеры и т. д. — все, что необходимо для рисования.

Инструкция:

«Сейчас я предлагаю каждому из вас взять лист бумаги и нарисовать креативность так, как вы ее понимаете. У вас будет достаточно времени на рисование, мы подождем, когда все закончат свои рисунки».

После того как все завершат работу, каждый рассказывает о своем рисунке, о том, как он понимает, что такое креативность.

Упражнение позволяет сформулировать многие существенные характеристики креативности как свойства личности, творческого процесса, а также отличительные особенности именно творческих продуктов деятельности.

Приведем примеры того, что говорили некоторые участники групп тренинга креативности, рассказывая о своих рисунках.

Ольга: «Я хотела на своем рисунке показать роль внешних условий, как из ручейка получается океан. Это означает, что креативность развивается в подходящих условиях и сама потом питает других».

Татьяна (на рисунке — мозаика): «Для меня креативность — это движение от хаоса к гармонии».

Саша (на рисунке — разноцветная спираль): «Креативность — это развитие, радость, бесконечность».

По ходу обсуждения тренер предлагает участникам задавать друг другу вопросы, уточнять содержание высказываний. После того как все выскажутся, тренер подводит итог, перечисляя основные идеи, касающиеся проявлений креативности, условий ее формирования и развития, соответствующих содержанию ориентировочных основ (содержательных модулей), в рамках которых будет проходить дальнейшая работа.



Электронная библиотека БГУ

*Информация для ведущего.* В качестве аналога можно использовать составление коллажа по той же теме.

**7. Упражнение «Выработка норм».** Цель — обсудить способы поведения в тренинговой группе.

Материалы. Стимульный материал «картинки Фопеля» (см. прил. 7).

Процедура. Группа делится на две подгруппы. Каждой подгруппе даются рисованные картинки, где представлены различные ситуации взаимодействия людей между собой и в группе. Предлагается продумать правила поведения участников в группе, чтобы работать было комфортно и тренинг был эффективным.

Затем предлагается вынести предложения от каждой подгруппы на совместное обсуждение и утверждение.

Утвержденные правила фиксируются на плакате, который в течение всего тренинга находится на видном месте.

Если возникает необходимость, правила могут быть пересмотрены и уточнены в процессе развития группы.

**8. Выработка ритуала прощания.**

## Занятие 2
## АКТИВИЗАЦИЯ ТВОРЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

**1. Выработка ритуала приветствия.**

**2. Упражнение «Пум-пум-пум».** Цель — развитие наблюдательности, умения оригинально мыслить.

Процедура. Ведущий загадывает какой-то признак, которым некоторые участники обладают, а некоторые — нет. Каждый из участников по очереди задает ведущему вопрос: «А у меня есть пум-пум-пум?». В качестве задуманного признака могут служить детали внешнего вида (цвет глаз, длина волос, одежда и пр.) или переменчивый признак, например улыбка. Если задумана улыбка и в тот момент, когда человек задает ведущему свой вопрос о том, есть ли у него пум-пум-пум, он улыбается, то получает ответ: «Да, у тебя есть пум-пум-пум, а если она пропадает во время вопроса, можно сказать: «Твой пум-пум-пум пропал на моих глазах».

Обсуждение. Не требуется.

**3. Упражнение «Перевоплощение».** Цель — активизация творческого процесса.

Участники группы сидят по кругу.



Электронная библиотека БГУ

Инструкция:

«Продолжим наше знакомство. Представьте себе, что сложилась такая ситуация, что вам необходимо перевоплотиться в какой-то объект материального мира, животное или растение. Подумайте и скажите, какой объект, какое животное и растение вы бы выбрали».

*Информация для ведущего.* Участники группы придерживаются различных стратегий при выполнении этого задания. Наиболее распространены две стратегии. В первом случае перевоплощение происходит как бы само собой и тогда участник стремится сразу проговорить возникшие образы или еще какое-то время обдумывает, уточняет их. В другом случае участник выделяет несколько своих характеристик и подбирает символизирующие их объекты материального мира, животное и растение.

При анализе упражнения можно рассказать, что данный вариант представления активизирует один из механизмов творческого процесса, при котором происходит неоднократная проработка проблемы логическими средствами (левополушарные процессы) и ее перевод в обратную форму, ассоциирование появляющихся идей с содержанием опыта (правополушарые механизмы).

**4. Упражнение «Мои умения».** Цель — создание позитивной эмоциональной атмосферы, настрой на свободное проявление своих творческих способностей.

Участники группы сидят по кругу. Тренер стоит в центре круга.

I этап. Инструкция:

«Сейчас у нас будет возможность продолжить знакомство. Сделаем это так: стоящий в центре круга (для начала им буду я) предлагает поменяться местами (пересесть) всем тем, кто обладает каким-то умением. Это умение он называет. Например, я скажу: „Пересядьте все те, кто умеет водить машину",— и все те, кто умеет водить машину, должны поменяться местами. При этом тот, кто стоит в центре круга, постарается в момент пересаживания занять одно из освободившихся мест, а тот, кто останется в центре круга без места, продолжит работу. Используем эту ситуацию для того, чтобы побольше узнать друг о друге. Кроме того, надо быть очень внимательным и постараться запомнить, кто пересаживался, когда называлось то или иное умение. Это нам понадобится немного позже».

В ходе упражнения тренер побуждает участников называть разнообразные умения, отмечая особенно оригинальные и интересные.

II этап. После того как названо примерно 8—12 умений, тренер останавливает упражнение и продолжает инструкцию:

«Сейчас у нас будет пять минут, в течение которых каждый напишет рассказ о нашей группе, используя ту информацию, которую вы сейчас узнали о каждом из нас».



Электронная библиотека БГУ

Через пять минут тренер предлагает каждому прочитать получившийся у него рассказ. При этом он проявляет активность и при каждой подходящей ситуации устанавливает с участниками группы позитивную обратную связь.

*Информация для ведущего*. В ходе выполнения упражнения происходит существенное изменение групповой атмосферы, появляется эмоциональная свобода, снижается напряженность, столь характерная для начала работы группы. Участники открываются порой с неожиданных, новых сторон. В опыте нашей работы неоднократно встречались случаи, когда рассказ о группе был написан в стихах, в виде репортажа, притчи, сказки и т. д.

**5. Упражнение «Крокодил».** Цель — снятие эмоционального напряжения, физическое и эмоциональное раскрепощение.

Процедура. Ведущий загадывает слово или устойчивое выражение одному из участников. Последний, не произнося ни звука, должен его показать. Тот, кто отгадает, какое слово было загадано, показывает следующее загаданное показывавшим слово.

*Информация для ведущего*. Начинать лучше с простых слов, переходя к более сложным. Как показывает опыт, в ходе выполнения упражнения участники так увлекаются, что это упражнение становится «культовым»: о нем часто вспоминают, в свободное время к нему возвращаются.

**6. Прощание.**

## Занятие 3
## ТЕХНОЛОГИИ СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА

**1. Приветствие.**

**2. Ролевая игра «Шесть шляп».** Цель — развитие способности к видению различных аспектов одного явления; тренировка навыков ситуационного анализа; формирование навыков различных способов мышления.

Тренировку навыков ситуационного анализа мы предлагаем начать именно с такой игры. Она научит рассматривать ситуацию с разных сторон, и к этому опыту мы сможем обращаться и в других играх.

Описание. Игра основана на идеях американского исследователя творческого мышления Эдварда Де Боно: «надевая» по



Электронная библиотека БГУ

очереди каждую шляпу, человек формирует навыки различных способов мышления:

• Белая шляпа учит человека беспристрастно работать только с фактами, цифрами, событиями. Благодаря ей можно стать беспристрастным, освободиться от эмоций, которые, как известно, «туманят разум».

• Черная шляпа помогает человеку увидеть все негативные стороны события, явления, проблемы, она позволяет оценить риски.

• Желтая шляпа, напротив, помогает раскрыть ресурсы, положительные стороны ситуации; увидеть «плюсы» ситуации, явления, проблемы.

• Красная шляпа дает возможность человеку увидеть событие, явление, проблему в ярких эмоциональных красках. Тем самым создаются условия для отреагирования эмоций, благодаря чему они больше не будут мешать работе.

• Зеленая шляпа актуализирует творческое мышление человека, позволяет осуществлять нестандартный подход к решению задачи, искать новые способы и приемы.

• Синяя шляпа помогает человеку находить смысл в том, что он делает, продуктивно управлять процессом мышления, обобщать накопленный опыт, вписывать проблему в контекст глобальных событий в экономике, политике, мироустройстве, философски осмыслять события и явления, понимая, что одна проблема есть проявление более общих механизмов и сил, действующих во Вселенной.

Процедура. Ведущий зачитывает притчу о старом шляпнике (см. прил. 6). Затем участникам предлагается разбиться на шесть микрогрупп, каждой из которых достается своя шляпа. Исходя из особенностей мироощущения той или иной шляпы, необходимо пересказать одну из известных сказок.

По истечении установленного времени каждая микрогруппа зачитывает свою сказку. Группа анализирует, насколько точно удалось передать точку зрения данной шляпы.

**3. Задания для развития креативности.** Цель — актуализация и тренировка творческих способностей, развитие конвергентного и дивергентного мышления.

Процедура. Можно выполнять предложенные задания самостоятельно или разбиться на микрогруппы и устроить конкурс.

*Примеры заданий*:

1. Назовите 10 любых существительных. Напишите историю, которая бы объединила единым сюжетом все эти слова. Имена на-



Электронная библиотека БГУ

рицательные можно превращать в имена собственные, а также использовать их во всем многообразии значений.

2. В течение 5 минут придумайте как можно больше способов использования шариковой ручки (граненого стакана, отвертки, зубочистки, скрепки, пуговицы, игральных карт, чехла от женского складного зонтика и пр.). Обсудив свои идеи с группой, коллегиально выберите наиболее оригинальный способ и придумайте историю, в которой будет использоваться этот способ.

3. Придумайте как можно больше способов поимки льва. Напишите соответствующую историю о самом оригинальном способе.

4. Придумайте другие способы, с помощью которых принц может найти Золушку. Напишите продолжение сказки на основании наиболее оригинального способа.

5. Если бы вы были директором автомобильного завода, что бы вы предприняли для повышения конкурентоспособности ваших машин? Придумайте как можно больше способов.

6. Если бы вы были директором сельскохозяйственного кооператива, что бы вы сделали для увеличения прибыли вашего хозяйства? Придумайте как можно больше способов.

7. Если бы вы были директором школы, что бы вы сделали, чтобы уровень подготовки выпускников был максимально высоким? Придумайте как можно больше способов.

8. Если бы вам предстояло выучить японский язык, что бы вы предприняли? Придумайте как можно больше способов.

9. Возьмите цветные карандаши и бумагу. Возьмите в руку простой карандаш. Закройте глаза и позвольте вашей руке нарисовать что угодно. Откройте глаза и раскрасьте получившийся рисунок.

10. Все вместе сочините частушки на тему: «Пойди туда — не знаю куда, принеси то — не знаю что».

**4. Прощание.**

## Занятие 4
## ОСОЗНАНИЕ И ПРЕОДОЛЕНИЕ БАРЬЕРОВ ПРОЯВЛЕНИЯ КРЕАТИВНОСТИ

**1. Приветствие.**

**2. Упражнение «Долой шаблоны!».** Цель — упражнение дает возможность лучше понять, какие условия способствуют проявлению креативности, как разрушить шаблоны мышления.

Участники группы сидят по кругу. У тренера в руках мяч.



Электронная библиотека БГУ

Инструкция:

«Сейчас я начну предстоящую нам работу, брошу кому-то мяч и назову при этом любой предмет. Тот, кому достанется мяч, должен будет назвать три нестандартных способа использования этого предмета. Например, бросая мяч, я скажу „молоток". Кроме прямого назначения, молоток можно использовать в качестве пресс-папье, для того чтобы не разлетались лежащие на столе бумаги; в качестве ручки для тяжелой авоськи; можно, привязав к нему шпагат, применить его в качестве отвеса при строительных работах.

Сразу договоримся, что не будем прибегать к универсальным способам использования большинства предметов: почти любой предмет можно нарисовать, потрогать, понюхать, многие предметы можно подарить.

Итак, тот, кому я брошу мяч, назовет три нестандартных нетрадиционных способа использования доставшегося ему предмета и затем бросит мяч следующему, назвав другой предмет. Будем внимательны и сделаем так, чтобы во время этой работы мяч побывал у каждого».

*Информация для ведущего*. Это упражнение прежде всего направлено на осознание барьеров креативности. Для более отчетливого их проявления тренер побуждает участников реагировать быстро, т. е. создает внешний барьер — ограничение времени, которое дает о себе знать при наличии внутренних барьеров, актуализируя их влияние на человека.

В ходе работы, когда кто-нибудь длительное время не может найти очередной вариант нестандартного использования предмета, можно предложить остальным показать, есть ли у них свои варианты, подняв руку или кивнув головой. В группе всегда находится несколько человек, имеющих один или даже несколько вариантов.

В ходе обсуждения проделанной работы можно задать группе такие вопросы: «В чем заключались основные трудности, с которыми вы столкнулись при выполнении задания?», «Какие состояния возникали и как они изменялись в ходе работы?», «Что вам помогало справляться с поставленной задачей?».

Когда речь идет о трудностях, с которыми участники столкнулись при выполнении задания, тренер может обратиться прежде всего к тем, кто долго молчал, не давая ответа, в то время как у многих варианты были, и попросить сообщить свое видение этой ситуации. Участник одной из групп тренинга креативности сказал следующее: «Гораздо легче что-то придумать, когда на меня не смотрят. Если мяч у меня, и я должен говорить, и меня все ждут, кажется, что время тянется очень медленно».

Действительно, у многих из нас есть сформированный еще в детстве стереотип: нельзя заставлять себя ждать. В этой ситуа-



Электронная библиотека БГУ

ции он начинает действовать, и у человека возникает напряжение, блокирующее свободный поиск вариантов ответа.

Среди состояний, возникающих в ходе выполнения задания, участники называют волнение, тревогу, смущение. Появляется идея оценивания: «Все на меня смотрят и ждут, когда я отвечу, и мне кажется, что другие отвечали быстрее и лучше».

Достаточно часто во время обсуждения удается обнаружить такие внутренние барьеры креативности, как стереотипы, желание во что бы то ни стало сделать правильно («Я молчал, потому что искал лучший вариант»), ориентация на одобрение, сниженная самооценка.

К внешним барьерам проявления креативности, которые отчетливо обнаруживают свое влияние в ходе выполнения этого упражнения, относятся временное ограничение (ситуационный стресс-фактор), оценивание (эту реакцию участники сами приписывают окружающим их людям).

Кроме того, в ходе обсуждения появляются идеи относительно того, что помогало выполнить задание. Среди них — нестатичность возникшего образа предмета («Я представлял большую люстру, поменьше, из разных материалов, со стеклянными, с плетеными плафонами, и тогда возникали все новые и новые варианты ее использования»); сознательное изменение образа предмета; свободная обстановка в группе.

**3. Упражнение «Что у меня на спине?».** Цель — развитие творческих способностей, снятие мыслительных барьеров.

Участники группы сидят по кругу. У тренера в руках карточки, на которых написаны названия предметов, состояний, любые понятия (например, сон, веселье, ночь, весна, фараон, бухгалтерия, организм) или герои сказок и мультфильмов.

