

ШКОЛЬНЫЙ ПСИХОЛОГ № 12

МЕТОДИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА ДЛЯ ПЕДАГОГОВ-ПСИХОЛОГОВ
№ 12 (490) 16–30 июня 2011 Основана в 1998 г. psy.1september.ru



издательский дом

Первое сентября

1september.ru

ШКОЛЬНЫЙ ПСИХОЛОГ

Индексы подписки Почта России 79152 (инд.) 79606 (орг.) Роспечать 32898 (инд.)

32899 (орг.)

[в номере:]

ВЕСТИ

4

Галина КОЛПАКОВА

Дети из оранжереи

6

Наталья ПОПОВА

Ящик откровений

9

Марина СИЛЬЧЕНКО

Плато безопасности

12

Екатерина ЛИСИЦЫНА

Профессия по желанию

14

Ольга ВОЛКОВА

**Из записок
о двух ангелочках**

15

Книга в газете

Евгений ПЯТАКОВ

На войне как на войне

17

Ирина БАВУЛИНА

Людмила ГНИТЕЕВА

Наши ожидания

33

Вера ДАВИДОВИЧ

Радуга переживаний

36

Наталья ШЕВЧЕНКО

**Мозаика
управленческого
общения**

40

книжный шкаф

45

Ольга СИЛИНА

**Игры
на сплочение
группы**

46



К материалам, помеченным этим символом,
есть дополнение на CD, прилагаемом к № 12/2011.

УЧРЕДИТЕЛЬ: ООО «ЧИСТЫЕ ПРУДЫ»
Зарегистрировано ПИ № 77-7241 от 12.04.01
в Министерстве РФ по делам печати
Подписано в печать: по графику 11.05.11,
фактически 11.05.11 Заказ №
Отпечатано в ОАО «Чеховский
полиграфический комбинат»
ул. Полиграфистов, д. 1,
Московская область, г. Чехов, 142300

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:
ул. Киевская, д. 24, Москва, 121165
Тел./Факс: (499) 249-3138
Отдел рекламы: (499) 249-9870
www.1september.ru
ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ПОДПИСКА:
Телефон: (499) 249-4758
E-mail: podpiska@1september.ru

РЕДАКЦИЯ:

Главный редактор

Игорь Вачков

Вып. редактор Э. Тахтарова

Дизайн макета и обложка И. Лукьянов

Спец. корреспондент О. Решетникова

Худ. редактор В. Солдатенко

Комп. верстка О. Анфиногенова

Корректор В. Фомичева

Иллюстрации фотобанк Shutterstock

Тел. редакции: (499) 249-3410

Тел./факс: (499) 249-3138

E-mail: psy@1september.ru

psy.1september.ru

ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ:

Роспечать: 32898 (инд.); 32899(орг.)

Почта России: 79152 (инд.); 79606 (орг.)

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ПЕРВОЕ СЕНТЯБРЯ»

Главный редактор:

Артем Соловейчик

(генеральный директор)

Коммерческая деятельность:

Константин Шмарковский

(финансовый директор)

Развитие, IT и координация проектов:

Сергей Островский

(исполнительный директор)

Реклама и продвижение:

Марк Сартан

Мультимедиа, конференции

и техническое обеспечение:

Павел Кузнецов

Производство:

Станислав Савельев

Административно-хозяйственное

обеспечение:

Андрей Ушков

Дизайн: Иван Лукьянов,

Андрей Балдин

Педагогический университет:

Валерия Арсланьян

(ректор)

ГАЗЕТЫ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА:

Первое сентября – Е.Бирюкова

Английский язык – А.Громушкина

Библиотека в школе – О.Громова

Биология – Н.Иванова

География – О.Коротова

Дошкольное образование – М.Аромштам

Здоровье детей – Н.Сёмина

Информатика – С.Островский

Искусство – М.Сартан

История – А.Савельев

Классное руководство

и воспитание школьников – О.Леонтьева

Литература – С.Волков

Математика – Л.Рослова

Начальная школа – М.Соловейчик

Немецкий язык – М.Бузоева

Русский язык – Л.Гончар

Спорт в школе – О.Леонтьева

Управление школой – Я.Сартан

Физика – Н.Козлова

Французский язык – Г.Чесновицкая

Химия – О.Блохина

Школьный психолог – И.Вачков



Документооборот
Издательского дома «Первое сентября»
защищен антивирусной программой Dr.Web



Игорь ВАЧКОВ
главный редактор

Этот номер газеты «Школьный психолог» — последний...

Но не пугайтесь, дорогие читатели! Если вы подумали, что наше издание больше не будет выходить, то вы, к счастью, ошиблись. Просто это последний номер «Школьного психолога» как газеты. Следующий номер, который вы получите в августе, представит вам наше издание в ином качестве — как методический журнал для педагогов-психологов. Да-да! Многие из вас давно называют «Школьный психолог» журналом, прежде всего из-за его внешнего вида, который стал особенно и явно «негазетным» с января этого года.

Но очень скоро это не будет оговоркой. Мы теперь официально — журнал. Цветной, с яркими и качественными фотографиями — но без всякого гламура! В момент такого перехода в иное качество хочется задержаться, бросить взгляд назад и оценить пройденный путь. За почти четырнадцать лет существования «Школьного психолога» его вид неоднократно менялся (всегда в лучшую сторону), менялось и содержание, которое тем не менее постоянно было связано с конкретными проблемами и реалиями профессиональной деятельности педагога-психолога.

Множество писем, приходящих в редакцию, свидетельствует о том, что наши читатели на страницах

«Школьного психолога» всегда находят статьи по самым волнующим вопросам и методические разработки, которые «нужны вот как раз сейчас». Становясь журналом, наше издание сохраняет свои важнейшие ориентиры в подборе материалов: актуальность, инструментальность, практичность. Плюс к этому в каждом номере вы найдете диски с электронными приложениями к статьям, что еще более усилит практическую направленность и полезность издания.

«Школьный психолог» старается идти в ногу со временем и соответствовать новым реалиям. Хочется надеяться, что вы, дорогие читатели, оцените это по достоинству. ●

КУНГУР (Пермский край)

Традиционный слет
лидеров школьных
«Служб примирения»
прошел под девизом
«ПРОдвижение:
Я, друзья и школа»



Фотографии на с. 4–5
предоставлены авторами

Уже три года в каждой школе Кунгура действуют команды школьников, которые занимаются разрешением конфликтных ситуаций в школьной среде.

Организаторами встречи подростков, занимающихся восстановительными технологиями в своих учебных заведениях, стали специалисты муниципальной «Службы примирения» (МСП). На слет в Дом детского творчества «Дар» собрались волонтеры из девяти школ Кунгура и их руководители — всего более 60 человек.

Слет начался с интерактивной акции «Простые рисунки на тему «Мир». Все участники посчитали слово «мир» очень многозначным, поэтому за 20 минут в галерее появились самые разные «коллективные шедевры». Их объединяли символы солнца, людей, открытых ладоней. Во время перформанса им были даны интересные названия — «Руку протяните»,

«Мир цветной», «Улыбки», «Счастье» и другие.

С помощью заранее подготовленных пазлов участники разделились на четыре группы — «ПРОдвижение», «Я», «Друзья», «Школа». Группами подростки и руководители путешествовали по маршруту «ПРОдвижения», где их ждали четыре интересных этапа. На первом методист МСП Алиса Талипова предложила интерактивную олимпиаду по восстановительным технологиям, во время которой участники разыгрывали проблемные ситуации.

Психолог МСП Юлия Бабина провела студию «Чувства и эмоции», где подростки по мимике и жестам определяли эмоции окружающих.

Работе по формированию команды лидеров была посвящена мастерская заместителя дирек-

тора Дома детского творчества Натальи Хохлявиной, а руководитель МСП Наталья Акатьева вместе с тинейджерами разработала модели нескольких PR-акций школьных служб примирения.

Во второй части встречи прошел дискуссионный клуб «Мир без жестокости».

Подростки рассуждали о том, можно ли повлиять на соотношение добра и жестокости в мире, каких людей больше в их окружении — добрых или жестоких, дискутировали по поводу того, как реагировать на проявления жестокости. Обсуждение прошло очень эмоционально, сторонники каждой позиции активно отстаивали свои взгляды.

Очень глубокие переживания участников вызвал видеофрагмент с детскими рисунками, посвященными добру и злу. После мозгового штурма на тему «Как умножить доброту?» участники посмотрели фрагменты из фильма «Заплати другому», где подросток предлагает собственный способ умножения доброты.

В конце дискуссии прошло символическое голосование: почти все участники выбрали мир без жестокости, мир, наполненный добротой, соучастием и сочувствием. ●

Юлия БАБИНА

педагог-психолог отдела
МСП МОУ «Центр
диагностики
и консультирования»

МОСКВА

В средней
общеобразовательной
школе № 1001 был проведен
межшкольный круглый стол
«Диалог культур»

Мероприятие было организовано сетевой социально-психологической лабораторией «Найдем общий язык!». В нем приняли участие школьники из десяти обра-

зовательных учреждений района Солнцево: № 1000, 1001, 1002, 1003, 1004, 1007, 1009, 1011, ЦО 1364, 1436.

Собравшиеся смогли открыто обсудить ряд вопросов, связанных с поиском путей построения межкультурного диалога в образовательном пространстве.

Все участники круглого стола, и взрослые, и дети, отметили необходимость и актуальность такой работы. Повышение уровня этно-толерантности среди учащихся независимо от их национальной и

культурной принадлежности является значимым для жителей района.

Была достигнута договоренность о продолжении сетевого межшкольного взаимодействия, направленного на формирование гражданской идентичности и повышение значимости русского языка как языка, объединяющего все многообразие культур народов Российской Федерации. ●

**Галина БАРАНОВА,
Ольга ОРЛОВА**

НИЖНЕКАМСК (Республика Татарстан)

Здесь состоялась
международная
научно-практическая
конференция
«Психолого-педагогические
аспекты трезвого
и здорового образа жизни»



На торжественное открытие собрались более 270 человек из 18 городов, 9 регионов, областей и республик Российской Федерации. На конференции присутствовали депутаты Нижнекамского муниципального района, руководители управлений и ведомств администрации города.

С вступительным словом к участникам форума обратился заместитель главы Нижнекамского муниципального района Г.Л. Китанов, который отметил большой вклад города в популяризацию здорового образа жизни. Открыл конференцию главный организатор мероприятия С.В. Коновалов (президент общественной организации трезвого и здорового образа жизни «Нижнекамский оптималист»).

На пленарном заседании прозвучали доклады руководителей об-

разовательных учреждений города, ученых, представителей общественных организаций, поддерживающих здоровый образ жизни.

Все они отметили опасность, которую несет в себе угроза распространения алкоголизма и наркомании среди молодежи, и представили разнообразный опыт приобщения к здоровому образу жизни. Так, руководитель клуба «Помоги себе сам» из г. Воткинска С.Л. Крылова выступила с докладом «Трезвый бардовский десант как эффективная форма деятельности на фестивалях авторской песни».