Инструкция:

«Сейчас я приколю карточку с написанным на ней словом на спину одному из нас, допустим, Светлане, и сделаю это так, чтобы она не видела, что на ней написано. Мы все сможем прочитать написанное слово, но при этом ничего не будем говорить Светлане. Ее задача — узнать, что написано на карточке. Для выполнения этой задачи она может называть любого из нас, по своему выбору, и тот, кого она назовет, постарается, пользуясь только невербальными средствами, сообщить Светлане, что написано на карточке».

Когда вы окажетесь в центре круга и будете отгадывать слово, постарайтесь обратить внимание на то, как возникает ответ, а также на то, какие состояния у вас будут в ходе выполнения зада-



Электронная библиотека БГУ

ния и как они будут изменяться. Выполняя задание, отгадывающий может высказывать возникающие у него гипотезы. Как только он называет правильное слово, тренер сообщает ему об этом.

*Информация для ведущего*. Анализ затруднений, источников напряжений, возникающих в процессе выполнения задания, позволяет обнаружить и обозначить некоторые барьеры креативности, в частности такие, как ориентация на оценку, желание во что бы то ни стало сделать правильно, неустойчивая сниженная самооценка, страх не найти ответ.

В то же время в ходе обсуждения появляется возможность поговорить о механизмах возникновения решения.

Дело в том, что для достижения цели отгадывающему необходимо устанавливать связи между получаемой информацией и находить нечто, объединяющее всю информацию (безусловно, в том случае, если он ее точно, без искажений воспринял). Например, в одной из тренинговых групп, когда на карточке было написано слово «весна», участники изобразили сев, радость при появлении первых цветов, возможность снять теплые вещи и одеться легче, прыгали через воображаемые лужи, приветствовали прилет птиц и т. д. Показательными были рассуждения вслух того, кто отгадывал слово: «Что же это такое, что объединяет все это: птицы летят, что-то сеют, рвут цветы?».

Обсуждение. В ходе обсуждения выполненной во время этого упражнения работы можно начать разговор об этапах креативного процесса. Работа, которую проделывают отгадывающие, отчетливо демонстрирует, как важно для успешного разрешения проблемной ситуации тщательно пройти этап подготовки, сбора информации. Упражнение вовлекает в работу всех участников тренинга. Они ищут более выразительные средства для того, чтобы изобразить отгадываемое слово, развивают свою фантазию, изобретательность и экспрессивность.

**4. Упражнение «Осознание».** Цель — осознание понятия креативности, своей мотивации по развитию творческих способностей.

Участники группы сидят по кругу.

Инструкция:

«Сейчас мы потратим некоторое время на то, чтобы сосредоточиться на себе, на своих мыслях, чувствах, переживаниях.

Сядьте, пожалуйста, поудобнее и медленно закройте глаза. Обратите внимание на ваше дыхание, ощутите, как воздух проходит через нос, горло, попадает в грудь, наполняет легкие. Ощутите, как с каждым вдохом в



Электронная библиотека БГУ

ваше тело попадет энергия, а с каждым выдохом уходят ненужные сейчас заботы, напряжение... Обратите внимание на ваше тело. Почувствуйте ваше тело: все — от ступней ног до макушки головы... Вы сидите на стуле (кресле), слышите какие-то звуки, ощущаете прикосновение воздуха на вашем лице. Может быть, вам захочется изменить позу, сделайте это.

А теперь сосредоточьтесь на идее изменчивости мира, в котором мы живем... Для нашего сложного времени характерны быстрые и резкие изменения...

Порой они бывают молниеносными... Социальные и технологические изменения, которые в прошлые столетия тянулись десятки лет, теперь могут произойти в считанные месяцы или даже недели, и все это постоянно действует на каждого из нас. Подумайте об этом.

Какие мысли у вас возникают? Как вы чувствуете себя в этом изменчивом мире? (Эти вопросы тренер повторяет 2—3 раза.)

Подумайте о том, какие ваши качества, особенности поведения помогают вам жить в этом изменчивом мире, а какие мешают?

А теперь вспомните, что вы сидите здесь, в этой комнате, и здесь есть еще другие люди. Вернитесь сюда, в наш круг, и сделайте это в удобном для вас темпе».

Когда все участники группы откроют глаза, тренер может предложить всем еще некоторое время остаться со своими впечатлениями, чувствами, переживаниями и нарисовать их. Для этого участникам группы предлагаются бумага, краски, фломастеры, цветные карандаши, пастель и т. д.

Рисунки участников группы желательно расположить так, чтобы все могли их видеть на протяжении дальнейших занятий.

После того, как все закончили рисовать и рисунки прикреплены на натянутую леску или к стене, тренер продолжает инструкцию:

«Продолжим нашу работу. Сейчас мы объединимся в группы по 4—5 человек в каждой и поделимся нашими впечатлениями, размышлениями, расскажем друг другу о том, какие наши качества, особенности поведения помогают, а какие затрудняют нашу жизнь в изменчивом мире. Составьте, пожалуйста, в вашей группе перечень этих качеств. Не стремитесь к обобщениям, пусть качества или особенности поведения, которые вы включите в список, будут конкретными. Будьте готовы в конце работы в малых группах поделиться с остальными тем, что у вас получится».

В ходе представления каждой группой своего перечня качеств тренер побуждает остальных участников задавать вопросы, прояснять то, что им не вполне ясно. При этом тренер записывает называемые качества, особенности поведения на доске или листе ватмана.

*Информация для ведущего*. Это упражнение направлено на осознание каждым участником группы своего опыта жизни в из-



Электронная библиотека БГУ

менчивом мире. Проведение этого упражнения в тренинге креативности позволяет сделать шаг на пути понимания того, в чем проявляется креативность, а также некоторых барьеров, блокирующих ее проявление.

Ниже мы приводим сокращенный перечень качеств, особенностей поведения, помогающих и мешающих жить в изменчивом мире.

Качества, особенности поведения, помогающие жить:

- любовь к людям, позитивное отношение к миру, оптимизм;
- принятие себя и мира во всех проявлениях;
- умение посмотреть на проблему глазами других;
- чувство юмора;
- переживание своей «незаконченности», незавершенности;
- общительность, контактность;
- сензитивность, эмпатия;
- желание помогать людям;
- работоспособность;
- мечтательность, способность фантазировать;
- решительность, настойчивость, целеустремленность и т. д.

Качества, затрудняющие жизнь:

- неуверенность в себе, своих силах;
- предвзятость мнений;
- заниженная самооценка;
- несамостоятельность;
- чрезмерная приверженность принципам;
- формализм, дезорганизованность;
- стереотипность мышления и поведения;
- ориентация на общепринятые нормы, правила, излишняя чувствительность к мнению других;
- тревожность;
- высокая внушаемость и т. д.

**5. Упражнение «Ночь, цыган...».** Цель — создание творческой атмосферы, развитие творческих способностей.

Процедура. Ведущий случайным образом раздает роли. Участники импровизируют в рамках полученной роли в соответствии с сюжетом.

Инструкция:

«...Ночь. Завывает Ветер. Раскачиваются Деревья. Между ними пробирается Цыган, он ищет конюшню, где спит Конь... Вот и конюшня. Спит Конь, ему что-то снится, он слегка перебирает копытами и тихо



Электронная библиотека БГУ

ржет. Недалеко от него пристроился на жёрдочке Воробей, он дремлет, иногда открывает то один, то другой глаз. На улице на привязи спит Пёс. Деревья шумят, из-за шума не слышно, как Цыган пробирается в конюшню. Вот он хватает Коня за уздечку... Воробей тревожно зачирикал... Пёс отчаянно залаял... Цыган уводит Коня. Пёс заливается лаем. Из дома выбегает Хозяйка, охает, кричит. Она зовёт мужа. Выскакивает с ружьём Хозяин. Цыган убегает. Хозяин ведёт коня в стойло. Пёс прыгает от радости. Воробей летает вокруг. Деревья шумят, и Ветер продолжает завывать. Хозяин гладит Коня и бросает ему сена. Хозяин зовёт Хозяйку в дом. Всё успокаивается. Спит Пёс. Дремлет Воробей на своём прежнем месте. Стоя засыпает Конь, он изредка вздрагивает и тихо ржёт... Занавес!».

Обсуждение. Не требуется.

**6. Упражнение «Сорок слов».** Цель — активизация творческих способностей участников, активизация социальных связей.

Инструкция:

«Я хочу пригласить вас принять участие в упражнении, которое может подбросить каждому из вас массу неожиданностей. А когда человек готов к тому, чтобы жизнь преподносила ему сюрпризы, у него появляется дополнительный источник развлечения и радости.

Я хочу, чтобы вы попросили своих друзей, знакомых, членов семьи, может быть, даже незнакомых людей (всего их должно быть сорок) назвать вам по одному слову — любому, какое они захотят. Сообщите им, что вы пишете литературное произведение, которое должно состоять из сорока названных вами слов, и попросите вам помочь.

Поскольку, по всей вероятности, не все люди, к которым вы обратитесь, ответят сразу, желательно опросить более сорока человек. Как только вы соберете сорок слов, напишите текст, который будет содержать все эти слова.

Затем снимите копии со своей работы и разошлите по одной каждому, кто принял в ней участие. Приложите список имен и адресов, чтобы каждый мог знать, кто, кроме него самого, поддержал вас в осуществлении этого проекта.

Позже (такого-то числа) мы устроим торжественное представление наших текстов и обменяемся полученными впечатлениями».

**7. Прощание.**

## Занятие 5
## Я — ЧЕЛОВЕК ТВОРЧЕСКИЙ

**1. Приветствие.**

**2. Упражнение «Апельсин».** Цель — упражнение направлено на развитие беглости мышления, скорости извлечения инфор-



Электронная библиотека БГУ

мации из памяти, а также способности осознанно переходить в новые содержательные области.

Участники группы сидят по кругу. У тренера в руках мяч.

Инструкция:

«Давайте вообразим, что это (тренер показывает мяч) — апельсин. Сейчас мы будем бросать его друг другу, говоря при этом, какой апельсин мы бросаем. Будем внимательны: постараемся не повторять уже названные качества, свойства апельсина и сделаем так, чтобы мы все принимали участие в работе».

Тренер начинает работу, называя любую характеристику воображаемого апельсина, например «сладкий». В процессе выполнения упражнения тренер побуждает участников к более динамичной работе, формулируя свои высказывания позитивно, например: «Давайте работать быстрее».

*Информация для ведущего*. Также тренер обращает внимание группы на те моменты, когда происходит переход в другую содержательную плоскость. Например, звучали такие характеристики, как «желтый», «оранжевый», а следующий участник говорит «кубинский». В этом случае тренер может сказать: «Появилась новая область, страна, производитель».

**3. Упражнение «Характеристики творческого человека».** Цель — определение характеристик, присущих креативному человеку, актуализация наличной ситуации развития творческих способностей, а также прорисовка ресурсов собственного развития.

Участники сидят по кругу.

Инструкция:

«Сейчас мы продолжим знакомиться и сделаем это так: вспомните, пожалуйста, человека, с которым вы лично знакомы сейчас или были знакомы раньше и который служит для вас образцом человека творческого, неординарного, нестандартного. Когда всем удастся вспомнить такого человека, каждый пусть напишет, какие качества, особенности поведения знакомого дают вам основания считать его креативным, творческим.

Затем мы разобьемся на подгруппы и попробуем определить, какие из предложенных качеств иллюстрируют по-настоящему творческого человека. Каждая группа на общем ватмане отметит качества, которые она сочла важными при определении „творческого человека", в форме лучей, исходящих из общего круга. Потом отметим идеальный уровень развития данных качеств у идеального творческого человека. После этого каждый член группы отметит уровень развития каждого из представленных качеств маркером другого цвета. В итоге получится „цветочек" собственного развития творческих способностей».



Электронная библиотека БГУ

*Информация для ведущего*. Такое упражнение дает возможность сразу войти в проблематику тренинга креативности и порождает значительное количество идей, относящихся к базовым ориентировочным основам. После того как все участники завершат свои рассказы, тренер может подвести итог, перечислив все особенности, характеристики, свойства, которые были названы и могут рассматриваться как проявления «творческости», акцентировать внимание на осознании собственных «слабых мест» и стимулировать к их компенсации.

**4. Упражнение «НГОК».** Цель — упражнение направлено на развитие гибкости, беглости и точности мышления.

Участники группы сидят по кругу. У них в руках листы бумаги и ручки.

Инструкция:

«Задание, которое я сейчас вам предложу, надо будет выполнять письменно. Напишите в верхней части листа четыре буквы: НГОК. По моему сигналу мы начнем работу: надо будет составить как можно больше предложений, причем в каждом из написанных вами предложений первое слово должно начинаться на букву Н, второе — на букву Г, третье — на О, четвертое — на К. Например: „Николай Говорит Очень Красиво". Сейчас у вас есть три минуты на выполнение задания. Начали».

Процедура. Через три минуты тренер предлагает каждому участнику по очереди сказать, сколько у него написано предложений, а затем просит прочитать одно из написанных им предложений, любое, по выбору самого участника. Это может быть то предложение, которое участник считает наиболее удачным. При ознакомлении с результатами работы участники обнаруживают для себя не использованные ими стилевые, содержательные и другие возможности для составления предложений, что усиливает их мотивацию и позитивно сказывается на результатах последующей работы.

Тренер предлагает продолжить составление предложений еще в течение трех минут. Когда отведенное время закончится, каждый участник снова сообщает, сколько ему удалось написать предложений и зачитывает одно из них по своему выбору.

Затем тренер продолжает инструкцию:

«Теперь каждый напишет рассказ о нашей группе. Количество слов в предложениях, из которых будет состоять этот рассказ, может быть любым, но слова должны начинаться на буквы НГОКНГОКНГОК и т.д. При этом знаки препинания могут ставиться в любом месте. На выпол-



Электронная библиотека БГУ

нение этого задания у вас будет пять минут». (Можно не задавать тематику написания рассказа.)

Когда работа завершена, каждый участник зачитывает свой рассказ. Содержание рассказов не обсуждается, не комментируется и не оценивается.

**5. Упражнение «Пересечение пустыни».** Цель — открыть для себя традиционные ошибки, совершаемые людьми в полемике, потренировать способности выделять главное и отсеивать шелуху, видеть существенные признаки предметов, научиться осознавать стратегические цели и именно им подчинять тактические шаги и т. д.

Инструкция:

«С этого момента все вы — пассажиры авиалайнера, совершавшего перелет из Европы в Центральную Африку. При полете над пустыней Сахара на борту самолета внезапно вспыхнул пожар, двигатели отказали, и авиалайнер рухнул на землю. Вы все чудом спаслись, но ваше местоположение неясно. Известно только, что ближайший населенный пункт находится от вас на расстоянии примерно 300 километров. Под обломками самолета вам удалось обнаружить пятнадцать предметов, которые остались неповрежденными после катастрофы.

Ваша задача — проранжировать эти предметы в соответствии с их значимостью для вашего спасения. Для этого нужно поставить цифру 1 у самого важного предмета, цифру 2 — у второго по значимости и так далее до пятнадцатого, наименее важного для вас. Заполняйте номерами первую колонку бланка. Каждый работает самостоятельно в течение пятнадцати минут».

Список предметов:

1. Охотничий нож.
2. Карманный фонарь.
3. Летная карта окрестностей.
4. Полиэтиленовый плащ.
5. Магнитный компас.
6. Переносная газовая плита с баллоном.
7. Охотничье ружье с боеприпасами.
8. Парашют красно-белого цвета.
9. Пачка соли.
10. Полтора литра воды на каждого.
11. Определитель съедобных животных и растений.
12. Солнечные очки на каждого.
13. Литр водки на всех.
14. Легкое полупальто на каждого.
15. Карманное зеркало.



Электронная библиотека БГУ

Процедура. После завершения индивидуального ранжирования ведущий предлагает группе разбиться на пары и проранжировать эти же предметы снова в течение десяти минут уже совместно с партнером (при этом номерами заполняется второй столбик в бланке со списком предметов). Следующий этап игры — общегрупповое обсуждение с целью прийти к общему мнению относительно порядка расположения предметов, на которое выделяется не менее тридцати минут.

Из наблюдения за работой участников хорошо видна степень сформированности умений организовывать дискуссию, планировать свою деятельность, идти на компромиссы, слушать друг друга, аргументированно доказывать свою точку зрения, владеть собой. Часто разворачивающиеся жаркие споры-баталии, когда никто не желает прислушаться к мнению других, наглядно демонстрируют самим участникам их некомпетентность в сфере общения и необходимость изменения своего поведения.

По окончании дискуссии ведущий объявляет, что игра завершена, поздравляет всех участников с благополучным спасением и предлагает обсудить итоги игры. Первым вопросом, на который ведущий просит ответить всех участников по кругу, является следующий: «Удовлетворен ли ты лично результатами прошедшего обсуждения? Объясни почему».

Ответы участников обязательно сопровождаются рефлексией, цель которой — осмысление процессов, способов и результатов индивидуальной и совместной деятельности. Возникшая в результате дискуссия подогревается ведущим, задающим уточняющие вопросы. Например:

- Что вызвало твою удовлетворенность (неудовлетворенность)? Как, по-твоему, в верном направлении продвигалась наша дискуссия или нет?
- Была ли выработана общая стратегия спасения? Что тебе помешало принять активное участие в обсуждении? Ты не согласен с принятым решением? Почему тебе не удалось отстоять свое мнение?
- Кто в наибольшей степени повлиял на исход группового решения, то есть по сути дела оказался лидером, сумевшим повести за собой группу?
- Что именно в поведении лидера позволило ему заставить прислушаться к себе? На какой стадии появился лидер?



Электронная библиотека БГУ

• Какими способами другие участники добивались согласия с их мнениями?

• Какие способы поведения оказались наименее результативными?

• Какие только мешали общей работе?

• Как следовало бы построить дискуссию, чтобы наиболее быстрым способом достигнуть общего мнения и не ущемить права всех участников?

*Информация для ведущего*. Обсуждение итогов игры должно подвести группу к тому, чтобы самостоятельно разобраться в вопросе, как наилучшим способом организовывать дискуссии, как избежать грубых столкновений в споре и расположить других к принятию своего мнения. Как правило, в процессе обсуждения затрагивается очень широкий спектр проблем: фазы, через которые проходит практически любая дискуссия, лидер и его качества, навыки эффективного общения, умения самопрезентации и т. д. При необходимости ведущий только помогает более четко сформулировать найденные участниками закономерности. Очень большое значение имеет самоанализ участниками собственного поведения, который обогащается обратной связью с другими членами группы. От ведущего зависит, чтобы эта обратная связь не превратилась в серию взаимных обвинений, а носила бы конструктивный характер и была принята участниками.

Практически всегда возникает вопрос о правильном решении проблемы дискуссии. Такой ответ дается ведущим, но с оговоркой, что это мнение зарубежных экспертов, с которым мы вправе не соглашаться, но вынуждены учесть важность выбора стратегии спасения для ранжирования предметов: либо двигаться по пустыне к людям, либо ждать помощи от спасателей. Если в группе при обсуждении практически не поднимался вопрос о стратегии, то на этом этапе обнаруживается, что часть участников молчаливо подразумевала первый вариант, в то время как другая часть имела в виду второй. Этим выявляется еще одна причина взаимного непонимания.

Итак, ответы:

Вариант «Ждать спасателей» (кстати, по мнению экспертов, предпочтительный).

1. Полтора литра воды на каждого. В пустыне вода необходима для утоления жажды.

2. Карманное зеркало. Важно для сигнализации воздушным спасателям.



Электронная библиотека БГУ

3. Легкое полупальто на каждого. Прикроет от палящего солнца днем и от ночной прохлады.

4. Карманный фонарь. Также средство сигнализации летчикам ночью.

5. Парашют красно-белого цвета. И средство прикрытия от солнца, и сигнал спасателям.

6. Охотничий нож. Оружие для добычи пропитания.

7. Полиэтиленовый плащ. Средство для сбора дождевой воды и росы.

8. Охотничье ружье с боеприпасами. Может использоваться для охоты и для подачи звукового сигнала.

9. Солнечные очки на каждого. Помогут защитить глаза от блеска песка и солнечных лучей.

10. Переносная газовая плита с баллоном. Поскольку двигаться не придется, может пригодиться для приготовления пищи.

11. Магнитный компас. Большого значения не имеет, так как нет необходимости определять направление движения.

12. Летная карта окрестностей. Не нужна, так как куда важнее знать, где находятся спасатели, чем определять свое местонахождение.

13. Определитель съедобных животных и растений. В пустыне нет большого разнообразия животного и растительного мира.

14. Литр водки на всех. Допустимо использовать в качестве антисептика для обеззараживания при любых травмах. В других случаях имеет малую ценность, поскольку при употреблении внутрь может вызвать обезвоживание организма.

15. Пачка соли. Значимости практически не имеет.

Вариант «Двигаться к людям». Распределение по значимости будет иметь несколько иной вид:

1. Полтора литра воды на каждого.
2. Пачка соли.
3. Магнитный компас.
4. Летная карта окрестностей.
5. Легкое полупальто на каждого.
6. Солнечные очки на каждого.
7. Литр водки на всех.
8. Карманный фонарь.
9. Полиэтиленовый плащ.
10. Охотничий нож.
11. Охотничье ружье с боеприпасами.



Электронная библиотека БГУ

12. Карманное зеркало.
13. Определитель съедобных животных и растений.
14. Парашют красно-белого цвета.
15. Переносная газовая плита с баллоном.

Иногда прояснение взаимных впечатлений и открытый обмен обратной связью на первых этапах тренинга затруднены, и хотя эта игра остается полезной и эффективной, она не способна полностью снять психологические защиты участников. Для ослабления напряжения на этой стадии используются психогимнастические игры с релаксационной направленностью.

**6. Прощание.**

## Занятия 6—7
## ЖИЗНЬ — МЕСТО ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА

**1. Приветствие.**

**2. Ролевая игра «Встреча цивилизаций».** Цель — развитие у участников умений понимать друг друга, эффективно взаимодействовать; понимание важности первого шага навстречу партнеру.

Ход игры. Группа делится на две команды (способы деления — самые разнообразные). Жребием определяется, какая команда будет состоять из землян, а какая — из инопланетян.

Инструкция:

«Космическая экспедиция с Земли обнаружила необитаемую планету, недра которой оказались насыщенными разнообразными полезными ископаемыми и стратегически важными видами сырья. Но практически одновременно с землянами на эту планету высадились представители иной высокоразвитой цивилизации, тоже заинтересовавшиеся природными ресурсами планеты. Заметив присутствие друг друга, и земляне, и инопланетяне укрылись в своих космических кораблях, приведя в боевую готовность нейтронные орудия и ручные бластеры. Эта планета крайне необходима всем цивилизациям. По-видимому, вооруженного столкновения не избежать. Вопрос в том, кто начнет первым, то есть на кого ляжет ответственность за развязывание военного конфликта. Началось тягостное ожидание.

Впрочем, еще остается возможность мирно договориться. Но между кораблями нет связи, и чтобы высказать свои предложения, необходимо покинуть корабль и выйти наружу. Это риск: соперники могут не сделать такого же шага, а просто уничтожить конкурентов. В этой игре вам придется решать, как поступить, совершив десять ходов. В зависимости от



Электронная библиотека БГУ

выбора команд складываются разные ситуации, оценка которых в баллах приведена в таблице:

| Земляне | Инопланетяне | Земляне | Инопланетяне |
|---|---|---|---|
| Открыть огонь | Открыть огонь | −3 | −3 |
| Открыть огонь | Выйти наружу | +5 | −5 |
| Выйти наружу | Открыть огонь | −5 | +5 |
| Выйти наружу | Выйти наружу | +3 | +3 |

Смысл таблицы: если обе команды начинают военные действия, они теряют по три балла; если какая-то команда решает выйти из корабля для переговоров, а соперники прицельным огнем уничтожают их, то погибшие лишаются пяти баллов, а меткие стрелки по парламентерам приобретают пять баллов; если же представители обеих цивилизаций решат попытать удачи на пути переговоров, то и те и другие получают по три балла.

Лучше всего команды развести по разным комнатам. За пять минут, отводимых на каждый ход, команды должны принять решение. В случае, если решение за это время не принято, команда штрафуется на три балла. Голосовать можно сколько угодно раз, но если при окончательном голосовании есть люди, поднявшие руки «против», то за каждого из них команда лишается одного балла. Решение команд передает соперникам ведущий или его ассистент.

Побеждает тот, кто после десяти ходов наберет максимальное количество баллов».

*Информация для ведущего*. Обсуждение этой игры имеет чрезвычайно важное значение — особенно если обнаружится, что практически никто не выиграл (а такое вполне может случиться!). Подобная ситуация очень показательна: дефицит доверия однозначно говорит об ошибочности выбранной игроками стратегии. Если найдется хотя бы одна пара цивилизаций, избравшая не путь обмана и недоверия к партнеру, а путь конструктивного взаимодействия, основанного на доброжелательности и доверии, то ведущий должен обязательно им предоставить возможность сказать главные слова в дискуссии.

Замечательно, если в результате обсуждения участники придут к более глубокому, прочувствованному пониманию достаточно тривиальной истины: кроме игры против кого-то, когда мой выигрыш — это обязательно проигрыш другого, есть игры, когда выиграть можно только вместе. Даже в серьезном противостоя-



Электронная библиотека БГУ

нии, где, казалось бы, царит «закон джунглей», можно добиться большего, выбирая стратегию на общий выигрыш.

*Вопросы для обсуждения*:

1. Что позволило/помешало вам выиграть?

2. Чем вы руководствовались при выборе вашей стратегии?

3. Как вы принимали групповое решение? Все ли участники вашей команды были согласны при определении следующего хода?

4. В чем, на ваш взгляд, секрет выигрыша?

Главные идеи, высказанные участниками, фиксируются на доске.

**3. Упражнение «Сорок слов».** Проведение конкурса по условиям упражнения, приведенного в занятии № 4.

**4. Упражнение «Мой портрет глазами группы».** Цель — получение обратной связи участниками от участников.

Процедура. Ведущий предлагает участникам группы получить свой психологический портрет.

Инструкция:

«Есть ли среди вас желающие получить свой психологический портрет? И не просто словесный портрет с перечислением достоинств и недостатков, а совершенно реальное изображение на бумаге вашего облика? (Желающие натурщики обычно находятся. Натурщику предлагается занять «горячий стул».) Все остальные участники группы станут художниками. У каждого из вас лист бумаги и пачка фломастеров. Каждый — хотя бы в детстве — пробовал изображать людей. У кого-то это получалось удачно, у кого-то — не очень. (В этот момент, как правило, кто-нибудь обязательно высказывается по поводу своего абсолютного неумения рисовать и нежелания обижать натурщика его уродливым портретом.) Что же! Мы не станем даже пытаться создать портрет нашего натурщика в духе реалистической традиции. Не стоит стремиться к внешнему сходству. Совсем наоборот: откажемся от попыток правильно нарисовать глаза, нос, рот, верно передать цвет одежды и нюансы прически. Зачем? Ведь для выполнения этой задачи гораздо проще использовать фотоаппарат. Мы же поставим перед собой более сложную и интересную задачу: каждый из нас должен создать именно психологический портрет человека, сидящего перед нами. Для этого можно применять изобразительные средства, предоставленные в наше распоряжение художниками-модернистами, и исходить из единственного принципа: „Я вижу так!". Пусть ваши рисунки будут иметь метафорический смысл и тонкий подтекст. Может быть, понимаемый вами внутренний мир человека, чей портрет вы изображаете, породит в вашей душе цепочку ассоциаций или создаст конкретный образ, отражающий нечто важное в нем. Может быть, вы восприни-



Электронная библиотека БГУ

маете его психологический облик в виде какого-то реального предмета, а может, это какой-то узор, абстрактный орнамент или набор цветовых пятен. Ограничений для вас нет никаких, будьте свободны в выборе способов изображения его внутреннего облика. Помните лишь, что до конца упражнения разговаривать воспрещается.(Сделав небольшую паузу, ведущий продолжает свой монолог спокойным, чуть замедленным голосом, создавая необходимый настрой, медитативное творческое состояние участников. Можно в этот момент включить и медитативную музыку, но есть опасность, что она не будет вполне соответствовать внутреннему состоянию кого-либо из „художников" и восприятию им натурщика и собьет с верного звучания его „внутренний резонатор".)

А теперь посмотрите внимательно на человека, сидящего перед вами, проникните сквозь внешнюю оболочку, за которой скрывается чуткая и нежная субстанция — человеческая душа. Какова она у этого человека? В чем ее отличие от других душ? Каковы ее особенности, делающие этого человека уникальным созданием во Вселенной? Разглядите внутренним взором образ этой души. Услышьте звучание музыки этой души. Почувствуйте форму и поверхность, ощутите материал этой души. Поймите сущность этой души... И перенесите свое понимание на бумагу. Творите! (Рисование продолжается в течение 10—15 минут. Ведущий предупреждает о необходимости завершить работу за минуту до конца отведенного времени. После этого рисунки располагаются на стульях участников, а все „художники" рассматривают „портреты", переходя от одного к другому. Натурщик, разумеется, тоже получает возможность увидеть изображения своего внутреннего облика.)».

В принципе, этим можно и завершить основную часть упражнения и перейти к групповой рефлексии и обсуждению чувств, вызванных процессом создания «портретов». Организовать обсуждение можно разными способами, например, так: натурщик берет в руки рисунок и говорит о чувствах, которые тот в нем вызывает, интерпретирует изображение и выражает свое согласие или несогласие с «портретом». «Художник» — автор — поясняет, верно ли понято изображение и что именно он хотел передать в рисунке. Можно поступить и иначе: «художники», держа «портреты» в руках и располагаясь по кругу, размышляют по поводу своего творчества и дают комментарии к рисункам только по желанию. Натурщик лишь слушает и изредка задает вопросы. После рефлексии каждый «художник» преподносит «портрет» в дар лицу, на нем изображенному. Возможна ситуация, когда обсуждение ограничивается лишь рефлексией чувств и никаких комментариев к рисункам не делается, они предоставляются «после домысливания» главному герою упражнения.



Электронная библиотека БГУ

*Информация для ведущего*. В длительных тренинговых группах можно периодически возвращаться к этому упражнению, заменяя натурщиков. Делать портреты больше двух-трех человек подряд не рекомендуется: наступает утомление «художников» и теряется глубина погружения во внутренний мир человека, чей портрет создается.