Участникам конференции особенно понравился и запомнился доклад председателя территориального самоуправления г. Альметьевска, руководителя клубов «Сокол» и «Тигр» Г.П. Савельевой «Роль молодежной организации

территориального общественного совета местного самоуправления в формировании трезвой морали у жителей микрорайона». Галина Петровна высказалась о новом подходе к работе с молодежью для повышения самоорганизации и формирования идеологии трезвого человека.

Участники конференции приняли резолюцию, в которой представили программу первоочередных мер государственной антиалкогольной политики. ●

Сергей КОНОВАЛОВ

*профессор,
руководитель Общероссийской
общественной организации
«Союз борьбы
за народную трезвость»
в Приволжском
федеральном округе*

МАЙКОП (Республика Адыгея)

В стенах Адыгейского
государственного
университета впервые
прошла олимпиада
по психологии среди
студентов высших учебных
заведений южно-российского
региона

В олимпиаде приняли участие семь команд студентов-психологов из различных городов юга России (Краснодара, Сочи, Армавира, Майкопа). Участники продемонстрировали свои профессиональные навыки на нескольких конкурсах: «Программные знания по психологии», «Эссе на психологическую тему», «Научно-исследовательский экспромт», «Психологи XXI века», «Конкурс начинающих тренеров», творческий видеоконкурс «Фильм глазами психолога».

Олимпиада позволила участникам познакомиться друг с другом, обменяться опытом, узнать особенности обучения в разных вузах.

Жюри олимпиады составляли доктор и кандидаты психологических наук, ведущие психологической практики региона, руководители психологических центров и служб.

Победу разделили между собой команды Адыгейского государственного университета и Кубанского государственного университета, победители были награждены специальными призами и дипломами. ●

Юлия МАМАТОВА

*педагог-психолог,
МОУ «Центр психолого-
педагогической,
медико-социальной помощи
и профориентации»*

Дети из оранжереи



Галина КОЛПАКОВА

специалист психологического центра «Кабинет доктора Юнга», Москва
www.jungcabinet.ru

Проблемах подростков из неблагополучных семей знают многие — ребенок растет как трава, им никто не занимается, часто такие дети предоставлены сами себе в ситуациях, где спасует даже взрослый человек. Неудивительно, что они попадают в «группу риска», становятся участниками сект, патологических неформальных групп, криминальных группировок — там они ищут поддержку, которую не могут получить в семье.

Однако существует другой полюс, на котором находятся дети из благополучных семей. У них теплые, тесные отношения с родителями... и масса психологических проблем.

Например, **КИРИЛЛ, 13 лет**, острые фобии с паническими атаками, периодические приступы удушья. На первую встречу пришла вся семья — мама, отец и Кирилл. Говорили в основном родители, мальчик был пассивен, апатичен. Вся его жизнь сосредоточена внутри семьи. Родители любят ходить в походы, часто проводят досуг на природе. Кирилл проводит время вместе с взрослыми и детьми более младшего возраста. Школу воспринимает как вынужденную необходимость, иногда

симулирует недомогание, чтобы избежать посещения уроков. Среди сверстников слывет болезненным чудиком, ребята из класса не воспринимают его всерьез.

Симптом Кирилла — приступы удушья, переходящие в страх задохнуться и умереть. На символическом уровне это говорит об «удушающей опеке», которой мальчик подвержен внутри семьи. Родители очень любят единственного сына, именно поэтому ему страшно отделиться, ведь так, как они, его больше никто любить не будет.

Другой пример — **КИРА, 15 лет**, и мама Наталья. У Киры не ладятся отношения со сверстниками, в классе она — изгой. В характере много «мужских» черт: занимается кикбоксингом, довольно резка в поступках. Когда в школе произошел конфликт с бывшей подружкой, мама обратилась к завучу, а Кира была настроена идти сразу в милицию!

Наталья давно разведена с отцом Киры, на момент обращения к психологу не имела постоянных отношений с мужчиной. Обе очень дорожат друг другом. Кира отчасти замещает роль мужа для Натальи — эмоционально поддерживает в сложных ситуациях, ревностно относится к ее общению с мужчинами.

Я всегда напрягаюсь, когда на приеме родители (или дети) говорят: «Мы — друзья!» В моем понимании, это неправильно. Друзья — это равные, партнерские отношения. Сначала один «плачет в жилетку», потом, если нужно, другой. Но у родителей и детей в норме другие роли. Родители отвечают за детей, у них больше власти, ответственности. Дети не отвечают за родителей и их поступки. Невозможно быть подружкой дочери, а потом надеяться заставить ее что-то сделать против воли.

У Натальи и Киры примерно такая ситуация. Они — друзья, замкнуты друг на друга.

Неудивительно, что мама не может построить отношения с мужчиной, а Кира — со сверстниками.

Достаточно быстро Наталья и Кира отказались от работы с психологом. Они понимали, что придется что-то менять в отношениях, и не были готовы к этому.

Еще один пример — **АРТЕМ, 12 лет**, страхи, нежелание посещать школу, чрезмерное увлечение компьютером. Они пришли на прием втроем: мама, отец и Артем. Семья внешне вполне благополучная, кроме Артема есть старшая дочь, которая учится в институте, выбранном мамой и

папой. Родители учились в одном вузе, в годы перестройки пережили стресс: профессия инженера стала вдруг ненужной и практически в одно время обоих сократили с прежней работы. Семья лишилась источника существования, какое-то время искали работу по прежней специальности, потом приняли решение спешно переqualificироваться.

Этот опыт не прошел бесследно, мать и отец тревожатся за сына и дочь, за то, как сложится их профессиональная жизнь. Никто не интересовался мнением дочери, какую специальность она хотела бы выбрать. Вуз был выбран не очень престижный, но готовящий практически ориентированных специалистов, востребованных на рынке.

Дочь росла послушной, с родителями не спорила, училась хорошо. Артем — совсем другой по характеру — саботирует школу, долго сидит за компьютером и боится оставаться один дома. Когда я стала выяснять подробности, оказалось, что плохая учеба — это «четверки по всем предметам». Видя мое удивление, родители в один голос сказали, что хотят подготовить сына к сложной жизни после школы, поэтому и требуют отличных оценок и вообще держат сына в строгости. «Мы же его очень любим, для него же стараемся, вырастет — скажет спасибо!»

После первого занятия я дала Артему задание на дом — нарисовать монстров, которых он боится. Через неделю он принес тетрадку, где были нарисованы 29 (!) разнообразных чудовищ, и всё занятие мы посвятили обсуждению их внешнего вида, волшебных способностей и опасности для Артема.

В данном случае страх — это агрессия, которая не получила в свое время адекватного выражения. Артем злится на родителей за их чрезмерные требования, но сложно выразить агрессию близким людям, которые постоянно говорят: «Мы тебя очень любим и все делаем только для тебя!»

Хорошие дети должны не злиться на родителей, а испытывать к ним благодарность.

Невыраженная агрессия через какое-то время «отщепилась» и превратилась в страхи, удерживая Артема вместе с родителями. Энергии жить чужой жизнью, выполнять желания родителей не было, поэтому подросток стремился уйти в виртуальный мир компьютерных игр, где все просто, где нет диктата учебы, запускания сложностями взрослой жизни и пр.

Я пыталась объяснить родителям особенности подросткового возраста, рассказать о необходимости свободного времени, которое ребенок должен тратить по своему желанию, о важности общения со сверстниками, осознания собственных желаний и пр. Практически все, что не совпадало с их собственными взглядами, родители Артема принимали в штыки. Отличная учеба сына воспринималась как амулет, пропуск в бесппроблемную взрослую жизнь. От меня ждали, что я помогу манипулировать ребенком, чтобы он вдруг начал учиться на «пятерки».

Подросток — особое состояние: он еще не взрослый, но уже и не ребенок, тело уже почти созрело, а мозги пока на детском уровне. То они готовы переделать весь мир, а то за собственную учебу отвечать не могут.

В этом возрасте родители (и вообще взрослые) отходят на второй план, а на первом — сверстники, друзья, девушки. И это нормально, хотя, возможно, и обидно для родителей. Можно утешаться тем, что подростковый кризис рано или поздно закончится, а пока он идет, главное — сохранить контакт с сыном или дочерью. Но при этом родители не должны пытаться заменить собой все общение, это неправильно. Как говорила мама одного подростка: «Зачем тебе идти на улицу, общаться не пойми с кем? Ведь у тебя есть я!»

Основные задачи подросткового кризиса: психологически отде-

литься от родителей, понять, кто я такой (такая), кроме того что я — сын (дочь) своих родителей? Осознать свои собственные (в том числе и не совпадающие с родительскими) желания, научиться отстаивать их. Начать поиск партнера для будущей семейной жизни. Поведение подростка направлено на решение этих задач. Главное, чтобы родители и другие взрослые не мешали их выполнению.

Хуже кризиса может быть только его отсутствие... В благополучном варианте развития кризис проходит через несколько лет, оставляя ребенку очень важные приобретения и умения: новое взрослое тело, развитую идентичность, большую психологическую автономность и самостоятельность, знания и опыт взаимоотношений между людьми, способность к самоанализу и возможность планировать свое будущее.

Есть люди, не пережившие свой подростковый возраст вовремя, застрявшие в нем и всю оставшуюся жизнь проводящие в поисках новой веселой компании и приключений. Это люди, которые пытаются бороться со временем, не желая признавать законов своего физического возраста и жить по ним. Это взрослые дети, которые психологически не отделились от своих родителей и продолжают жить по принципу «мама (папа) лучше знает» в свои 40 и 50 лет...

Они пришли на прием к психологу вместе: **МАМА 72 лет** и сидящий **СЫН 50 лет**. Сын окончил престижный технический вуз, но уже несколько лет не работает, оба живут на пенсию мамы. Сын никогда не был женат, в свое время не нашлось девушки, которая бы понравилась маме, а сейчас он и не думает о женитьбе. На протяжении всей встречи мужчина убеждал меня в том, что занят разработкой серьезных проектов, которые вскоре помогут ему заработать много денег. И тогда он, конечно же, отблагодарит свою

маму, которую очень любит и ценит за то, что она для него сделала. Будет не жизнь, а сказка...

В психологии существует понятие «нарушение отношений» — слияние или симбиотические отношения. Это когда между двумя людьми не существует четких психологических границ, нет уважения личного пространства, мысли, чувства, желания одного и другого перепутаны. В младенческом возрасте, когда жизнь и развитие ребенка всецело зависят от матери (или человека, заменяющего ее), это нормально, но потом должно происходить постепенное разделение родителей и ребенка. Пик этого отделения приходится на подростковый возраст.

Сепарация — процесс не простой, достаточно болезненный. Очень сложно отделиться от роди-

телей, когда они такие заботливые и любящие. Это все равно что выйти из оранжереи в зимнюю вьюгу. Родители не отпускают ребенка в силу своих страхов и тревог, удерживают хорошими отношениями, пониманием и пр. Действительно, так как мама (папа), любить и понимать их никто не будет. Со сверстниками надо строить отношения по-другому, напрягаться, рисковать, защищаться, держать удар. И если повезет — приобрести друга, любимого. Но перед этим точно несколько раз «не повезет». А с мамой (папой) любовь и дружба уже есть.

Случаи из практики, приведенные выше, — другая крайность, пример того, как не надо воспитывать подростка.