**5. Упражнение «Метафора проблемы».** Цель — развитие самопознания, умение креативно решать проблемы.

I этап. Инструкция:

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

Для рисования своих проблем можно использовать и краски, и фломастеры. Нам представляется, что в данном случае краски (акварельные или гуашь) предпочтительнее. Заметим, что для тех моментов тренинга, когда используется рисование, нужно иметь где-либо поблизости (в соседних помещениях) несколько небольших журнальных столиков — по числу участников. Возможен вариант, когда столы стоят но периметру той комнаты, в которой проводятся занятия. При необходимости круг участников группы как бы «выворачивается» наружу, и каждый может рисовать, не мешая друг другу. Желательно расположиться так, чтобы ни перед кем не мог возникнуть соблазн заглянуть в рисунок соседа до завершения творческого процесса. Ассистент ведущего должен позаботиться о том, чтобы на столах были заранее приготовлены листы бумаги, краски, кисти и сосуды с водой.

Негромко звучит медитативная музыка, ведущий продолжает:

«Закройте глаза. Мысленно вернитесь в ту ситуацию, когда вы в последний раз испытали проблему, которую считаете для себя труднопреодолимой... Посмотрите на нее как бы со стороны, оставаясь к ней достаточно эмоционально холодными... Какие ассоциации вызывает у вас эта проблемная ситуация? Какой образ рождается? С чем или с кем ассоциируетесь вы сами? Вернитесь немного назад и вспомните другую ситуацию, которую также восприняли как проблемную... Может быть, в памяти всплывают другие ситуации, когда вы сталкивались с трудностями... Та же ли эта проблема? Если нет, попробуйте понять, в чем сходство этих проблем? Может быть, они имеют один корень? С чем ассоцииру-



Электронная библиотека БГУ

ется у вас этот корень проблемы? Какой образ встает перед внутренним взором, когда вы думаете о корне этой проблемы? А теперь откройте глаза, молча возьмите кисточку и начинайте рисовать картину, которую можно было бы назвать „Моя проблема". Обязательно нужно, чтобы ваш рисунок содержал метафору вашей проблемы. Время на работу — не более получаса».

*Информация для ведущего.* Иногда участникам предлагается рисовать левой рукой (если они правши). По мнению ряда психологов, это позволяет в большей степени подключить к творческому процессу правое полушарие, раскрепостить образное и ассоциативное мышление. На наш взгляд, это приемлемо тогда, когда участники тренинговой группы получили достаточный опыт выполнения упражнений арт-терапии. Если же терапевтический рисунок они делают в первый или второй раз, предложение рисовать левой рукой может смутить их и даже погасить всякое желание отразить родившиеся образы на бумаге.

С начала рисования медитативная музыка должна звучать чуть громче. Ведущему не следует ходить по комнате и, заглядывая через плечо участников, выяснять, как идут дела? И тем более спрашивать или советовать кому-либо что и как нарисовать. Он не учитель рисования. Нужно спокойно дождаться завершения работы участниками, не вмешиваясь в происходящее. Если кто-то закончит раньше, можно сделать ему знак подождать. За минуту до истечения отведенных тридцати минут ведущий предупреждает об этом и просит закончить рисунок. Впрочем, в большинстве случаев участники группы завершают работу в более короткий срок.

II этап. Инструкция:

«А теперь вернитесь, пожалуйста, в наш круг, взяв с собой рисунки. Поставьте их так, чтобы все остальные члены группы могли их хорошо видеть (можно положить рисунки на пол перед собой). Сейчас каждый из вас посетит вернисаж метафорических проблем. Вы должны увидеть в картинах ваших товарищей их проблемы, понять смысл предлагаемой метафоры и выбрать ту картину, метафора которой покажется вам наиболее близкой к собственному образу проблемы. И все это без слов. Первым будет... (называется имя одного из участников). Начинай не торопясь обходить круг. Нужно не только рассмотреть картины, но и взглянуть в глаза каждому „художнику". Через несколько десятков секунд встанет следующий и так далее».

Завершив круг, первый участник садится на свое место и выступает уже в роли «художника». Затем возвращается второй. Ко-



Электронная библиотека БГУ

гда все участники обойдут круг и рассмотрят картины друг друга, ведущий продолжает:

«А теперь, соблюдая тот же порядок, проделайте, пожалуйста, следующее: возьмите свой рисунок и положите его рядом с тем рисунком, чья метафора показалась вам наиболее совпадающей с видением собственной проблемы. Таким образом, в результате у нас выявятся группы родственных по духу метафор. Если к тому моменту, когда наступит ваш черед выбирать рисунки, перед привлекшей вас картиной уже скопится несколько метафорических изображений, то может оказаться, что не все из них вы посчитаете близкими к вашей метафоре. В этом случае положите свой рисунок не просто сверху на другие, а рядом именно с тем, который привлек вас».

Ведущий должен внимательно наблюдать за выбором, совершаемым участниками группы, и при крайней необходимости деликатно вмешиваться в процесс. Такая необходимость может возникнуть тогда, когда все (или во всяком случае многие) выбирают один и тот же рисунок. Ведущий вправе предложить участникам выбрать что-то близкое им из оставшихся рисунков. Могут появиться «цепочки» из рисунков. Тогда с согласия игроков ведущий сам организует «разрывы» в этих «цепочках» и создает группы (не обязательно равные по численности). С момента разделения на группы разговаривать разрешается.

III этап. Инструкция:

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

На придумывание и изложение метафор следует выделить 5—7 минут. Возможно, потребуется еще меньше времени, и этот этап можно будет сократить. Однако ведущему важно проследить, чтобы каждый участник предложил свою метафору. Только после этого звучит следующая инструкция:

«На основе индивидуально созданных вами метафор ваша группа должна придумать общую метафору, которую нужно представить и в рисунке, и в словесном изложении (ведущий снабжает каждую группу большими листами бумаги). Обсуждайте совместный метафорический образ вашей проблемы, не раскрывая реальное ее содержание, используйте только метафорический язык. Время на работу — 15 минут».

Вместо общего рисунка ведущий может предложить создать живую «скульптуру» или «скульптурную группу», метафорически отражающую общую для участников (сходно воспринимаемую и переживаемую) проблему. Такой прием активно применяется психодраматистами.



Электронная библиотека БГУ

По окончании выработки общей метафоры каждая группа представляет другим метафорический образ своей проблемы. Ведущему лучше воздержаться от комментариев и поблагодарить участников за совместную работу.

IV этап. Инструкция:

«Итак, вы сумели воплотить суть своей проблемы в ярких метафорических образах. Последнее задание — самое важное. Вам нужно создать метафору победы над вашей проблемой. Вместе со своими товарищами по группе придумайте нестандартную, позитивную метафору. Может быть, именно в ней будет скрыт изобретенный вами способ разрешить проблему? Неплохо, если вы внесете в создаваемый образ изрядную долю юмора.»

Работа над новой метафорой может занять 15—20 минут. Для создания соответствующего настроения звучит мажорная музыка. Желательно, чтобы представление метафор (в рисунках, афоризмах, «скульптурах») каждой группы сопровождалось аплодисментами.

На этом упражнение можно завершить и переходить к рефлексии участников. Впрочем, если ведущий почувствует необходимость и уместность, можно предложить всем участникам объединиться и создать общегрупповую метафорическую «Скульптуру Победы над Проблемой» или общий рисунок «Победа над Проблемой».

**6. Рефлексия тренинга. Прощание.**

Электронная библиотека БГУ

# ЛИТЕРАТУРА

*Барановская, М. С.* Искусство жить в мире с самим собой, с другими, с природой / М. С. Барановская, Е. И. Луговцова, О. М. Савчик. Минск, 2006. 130 с.

*Бредемайер, К.* Черная риторика : Власть и магия слова / К. Бредемайер ; пер. с нем. М., 2005. 224 с.

*Вачков, И. В.* Психология тренинговой работы / И. В. Вачков. М., 2007. 416 с.

*Духвалова, М. П.* Имидж продажи : пособие для тренеров и менеджеров по продажам / М. П. Духвалова, М. Е. Наумова, И. А. Глау. М., 2005. 111 с.

*Зинкевич-Евстигнеева, Т. Д.* Теория и практика командообразования. Современная технология создания команд / Т. Д. Зинкевич-Евстигнеева, Т. М. Грабенко, Д. Ф. Фролов. М., 2004. 304 с.

*Змановская, Е. В.* Руководство по управлению личным имиджем / Е. В. Змановская. СПб., 2005. 144 с.

*Рождественская, Н. В.* Креативность : пути развития и тренинги / Н. В. Рождественская, А. В. Толшин. СПб., 2006. 320 с.

*Саймон, С. Л.* Сила цвета и цветотерапия / С. Л. Саймон ; пер. с англ. СПб., 2006. 96 с.

*Сидоренко, Е. В.* Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии / Е. В. Сидоренко. СПб., 2004. 208 с.

*Фопель, К.* Психологические группы : Рабочие материалы для ведущего : практическое пособие / К. Фопель ; пер. с нем. М., 2001. 256 с.

*Фопель, К.* Сплоченность и толерантность в группе : Психологические игры и упражнения / К. Фопель ; пер. с нем. М., 2006. 336 с.

*Шевандрин, Н. И.* Основы психологической диагностики : учебник / Н. И. Шевандрин. М., 2003.

*Шепелева, Л. Н.* Программы социально-психологических тренингов / Л. Н. Шепелева. СПб., 2007. 160 с.

Электронная библиотека БГУ

# ПРИЛОЖЕНИЯ

*Приложение 1*

## ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЦВЕТОВ

**Белый цвет.** С давних пор ассоциировался с божественностью, духом предков; с праведностью и нравственной чистотой, святостью и непорочностью, с высокой и чистой сущностью; с цветом женщины, созданной из ребра Адама. Платон наделил белым цветом совестливую часть души, которая чтит законы, традиции и нравы общества, верна долгу.

Женщина, одетая в белое, внушает мужчине уважение, почтение, кажется возвышеннее, нежнее и недоступнее. Предпочтение белого свидетельствует о бескомпромиссности, некоторой холодности сердца и отсутствии склонности кокетничать с мужчинами. Это может говорить и о нерешительности, колебаниях, сомнениях, пассивности и бессилии.

Белый — цвет телесной смерти, умирания старой и рождения новой жизни.

Белый — цвет науки, знания, рационального сознания. Те, кто нуждается в освобождении от неприятных обстоятельств, могут носить белую одежду, чтобы начать новую жизнь.

Белый, серый и черный увеличивают интенсивность находящегося рядом с ними цвета.

**Серый цвет.** Это мужской цвет, ибо Адам был создан из праха, пепла, грязи. В христианстве серый цвет символизирует телесную смерть и духовное бессмертие, смирение, победу духа над телом. В средневековье он означал несчастье и страдание, одновременно был цветом джентльменов и высшего света.

Серый — цвет невидимой власти и мудрости, которая «как холодный серый пепел прикрывает жар» (Гете). В XX в. серый стал цветом исполнительного, стремящегося к успеху и уверенного в завтрашнем дне мужчины.

Средне-серый говорит о стремлении к стабильности и установлению порядка (находясь между черным женским цветом сексуализации и белым социальным «порядочным» цветом). Он обеспечивает внутреннее спокойствие, несколько отгораживая от внешних воздействий. Он может говорить о замкнутости, сдержанности и скрытности; нередко связан с повышенным уровнем тревожности. С серым может быть связан страх бесконечного ожидания (т. к. в нем нет энергетики цвета). Серый может указывать на отсутствие характера, инициативы, воображения. Его могут носить те, кто переутомлен внешними раздражителями и не ищет сопереживания. Темно-серый выражает потребность в телесно-духовном удовлетворении. Все оттенки серого усиливают эффект других цветов.

Светло-серая одежда повышает интеллектуальные возможности отвечающего.



Электронная библиотека БГУ

**Черный цвет.** Часто обозначает смерть, сон, тьму, неизвестность.

Это цвет женской чувственности, иррациональности, бессознательности и магии. В африканских племенах женщины с очень черной кожей ценились как любовницы, но не как жены. У Платона черная часть души бессовестно добивается своих желаний вопреки желаниям общества. Черный противостоит условностям, правопорядку, морали, он связан с деструктивностью, протестом, конфликтностью, недаром он был цветом пиратов.

В настоящее время черный стал цветом утонченности и элегантности. Черный является целительным, защитным цветом, активизируя женскую магнетическую энергию тела, укрепляя ее.

**Красный цвет.** Это мужской цвет войны, проливаемой крови. В древнем Китае красный передник могли носить только правители и высшая знать. В древней Греции это цвет Эроса и Ареса (страстной любви и войны). Во Франции красный всегда был цветом пламенной и страстной любви; сочетание красного и черного — смерть любви, сочетание красного и голубого — верность вечной страсти. Гете полагал, что красный любят энергичные, здоровые, малокультурные люди; склонность к нему всегда можно найти у диких народов. Красный — это цвет бизнесменов и предпринимателей.

Красный день календаря — цвет святых и их мучений. У католиков этот цвет означает рвение в вере, достоинство — цвет кардиналов.

Огненно-красный — чувственность и животная страсть. Багряно-красный — гнев. Светло-малиновый — любовь.

Красный повышает активность, выносливость, усиливает жизненную энергию и иммунитет. В одежде он символизирует действие, борьбу, страстность, желание, волю к победе, эгоизм и хвастовство. Полагают, что женщину в красном легко соблазнить. Красный помогает преодолевать жизненные препятствия, повышает предприимчивость. Он часто вызывает волнение, беспокойство, нервное напряжение, раздражительность. Добавьте себе красного, если вам не хватает энтузиазма и интереса к жизни, энергии для претворения в жизнь своей мечты, перед ответственным событием (самопрезентацией) для повышения ответственности в себе.

Красный вызывает подъем работоспособности, но уже через 20 минут возникает цветовое утомление и снижение работоспособности. Красный эффективен в состоянии депрессии, подавленности и фатализма. Красные световые ванны используются при лечении параличей, истощений, туберкулеза, язвы желудка. Неприязнь к этому цвету может указывать на упадок жизненных сил, снижение сексуальных возможностей.

У женщин количество клеток крови — эритроцитов — меньше, они недооценивают время, опаздывают и живут больше.

Красные машины реже попадают в ДТП.

**Желтый цвет.** В Древнем Египте и Китае желтый считался женственным цветом и цветом божественного озарения; в буддизме он означал богатство, любовь и духовность. С желтым связывают увеличение жизненной силы, приобретение крепкого здоровья и способность ясно излагать свои мысли. По мнению Гете, желтый обладает светлой природой и отличается ясностью, веселостью и мягкой прелестью.

Желтый оказывает бодрое, веселящее воздействие. Он наиболее благоприятен для большей скорости зрительного восприятия и остроты зрения



Электронная библиотека БГУ

(в записях на светло-желтой бумаге ориентироваться легче). Желтый стимулирует нервную систему, укрепляет и поддерживает работу мозга. Он помогает в исследовательской работе, в изучении объективного мира.

Если вы любите этот цвет, вы стремитесь к поиску интеллектуальных приключений и независимости, надеетесь на счастливую жизнь и имеете самые разнообразные хобби, позитивное мышление и постоянно находитесь в поиске новых возможностей. Вы обладаете веселым, жизнелюбивым, оптимистичным и мягким характером. Если женщина часто выбирает желтую одежду, это может говорить о ее самовлюбленности, о скрываемой чувственности и женственности. Желтый — это стремление к изменению и выполнению планов, главное, чтобы цели были реальными, достижимыми. По мнению удачливых менеджеров зарубежных фирм, они приобрели состояние благодаря окраске своих офисов в желтый цвет.