Важно выдерживать баланс между этими двумя полюсами: попустительством и слиянием. Своим

поведением, словами в разговорах с подростком транслировать ему: «Мы тебя любим, мы — твой тыл. Иди познавай мир, ищи в нем свое место, общайся со сверстниками, ищи друзей и любимого человека. Если будет трудно, мы готовы помочь, оказать поддержку. Но ты не должен слишком цепляться за нас, иначе ты никогда не поймешь, кто же ты есть, не найдешь своего места в мире, не реализуешь свой потенциал».

Это сложно и страшно — отпустить своего ребенка в такую непростую жизнь, в которой много агрессии. Но если задачи подросткового кризиса не решаются в положенное время — возникают психологические симптомы, которые на символическом уровне сигнализируют близким: «В ваших отношениях не все благополучно! Надо что-то менять!» ●



Ящик откровений



Наталья ПОПОВА

педагог-психолог ЦО № 1748 «Вертикаль»,
Москва

Фото предоставлено автором

Одна из новых форм работы с учащимися — это Ящик откровений. Он появился в нашем центре образования три года назад вот с таким обращением:

«Здравствуйте! Меня зовут *Ящик откровений!* Я впервые появился в вашем центре образования и хочу немного рассказать о себе и о своем предназначении.

Говорят, что давным-давно жил-был один крестьянин, который захотел найти ответ на вопрос: «Что такое счастливая жизнь?» Он стал собираться в дорогу, высоко в горы, где и планировал получить ответ на свой вопрос. С собой в дорогу он взял:

- мешок с песком, чтобы, если поднимется сильный ветер, укрепить свое ночное укрытие из веток;
- бурдюк с водой, чтобы в любой момент можно было утолить жажду;
- мельничный жернов, просто так, на всякий случай.

И отправился в путь. Проходя мимо селений и поднимаясь все выше в гору, крестьянин стал чувствовать, что дальнейший его путь становится все сложнее и тяжелее, а сам он устает все сильнее и сильнее. Да и люди в горных селениях смотрят на него как на странного человека. Но крестьянин упорно продолжал свой путь.

Дойдя до очередного горного селения, он решил присесть и передохнуть. Увидев усталого путника с таким огромным и странным грузом, к нему подошел старейшина селения и сказал:

— О усталый путник! Почему ты несешь за спиной песок в мешке, когда, посмотри, вокруг так много песка? И зачем тебе такой большой бурдюк с водой — можно подумать, что ты путешествуешь по безводной пустыне. А ведь рядом с тобой течет чистая река, которая и дальше будет сопровождать тебя в пути!

— Спасибо, добрый человек, только теперь я заметил, что ташу с собой!

С этими словами путник развязал мешок с песком и высыпал его на камни, открыл бурдюк, и тухлая вода вылилась на песок.

Задумавшись, он стоял и смотрел на заходящее солнце. Последние солнечные лучи послали ему

просветление, он увидел висевший на шее тяжелый мельничный жернов и понял, что из-за него шел сторбившись. Крестьянин отвязал жернов и швырнул его в реку так далеко, как только смог.

Свободный от обременявших его тяжестей, счастливый и легкий, он продолжил свой путь в вечерней прохладе...

Дорогие ребята, родители и педагоги!

К сожалению, очень часто по дороге жизни мы тащим на себе мешки с песком, бурдюки с тухлой водой и мельничные жернова, потому что нет тех старейшин, которые бы обратили наше внимание на реальный мир вокруг; нет условий, которые бы позволили нам раскрыться; нет уверенности, что тебя выслушают, поймут и примут именно с такими чувствами, которые ты испытываешь сейчас. И этот груз мешает нам двигаться вперед, познавать новое, развивать свои способности и возможности, становиться успешной, открытой и уверенной Личностью.

Поэтому я, Ящик откровений, предлагаю вам обратить внимание на свой внутренний мир, на свои чувства, мысли и начать заботиться о себе!

Теперь вы можете писать добрые и теплые, злые и противные, грустные и печальные письма о наболевшем, о тревожащем и беспокоящем вас. А потом опускать в Ящик откровений. Ваши письма, пожелания и откровения могут быть подписанными или анонимными — как вы захотите! Я жду вас около школьного таксофона.

Все ваши откровения сможет достать только психологическая служба, которая, в свою очередь, обещает полную конфиденциальность и ответы на все письма. Спасибо вам за доверие!

Ваш вертикальский Ящик откровений».

Вначале ящик раздувался от количества писем. Они были разные, но на каждое мы старались ответить лично или на стенде «Психология школьной жизни». После долгой переписки ребята стали сами обращаться за консультацией к психологам. Психологическая служба ЦО пришла к выводу, что такая форма работы эффективна и имеет обратную связь с подростками.

Вот только несколько вопросов от школьников и ответы на них психологов.



Вопрос

*Уважаемый Ящик откровений!
Помоги мне советом.
Мне в классе совсем не с кем дружить.
Иногда мне бывает очень одиноко...*

Ответ

Если ты чувствуешь себя одиноким, если у тебя нет друзей, взгляни на себя со стороны. Что в тебе хорошего? Если ответ отрицательный, то тебе предстоит серьезная работа над собой, прежде чем это хорошее найдут в тебе другие.

Интересно, почему никто не замечает твоих чудесных качеств? Возможно, как раз потому, что остальные, так же как и ты, заиклены только на себе. Да-да, ты думаешь только о себе, у тебя, видите ли, есть какие-то особые черты, но они же есть и у других! Есть старая, но верная пословица: **для того чтобы иметь друзей, надо быть другом.**



Вопрос

Послушаешь своих предков, и складывается впечатление, что они такие хорошие, а мы просто отстой...

Ответ

Попробуй расспросить своих «предков» о прошлом. Беседуй об их героической молодости. Люди очень благодарны тем, с кем они могут отправиться в обратное путешествие во времени. Кроме того, ты можешь узнать много неожиданного для себя. С удивлением откроешь, что и у твоих «стариков» были похожие проблемы. Может быть, **их опыт станет тебе подспорьем в трудной ситуации.**



Вопрос

*Мои родители замучили меня расспросами.
Мне кажется, что они порой чересчур заботятся обо мне.
Я же не маленький...*

Ответ

Создай атмосферу доверия. Рассказывай о себе. Безусловно, ты имеешь право на личную жизнь. Во все не обязательно выкладывать все, как под пыткой. Но если ты будешь молчать, как партизан на допро-

се, то родители могут вообразить, что ты скрываешь от них нечто ужасное. И вот тогда они постараются ограничить твою свободу.

А ведь ты этого не хочешь?



Вопрос

*Я учусь в 8-м классе, а мама не пускает меня гулять с друзьями, не разрешает даже пойти в кино, а про дискотеку я просто молчу.
Очень боится за меня.
Что мне делать?*

Ответ

Родители начитались о современной молодежи и наслышались о всяких кошмарах. Если ты не познакомила знакомого мальчишка с родителями, мама думает, что это, скорее всего, наглый соблазнитель и обманщик.

Если ты встречаешься с друзьями, то родители, посмотрев сериал «Школа», могут подумать, что и у тебя такое же окружение, и хлопнуться в обморок. У них простые ассоциации.

Разрушай страхи. Познакомь своих близких с друзьями, пусть они убедятся: ничего дурного вы не делаете! А если ты действительно не можешь посвятить во что-либо маму и отца, подумай хорошенько: а вдруг это «что-либо» и впрямь недостойное занятие?



Вопрос

*Я не знаю, с кем поделиться. Меня предал мой друг.
Я ему доверил тайну, а об этом узнал весь класс. Я не знаю, что делать...
Простить?*

Ответ

Предательство — это самое подлое, что есть в мире! Так понимаешь ты, я и многие другие (думаю, и твой друг). От природы мы все разные, и понимание одних и тех же поступков у нас тоже разное. Если ты смел и дорожишь дружбой, поговори с другом.

Расскажи о своих чувствах и переживаниях, объясни, что для тебя некоторые поступки равноценны предательству. **Приятель выслушает тебя и сделает по-своему, а НАСТОЯЩИЙ ДРУГ, которому ты дорог, выслушает и сохранит дружбу.** Удачи! Судьба благосклонна к смелым!

Вопрос

Уважаемый Ящик откровений! Помоги мне! Мне в классе нравятся два мальчика. Они мои друзья, одноклассники. Мы с ними учимся с первого класса. Мне кажется, я влюбилась, только не знаю в кого больше...



Ответ

Очень часто простое, непринужденное общение перерастает в дружбу, а дружба — в большую, верную любовь. Не бойся общаться с ребятами. Важно, чтобы не только тебе было интересно с ними, но и им с тобой. Начни их очаровывать своими знаниями, постарайся узнать побольше о том, чем интересуются они.

Мальчики не любят суеты, быстрых решений, им надо все обдумать, просчитать, ими руководит разум. А вот девочки познают мир через чувства. Мы как два магнитных полюса. Нам вместе плохо из-за непонимания, но и друг без друга мы не можем обойтись. А самое главное — не торопи события. Дорогая моя, я хотел бы подарить тебе притчу про Любовь.

*Когда-то очень давно существовал остров, на котором жили все чувства и духовные ценности людей: **Радость, Грусть, Познание** и другие. Вместе с ними жила и **Любовь**. Однажды чувства заметили, что остров погружается в океан и скоро затонет. Все сели в свои корабли и покинули остров. Любовь не спешила и ждала до последней минуты. И только когда она увидела, что на спасение острова нет надежды и он почти весь ушел под воду, она стала звать на помощь.*

Мимо проплывал роскошный корабль Богатства. Любовь попросила взять ее на корабль, но Богатство сказал, что на его корабле много драгоценностей, золота и серебра и для Любви места нет. Любовь обратилась к Гордости, корабль которой проплывал мимо. Но в ответ Любовь услышала, что ее присутствие нарушит порядок и совершенство на корабле Гордости. С мольбой о помощи Любовь обратилась к Грусти. «О Любовь, — ответила Грусть, — мне так грустно, что я должна оставаться в одиночестве». Мимо острова проплыла Радость, но она была так занята весельем, что даже не услышала мольбу Любви.

Вдруг Любовь услышала голос: «Иди сюда, Любовь, я возьму тебя с собой». Любовь увидела седого старца и была так счастлива, что даже забыла спросить его имя. Когда они достигли земли, Лю-

бовь сошла на берег, а старец поплыл дальше. И только когда лодка старца скрылась, Любовь схватилась, что даже не поблагодарила старца. Она обратилась к Познанию: «Познание, скажи мне, кто спас меня?» «Это было Время», — ответило Познание. «Время? — удивилась Любовь. — Отчего оно мне помогло?» Познание ответило: «Только Время понимает и знает, как важна в жизни Любовь».

Спустя некоторое время на стенде «Психология школьной жизни» появилось еще одно послание от имени Ящика откровений:

Дорогие Вертикальцы!

Я с удовольствием читаю ваши письма. Меня волнуют серьезные вопросы, и я ищу вместе с вами пути их решения. Забавляют смешные и прикольные просьбы, например: «Подари мне на день рождения приставку». Трогают пожелания и поздравления. Многие путают меня с копилкой (я уже собрал 10 руб. 54 коп. мелочью).

Пожалуйста, ребята, не путайте меня с мусорным ведром. Оно стоит в трех метрах за поворотом.

И напоследок — притча.

Я просил сил... А жизнь дала мне трудности, чтобы сделать меня сильным.

Я просил мудрости... А жизнь дала мне проблемы для разрешения.

Я просил богатства... А жизнь дала мне мозг и мускулы, чтобы я мог работать.

Я просил возможность летать... А жизнь дала мне препятствия, чтобы я их преодолевал.

Я просил любви... А жизнь дала мне людей, которым я мог помогать в их проблемах.

Я просил благ... А жизнь дала мне возможности.

Я ничего не получил из того, о чем просил. Но я получил все, что мне было нужно.

Пишите! Я жду!

Ваш Ящик откровений





Плато безопасности

Занятия в микрогруппах как форма работы с пятиклассниками

Марина СИЛЬЧЕНКО

*психолог Ломоносовской школы,
Москва*

Психолог, сопровождающий учащихся пятых классов в процессе адаптации, часто задает вопрос: **какие формы работы, отвечающие задачам развития, выбрать?**

Здесь у специалиста есть большой арсенал средств. Каждое из них имеет свои достоинства. Я предлагаю интересную форму взаимодействия с учащимися, которая, как показывает практика, является наиболее эффективной в работе с пятиклассниками, — **занятия в микрогруппах.**

Обсудим подробнее организационные моменты.

Класс делится на несколько микрогрупп — каждая не больше 4–7 человек. Группы формируются психологом и классным руководителем так, чтобы детям было комфортно в них работать. Это значит, что стоит избегать присутствия внутри одной группы остро конфликтующих детей. Группы являются статичными: их состав не должен меняться – это создает условия безопасности и доверия. Необходимо, чтобы в каждой группе были и мальчики, и девочки, тогда подростки учатся конструктивно общаться с представителями противоположного пола, да и сами занятия становятся ярче.

Занятия в одной микрогруппе проводятся один раз в неделю. Опираясь на собственный опыт, скажу, что этого вполне достаточно. Время проведения одного занятия — от 20 до 40 минут. Выбор временного интервала зависит от нескольких факторов: это и эмоциональный настрой группы (в том числе ориентированность на работу), и наличие в ней учащихся с особенностями (например, гиперактивных), и количество уроков, предшествовавших психологическому занятию (если вы работаете на 7-м, 8-м уроке, ребята будут утомлены).

При разработке содержания занятий необходимо учесть высокую эмоциональность учащихся пятых классов, заложив в структуру занятия как динамические, так и статические упражнения и игры. Такая организация работы даст вам возможность регулировать эмоциональный фон группы, а ребятам с разными типами темперамента — найти упражнение по душе. Важно отметить, что каждое занятие должно быть четко продумано, материалы для занятий заранее подготовлены с учетом запасных, так как пятиклассники в силу повышенной эмоциональности часто ломают и теряют их.

Необходимо учесть высокую эмоциональность учащихся пятых классов, заложив в структуру занятия как динамические, так и статические упражнения и игры. Такая организация работы даст вам возможность регулировать эмоциональный фон группы, а ребятам с разными типами темперамента — найти упражнение по душе.

Полезно иметь несколько упражнений и игр в запасе — многие из базовых могут оказаться неуместными. Знаю по собственному опыту: иногда по разным причинам типичные упражнения просто не получаются у ребят в силу резкой перемены эмоционального состояния или усталости.

Достоинства такой формы работы

- **Диагностика индивидуальных и социальных особенностей.** В работе с пятиклассниками к каждому требуется особый подход. Легче всего отследить ребенка именно в микрогруппе, так как вам отлично будут видны как его индивидуальные особенности, так и особенности его взаимодействия с другими.
- **Глубокая рефлексия.** В рамках микрогруппы удобно оставлять больше времени на обратную связь и рефлексия.
- **Плато безопасности и поддержки.** Многие ребята неуютно чувствуют себя с психологом наедине, а внутри микрогруппы работают хорошо. Группа детей со схожими интересами дает возможность для развития, выполняя в каком-то смысле и задачи психотерапевтической группы.
- **Театр одного актера.** Детям, требующим большого внимания или одаренным театральными способностями, необходима площадка для самовыражения. Микрогруппа может стать такой площадкой.
- **Возможность для дискуссии.** Микрогруппа — это прекрасная возможность для развития речи, рефлексии, самоанализа и навыков конструктивного спора.
- **Опосредованный мониторинг.** Индивидуальная работа часто невозможна с ребенком, не идущим на контакт со специалистом по разным причинам. Внутри группы (даже при условии пассивного участия) у вас обязательно найдется возможность взаимодействия с пятиклассником, а также отслеживания его эмоционального состояния.
- **Повод для встречи.** Во время занятий станут очевидными личные трудности ребенка, что даст вам возможность выйти в дальнейшем на индивидуальную работу с ним, используя для первой встречи материал из опыта его участия в микрогруппе.

Список достоинств такой формы работы можно еще долго продолжать, однако важно сделать особый акцент на одном из них: **высокая эффективность.** Взаимодействуя с детьми в микрогруппе, вы не только всегда будете иметь достаточно информации для встречи с самим ребенком, родителями и учителями, но и добьетесь значительных результатов по адаптации и сопровождению учащихся пятых классов. ●



Профессия по желанию

Упражнение для младших подростков



Екатерина ЛИСИЦЫНА

педагог-психолог
ГОУ СОШ № 251,
Москва

Цель: осознание себя и своих желаний при выборе профессии.

Размер группы: 8–12 человек.

В современной школе огромная роль отводится профориентации и предпрофильной подготовке, и часто приходится работать не только со старшеклассниками, но и с учащимися средней школы. Занимаясь с ними, я заметила, что дети часто не знают, какие есть профессии и как соотнести с будущей профессией свои личностные качества и устремления.

Ведущий. Ребята, вы уже знаете названия разных профессий. А давайте вспомним, какие профессии бывают в сказках.

(Участники вспоминают профессии. Можно им подсказать: мельник, охотник, дровосек, конюх и др. Надо назвать столько профессий, сколько человек участвуют в игре.)

Отлично, а теперь расскажите, какими по характеру должны быть обладатели этих профессий.

(Ведущий записывает на отдельном листочке по 3–5 характеристик на каждую профессию. Важно, чтобы называемые качества были положительными или нейтральными.)

Вот мы описали, какие черты характерны для представителей той или иной профессии, а теперь давайте подберем каждому наиболее похожую на него по описанию профессию.

(Идет обсуждение, выбор участника и сказочной профессии для него. Задача ведущего: не допустить в этот момент трений и препирательств, группа желательно должна быть сработавшейся.)

Итак, все профессии распределены. Все ли довольны? А если нет, то чем недовольны и чего бы хотелось?

(Идет обсуждение, но краткое. Дети высказываются по желанию.)

У каждого из вас есть сказочная профессия в сказочном мире. Представьте, что однажды появился в этом сказочном мире волшебник-недоучка, который захотел дать каждому такую профессию, которая помогла бы исполнить его главное желание. Подумайте, чего бы вам больше всего хотелось получить от работы.

(Ребята обдумывают свое желание и сообщают об этом ведущему.)

Вы сказали, чего бы больше всего хотели получить от работы, и волшебник-недоучка подобрал каждому профессию.

(Например, если ребенок высказал желание стать известным, ему можно придумать профессию главного артиста, а если стать богатым, то главного казначея.)

Хотя волшебник и хотел всем помочь, но был все же недоучкой, и поэтому в каждой из профессий, которые вы выбрали, есть недостатки. Подумайте, какие недостатки есть в профессии артиста, казначея, охотника и др.

(Ведущий предлагает группе придумать каждому задание. Суть задания: довести желаемую профессию до абсурда. Если группа не справляется, ведущий помогает. Так, например, главному артисту можно предложить раздать сто автографов, а главному казначею — что-нибудь пересчитать.)

Подумайте, что будет с каждым героем и со всем сказочным миром, например, через год. (Дети рассказывают.)

Все ли довольны будущим своих героев? Хотелось бы что-нибудь поменять? А если хотелось бы, то что? Изменилось ли у кого-нибудь его главное желание, связанное с работой?

(Идет обсуждение.)

Мы с вами побывали в мире сказочных профессий, а теперь возвращаемся в наш реальный мир.

Ритуал прощания группы. ●



Из записок о двух ангелочках

Ольга ВОЛКОВА

ПРИМЕРКА

Петька растет, как сорняк какой-нибудь. То есть со страшной скоростью. Поглядывает сверху на мою макушку и осведомляется, отчего это я так уменьшилась в размерах. Кота почти догнал.

Сегодня я занималась страшным делом: достала с антресоли вещи, которые малы Коту, и заставляла Петьку их мерить. Примерка всегда приводила моих детей в негодование, но раньше они, по крайней мере, радовались обновкам. А подростки, я вам скажу...

— Посмотри, какой отличный свитер!

— Он шерстяной, а я на ощупь шерсть не переносу!

— Ну хорошо, вот синтетический.

— А синтетику я не переносу тоже!

— О'кей. Вот хлопчатобумажный.

— А на этом молния!

— Ура, ты дорос до этой рубашки! Папа чуть не плакал, когда она села после первой стирки...

— Что это за костяные пуговицы? Такие только на пенсионерских рубашках бывают!

— А вот рубашка Columbia...

— Здесь написано «made in China», вы что, хотите, чтобы я в этом ходил? В рубашках вообще ходят только имбецилы! Никакой свободы движений с этими манжетами!

— Заверни рукава — и будет тебе все равно что спортивная кофта.

— Что я, гопник, что ли, носить спортивные кофты?

— Петя, смотри, это была моя любимая рубашка!

— Ну да, конечно, в вашей молодости! А я теперь должен носить эту рубашку прошлого века!

На купленных в ближайшем секонд-хэнде джинсах оказался лейбл «Версаче». Его, конечно, пришлось спороть — а то в школе засмеют. Никому лейбл «Версаче» случайно не нужен? Настоящий, с Медузой.

А теперь попробуйте угадать единственную вещь, которая отроку понравилась. Ни за что не до-

гадаетесь. Белая рубашка, в которой Кот экзамены в музыкалке сдавал. М-да, я так и вижу, как этот эффектный высокий юноша с длинными светлыми волосами, широкими плечами и тонкой талией будет хорош в полупрозрачной белой рубашечке, когда будет пинать сокс в школьном коридоре, отрабатывать на глазах девочек прыжок на 540 градусов или запирать Диму в кабинке туалета...

ШАНТАЖ

Семейный завтрак. Петя хочет, чтобы папа помог ему с алгеброй. В этот момент речь почему-то заходит о ругательствах.

Петя:

— Да, это как папа в походе...

Кот делает изумленное лицо. Петя:

— Ты что, не помнишь, что он сказал, когда ему кан на ногу упал? Восемилитровый? Полный горячей ухи? Ты что, был дальше, чем в трех километрах? Ах да, ты же тогда плавал за своим утопленным тапком...