Если вы не любите этот цвет, возможно, вы «варитесь» в одних и тех же мыслях, боясь самораскрытия перед собственными же чувствами; может быть, вам не хватает определенной стабильности и психологической самостоятельности — вы часто поддаетесь нажиму окружения, чувствуете себя в опасности, впадаете в депрессию. Желтый цвет часто отвергается алкоголиками. Желтый помогает при депрессиях и болезнях желудочно-кишечного тракта.

Золотисто-желтый — цвет истины, полученной в откровении, цвет просвещения, эмоциональной теплоты солнца, овеществленного света, славы, мудрости, избранности и счастья. Он является стимулятором иммунной системы, активизирует собственные целительные силы организма.

Грязно-желтый (бледный, тусклый) — цвет ревности, предательства, зависти, подозрительности, деградации, безумия, бешенства.

**Коричневый цвет.** Цвет эротической настроенности, животной сексуальности, материальности, радости, созидания и земной жизни. У большинства людей он ассоциируется с приземленностью, с укоренением повседневности. В христианстве коричневый связывали с насилием, силой, плотской любовью. Рыжий цвет считался цветом сатаны.

Красновато-коричневый может говорить о жадности и скупости, коричневато-оранжевый — о лени, беззаботности и отсутствии честолюбия. Янтарные тона говорят о потребности в забытьи, ласке, чувственном удовольствии. Коричнево-зеленые содействуют этому при наличии внешних развлечений (путешествий). Темно-коричневый — мужской цвет, коричневый с примесью розового и оранжевого — женский. Выбор коричневого может говорить о наличии физического истощения, переутомления; о бегстве от интеллектуальных к сугубо телесным потребностям, о необходимости отдыха от условностей цивилизации и собственного сознания. Он свидетельствует об устойчивости, умеренности, консерватизме, аккуратности и постоянстве. Коричневые тона предпочитают люди солидные и сильные, но нередко испытывающие проблемы со здоровьем (депрессия, заболевания поджелудочной железы). Им, возможно, не хватает гибкости в решении жизненных вопросов. Коричневый при длительном воздействии может вызывать асоциальность и антиобщественное поведение. Если человек отвергает этот цвет, он пренебрегает повседневностью, излишне рассудителен, мечтателен.

**Цвет хаки.** Предпочтение зеленовато-желтых тонов означает стремление человека устанавливать новые контакты, желать встреч с чем-то неизвест-



Электронная библиотека БГУ

ным, тормозить свои импульсы, контролировать поведение, чтобы не вступать в конфликт с окружающими, не подвергнуться критике, не получить отказа, не скомпрометировать себя. Светлые тона ищут люди, стремящиеся к получению возбуждения извне. Люди, выбирающие коричнево-зеленый, хотели бы наслаждаться состоянием, благотворно влияющим на чувства и содействующим отдыху. Коричнево-зеленый выражает ощущения собственного тела и чувственного пассивного восприятия, способствует расслаблению вегетативной нервной системы.

Хаки не утомляет зрение, оказывает стимулирующее влияние на мозг. При укачивании он ухудшает самочувствие. Выбор этого цвета может говорить о наличии желудочно-кишечных заболеваний.

**Зеленый цвет.** С этим цветом связаны терпимость к мнениям и верованиям других, умение легко приспосабливаться к изменяющимся условиям, такт, вежливость, житейская мудрость — т. е. те качества, которые иногда могут трактоваться как тонкий обман. Зеленый является символом жизни, ассоциируется с рождением, надеждой, весенним обновлением и юностью, справедливостью. Связан с самопознанием, саморегуляцией, самооценкой. Сине-зеленый — символ жажды власти, бескомпромиссности собственных решений. Выбор такого цвета может говорить о том, что человек идеализирует себя, стремится улучшать поведение других. Зеленый говорит о наличии потенциальной энергии, которая не разряжается наружу в виде аффектов благодаря интеллекту, о воле и настойчивости в овладении собой, о потребности в самоутверждении и уверенности в собственной полноценности.

В католичестве зеленый связан с ростом духа святого в человеке, с триумфом жизни над смертью.

Зеленый — это скорее мужской цвет. Зеленый Будда из цельного минерала. Нерон любил смотреть на мир через изумрудные стекла. Изумруд был любимым камнем Соломона. Н. Гумилев считал зеленый мужским цветом, на это есть указания и в Библии.

Женские и детские платья зеленого цвета продаются хуже, чем платья других цветов. Но бизнес-леди, женщина-политик, спортсменка может любить зеленый цвет. У женщин зеленый цвет ассоциируется с мужественным запахом (мужского дезодоранта).

Считается, что зеленый укрепляет память и знания. Он в целом оказывает благотворное влияние на нервную систему, оказывая успокаивающее воздействие. Он нормализует давление, пульс, частоту дыхания, увеличивает остроту зрения, создает несильный, но прочный подъем работоспособности, увеличивает концентрацию внимания. Отвержение зеленого указывает на неуравновешенность личности, некоторую эксцентричность и экстравагантность.

Зеленый показан людям, страдающим невралгиями, мигренями, при раздражительности, фрустрации планов, бессоннице. Он смягчает морскую болезнь, оказывает слабое болеутоляющее действие. Может быть рекомендован для обеспечения вынужденного контроля над своими действиями и мыслями, а также тем, кто стремится приобрести настойчивость, выдержку и манеру уверенно держаться в обществе. Зеленый дает силы, чтобы завершить начатое; он поможет, если вы чувствуете, что вам навязывают правила или у вас есть проблемы в личных отношениях подчинения — власти.

**Голубой цвет.** Это цвет женственности, романтики идеалистов, наивности, впечатлительности, душевного пространства принцесс. Голубые тона лю-



Электронная библиотека БГУ

бят творцы, писатели, художники — те, кто любит мир идеальный, а не материальный. Но голубой не направляет на творчество, скорее на веру; это божественный цвет, успокаивающий душу, нравственно высокий, одухотворенный. Больше половины всех младенцев не воспринимают голубой цвет до трех лет. Каждый десятый мужчина страдает дальтонизмом. Может быть, поэтому мужчины слепы к голубизне и возвышенности женских чувств?

Голубой — это холодный цвет, возвышающийся над страстями, фригидно-стерильный. Считается, что девушки, выбирающие голубой, — неисправимые идеалистки, полные возвышенных мыслей, и чем ближе к синему, тем мысли возвышенней. Люди в голубом довольствуются духовной пищей, созерцательны, доброжелательны, спокойны и альтруистичны. Если человек предпочитает голубой, окружающие его уважают, ценят, он сам, как правило, удовлетворен своей жизнью.

В голубой одежде люди выглядят моложе, т. к. голубой придает свежесть. Голубой успокаивает, снижает аппетит. Его рекомендуют при кожных заболеваниях, при повышенном кровяном давлении, воспалении печени, он вообще эффективен при воспалительных процессах. Но злоупотребление голубым может вызвать усталость и угнетенность.

**Синий цвет.** Олицетворяет непостижимость вечной божественной истины, верность, освобождение от желаний, ведущих к различным действиям во внешнем мире, аскетизм, религиозный альтруизм, поиск своего призвания. Синий — цвет протестантов. В синем минимум материальности и чувственности земной. Синий — нейтральный цвет, андрогинный, содержащий и мужской и женский принципы, хотя его часто считают женским ввиду его близости к голубому. Этот цвет является сублиматом интеллекта, разума, этим он и объединяет мужчину и женщину.

Синий характеризует потребность в мирном и расслабленном покое, стремление к безопасности; он служит для восстановления сил при глубоких переживаниях. Синий может говорить о наличии депрессивного состояния, о разочаровании, обманутых ожиданиях.

Синее и голубое белье раскупается слабо — это связано с анестезией чувств синими тонами.

Синий любят тучные люди — он зрительно уменьшает объем.

Синий, как и зеленый, может быть полезен людям, страдающим от ревности, недоверчивости, беспокойства, бессонницы. Синий положительно влияет на импульсивное поведение экстравертов, подростков. Синий помогает снять волнение, избавиться от неопределенности, усвоить новую информацию (то, что вы хотите надолго запомнить, пишите на голубой бумаге). На интровертов может оказывать угнетающее воздействие.

**Фиолетовый цвет.** «Кто умножает знание, тот умножает скорбь» — лозунг фиолетового. Это цвет мудрости, печали, познания истины, покаяния. Это внутренний цвет людей с высокими духовными качествами, которые ищут свое призвание. Может быть, религиозных и депрессивных.

Фиолетовый — скорее мужской цвет. Цвет холостяков и католических епископов. У Лермонтова, Врубеля фиолетовый Демон олицетворял неукротимый, мятущийся человеческий дух, ищущий примирения обуревавших его страстей, не находящий ответа на свои сомнения, вечно стремящийся к борьбе. Для Блока фиолетовый — это сладострастие тоски.



Электронная библиотека БГУ

Это цвет творчества, поиска нового, рождения нового. Цвет модерна, поэтов начала XIX в. Цвет восторженного самопожертвования, воздержанности и оригинальности, свободы, освобождения от всяческих границ и в то же время умеренности, смирения и рассудительности женщины, испытавшей многие страдания. Немудрено, ведь это смесь красного и синего, импульсивности и осмотрительности. Фиолетовый связан с мистикой, исключительностью и глубиной, с помощью которых можно понять внутренние причины бытия.

Фиолетовый — это скорее цвет зрелых людей, нежели молодых. Выбирающие его подвержены влиянию других людей и одновременно желают очаровывать, оказывать влияние на окружающих. Отвержение его говорит о потребности в чувственных и глубоко эмоциональных переживаниях, а также в рациональном контроле своей чувственности, своего подсознания. Интеллектуалы обычно отклоняют фиолетовый. Любят фиолетовый алкоголики, дети со сниженным интеллектом, люди с нарушениями функций щитовидной железы (он оказывает действие на гипоталамо-гипофизарную систему) — может быть, поэтому его выбирают гомосексуалы наряду с голубым (для них характерен интровертный, более женский способ общения с миром).

Фиолетовый замедляет дыхание, ослабляет пульс, снижает работоспособность сильнее черного, может оказывать подавляющее влияние на интеллект, вызывает депрессивно-меланхолическое состояние. Но на сердечно-сосудистую систему действует благотворно, увеличивая ее выносливость.

Добавьте себе фиолетового, если вам нужно сосредоточиться на внутренней проблеме, развить интуицию, облегчить страдания, затормозить процесс мышления, если вам трудно усваивать философию. Фиолетовый — самодостаточный цвет, постоянное пребывание в нем грозит опасностью остаться в мире фантазий.

**Сиреневый цвет.** Сиреневый создает впечатление болезненной утонченности, эстетичности, сентиментальности, нежности; ассоциируется с запахом фиалок и благоухающих женщин, с чувственностью и эротичностью. Его выбирает беременная женщина, человек, верящий в таинственное, мистическое, эстет.

**Пурпурный цвет.** Пурпур соединяет в себе (и тем самым снимает) противоположности — красный и синий, земной с небесным, активный с пассивным, горячий с холодным. Это цвет королевского достоинства, сверхсознания, женской интуиции. До недавнего времени пурпурная краска стоила баснословных денег, добывалась из моллюсков и вызывала огромный восторг. Мятежники, претендовавшие на королевский трон, надевали пурпурную обувь — и это приравнивалось к государственной измене. Это цвет посвященности, избранности, величия.

Пурпур — это осуществленная идея (фиолетовый — творчество, красный — действие, воплощение).

Пурпур — синоним чувственности. Черный и малиновый используются для создания сексуального имиджа и соблазнения молодых мужчин. Гранат — камень власти над людьми и любовной страсти.

**Розовый цвет.** Розовый — цвет духовной радости, нежности, высокой любви и мучеников (т. к. нет розы без шипов). Этот телесно-чувственный цвет многие считают приторно нежным, слащавым. На пресытившихся женским вниманием мужчин розовый действует как красный на быка. Белое сознание женщины сталкивается с красной мужской сексуальностью и заставляет розоветь от смущения.



Электронная библиотека БГУ

Розовый — цвет наивного оптимизма, бодрости, жизненной свежести, молодости, мягкости, слабости, нежности, романтичности, влюбленности и чувственности. Бледно-розовый может вызывать ощущение мечтательности и склонности к экстравагантности. Девушка в розовом всегда будет приглашена на танец — так считают многие мужчины-психологи.

Розовый цвет помогает выздоравливать. В одной французской клинике для маленьких пациентов было предложено розовое белье; число поправляющихся сразу возросло. Розовый положительно влияет на настроение и иммунную систему организма.

*Приложение 2*

## ТВОРЧЕСТВО ВМЕСТО СТЕРЕОТИПНЫХ ДЕЙСТВИЙ
### (по книге Т. Д. Зинкевич-Евстигнеевой)

Творчество характеризуется нестандартным подходом к характеру деятельности. Используемые в контексте творческой деятельности методики, правила, технологии часто отличаются от привычных. Творческий подход всегда более эффективен, результативен, рационалистичен, экономичен, чем деятельность по принятым правилам. Чаще всего в контексте работы команды ее члены проявляют три формы творчества (креативности):

- энтузиазм;
- рационализаторство;
- изобретательство.

| «Плюсы» | «Минусы» |
|---|---|
| • максимальное человеческое, душевное, заботливое отношение к заданию, ситуации, ее объектам;<br>• перспективная польза для развития ситуации и ее объектов;<br>• уникальный результат | • подход реализуется за счет самоотверженности и душевных качеств члена команды;<br>• нестандартность делает его носителя единственным и незаменимым; другой человек, не обладающий этими качествами, не сможет выполнять работу с такой же эффективностью и самоотдачей;<br>• малая приемлемость для большинства;<br>• большой расход используемых ресурсов (жизненная энергия, финансы, материалы, время и пр.);<br>• «сгорание» человека: все делает сам, с душой, больше переживает, затрачивает больше энергии |

**1. Энтузиазм.** Использование в работе обычных методов, но с необычной самоотдачей, душевной теплотой, неформальным подходом. За счет такой нестандартности заметно повышаются авторитет, влияние и, как следствие, качество и надежность результата, на получение которого на-



Электронная библиотека БГУ

правлена деятельность. Для такого подхода характерно ненормированное привлечение собственных ресурсов: эмоциональных, духовных, моральных, физических, материальных. Для того чтобы выполнить задание, человек может пожертвовать собственными деньгами, не спать, не есть, «разбиться, но сделать». Человек болеет за дело и делает все возможное для того, чтобы оно продвигалось.

Наиболее распространенный пример «энтузиазма» — это эксклюзивные вещи ручной работы, продукты, материалы. Они всегда дороги и предполагают наличие Мастера.

**2. Рационализаторство.** Совершенствование и рационализация отдельных элементов используемых методик (правил, механизмов, технологий и т. п.). Эффект может проявляться:

- в облегчении методик;
- повышении их результативности;
- экономии какого-то ресурса (времени, материалов, более высокой квалификации сотрудника и т. п.);
- качестве и надежности планового результата усовершенствованной методики.

Рационализатор стремится что-либо улучшить, усовершенствовать, обновить.

| «Плюсы» | «Минусы» |
|---|---|
| • экономия различных ресурсов;<br>• упрощение технологии в целом, что делает ее доступной для освоения многими;<br>• выигрыш во времени или объемах выполненной работы | • снижение уровня душевной отдачи и «подпитки» для развития ситуации;<br>• появление рисков, обусловленных рационализацией;<br>• сокращение рабочих мест |

Классический пример — замена ручной дойки коров машинной: повысились надои, но молоко потеряло некоторые свои свойства. Когда процесс усовершенствования достигает серьезных масштабов, рационализаторство может перейти в изобретательство.