Папа хватается за голову. Петя, очень довольный произведенным эффектом:

— Ну что, будешь со мной алгеброй заниматься?



Рисунки В.Солдатенко



ВНИМАТЕЛЬНЫЙ ВНУК

Наша бабушка всегда обижается, если дедушке оказывают внимание, а ей нет. Даже когда в дедушкин день рождения за него поднимают тост, бабушка каждый год вставляет, что про нее таких хороших слов никогда не говорят. Поэтому Петя на всякий случай поздравил бабушку с 23 февраля.



ПРОСТО КОТ

Петька учился делать какой-то финт на роликах и с размаху сел на прямой шпагат. В школу на следующий день не пошел, а вечером стал просить написать ему записку — из-за звериного гриппа с нас требуют бумажку за каждый пропущенный день. Я писать отказалась: однажды написала записку Коту, а учительница математики оскорбилась, посчитав мой почерк личным против нее выпадом.

Сергея (отец. — *Ред.*) обрадовался, что наконец-то и у него есть возможность оттянуться, и накатал объяснительную записку на целую страницу — с официальной шапкой, подробным изложением событий и словом «поелику». Петя взвыл.

— Да ладно, — сжалился Кот, — хочешь я тебе записку напишу?

Петя воспрянул духом. Кот взял тетрадный листочек, что-то на нем написал и отдал Пете. Петя взглянул на него и взвыл еще громче. На листочке было написано: «Он пропустил денек, потому что у него разъехались ноги».

ДИАЛОГИ

— Мам, назови число от одного до пяти.

— Два.

— Ты выиграла! — извлекает из-за спины пакетик с мусором и вручает его мне.

Петя с Сережей приходят с улицы в мороз. Я:

— Петя, ну почему ты без шарфа?

Петя, разворачиваясь к Сереже:

— А ты куда смотрел? Тебя нельзя оставить с ребенком!..

По каналу «Fashion» показывают рекламу модных журналов. Я:

— Только что сказали, что «Harpers Bazar» — журнал мод № 1, а теперь то же самое говорят про «In style».

Петя, покровительственно на меня глядя:

— Мода меняется, дорогуща.



На войне как на войне

Психологический очерк

Евгений ПЯТАКОВ



СХЕМА ВО БЛАГО

Начну издалека: до недавнего времени я не очень-то серьезно относился к современной мировой знаменитости — писателю Пауло Коэльо. Его роман «Алхимик», разрекламированный в свое время как суперглубокое и суперметафоричное произведение, показался мне пресной повестушкой с простым линейным сюжетом. Не изменили отношения и несколько последующих романов вроде «11 минут».

Но вот мне попался в руки «Победитель остается один», и отношение к автору резко изменилось. Захотелось сказать: «Вот теперь я тебя уважаю». Буду откровенен, если бы не некоторые моменты романа (например, главный герой-маньяк, решивший доказать свою любовь к бежавшей от него женщине, убивая посторонних людей), я бы хотел, чтобы роман включили в школьную программу в качестве мощной информационной прививки против современной идеологии роскоши, гламура и денег, разрушающей традиционные семейные и духовные ценности.

Цитата для примера: ...Мода. Что думают о ней люди? Считают ее чем-то таким, что меняется с наступлением нового времени года? Слетаются сюда со всех уголков земли продемонстрировать наряды, туалеты, драгоценности, коллекции обуви? Нет, они не понимают истинного значения этого слова, смысл которого в том, чтобы дать понять: я принадлежу к вашему миру. Я ношу мундир вашей армии, не стреляйте, свои!

С незапамятных доисторических времен, с тех самых пор, как люди обосновались в пещерах, мода стала единственным способом сказать так, чтобы поняли все и даже незнакомцы осознали: я принадлежу к вашему племени, мы объединяемся против тех, кто слабей, и таким образом выживаем.

Однако здесь (в Каннах накануне кинофестиваля. — Авт.) многие убеждены, что «мода» — это всё. Каждые полгода они тратят огромные деньги, чтобы, поменяв едва заметную деталь туалета, остаться среди единственного в своем роде племени богачей. А вот если бы они побывали в Силиконовой долине, где миллиардеры, сколотившие состояния на информационных технологиях, носят пластмассовые часы и ходят в истертых джинсах, то поняли бы, что мир давно уже стал другим: люди из разных социальных групп по виду неотличимы друг от друга, никто больше не обращает ни малейшего внимания на размер бриллиантов, на то, каким фирменным знаком помечен гал-

стук, на модель кожаного портфеля. Кстати, ни галстуки, ни портфели не водятся в этой части света, расположенной неподалеку от Голливуда — самой могучей, хоть и выработавшей уже свой ресурс машины, все еще заставляющей простаков верить в силу туалетов *hautescouture*, изумрудных колье, гигантских лимузинов. А поскольку все это еще появляется на страницах журналов, у кого, скажите, поднимется рука разрушить многомиллиардную индустрию рекламы, продажи никому не нужных вещей, производства по-разному называющихся, но неотличимых друг от друга кремов? **Идиоты.** Игорь не может скрыть своей ненависти к тем, чьи решения так пагубно влияют на жизнь честно работающих людей, повседневное существование которых исполнено достоинства, ибо они здоровы, у них есть крыша над головой и любящая семья.

Извращения. И вот, когда все, казалось бы, в порядке, когда семья собирается вокруг стола за ужином, — возникает призрак Суперкласса, продающего неосуществимые грезы под названием «роскошь», «красота», «власть». И все — нет больше благополучной, счастливой семьи. Отец работает сверхурочно, света белого не видит, чтобы купить сыну новую модель кроссовок, без которых тот будет чувствовать себя в школе последним изгоем. Жена замыкается в неприязненном молчании и плачет, потому что подружки обзавелись платьями знаменитой фирмы, а у нее нет на это денег. Подростки, вместо того чтобы познавать истинные ценности — такие, как вера и надежда, — мечтают стать актерами. Девочки из захолустья, теряя неповторимые черты своей личности, изыскивают возможность уехать в большой город, а там пойти на все — на все решительно! — чтобы получить то, что им так желанно. Мир, который должен стремиться к справедливости, начинает вертеться вокруг материального, а оно через полгода уже ни на что не годно и подлежит замене, ибо только так и никак иначе могут удерживаться на вершине презренные существа, ныне обретающиеся в Каннах.

Мои мысли вызревали в недрах некой изначальной аморфной информационной массы. И роман «Победитель остается один» стал тем, что заставило эту массу «взорваться».

Представленный ниже текст, по сути, маленькая памятка-рассуждение для маленькой «идеологической войны». Той самой, которая и сейчас ведется в головах не только детей и подростков, но и многих взрослых людей. Уже не так откровенно и явно, как

в 1990-е годы, — эпоху всеобщей «американизации» нашей страны, — но по-прежнему последовательно и целенаправленно. Это война между традиционными, проверенными веками созидательными ценностями (порядок, гармония, умеренность, взаимопомощь, взаимоуважение) и ценностями современными, «капиталистическими» (захват, жесткая конкуренция, материальное обогащение и др.).

В этой войне на стороне первого по-прежнему стоят учитель, школьный психолог. Стоят, но, к сожалению, не всегда знают, что следует отвечать на меткие, хлесткие выпады противостоящей стороны. (Зачем мне ваши знания по литературе? Я деньги буду зарабатывать. Для этого мне литература не нужна.) Найти решение этой проблемы я и постараюсь. Амбициозно? А что поделаешь. Если умеешь постоять за себя, используя какие-то свои приемы, почему бы не научить этому других хороших людей?

Некоторые говорят: «Добро должно быть с кулаками». Спорное утверждение. Однако, перефразируя его, скажу, что, по моему мнению, тот, кто несет в мир традиционные созидательные ценности, должен уметь делать это не только «мягко, мирно

и не торопясь», как происходит обычно в школе, семье, но и коротко, жестко, активно атакуя, если надо, ценностью деструктивную.

Пример для ясности. Мне «повезло» побывать на сборищах в нескольких сектах и «сетевых маркетинговых» компаниях. Там разрушению традиционных ценностей и навязыванию так называемых современных уделялось особое внимание. Алгоритм был прост.

Шаг первый: выставляется напоказ традиционная ценность, которую надо разрушить (например, семья, поскольку бессемейного человека легче втянуть и в секту, и в сетевой маркетинг).

Шаг второй: ценность открыто высмеивается и опозляется. Чаще всего путем мнимого доказательства того, что она якобы вредит самому человеку. Новичкам говорят, например, такое: «Будьте готовы к тому, что сейчас вы, воодушевленный нами, намеревающийся начать зарабатывать реальные деньги продажей нашего уникального товара, придете домой, а там жена вам скажет: «Ты чего удумал? А



ну давай иди работай, как все». И пойдете вы опять на свой завод зарабатывать гроши. Вы спросите нас: «Что же делать?» Мы ответим: «Подумайте, зачем вам это? Зачем вам такая жена, из-за которой вы прозябаете в нищете? Бросьте ее, начните новую жизнь, начните зарабатывать деньги, а потом найдете другую женщину среди нас — нормальную, тоже способную зарабатывать».

Шаг третий: преподнесение другой, как правило деструктивной, ценности в выгодном свете. Или конструктивной, но доведенной до деструктивной крайности. Ведь одно дело доказать человеку, что он должен сам отвечать за свои поступки, а не обвинять обстоятельства, а другое — доказать ему, что он должен отвечать за все обстоятельства собственной жизни вплоть до внезапных наводнений-землетрясений. То есть любая его неудача — это только его вина. А ведь такой подход к жизни — прямой путь в «желтый дом».

К сожалению, такой алгоритм действует весьма эффективно на многих новичков. К радости организаторов сект и к горю одураченных жертв. Или к радости организаторов различных рекламных компаний, действующих более мягко и незаметно.

Однако, на мой взгляд, такая схема может быть эффективно использована не только во зло, но и во благо, например, подготовленным педагогом,

стараясь донести до воспитанников простую мысль, что «не в деньгах счастье». Тем более что при этом ему не надо прибегать ко лжи. Напротив, нужно будет говорить правду. Но преподнеся ее особым, доходчивым образом.

Этим и займемся.

ДИАГНОЗ СОВРЕМЕННОЙ ЦЕННОСТНОЙ ПСИХОПАТОЛОГИИ

Возьму на себя смелость высказать собственное мнение о той общей идее, которая лежит в основе современного «цивилизованного общества», помешанного на бизнесе. Если очистить ее от словесной шелухи, то получится простой агрессивный лозунг: «Эй, салаги, вперед-вперед-вперед! Быстрее-быстрее-быстрее! Выше-выше-выше!» Причем ответ «А ЗАЧЕМ?» отсутствует. Зачем непременно быть лучше всех, зачем иметь гору денег, зачем обязательно быть лидером, зачем непременно иметь «свое дело»?

Нет на первый взгляд ответы на эти вопросы даются, только вот сомнительность их очевидна. Ну да, если не будешь бежать быстрее всех, обгонят. А что, собственно говоря, в этом такого страшного? Не получишь чего-то, что получил твой «счастливый соперник»? А ты уверен, что это «что-то» тебе действительно настолько нужно, чтобы рвать ради этого жилы? Напрашивается аналогия со спортом.

Известно, что профессиональный спортсмен всегда показывает результаты лучше, чем любитель. Вот только второй получает от спорта пользу, а первый — вред.

Кому-то (не будем показывать пальцем), очевидно, выгодно заставлять людей следовать вышеприведенному лозунгу. А потому мы видим гонку за явным (читай, материальным) успехом во всем — особенно в бизнесе. Все разнообразие жизни сводится к простым линейным сценариям (чаще всего акцент делается на карьере, а семья, друзья, творчество, отдых — потом-потом-потом). Этот лозунг порождает постоянное стремление к модернизации, инновации, техническому прогрессу ради прогресса. Даже биология — и та уже не осталась в стороне (нормы возрастного развития детей серьезно сдвинулись по сравнению с теми, что были лет 20–30 назад).

Задаваться вопросом «зачем?» как-то не принято. А стоило бы, потому что тот, кто задает себе такой вопрос, как правило, прекращает бездумную гонку. И хотя порой начинает зарабатывать меньше денег, становится гораздо счастливее. Причина в том, что он начинает заниматься тем, что ему нравится, а не тем, что модно. Общаться с теми, с кем хочется, а не с теми, с кем надо для бизнеса, даже если противно. Но главное — перестает тратить уйму денег на поддержание «звездного» имиджа. В результате нередко оказывается даже в финансовом выигрыше.

Именно с этого вопроса: «А зачем тебе это нужно?» — повторенного многократно на разные лады, стоит начинать дискуссию о ценностях. Вслед за этим можно переходить и к другим каверзным вопросам. Например: «А где тот предел, за которым ты начнешь заниматься другими делами?» (Например, прекратишь карьерную гонку и займешься поиском «второй половины» и построением семьи.) «А к каким последствиям (читай, потерям) своих побед ты готов?»

Суть этих каверзных вопросов заключается в том, что с их помощью мы постепенно выводим собеседника из своеобразного лабиринта ложных смыслов, построенных вокруг него той же навязчивой рекламой. А затем — легко и естественно — подводим к решению тех вопросов, которые раньше даже не ставились. В каком-то смысле мы пробуждаем в человеке иной тип мышления, противостоящий примитивно-логически-экономическому.

Пример из жизни. Потребовался экономический кризис 2008 года с его массовыми увольнениями, сокращениями зарплат и пр., чтобы многие женщины вспомнили, что в жизни есть не только карьерные ценности. Вспомнили и начали... рожать детей. С точки зрения

логики материальной выгоды — абсурд. На мой взгляд, у многих людей в тот момент произошло изменение именно стиля мышления.

К сожалению, такая дискуссия требует использования научных фактов, многие из которых хорошо известны специалистам — тем же психологам, но мало известны простым обывателям. А тем более детям и подросткам.

«СЧАСТЛИВЧИКИ» И «ЛОХИ»

По мнению псевдофилософов, общество делится на два типа людей — счастливчиков и неудачников (их также называют «лохами»).

Счастливчик — это тот, кто упорно «пашет», пробивается, а иногда и проламывается сквозь строй конкурентов (порой оставляя позади себя их «хладные трупы»). В итоге он достигает высоких результатов в области карьеры и финансов. Это сильный, уверенный в себе человек, не дающий поблажек себе и другим, не «ноющий», не оправдывающий свои промахи внешними обстоятельствами.



Умеющий ставить высокие цели и идти к ним, отбрасывая все лишнее, не отвлекаясь на всякие сантименты и прочую ерунду.

«Лохи» — это слабые и не уверенные в себе люди, которые боятся открыто бороться за свое «место под солнцем», не смеют даже мечтать о больших деньгах, влачат жалкое существование и оправдывают себя всякими философскими рассуждениями о том, что не в деньгах счастье, что есть вещи поважнее, что надо быть добрее к людям и пр. Людей, принявших философию «счастливчиков» и решивших, что уж они-то — точно победители, очень любят в крупных и мелких фирмах, практикующих потогонную систему работы для своего персонала.

Из сказанного напрашивается вывод: большая часть тех, кто принял такую философию и возомнил себя потенциальным победителем, — и есть истинные «лохи». Потому что, не добившись поставленной цели, они часто теряют и то, что имели: здоровье, друзей, веру в себя.

Я, однако, пойду дальше и попробую доказать, что все, кто принял эту «псевдомудрость», и есть лохи. Даже те, кто умудрился-таки сколотить состояние.

Чего мы хотим от жизни? Счастья. Оно трактуется по-разному, но общий признак таков: это устойчивое чувство глубокой удовлетворенности собственной жизнью. Любой психолог подтвердит, что подобная удовлетворенность абсолютно невозможна, если в душе человека постоянно присутствуют такие чувства, как смутное беспокойство, неуверенность, страх, ревность. Они способны изуродовать душу и жизнь человека, даже если на его счету в банке лежат миллионы.

Принимая философию «счастливчика», человек автоматически поселяет в своей душе неутолимый страх оказаться проигравшим — «лохом». А ведь от проигрыша реально не застрахован никто. Понимание этого подпитывает страх. И именно поэтому такой человек — изначально «лох», как бы



он ни изображал из себя счастливчика и не тряс перед всем миром своими павлиньими перьями из денежных купюр.

Данное умозаключение подтверждается многими психологическими исследованиями. Вот одно из них. В США опросили состоятельных, ориентированных на деньги людей, счастливы ли они. А если нет, то сколько денег надо им для счастья. Тенденция прослеживалась достаточно четко. Чаще всего те, кто имел доход в сто тысяч долларов, говорили, что будут счастливы, если их доход повысится до двухсот тысяч. Обладатели двухсот тысяч мечтали о пятистах, а обладатели пятисот тысяч — о миллионе. Таким образом, счастье, связанное с деньгами, доказало свою недостижимость, а значит, люди, решившие стать «счастливчиками» на денежном поприще, в итоге оказались проигравшими.

Возникает каверзный вопрос: неужели все богатые люди в глубине души несчастны, постоянно терзаются страхами, сомнениями?

Нет, конечно. Есть немало счастливых, удовлетворенных жизнью людей, ставших, с точки зрения среднего человека, богатыми. Но счастливы они не потому, что стремились к обогащению как таковому. Напротив, они сначала нашли интересное именно для себя дело, стремились преуспеть в нем, не пытаясь при этом доказать всем и каждому, какие они «крутые». А уж большие деньги пришли потом — благодаря компетентности и глубокому профессионализму.

Причем часто эти люди признаются, что продолжали бы заниматься любимым делом, даже если бы оно не приносило высокого дохода. Впрочем, как и многие из тех, кто занимает в этом мире сравнительно скромную роль — простого служащего, но при этом чувствует себя счастливым, так как делает то, что ему нравится.

Пример. Известная бизнес-леди Оксана Робски за свою жизнь несколько раз создавала фирмы с нуля, а затем продавала их вскоре после того, как они становились стабильными предприятиями, приносящими стабильную прибыль. Глупость — с точки зрения того, кто меряет счастье в деньгах. Зачем, получив наконец возможность относительно легко зарабатывать «большие бабки», отказываться от этой возможности? Для Оксаны ответ таков: ей нравится строить бизнес — рисковать и «креативить», это дает ей ощущение удовлетворенности и счастья. А заниматься «вялотекущим администрированием» — управлением уже сложившейся фирмой — это не для нее.

О том, счастлив ли человек, удовлетворен ли жизнью, явно свидетельствует наличие или отсут-



ствие в его жизни таких факторов, как алкоголизм, наркомания, постоянное употребление антидепрессантов, часто возникающие депрессивные состояния, чувство одиночества и бессмысленности жизни, вынужденные походы к врачам и психотерапевтам. Исследования показывают, что богатые люди в среднем страдают от этих проблем ничуть не меньше, чем бедные. А очень богатые — иногда и больше.

Вывод. Сам принцип деления людей на «счастливчиков» и «лохов» изначально порочен и деструктивен, поскольку делает восприятие жизни, а значит, и саму жизнь — более примитивной, однообразной и убогой.

Примечание. Когда-то я вычитал в одной исторической книге потрясающий факт. Оказывается, на заре капитализма первые капиталисты столкнулись с очень необычной проблемой. Дело в том, что они были действительно людьми новой психологической формации — искренне стремились получить от своего бизнеса (чаще всего мануфактурного) как можно больше денег, и сами были готовы вкалывать ради этого день и ночь (им очень хотелось быть победителями в современном понимании этого слова).

При этом они наивно полагали, что и все остальные люди, в том числе и их рабочие, относятся к жизни точно так же. А значит, можно заставить рабочего работать больше, если поманить его материальной выгодой, поэтому они начали немного повышать плату за единицу работы. А в результате рабочие... стали работать меньше. Почему? Оказалось, что им для счастья нужна вполне конкретная

сумма, а надрываться ради дополнительного заработка они не собирались. У них в жизни были и иные интересы — общение, досуг и пр. Но капиталисты не отказались от своей идеи заставить рабочих «вкалывать по полной» и потому были вынуждены снизить расценки за труд, чем вызвали гнев рабочих. Так начались десятилетия отчаянной борьбы между «проклятыми капиталистами» и «рабочим классом». Борьба продолжается и сегодня. Только теперь капиталисты перешли к более тонким методам влияния. Например, внушению, что быть трудоголиком, для которого компания — всё, естественно, нормально и достойно подражания. В итоге, например, в Японии, издавна славившейся трудолюбием своих граждан, даже появился специальный термин «кароси», означающий внезапную смерть от переутомления на рабочем месте.

КОНКУРЕНЦИЯ — ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА

Кто не слышал этих замечательных утверждений, особенно на заре отечественного капитализма. Многие верят в них до сих пор и считают конкуренцию и прогресс некими высокими ценностями, ради которых стоит жить. А по-моему, это бред. С точки зрения как психологии, так и элементарной логики.

Говоря о ценности конкуренции, ее апологеты твердят, что благодаря ей люди постоянно находятся в движении, развиваются, достигают новых вершин. Если же конкурируют, положим, производители товаров или услуг, то это положительно сказывается на клиентах. Стремясь привлечь их на свою сторону, конкуренты, дескать, предлагают лучшее обслуживание, повышают качество товара, придумывают различные новинки. Это называется красивым именем «честная конкуренция».

Жизнь же доказывает обратное. Когда речь идет об отношениях конкурентов, то повсюду можно наблюдать использование грязных приемов: шпионажа, воровства, копирования идей, технологий, «черного пиара». Когда же наблюдаешь отношения поставщика услуг и клиента, то регулярно натыкаешься на различные манипуляции и обман со стороны первого.

Где она, честная конкуренция? Она невозможна по определению там, где само понятие «конкуренция» становится однозначно положительным. Причина этой невозможности — элементарный закон «дикого» капитализма: стремление к максимальной прибыли сегодня — пока другие не отхватили кусок. А максимальная прибыль возможна при максимизации доходов и минимизации издержек.

Проще говоря, честная конкуренция — слишком дорогое удовольствие для людей, стремящихся повысить свою конкурентоспособность любой ценой.