**3. Изобретательство.** Предложение принципиально новых приемов, способов, методов, правил, форм организации, форм взаимодействия (учета, контроля) и т. п. Естественно, что новое предложение должно очевидным (для основного состава команды) образом превосходить по конечному результату привычно действующий механизм (методику, технологию, порядок и т. п.). Гениальные предложения и изобретения нередко оборачиваются к человеку теневой стороной (ядерное оружие, нарушение экологии и пр.).

Важно, чтобы в команде органично сочетались все три формы творчества: и энтузиазм, и рационализаторство, и изобретательство. Для эффективной работы команды достаточно одного-двух изобретателей и примерно равного соотношения энтузиастов и рационализаторов. Если команда состоит из одних энтузиастов, она будет трудиться с невероятной самоотдачей. Однако за-



Электронная библиотека БГУ

дания, связанные с поиском новых идей, созданием новых продуктов, технологий, концепций, будут для них непростыми. Команда энтузиастов — это коллектив отменных исполнителей.

| «Плюсы» | «Минусы» |
|---|---|
| • максимальное содействие техническому прогрессу;<br>• выигрыш во времени, объемах, расходах; выигрыш в экономии ресурсов | • повышение рисков неапробированных, новых предложений;<br>• сокращение рабочих мест;<br>• возможные нарушения привычного хода вещей |

Команда, состоящая преимущественно из рационализаторов, будет прекрасно справляться с заданиями, связанными с усовершенствованием, модернизацией уже имеющихся технологий и продуктов.

Команда изобретателей продуктивна в областях, требующих постоянного притока свежих идей и комбинаций (творческий и рекламный бизнес, научные лаборатории, биржи и пр.).

Способности к рационализаторству легко тренируются с помощью специальных игр, используемых в тренингах креативности. Таким образом, команду энтузиастов можно обогатить рационализаторскими чертами. Изобретательский же подход предполагает особый склад ума, так же как энтузиазм требует наличия определенных личностных качеств (альтруизм, самоотверженность и пр.) и высокой мотивации.

***Приложение 3***

## СЕМЬ ИСПЫТАНИЙ ЦАРЯ
### (диагностика форм проявления творчества членами команды) (по книге Т. Д. Зинкевич-Евстигнеевой)

*Всем участникам раздают листы бумаги и ручки, их просят удобно расположиться и послушать вводную историю.*

«В некотором царстве, в некотором государстве жил-был один Мастер, и было у него три сына. Все трое — красавцы, как на подбор. Все трое — талантливые, точно в отца. Смотрел на них отец, нарадоваться не мог. Но временами ему становилось грустно: таких красивых и талантливых грех держать в безвестности. Их на царскую службу отправить надобно. Собрал отец каждому сыну котомку со всем необходимым, вывел их на дорогу и сказал:

— Сыновья мои любимые! Красивыми и талантливыми вы уродились! Такие должны царю служить, государству помогать. Отправляйтесь же ко двору. Наш царь-батюшка человек мудрый. Он, верно, испытать вас надумает. Все его задания выполняйте, да меня вспоминайте. Ну, с Богом! — закончил Мастер и, расцеловав сыновей, пошел к дому.



Электронная библиотека БГУ

Долго ли, коротко ли, прибыли братья к царскому двору. Вышел государь, посмотрел на них внимательно. „Сразу видно, толковые ребята", — решил про себя царь, а вслух сказал:

— Ну, зачем пожаловали на царский двор? Службы искать или почестей снискать?

— Службы искать и почестей снискать, царь-батюшка, — с поклоном отвечали братья. — Отец наш, Мастер, нас к тебе отправил, велел все задания выполнять. Так мы готовы!

— Что готовы — хорошо, а отца вашего я знаю. Лучше его нет мастера в нашей стране. Верно, и сыновья в него пошли? Проверим! Знаете ли вы, какое число счастье человеку приносит?

— У каждого человека, царь-батюшка, свое счастливое число! Но мудрецы говорят, что семерка всем удачу и счастье приносит, — ответили братья.

— Ага, образованные, значит, — обрадовался царь. — Так вот, коли семерка — число счастливое, дам я вам семь заданий. Только, чур, между собой — не совещаться. Каждый задание должен выполнить по-своему. Вот я и посмотрю, одинаково вы мыслите, аль по-разному. Если одинаково — только одного на службу оставлю, остальные отцу помогать отправятся. Если по-разному — всех приму на царскую службу. Согласны ли вы с моими условиями?

— Согласны, царь-батюшка, — ответили братья.

Каждому брату отвели дом. Через три дня царь вызывает их к себе и говорит:

— Вот вам мое первое задание. У каждого из вас в саду, что рядом с домом, пень старый и сухой имеется. Я хочу, чтобы вы сделали его зеленым и цветущим. Как вы этого добьетесь — меня не касается. Все, что нужно вам для работы, спрашивайте. А как зазеленеет пень у кого — сразу ко мне бегите, только братьям своим про успех не рассказывайте. Обмениваться удачами будем, когда пень у каждого зацветет! Задание понятно?

— Понятно, — ответили братья и разошлись по своим домам».

*— Дорогие друзья, — говорит ведущий, — а вам понятно первое задание царя? Если это так, пожалуйста, на листе бумаги поставьте цифру «1». Подумайте, что бы вы сделали на месте братьев, как бы вы добились того, чтобы пень зазеленел. У вас есть 3 минуты. Запишите свое решение рядом с цифрой «1».*

*Вам интересно узнать, что сделал каждый брат? Тогда слушайте.*

«Первый брат решил, что нужно поливать пень как можно чаще, разговаривать с ним, отнестись к нему с любовью и заботой. День и ночь, забыв про отдых, он его обхаживал, все свое внимание посвящал пню. Подолгу сидел рядом с ним, рассказывал ему о жизни в отчем доме, о полях пшеницы, об отцовской кузнице, о девушке с глазами, как два чистых голубых озера. И — о чудо! — через некоторое время на пне появились зеленые росточки!

Второй брат точно знал, что сухим пень становится из-за отсутствия достаточного количества воды и удобрений. Он попросил у царя шланг, насос и будильник и сделал замечательное приспособление для полива: насос качал воду из колодца, она по шлангу поступала в лейку. Специальный механизм



Электронная библиотека БГУ

переворачивал лейку точно по звонку будильника. Второй брат составил расписание поливов, удобрил землю и пошел на рыбалку. Пока он занимался своими делами, система полива работала сама по себе. Прошло некоторое время, и — о чудо! — на пне появились зеленые ростки!

Третий сын внимательно осмотрел пень и пришел к выводу, что ему не хватает свежих сил, обновления. Он заказал у царского садовника несколько полезных культур и привил их пню. Через некоторое время пень зацвел разными сортами растений!».

*— Вот, как поступили братья, — продолжает ведущий, обращаясь к участникам. — А теперь прошу каждого задать самому себе вопрос: чей путь мне ближе всего? Под цифрой «1», рядом с вашим вариантом решения, напишите, чей путь вам ближе всего — первого, второго или третьего брата. Спасибо! А теперь послушайте, что было дальше.*

«Царь порадовался, что каждый из братьев достиг успеха, а когда узнал, что все они действовали по-разному, так всех троих расцеловал и наградил. Прошло некоторое время, и снова царь вызывает к себе трех братьев:

— Вот, — говорит, — вам мое второе задание. Наш придворный агроном вывел репку диковинную, выросла она больше человеческого роста. Корни у нее — дай бог каждому, мощные, как у дуба. Никак не вытянешь. В нашем царстве всего три экземпляра имеется. Вам нужно придумать, как эти репки из-под земли достать. Выросли они в разных местах, так что вы мешать друг другу не будете. Задание понятно? Ну, с Богом, приступайте!».

*— Дорогие друзья, — продолжает ведущий, — вам понятно второе задание царя? В таком случае поставьте на своих листах цифру «2». У вас есть 3 минуты, чтобы записать свой способ решения этой задачи.*

*Вы, наверное, хотите узнать, что сделал каждый из братьев? — спрашивает ведущий, когда все закончат выполнять задание. — Итак…*

«Первый брат взял лопату. День и ночь он аккуратно откапывал главный корень и каждый корешок. Репка накренилась и вылезла из земли. Так первый брат достал репку целехонькой, а образовавшуюся от корней яму снова землей заполнил.

Второй брат репу внимательно осмотрел, обвязал веревками, а веревки к мощному коню привязал. Дернул конь раз, дернул другой, дернул третий и, наконец, вытащил репку.

Третий брат окопал корневую систему репки, огородил ее и стал интенсивно откачивать насосом воду и поливать ею землю. Земля около корней стала такой жидкой, что корни репки освободились и репка всплыла».

*— Вот как поступили братья, — продолжает ведущий, обращаясь к участникам. — А теперь прошу вас ответить на вопрос: путь какого брата наиболее близок вам? Под цифрой «2», рядом с вашим вариантом решения, напишите, путь какого брата вам ближе всего — первого, второго или третьего. Спасибо! А теперь послушайте, что было дальше.*



Электронная библиотека БГУ

«Царь порадовался за братьев, а когда узнал, что все они действовали по-разному, так всех троих расцеловал и наградил. Прошло некоторое время, и снова царь вызвал к себе трех братьев:

— Вот вам мое третье задание. Ураган разрушил мой амбар с зерном. Там в отдельных отсеках хранились греча, пшеница и горох. Вот все и перемешалось. Мы все уже на три части разделили, каждому из вас мешки выделили. Спасайте урожай, и я вас награжу! Задание понятно?».

*— Дорогие друзья, — продолжает ведущий, — вам понятно третье задание царя? В таком случае поставьте на своих листах цифру «3». У вас есть 3 минуты, чтобы записать свой способ решения этой задачи.*

*Вы, наверное, хотите узнать, что сделал каждый из братьев? — спрашивает ведущий, когда все закончат выполнять задание. — Итак…*

«Первый брат день и ночь, без сна и отдыха, по зернышку все крупы перебрал, по мешкам разложил, спас свою часть урожая.

Второй брат замерил величину зерна каждой крупы и изготовил три сита с диаметром сетки, соответствующей величине зерна каждой культуры. Все просеял и по мешкам разложил, спас свою часть урожая.

Третий сын долго трудился над специальным сепаратором. Изготовил его и пропустил через него все культуры. Чудесный сепаратор отделил зерна и они высыпались в отдельные мешки. Так третий сын спас свою часть урожая».

*— Вот как поступили братья, — продолжает ведущий, обращаясь к участникам. — А теперь прошу вас ответить на вопрос: путь какого брата наиболее близок вам? Под цифрой «3», рядом с вашим вариантом решения, напишите, путь какого брата вам ближе всего — первого, второго или третьего. Спасибо! А теперь послушайте, что было дальше.*

«Царь обрадовался, что братья урожай спасли. А когда узнал, что все они действовали по-разному, так всех троих расцеловал и наградил. Прошло некоторое время, и снова царь вызвал к себе трех братьев.

— Вот, — говорит, — вам мое четвертое задание. Подарил мне сосед три стада. В каждом стаде по двадцать златорунных овец. Сейчас пришло время стрижки. Каждый волос — на вес золота. Да вот беда: овцы норовисты, никто их подстричь не может. Сделайте милость, решите вы эту задачу, подстригите овец. А я вас награжу».

*— Дорогие друзья, — продолжает ведущий, — вам понятно четвертое задание царя? В таком случае поставьте на своих листах цифру «4». У вас есть 3 минуты, чтобы записать свой способ решения этой задачи.*

*Вы, наверное, хотите узнать, что сделал каждый из братьев? — спрашивает ведущий, когда все закончат выполнять задание. — Итак…*

«Первый брат, будучи человеком терпеливым, долгое время наблюдал за повадками овец, проводил с ними дни и ночи. Он изучил их характер, овцы привыкли к нему и полюбили. Они стали совсем ручными и с радостью дали себя остричь.



Электронная библиотека БГУ

Второй брат придумал станок с приманкой. Овца сама заходила в станок за лакомством, станок закрывался, и специальные приспособления надежно и безболезненно для овцы фиксировали ее ноги и голову на время стрижки.

Третий брат изобрел особый витаминизированный препарат, вызывающий линьку у овец. Препарат добавлялся в воду, овца ее выпивала и уже через несколько дней сама сбрасывала шерсть. Препарат был основан на целебных травах, включал в себя множество других полезных для здоровья овец веществ и стимулировал рост шерсти».

*— Вот, как поступили братья, — продолжает ведущий, обращаясь к участникам. — А теперь прошу вас ответить себе на вопрос: путь какого брата наиболее близок вам? Под цифрой «4», рядом с вашим вариантом решения, напишите, путь какого брата вам ближе всего — первого, второго или третьего. Спасибо! А теперь послушайте, что было дальше.*

«Царь обрадовался, что братья остригли овец. Его казна существенно пополнилась. А когда узнал, что они сделали, чтобы добыть руно, так всех троих расцеловал и щедро наградил. Прошло некоторое время, и снова царь вызвал к себе трех братьев.

— Вот вам мое пятое задание. В трех местах моего сада растут чудесные стелющиеся розы. Но у меня одна забота — земля в саду такая плодородная, что сорняки забивают мои розы и заслоняют им свет. Освободите розы от сорняков».

*— Дорогие друзья, — продолжает ведущий, — вам понятно пятое задание царя? В таком случае поставьте на своих листах цифру «5». У вас есть 3 минуты, чтобы записать свой способ решения этой задачи.*

*Вы, наверное, хотите узнать, что сделал каждый из братьев? — спрашивает ведущий, когда все закончат выполнять задание. — Итак…*

«Первый брат аккуратно вручную прополол розы. Перебрал всю землю вокруг них и удалил все корешки сорняков. Розы благодарно поклонились ему.

Второй брат использовал плоскорез, специальное приспособление, позволяющее срезать все сорняки вокруг кустов.

Третий брат положил между кустами роз толстый слой соломы, она не позволяла расти сорнякам».

*— Так братья справились с пятым заданием царя, — говорит ведущий. — А теперь прошу вас ответить себе на вопрос: путь какого брата наиболее близок вам? Под цифрой «5», рядом с вашим вариантом решения, напишите, путь какого брата вам ближе всего — первого, второго или третьего. Спасибо! А теперь послушайте, что было дальше.*

«Царь обрадовался, что его любимым розам помогли. А когда узнал, что братья делали, чтобы розам помочь, так всех троих расцеловал и щедро наградил. Прошло некоторое время, и снова царь вызвал к себе трех братьев.

— Вот вам мое шестое задание. Есть у меня три старых конюшни. Никто их вычистить не может, а помещений у нас не хватает. Попробуйте привести



Электронная библиотека БГУ

конюшни в порядок, а я вас награжу. Чтобы вычистить конюшни, просите у меня, что хотите, любую помощь вам окажем».

*— Дорогие друзья, — продолжает ведущий, — вам понятно шестое задание царя? В таком случае поставьте на своих листах цифру «6». У вас есть 3 минуты, чтобы записать свой способ решения этой задачи.*

*Вы, наверное, хотите узнать, что сделал каждый из братьев? — спрашивает ведущий, когда все закончат выполнять задание. — Итак...*

«Первый брат работал день и ночь, выносил из конюшни грязь и в поле закапывал, да так аккуратно, что красоту поля не нарушил. Потом все очистил, помыл, где надо доски приколотил. И засияла конюшня, как новенькая.

Второй брат вырыл рядом с конюшней яму глубокую. Потом направил в конюшню из нескольких шлангов мощные струи воды. Вода всю грязь вымыла и в яму стекла. Закопал второй брат яму, утрамбовал, а остальное уже вручную убрал. И засияла конюшня, как новенькая.

Третий брат взял несколько домкратов и поднял конюшню повыше. Вся грязь на земле осталась. Добавил он туда песка, камней, опилок — и получилась земля ладная. Положил он сверху камни огромные, зацементировал их — и получился крепкий фундамент. Опустил он конюшню обратно. Только теперь она уже на новом высоком фундаменте стоит, как новая».

*— Так братья справились с шестым заданием царя, — говорит ведущий. — А теперь прошу вас ответить себе на вопрос: путь какого брата наиболее близок вам? Под цифрой «6», рядом с вашим вариантом решения, напишите, путь какого брата вам ближе всего — первого, второго или третьего. Спасибо! А теперь послушайте, что было дальше.*

«Царь обрадовался, что у него теперь еще три конюшни появилось. А когда узнал, что братья делали, чтобы конюшни очистить, так всех троих расцеловал и щедро наградил. Прошло некоторое время, и снова царь вызвал к себе трех братьев.

— Вот вам мое седьмое, последнее задание. Оно все решает. Подарил мне английский король семена чудесной пшеницы. Мы засеяли ими три поля. Взошла пшеница, такая красивая, ладная, уже и колосья почти налились. Но вот беда, кто-то по ночам приходит и пшеницу поедает. Кто — не известно. Все мои сторожа на службе засыпают. Вот скоро убирать урожай надо. А уберем мы урожай или кто-то за нас постарается — пока не ясно. А жаль, так мне охота аглицкого хлеба покушать! Уберегите мои поля до жатвы, а я вас награжу».

*— Дорогие друзья, — продолжает ведущий, — вам понятно седьмое задание царя? В таком случае поставьте на своих листах цифру «7». У вас есть 3 минуты, чтобы записать свой способ решения этой задачи.*

*Вы, наверное, хотите узнать, что сделал каждый из братьев? — спрашивает ведущий, когда все закончат выполнять задание. — Итак...*

«Первый брат дни и ночи глаз не смыкал: все ходил по полю, воров отгонял. Так и уберег пшеницу.



Электронная библиотека БГУ

Второй брат быстро организовал команду часовых, составил расписание 20-минутных вахт. За 20 минут заснуть не успеют. Так он сохранил пшеницу.

Третий брат придумал „живое" пугало. Специальный механизм позволял пугалу двигаться, оставаясь на месте, и издавать звуки. Он расставил эти пугала по всему полю, они размахивали „руками" и как будто переговаривались. Так он уберег пшеницу».

*— Так братья справились с седьмым заданием царя, — говорит ведущий. — А теперь прошу вас ответить себе на вопрос: путь какого брата наиболее близок вам? Под цифрой «7», рядом с вашим вариантом решения, напишите, путь какого брата вам ближе всего — первого, второго или третьего. Спасибо!*

Итак, братья выполнили все испытания царя. Царь был очень доволен братьями и принял их на службу. Первого брата он назначил наставником царевича. Как вы думаете, почему?

Царь подумал: «Этот брат терпелив, с душой, с любовью, основательно и не щадя своих сил относится к делу. Он научит царевича быть заботливым и трудолюбивым, поможет понимать нужды подданных и быть внимательным к ним. А это для будущего государя — первое дело!».

Второго брата царь сделал своим советником. Как вы думаете, почему?

Царь рассуждал так: «Этот брат умен и сообразителен. Он быстро сообразит, что нужно и как можно улучшить жизнь в нашем государстве. Подскажет, как облегчить труд строителям и оружейникам, крестьянам и придворным».

Третьего брата царь назначил главным изобретателем в государстве. Как вы думаете, почему?

Царь рассуждал так: «Этот брат выдумщик искусный. Вот кто прогресс в моем государстве двигать будет! Дам ему помощников надежных, и тогда он быстро придумает, как решить все проблемы в государстве!».

*— Так закончилась эта история, — продолжает ведущий. — Братья заняли достойное место при дворе и принесли много пользы своему государству. А теперь давайте обсудим, какие варианты решения царских заданий выбрали вы и какие варианты оказались вам ближе всего.*

Группа переходит к обсуждению, в результате которого выясняется преобладающая форма проявления творчества каждого члена команды. Три брата символизируют три формы проявления творчества:

- первый брат — энтузиазм;
- второй брат — рационализаторство;
- третий брат — изобретательство.

Ведущий знакомит членов команды с существом каждой формы проявления творчества, рассказывает об энтузиазме, рационализаторстве, изобретательстве. После этого участники игры проговаривают свои способы решения задач царя и с помощью группы относят свой вариант к одной из форм проявления творчества. Таким образом с помощью семи заданий можно увидеть, какую форму проявления творчества предпочитает каждый участник.



Электронная библиотека БГУ

Далее обсуждается, чей путь решения задания выбрал каждый участник. В этом случае члены команды делали выбор из трех вариантов как посторонние наблюдатели. Совпадает ли собственный вариант решения задания с выбором альтернатив или нет? Например, собственный вариант решения первого задания царя («цветущий пень») соответствует энтузиазму, а из трех альтернатив был выбран путь второго брата, соответствующий рационализаторству. Это говорит о гибкости человека, склонности к рационализаторству, но важно развивать его способности в этом направлении.

Соединив собственные варианты с выбором из трех альтернатив, каждый участник игры получит общую картину проявления форм творчества. Эту картину можно представить в процентном отношении.

## *Приложение 4*

### Тест П. Торренса (по книге Н. И. Шевандрина)

Задание **«Закончи рисунок»** является вторым субтестом фигурной батареи тестов творческого мышления П. Торренса.

Тест может быть использован для исследования творческой одаренности детей, начиная с дошкольного возраста (5—6 лет) и до выпускных классов школы (17—18 лет). Ответы на задания этих тестов испытуемые должны дать в виде рисунков и подписей к ним. Если дети не умеют писать или пишут очень медленно, экспериментатор или его ассистенты должны помочь им подписать рисунки. При этом необходимо в точности следовать замыслу ребенка.

**Подготовка к тестированию.** Перед предъявлением теста экспериментатор должен полностью прочитать инструкцию и тщательно продумать все аспекты работы. Тесты не допускают никаких изменений и дополнений, так как это меняет надежность и валидность тестовых показателей.

Необходимо избегать употребления слов «тест», «экзамен», «проверка» во всех объяснениях и инструкциях. Если возникает необходимость, то рекомендуется употреблять слова: упражнения, рисунки, картинки и т. д. Во время тестирования недопустимо создание тревожной и напряженной обстановки экзамена, проверки, соперничества. Напротив, следует стремиться к созданию дружелюбной и спокойной атмосферы теплоты, уюта, доверия, поощрения воображения и любознательности детей, стимулирования поиска альтернативных ответов. Тестирование должно проходить в виде увлекательной игры. Это очень важно для достижения надежных и объективных результатов.

Необходимо обеспечить всех учащихся тестовыми заданиями, карандашами или ручками. Все лишнее должно быть убрано. Экспериментатору необходимо иметь инструкцию, образец теста, а также часы или секундомер.

Не следует проводить одновременное тестирование в больших группах учащихся. Оптимальный размер группы — 15—35 человек, т. е. не более одного класса.

Для младших детей размер групп следует уменьшить до 5—10 человек, а для дошкольников предпочтительней проводить индивидуальное тестирование. При тестировании ребенок должен сидеть за столом один или с ассистентом экспериментатора.



Электронная библиотека БГУ

**Время выполнения теста — 10 минут.** Вместе с подготовкой, чтением инструкций, раздачей листов и другими операциями для тестирования необходимо отвести 15—20 минут.

При тестировании дошкольников и младших школьников экспериментаторы должны иметь достаточное количество ассистентов для помощи в оформлении подписей к рисункам.

Прежде чем раздавать листы с заданиями, экспериментатор должен объяснить детям, что они будут делать, вызвать у них интерес к заданиям и создать мотивацию к их выполнению. Для этого можно использовать следующий текст, допускающий различные модификации в зависимости от конкретных условий:

«Ребята! Мне кажется, что вы получите большое удовольствие от предстоящей вам работы. Эта работа поможет нам узнать, насколько хорошо вы умеете выдумывать новое и решать разные проблемы. Вам потребуется все ваше воображение и умение думать. Я надеюсь, что вы дадите простор своему воображению и вам это понравится».

Если фигурный тест требуется провести повторно, то объяснить это учащимся можно следующим образом: «Мы хотим узнать, как изменились ваши способности придумывать новое, ваше воображение и умение решать проблемы. Вы знаете, что мы измеряем свой рост и вес через определенные промежутки времени, чтобы узнать, насколько мы выросли и поправились. То же самое мы делаем, чтобы узнать, как изменились ваши способности. Очень важно, чтобы это было точное измерение, поэтому постарайтесь показать все, на что вы способны».

**Инструкции к тестовым заданиям.** После предварительной инструкции следует раздать листы с заданиями и проследить, чтобы каждый испытуемый указал фамилию, имя и дату в соответствующей графе. Дошкольникам и младшим школьникам нужно помочь в указании этих сведений. В этом случае будет лучше, если вы внесете данные заранее и раздадите детям листы с уже заполненными графами.

После этих приготовлений можно приступить к чтению инструкции:

«Вам предстоит выполнить увлекательные задания. Все они потребуют от вас воображения, чтобы придумать новые идеи и скомбинировать их различным образом. При выполнении каждого задания старайтесь придумать что-то новое и необычное, чего никто больше из вашей группы (класса) не сможет придумать. Постарайтесь затем дополнить и достроить вашу идею так, чтобы получился интереснейший рассказ-картинка.

Время выполнения задания ограничено, поэтому старайтесь его хорошо использовать. Работайте быстро, но не слишком торопитесь. Если у вас возникнут вопросы, молча поднимите руку — и я подойду к вам и дам необходимые разъяснения».

Задание теста формулируется следующим образом:

«На этих двух страницах нарисованы незаконченные фигуры. Если вы добавите к ним дополнительные линии, у вас получатся интересные предметы или сюжетные картинки. На выполнение этого задания отводится 10 минут.

Постарайтесь придумать такую картинку или историю, которую никто другой не сможет придумать. Сделайте ее полной и интересной, добавляйте к



Электронная библиотека БГУ

ней новые идеи. Придумайте интересное название для каждой картинки и напишите его внизу под картинкой». (*Эту инструкцию необходимо предъявлять строго по тексту, не допуская никаких изменений. Даже небольшие модификации инструкции требуют повторной стандартизации и валидизации текста.)*

Если учащиеся волнуются, что они не успевают закончить задание вовремя, успокойте их, сказав им следующее:

«Вы все работаете по-разному. Некоторые успевают нарисовать все рисунки очень быстро, а затем возвращаются к ним и добавляют какие-то детали. Другие успевают нарисовать лишь несколько, но из каждого рисунка создают очень сложные рассказы. Продолжайте работать так, как вам больше нравится, как вам удобнее».

Если дети не зададут после инструкции вопросы, можно приступать к выполнению задания. Если инструкция вызовет вопросы, постарайтесь ответить на них повторением инструкции более понятными для них словами. Избегайте давать примеры или иллюстрации возможных ответов-образцов! Это приводит к уменьшению оригинальности и, в некоторых случаях, общего количества ответов. Стремитесь поддерживать доброжелательные, теплые и непринужденные отношения с детьми.

Хотя в инструкциях указано, что задания включают две страницы, некоторые дети упускают этот факт из виду и не обнаруживают второй страницы. Поэтому следует специально напомнить детям о второй странице с заданиями. Необходимо очень внимательно следить за временем, используя секундомер.

По истечении 10 минут выполнение заданий прекращается, и листы быстро собираются. Если дети не смогли написать названия к своим рисункам, выясните у них эти названия сразу же после тестирования. Иначе вы не сможете их надежно оценить.

Для этого удобно иметь несколько ассистентов, что особенно важно при тестировании младших школьников и дошкольников.

**Измерения и обработка результатов.** Важным условием высокой надежности теста является внимательное изучение указателя оценки тестовых показателей и использование приведенных стандартов как основы для суждений.

Процедуры измерения:

1. Прочитать руководство. Вы должны четко осознавать концепцию творческого мышления П. Торренса: содержание показателей беглости, гибкости, оригинальности и тщательности разработки идей как характеристик этого процесса.

2. Сначала следует определить, стоит ли ответ засчитывать, т. е. релевантен ли он заданию. Те ответы, которые не соответствуют заданиям, не учитываются. Нерелевантными считаются ответы, в которых не выполнено основное условие задания — использовать исходный элемент. Это те ответы, в которых рисунок испытуемого никак не связан с незавершенными фигурами.

3. Обработка ответов. Каждую релевантную идею (т. е. рисунок, включающий в себя исходный элемент) следует отнести к одной из 83 категорий ответов. Используя эти списки, определите номера категорий ответов и баллы за их оригинальность. Запишите их в соответствующих графах.

Если оригинальность ответов оценивается 0 или 1 баллом, категория ответов может быть определена по списку № 1. В этот список вошли наименее



Электронная библиотека БГУ

оригинальные ответы для каждой из фигур теста. Для более оригинальных ответов (с оригинальностью 2 балла) составлен список № 2. В этом списке собраны категории, общие для всех фигур теста.

Затем определяются баллы за разработанность каждого ответа, которые заносятся в графу, отведенную для этих показателей выполнения задания. Показатели категорий оригинальности и разработанности ответов записываются на бланке, в строке, соответствующей номеру рисунка. Там же записываются пропуски (отсутствие) ответов.

Показатель беглости для теста может быть получен прямо из номера последнего ответа, если не было пропусков или нерелевантных ответов. В противном случае следует сосчитать общее количество учтенных ответов и записать это число в соответствующей графе. Чтобы определить показатель гибкости, зачеркните повторяющиеся номера категорий ответов и сосчитайте оставшиеся. Суммарный балл за оригинальность определяется сложением всех без исключения баллов в этой колонке. Аналогичным образом определяется суммарный показатель разработанности ответов.

**Проверка надежности измерений.** Время от времени рекомендуется сопоставлять данные собственной обработки тестов с данными обработки тех же тестов более опытным экспериментатором. Все несоответствия должны быть выявлены и обсуждены. Рекомендуется рассчитать коэффициенты корреляции между показателями, полученными двумя исследователями при обработке 20—40 протоколов. Другим способом проверки надежности может служить повторная обработка экспериментальных материалов одним и тем же исследователем через одну или несколько недель. При использовании бланков для обработки эти виды контроля займут не много времени.

*Беглость.* Этот показатель определяется подсчетом числа завершенных фигур. Максимальный балл равен 10.

*Гибкость.* Определяется числом различных категорий ответов. Для определения категории могут использоваться как сами рисунки, так и их названия (что иногда не совпадает). Далее приведен список № 2, включающий 99 % ответов. Для тех ответов, которые не могут быть включены ни в одну из категорий этого списка, следует применять новые категории с обозначением их «X1», «X2» и т. д. Однако это требуется очень редко.

Категории ответов, оцениваемых 0 или 1 баллом за оригинальность, значительно удобнее определять по списку № 1 отдельно для каждой стимульной фигуры.