Спрашивается, зачем я буду вкладывать свой рубль в разработку принципиально нового изделия, рисковать, вкладывая еще в продвижение и «раскрутку», если я могу просто своровать готовое и «раскрученное» изделие у конкурента, вложить копейку в небольшое усовершенствование (или просто шлепнуть свою этикетку), а затем начать штамповать копии. Где тут стимул к прогрессу?

То же самое и с отношениями между людьми. Зачем мне тратить силы, договариваться, убеждать человека чем-то со мной поделиться, предлагать ему компенсацию, если можно его просто «убрать» — вплоть до физического устранения.



Спрашивается, неужели честная конкуренция невозможна? Почему же? Она возможна там, где воспринимается как неизбежное зло, у которого не стоит идти постоянно на поводу Там, где главная ценность — сотрудничество и добрососедские отношения. Для этого, конечно, надо кое-чем поступиться — той же прибылью, но оно того стоит не только в бизнесе, но и в простых человеческих отношениях.

Дело в том, что в жизни есть много вещей, очень важных для любого человека, но не замечаемых им до тех пор, пока с ними не возникает проблем, — семья, друзья, соседские отношения. Человек, для которого жесткая конкуренция и поиск конкурентов — норма, постоянно подвергает опасности эти сферы. Причина: высокая конкурентоспособность требует от человека жесткости, а порой и жестокости характера или умения ее имитировать. (Впрочем, подобная постоянная имитация медленно, но верно начинает уродовать характер реальный.)

Эту жесткость приходится прятать, когда общаешься с близкими людьми или с теми, с кем хочешь сблизиться и подружиться. А это очень тяжело. Рано или поздно происходит срыв или «прокол». В результате родители, супруги, дети, друзья становятся свидетелями того, что их близкий человек, которого они считали добрым, порядочным, человечным, — и не человек вовсе, а какой-то монстр, способный с особым цинизмом унижать и втоптывать в грязь других людей. И друзей с родными уже не убедишь объяснениями типа «я не такой», «он сам виноват», «бизнес — это война». В голове близких рождается и очень надолго застревает естественная логичная мысль: «Если он способен так унижать других людей, то где гарантия, что однажды он так же не поступит и со мной? Мне страшно! Я его боюсь!»

Беда в том, что опровергнуть такую мысль логически невозможно, а подтверждения находятся постоянно, даже в тех поступках «монстра», на которые раньше никто не обращал внимания (косой взгляд, повышение голоса и др.).

Могут возразить: «Ну и черт с ними, с дураками слабонервными. Брошу их и найду других». Я отвечаю: черта с два! От характера, изуродованного вечной жесткой конкуренцией, никуда не спрячешься. Его придется менять, а значит — в чем-то снижать свою любимую «конкурентоспособность». И от этого никуда не денешься, если не хочешь стать в итоге полным одиночкой (возможно, с кучей «подпевал», прихлебателей и деловых партнеров, но без единого настоящего друга). Ведь если ты не способен сохранить отношения даже с теми, кто готов прощать и терпеть твои выходки до определенного предела, то как наладишь отношения с новыми, пока малознакомыми людьми, которые поворачи-

ваются и уходят после первой же твоей «случайной вспышки».

Вывод. Есть два совершенно разных типа конкурентоспособности.

1) Современная, новомодная, но примитивная, основанная на грубой напористости (или манипуляторстве), порой безнравственности и хамстве. Ее цель — бесконечное движение к какому-то бездуховному благу (материальному обогащению, власти), как правило не имеющему конца и предела насыщения, поскольку всегда можно найти тех, у кого этого блага больше. При этом за успех приходится платить превращением в примитивную личность и потерей многого из того, что придает глубокий нравственный смысл жизни нормального человека. Как правило, жизнь подобных людей — вечная смесь из надежды, что достижение очередной вершины сделает их счастливыми, и разочарования, когда новая вершина опять оказалась не тем, что они искали.

Общий эмоциональный фон жизни такого человека — постоянное затаенное уныние с редкими проблесками радости и удовольствия.

2) Традиционная, основанная на хорошей репутации, высокой компетентности, теплых дружеских отношениях с окружающими людьми. Такая конкурентоспособность требует на первых порах гораздо большей работы и над собой, и с другими людьми. Она редко позволяет быстро достичь заоблачных вершин, но зато и не разрушает отношений человека с окружающим миром. Напротив, расширяет и укрепляет их.

Кроме того, подобные люди, как правило, знают, сколько им нужно для счастья. Например, денег. И, достигнув нужного уровня, спокойно переключаются на другие дела, не «заморачиваясь», что у одного соседа особняк на этаж выше, а у другого машина с сиденьями из крокодиловой кожи. Кроме того, в отличие от предыдущих, такие люди не смотрят на других с позиции счета в банке. Если человек интересен как личность, полезен для общества, доволен жизнью, он уже достоин уважения, даже если у него, на твой взгляд, и есть проблемы с деньгами.

Теперь о прогрессе — всегда ли это хорошо? И стоит ли к нему обязательно стремиться? К сожалению, мало кто об этом задумывается.

Рассмотрим проблему на примере так называемого технического прогресса. Понятно, что переход, например, от печки-буржуйки к центральному отоплению — это прогресс, который реально и ощутимо облегчил жизнь людям. Другой вопрос, является погоня за теми же техническими новинками прогрессом? Реально ли технические новинки всегда нужны лично вам? Не превращается ли

насильственный, навязываемый прогресс в очередной способ выкачивания денег за получение совершенно ненужных ресурсов и возможностей. Или хуже того — не стимулирует ли он духовную деградацию?

Вопрос не праздный. Ведь человеку приходится тратить немалые средства, если он решил (поведясь на рекламу) непременно купить, например, новый телевизор взамен старого, чья «вина» сводится лишь к тому, что у него немного устаревший дизайн, хотя работает он отлично. Ну да, еще каналов он ловит не сто, как новый, а всего тридцать. Но тут надо задать себе вопрос: используете ли вы в полной мере хотя бы эти тридцать каналов? Или у вас, как и у всякого умного человека, есть и другие занятия, кроме сидения перед телевизором?

Обсудим более конкретно, как понять, нужна ли вам реально какая-нибудь новомодная «прогрессивная» вещь? Рассмотрим это на примере выбора автомобиля. Задайте себе простой вопрос и постарайтесь ответить на него предельно честно: зачем вам автомобиль? Ответ, казалось бы, очевиден: чтобы ездить по городу и на дачу, перевозить вещи. Иногда — путешествовать. Если больше ответов не находится, то вы — здоровый, уравновешенный и уверенный в себе человек и не станете тратиться на излишне дорогой, «навороченный» и огромный автомобиль, чтобы ездить по городским пробкам.

Если же автомобиль нужен вам еще и для того, чтобы выглядеть «круче» других, то с вашей самооценкой и уверенностью в себе что-то явно не то. И это отлично видно окружающим. Может, стоит потратить лишние деньги на хорошего психолога, а не на «крутые», но никому не нужные «прибамбасы»?..

А вот напоследок пример того, как неумная тяга к насильственному прогрессу приводит некоторых к большому конфузу.

Было время (где-то до 2000 года), когда компания Microsoft выпускала свои программные обновления Windows чуть ли не каждый год. Возможно, это мнение дилетанта, но, на мой взгляд, с точки зрения большинства рядовых пользователей, разница между этими программными продуктами была минимальной, поскольку все эти пользователи задействовали в своей работе один и тот же небольшой набор функций. И почти все эти функции были заложены и в старых версиях Windows. Все более поздние — результат добавления новых специфических функций, практически никому до сих пор не известных и не нужных. В большинстве своем, спрятанных где-то в глубоких недрах «меню».

По уму, стоило бы остановиться хотя бы на уровне Windows 2000 или XP (последним из-за его удобства по-прежнему пользуется значительная

часть пользователей сегодня — в 2011 году). Но компании-разработчику нужна была прибыль. И вот в 2006 году появляется Windows Vista — раздутая от безумного количества новых, но опять же почти никому не нужных «суперфункций», с переделанной и крайне неудобной системой управления (лично я до сих пор не могу разыскать, где лежат некоторые нужные мне функции), постоянно зависающая и капризная, как взбалмошная девица. Не ругал Vista только ленивый. В итоге компания Microsoft была вынуждена предложить за свой счет обмен Vista обратно на XP, изворачиваться и объяснять, что «так и было задумано»: дескать, Vista — это экспериментальная версия и пр.

К сожалению, в ситуациях, подобных описанной, мы не всегда можем выбирать, поскольку объективно вынуждены переходить на новое программное обеспечение вместе со всеми. Но так бывает не всегда. И мы вполне — без ущерба для своей самооценки и жизни — можем отказаться от многих ненужных «прогрессивных новшеств».

СТОЯЩИЙ ЧЕЛОВЕК — ЭТО...

«А не пошел бы ты, дядя! Не устраивают мои условия, я другого себе найду — поговорчивее...»

Угадайте в контексте нашей темы, кто и в отношении кого произносит эти слова? Работодатель в отношении работника или наоборот? Если вы выбрали первый вариант, то ошиблись.

Открою тайну. Таких или почти таких слов боится почти любой лидер, «звезда» или хозяин своего дела. Но не со стороны какого-нибудь мелкого низкоквалифицированного служащего — таких новых сотня набезит, только крикни. А со стороны настоящего профессионала, способного реально выполнять свои задачи на благо «хозяина». Для лидера — это грамотный помощник, способный воплощать в жизнь его идеи, для звезды — продюсер или агент, для хозяина фирмы — топ-менеджер. Впрочем, это могут быть и более мелкие специалисты, но обязательно настоящие мастера своего дела, которых готовы «с руками оторвать» конкуренты их «хозяина».

Как показывает практика, именно эти люди, незаметные на первый взгляд, не блистающие белозубыми улыбками с обложек глянцевого журналов, и являются подлинными хозяевами положения — иногда хозяевами крупного, иногда мелкого масштаба. Я имею виду, что даже если ты просто обычный бухгалтер, менеджер, технический специалист — но настоящий профессионал, который в любой момент может перейти в другую фирму, то ты уже хозяин. По крайней мере, своей личности и своей судьбы. А значит — настоящий стоящий человек. На таких людей молятся и хозяева (если



только они не зазнавшиеся идиоты), и «звезды» (если только они не совсем «зазвездились»).

Пример 1. История знает немало случаев, когда крупнейшие и успешные корпорации начинали рассыпаться после того, как со своего поста уходил какой-нибудь топ-менеджер или член совета директоров, владевший эксклюзивной информацией и эксклюзивным опытом, нужным для данной компании. Лишний пример того, что поговорка «незаменимых у нас нет» неверна.

Пример 2. Сколько звезд кино и эстрады, некогда известных любой домохозяйке, бесследно исчезли с экранов и театральных подмостков после того, как с ними отказались работать неизвестные широкой публике продюсеры и агенты! Со звездами вообще все грустно. Ведь для тех, кто их продвигает, они часто вообще не люди — просто красивые, регулярно заменяемые манекены, демонстрирующие липовую успешность, богатство и независимость. Редкие счастливичики остаются годами на плаву,

но благодаря не своей внешности, а совсем иным качествам — собственной предприимчивости, трудолюбию, умению пробиваться. А эти качества есть далеко не у всех.