*Оригинальность.* Максимальная оценка равна 2 баллам для неочевидных ответов с частотой менее 2 %, минимальная — 0 баллов для ответов с частотой 5 % и более, а 1 балл засчитывается за ответы, встречающиеся в 2,0—4,9 % случаев. Данные об оценке категории и оригинальности ответа приведены в списке № 1 для каждой фигуры в отдельности. Поэтому интерпретацию результатов целесообразно начинать, используя этот список.

Премиальные баллы даются за оригинальность ответов, в которых испытуемый объединяет несколько исходных фигур в единый рисунок. П. Торренс считает это проявлением высокого уровня творческих способностей, поскольку такие ответы довольно редки. Он считает необходимым присуждать дополнительные баллы за оригинальность при объединении в блоки исходных фигур: объединение двух рисунков — 2 балла; объединение 3—5 рисунков —



Электронная библиотека БГУ

5 баллов; объединение 6—10 рисунков — 10 баллов. Эти премиальные баллы добавляются к общей сумме баллов за оригинальность по всему заданию.

*Разработанность.* При оценке тщательности разработки ответов баллы даются за каждую значимую деталь (идею), дополняющую исходную стимульную фигуру, как в границах ее контура, так и за ее пределами. При этом, однако, основной, простейший ответ должен быть значимым, иначе его разработанность не оценивается.

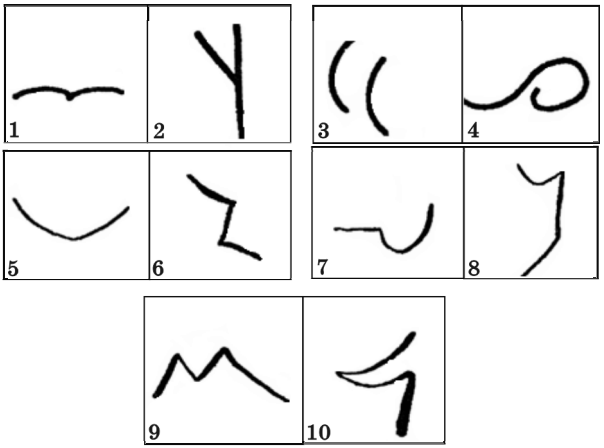
Один балл дается:

- за каждую существенную деталь общего ответа. При этом каждый класс деталей оценивается один раз и при повторении не учитывается. Каждая дополнительная деталь отмечается точкой или крестиком один раз;
- цвет, если он дополняет основную идею ответа;
- специальную штриховку (но не за каждую линию, а за общую идею);
- тени, объем, цвет;
- украшение, если оно имеет смысл само по себе;
- каждую вариацию оформления (кроме чисто количественных повторений), значимую по отношению к основному ответу. Например, одинаковые предметы разного размера могут передавать идею пространства;
- поворот рисунка на 90° и более, необычность ракурса (вид изнутри, например), выход за рамки задания большей части рисунка;
- каждую подробность в названии сверх необходимого минимума. Если линия разделяет рисунок на две значимые части, подсчитывают баллы в обеих частях рисунка и суммируют их. Если линия обозначает определенный предмет — шов, пояс, шарф и т. д., то она оценивается 1 баллом.

**Стимульный материал**

Фамилия _____ Имя_____ Дата _____

Закончи рисунок






Электронная библиотека БГУ

Здесь нарисованы незаконченные фигурки. Если ты добавишь к ним дополнительные линии, у тебя получатся интересные предметы или сюжетные картинки.

На выполнение этого задания отводится 10 минут. Постарайся придумать такую картинку или историю, которую никто другой не сможет придумать. Сделай ее полной и интересной, добавляй к ней новые идеи.

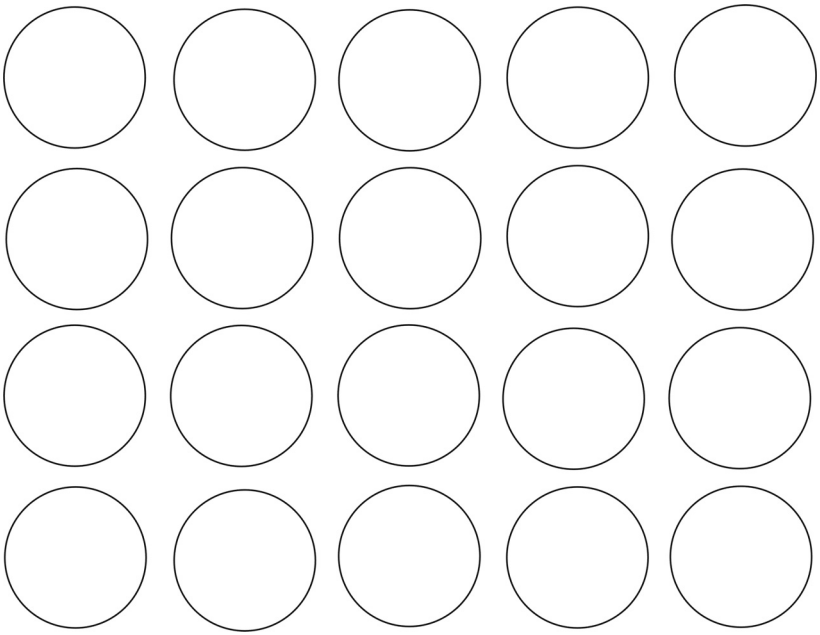
Придумай интересное название для каждой картинки и напиши его внизу под картинкой.

*Приложение 5*

## МЕТОДИКА ВАРТЕГА «КРУГИ»

И н с т р у к ц и я. На бланке формата А4 нарисовано 20 кругов (5×4). Ваша задача состоит в том, чтобы нарисовать предметы и явления, используя круги как основу. Рисовать можно как вне, так и внутри круга, использовать один круг для рисунка. Подумайте, как использовать круги, чтобы получились оригинальные рисунки. Под каждым рисунком напишите, что нарисовано. Рисовать надо слева направо. На выполнение задания дается 5 минут. Не забывайте, что результаты вашей работы будут оцениваться по степени оригинальности рисунков.

**Бланк для рисунков**





Электронная библиотека БГУ

*Обработка результатов.*

1. Подсчитывается показатель беглости мышления — общее количество рисунков, за каждый рисунок — 1 балл. Полученные результаты сравниваются по группе.

2. Определяется гибкость мышления — количество классов рисунков, за каждый класс — 1 балл. Полученные результаты сравниваются по группе.

Рисунки группируются по классам:

- природа;
- человек;
- предметы быта;
- декоративные предметы (использующиеся для украшения);
- наука и техника;
- экономика;
- спорт;
- Вселенная.

3. Оценивается оригинальность мышления — за каждый редко встречающийся рисунок дается 2 балла.

***Приложение 6***

## ПРИТЧА О СТАРОМ ШЛЯПНИКЕ

Давным-давно, а может, и недавно, жил на свете старый мудрый Шляпник. Из всех земных богатств был у него только лишь цветной фетр. Но он имел золотые руки и прекрасную мудрую душу. Мастер дарил людям нечто большее, чем головные уборы — шляпы, кепки, панамы и чепчики. Просветленными и одухотворенными, решительными и воодушевленными выходили люди из мастерской старого Шляпника, унося свой заказ. Стоит ли говорить, как славился своим умением мастер, как благодарны были ему люди за шляпы, несущие великий секрет великого мастера.

Шли годы. И настало время, когда старый Шляпник покинул этот мир, оставив своим шестерым сыновьям славу великого мастера, мастерскую, обрезки цветного фетра и шесть разноцветных шляп — белую, черную, желтую, красную, зеленую и синюю. Шляпы были настолько изысканны, что явно должны были принадлежать очень богатому и успешному человеку.

— Наверное, основное отцовское наследство — это те деньги, которые нам заплатит заказчик разноцветных шляп, — решили сыновья мастера. — Должно быть, они стоят очень дорого, и мы будем богаты! Мы разделим деньги поровну и отправимся странствовать по свету, чтобы найти свою судьбу, — планировали сыновья.

Но время шло, а богатый заказчик так и не появился.

— Странно, — размышляли сыновья, — последний заказ мастера должен был бы дорого стоить. Но раз никто за ним не приходит, может, мы оставим эти шляпы себе?

И сыновья решили разделить отцовское наследство между собой.

— Я беру себе шляпу белого цвета, — заявил первый сын. — Она так изящна и восхитительна, что, надев ее, я смогу войти в высшее общество,



Электронная библиотека БГУ

красоваться на балах и приемах. Я уже не буду чувствовать себя сыном простого шляпника.

— А я выбираю черную шляпу, — сказал второй сын. — Черный цвет подходит к любому костюму. В этой шляпе я буду строг, представителен, элегантен в любой ситуации. Уверен, она принесет мне удачу!

— А я, пожалуй, выберу желтую, — сказал третий сын. — В наших краях так мало солнечных дней, я так скучаю по ним. Желтая шляпа, хоть и требует особого костюма, подарит мне радость солнца и улыбку! А тот, кто улыбается, — счастлив.

— Пусть моей шляпой станет красная! — воскликнул четвертый сын. — Я всегда мечтал выделяться из толпы, мне всегда нравилось, когда на меня обращают внимание. В красной шляпе я буду замечен всеми! Меня будут любить женщины!

— Зеленая шляпа так оригинальна! — заметил пятый сын. — Я еще никого не видел на улице в зеленой шляпе, даже на маскараде. Мне кажется, зеленая шляпа сделает меня законодателем новой моды. Мне нравятся неожиданные решения, я беру зеленую шляпу!

— Вы разобрали все шляпы, — молвил шестой сын. — Мне остается только взять синюю. Странно, но вы освободили меня от проблемы выбора. Я доверился судьбе и получил то, что сам бы выбрал в первую очередь! Проблема выбора… — задумался шестой сын, — надо, пожалуй, поразмышлять об этом.

И вот наследство старого мастера было разделено между его сыновьями. Они заботливо упаковали обрезки цветного фетра, закрыли мастерскую и на заре отправились каждый в свою сторону.

Прошло немало времени, прежде чем, повинуясь какому-то особому внутреннему чувству, сыновья старого мастера опять собрались все вместе под крышей отцовской мастерской. Сидя у огня, каждый из них рассказал свою историю, и все были поражены тому, как наследство Шляпника повлияло на них.

Сын, взявший себе белую шляпу, стал важным человеком, он занимал высокий пост советника в одной могущественной стране. Он был четок и беспристрастен. Излагая историю своей жизни, он перечислял факты и события, опуская свои переживания. Братья дивились таким переменам, но слушали с большим уважением.

Хозяин черной шляпы стал остроумным и язвительным. Рассказывая о людях, с которыми его свела судьба, он метко и красочно описывал их слабости и пороки, создавая гротесковые портреты. Казалось, он живет в стране мелочных и туповатых людей, хотя было известно, что жители города, где поселился второй сын мастера, были достойными гражданами. Между тем этот сын Шляпника сделал неплохую карьеру, так как умел предупреждать ошибочные решения местного бургомистра.

Желтая шляпа сделала третьего сына Шляпника неисправимым оптимистом. Оказывается, он живет в лучшем в мире городе, жители которого



Электронная библиотека БГУ

замечательные люди. Он радуется восходам и закатам, бегает трусцой, разводит цветы и занимается благотворительностью.

Пока братья рассказывали свои истории, только один из них постоянно нетерпеливо вскакивал, то радостно аплодировал, то в отчаянии заламывал руки, то раздраженно бросал свою красную шляпу. Братья наблюдали за ним с интересом — ведь не каждый так эмоционально реагирует на жизненные приключения. Оказалось, четвертый сын Шляпника стал актером, сценическое имя которого всем пятерым было хорошо известно! Хозяин красной шляпы был актером без амплуа. Благодаря своей эмоциональности и чувствительности он гениально играл и драматические, и комические, и трагические роли. Обладатель красной шляпы стал очень знаменитым. Но, вот беда, в обычной жизни ему так и не удалось научиться сдерживать свои чувства…

Когда очередь рассказывать историю дошла до пятого сына Шляпника, тот молча разложил на столе фотографии. Братья взглянули и увидели своего брата в обществе знаменитых людей. Вот ему пожимает руку президент сильнейшего государства, вот он дает интервью знаменитому журналисту, вот он участвует в открытии своей выставки… Хозяин зеленой шляпы был знаменит, но скромен. Он был образован в различных областях, прекрасно рисовал, сочинял стихи и музыку. Ко всему, за что брался, он подходил неожиданно, нетрадиционно. На его счету было немало изобретений в различных областях. Крупнейшие компании приглашали его консультантом, его идеи принесли успех многим людям.

И вот последний из сыновей Шляпника снял свою синюю шляпу. И все братья увидели, сколько знания, мудрости и любви излучают его глаза. Он стал Учителем, многие приходили к нему за советом, а король доверил ему воспитание наследника…

И сыновья старого мастера поняли, какое удивительное наследство оставил им отец. И захотелось каждому снять свою шляпу, ведь она уже многому их научила, и примерить шляпы друг друга. Так они развили в себе новые качества, что позволило им стать счастливыми.

С тех пор прошло много, а может, и немного времени, но разноцветные шляпы переходят из рук в руки и позволяют надевать себя тем, кто хочет научиться чему-то новому…



Электронная библиотека БГУ

*Приложение 7*

**КАРТИНКИ ФОПЕЛЯ**

Электронная библиотека БГУ

# СОДЕРЖАНИЕ

**Предисловие** ..... 3

***Абрамович В. К.*** **Социально-психологический тренинг «Определение и постановка целей»** ..... 5

***Челядинская И. А.*** **Социально-психологический тренинг публичных выступлений «Черная риторика»** ..... 23

***Челядинская И. А.*** **Социально-психологический тренинг «Секреты эффективного имиджа»** ..... 39

***Шапошникова О. В.*** **Социально-психологический тренинг «YELLOWое настроение»** ..... 60

**Литература** ..... 89

**Приложения** ..... 90
*Приложение 1.* Психологическая характеристика цветов ..... 90
*Приложение 2.* Творчество вместо стереотипных действий (по книге Т. Д. Зинкевич-Евстигнеевой) ..... 96
*Приложение 3.* Семь испытаний царя (диагностика форм проявления творчества членами команды) (по книге Т. Д. Зинкевич-Евстигнеевой) ..... 98
*Приложение 4.* Тест П. Торренса (по книге Н. И. Шевандрина) ..... 105
*Приложение 5.* Методика Вартега «Круги» ..... 110
*Приложение 6.* Притча о старом шляпнике ..... 111
*Приложение 7.* Картинки Фопеля ..... 114

Электронная библиотека БГУ

Учебное издание

Серия «Психологический спектр познания»

**Абрамович** Валентина Калистратовна
**Челядинская** Ирина Алексеевна
**Шапошникова** Оксана Владимировна

# СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ:
## ПРОГРАММЫ ФОРМИРУЮЩЕЙ ТЕМАТИКИ

Учебно-методическое пособие

Редактор *Г. В. Лозовская*
Художник обложки *Т. Ю. Таран*
Технический редактор *Т. К. Раманович*
Корректор *Л. С. Лис*
Компьютерная верстка *Е. М. Товчковой*

Подписано в печать 14.01.09. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Школьная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 6,74.
Уч.-изд. л. 8,48. Тираж 100 экз. Зак.

Белорусский государственный университет.
ЛИ № 02330/0056804 от 02.03.2004.
220030, Минск, проспект Независимости, 4.

Отпечатано с оригинала-макета заказчика.
Республиканское унитарное предприятие
«Издательский центр Белорусского государственного университета».
ЛП № 02330/0056850 от 30.04.2004.
220030, Минск, ул. Красноармейская, 6.

Электронная библиотека БГУ