Для чего все это было сказано? Для того, чтобы донести простую мысль: чтобы быть реально стоящим человеком, вовсе необязательно быть постоянным лидером, «звездой», иметь свой бизнес. Достаточно быть уверенным, знающим себе цену профессионалом и заниматься любимым делом. Мало того, не обязательно даже иметь с этого дела большие доходы. Поскольку интересное дело способно сделать вас счастливым и без больших денежных затрат на развлечения, отдых и пр. (хотя реклама нас постоянно убеждает в обратном).

И это еще не всё: по сравнению с жизнью «теневых хозяев» — реальных профессионалов своего дела — жизнь «хозяев публичных» часто намного тяжелее и зависимее. Им надо всегда «держаться марку» и быть на виду. Общество их на самом-то деле не любит, а фанаты любят не их самих как людей, а лишь их глянцевые маски. Они не могут никуда



сбежать, если их «корабль» (бизнес) начинает тонуть. А главное, на них официально лежит ответственность за все проблемы, в том числе — созданные их подчиненными (а подчиненные «вильнули хвостами» и переметнулись к другому «хозяину»).

Поскольку данная тема напрямую перекликается с другой — темой стремления к бесконечному карьерному росту, столь упорно навязываемому нам сегодня, хотелось бы сказать и об этом пару слов.

Редкие бизнес-курсы обходятся сейчас без темы «планирование карьеры». Их слушатели — да и просто доверчивые люди — приходят к выводу, что сделать «вертикальную» карьеру сегодня — просто долг любого нормального человека. В этом убеждают и внешне логичные теории, говорящие, что, следуя определенным правилам, можно и нужно к такому-то возрасту достичь такой-то ступеньки карьерной лестницы, к такому-то — такой-то. В итоге — годам к тридцати пяти необходимо стать генеральным директором фирмы.

Свою лепту вносят и многочисленные рассказы «про таких же юношей и девушек, как ты», уже добившихся огромных успехов «по нашей схеме». Правда, при этом утаиваются многие пикантные подробности. Например, сколько на одного «счастливого» приходится «неудачников», свернувших себе шею? В каких специфических обстоятельствах счастливицу «повезло»? А чем пришлось заплатить?..

Одним словом, на деле идея о естественности и обязательности «крутой вертикальной карьеры» оказывается очередной опасной ложью, которая навязывает людям единственный примитивный

сценарий жизни. Он, может быть, и подходит единицам, но, как правило, приводит к подрыву здоровья и нервным расстройствам, делает саму жизнь пустой и бессмысленной, поскольку человек приобретает кучу всего, что ему не нужно (деньги, власть, связанные с ними неизбежные проблемы), но теряет то, что именно ему необходимо: любовь, уважение, интересное, но «не денежное» дело.

На самом деле есть люди, зарабатывающие совсем немного, но живущие счастливо, так как жить им интересно и без обязательных «для поддержки имиджа» поездок на Гавайи. Они, например, выращивают роскошные цветы на своем дачном участке и дарят их друзьям. А есть люди, зарабатывающие гораздо больше своих официальных «крутых боссов», например некоторые рядовые менеджеры по продажам, которым действительно интересна их работа. И при этом им вовсе не обязательно обладать навыками лидера (они лидеры собственной личности, и этого достаточно), быть «звездой» или тащить на себе груз «своего дела» (оно мне надо?).

Да, стать таким человеком тоже непросто. Особенно потому, что для достижения подобных целей надо быть духовно независимым, смелым и самостоятельно мыслящим. Но это — более здоровые и адекватные естественной человеческой природе цели, чем те, что навязывает помешанная на карьерном росте цивилизация. А ведь есть еще много других целей, подходящих для каждого отдельного человека. Вот их-то и стоит искать, отмахнувшись от навязчивой рекламы.

Здесь стоит вспомнить один из законов Мерфи. Он гласит примерно следующее: если человек строит

карьеру только ради карьеры, то он неизбежно до-растает до уровня своей некомпетентности. Проще говоря, рано или поздно он оказывается плохим, некомпетентным начальником. А такому не поза-видуешь: дела идут плохо, работа не приносит ра-дости, деньги — тоже (к ним привык), начальство критикует, «давит» и грозит увольнением, подчи-ненные ненавидят и саботируют указания, конку-ренты норовят «спихнуть». Перспектив движения вверх — никаких. Только вниз.

Нравится? Вот то-то.

ЗАЧЕМ НУЖЕН ПУШКИН?

Культура, духовность, ответственность перед об-ществом — все фуфло. Их не пощупаешь и на хлеб не намажешь, главное — деньги, власть, матери-альные ценности, их-то и надо добывать, «забив» на все остальное.

Характерный персонаж, ставший живым вопло-щением этой идеи, доведенной до крайности, — доктор Геббельс, идеолог и пропагандист фашист-ского режима в Германии, с его знаменитой фра-зой: «Когда я слышу слово «культура», я хватаюсь за пистолет».

Руководствуясь этой идеей, Геббельс и К° успеш-но и без особого труда поставили на колени боль-шую часть Европы. И была власть, и было богат-ство. При этом рациональный расчет, упор на страх перед бескомпромиссной звериной жестокостью захватчиков сделали свое дело. Но кончилось все очень плохо, потому что с «русскими свиньями» («Иванами») вышла осечка. Поначалу растеряв-шиеся, потерявшие огромное количество людей, ресурсов, территорий и техники, они затем вдруг опомнились и стали совершенно «нелогично», но отчаянно сопротивляться. И виной всему была эта непонятная русская культура и духовность. Это благодаря литературе и искусству, давшим ге-роические образцы для подражания, у «Иванов» откуда-то появились эти «ненормальные Алексан-дры Матросовы», ложившиеся на амбразуры пуле-метов и ценой жизни дававшие возможность това-рищам прорваться сквозь укрепления врага. Эти «бешеные партизаны», оттянувшие на себя силы аж десяти процентов немецких войск. Эти «чокну-тые ленинградцы», умиравшие от голода и холода, но не сдавшие город. Итог: позорное поражение железного вермахта. А дальше — кому-то надели петлю по приговору Нюрнбергского суда, а кто-то (в частности, Геббельс с женой и шестью детьми) и сам не стал дожидаться приглашения «туда».

Вывод. Культура, духовность, социальная от-ветственность рано или поздно доказывают свою реальную необходимость в этой жизни. Порой че-рез кровь и хаос, неизбежно наступающие вслед

за временным отказом от них (вспомним кровавое безумие Великой французской революции). Ведь они есть то, что делает множество разрозненных агрессивных человеческих группировок-племен, готовых по малейшему поводу пустить друг дру-гу кровь, единым народом, способным не только вместе воевать против внешнего врага, но и мирно жить и строить.

И если в смутные времена и появляются «отмо-розки», пренебрегающие культурой и строящие на этом свои временные материальные успехи, то дол-го они не удерживаются на плаву. Рано или поздно их вычисляют и изолируют — если не тюрьмой, то всеобщим отчуждением.

Впрочем, кому-то такие объяснения могут пока-заться неубедительными и надуманными. Напри-мер, упомянутому в самом начале ученику, гово-рящему: «Зачем мне ваши знания по литературе? Я лучше буду денежки зарабатывать».

Что ж, попробую объяснить попроще.

Ты хочешь «денежки заработать»? Как? На ка-ком уровне? Если на уровне мелкого торговца на рынке, тогда пожалуйста — литература, история, обществознание и прочая «фигня» тебе не нуж-ны. Азы математики, экономики, бухгалтерии, плюс немного наглости — и вперед. Но выше тебе уже не подняться, и серьезный бизнес со своими миллионными-миллиардными оборотами тебя к



себе не подпустит. Причина: современный успешный бизнесмен — это не просто хороший «калькулятор», способный считать проценты от прибыли, это еще и человек, обязанный демонстрировать высокую образованность, иметь развитый художественный вкус, чувство стиля, иметь навыки ведения светской беседы.

Да, это может показаться нелогичным, но если в той же светской беседе ты случайно забудешь, кто такой Пушкин, то на тебя посмотрят, мягко говоря, косо. И уж контракт точно отдадут не тебе, а твоему более образованному конкуренту (даже твое обещание высоких скидок дело уже не спасет).

* * *

Завершая свои несколько сумбурные и непоследовательные рассуждения, я хочу сказать, что заранее готов к критическим замечаниям, уточнениям и поправкам. Однако надеюсь, что сама идея активного, иногда даже агрессивного отстаивания традиционных созидательных ценностей в условиях засилья новомодных деструктивных взглядов покажется читателю актуальной и дельной, требующей дальнейшего воплощения. Каким оно будет — каждый педагог и психолог пусть решает сам, исходя из своих знаний, темперамента, ораторского мастерства. ●



Модульные курсы

«Навыки личной эффективности»

Педагогический
университет
Первое сентября

Лицензия 77 №000349, рег. №027477 от 15.09.2010, выдана Департаментом образования г. Москвы

Модульные курсы предоставляют уникальную возможность:

- начать обучение в любой момент;
- выбирать удобный график освоения материалов и самостоятельно определять срок окончания изучения модуля (минимальный срок обучения – 1 месяц);
- выполнять контрольную работу в режиме он-лайн;
- осваивать знания из психологии, менеджмента, экономики, которые позволят: лучше понять себя и других людей; психологические причины возникновения стрессов и различных заболеваний и сохранить свое здоровье; оптимизировать свою деятельность и др.

Нормативный срок освоения каждого модуля – 6 часов. Форма обучения – дистанционная. После успешного окончания модуля выдается сертификат.

Стоимость одного модульного курса – 200 руб.

ПЕРЕЧЕНЬ МОДУЛЬНЫХ КУРСОВ

очень
популярен!

Тайм-менеджмент,
или Как эффективно организовать свое время.



Тайм-менеджмент для детей,
или Как научить школьников
организовывать свое время.



Приемы конструктивного разрешения
конфликтных ситуаций, или Конфликты в нашей жизни:
способы решения.

очень
популярен!

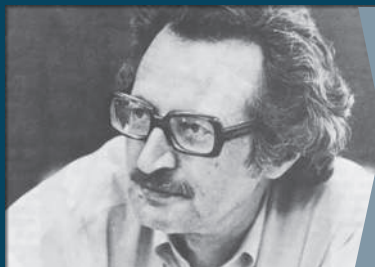
Профессиональное выгорание,
или Как сохранить здоровье
и не «сгореть» на работе.



О стрессе,
или Второй шаг за вами.

ПОДАЙТЕ ЗАЯВКУ НА ОБУЧЕНИЕ НА САЙТЕ
<http://edu.1september.ru>

Получить более подробную информацию можно на сайте, по электронной почте: module@1september.ru или по телефону (499) 249-47-82



XV ПЯТНАДЦАТЫЕ СОЛОВЕЙЧИКОВСКИЕ ЧТЕНИЯ

Московский городской Дом учителя

30 сентября и 1 октября 2011 ГОДА

Тема чтений:

25 лет педагогике сотрудничества: *настоящее время настоящей идеи*



На снимке – участники переделкинской встречи: Шалва Амонашвили, Лена Никитина, Софья Лысенкова, Симон Соловейчик, Владимир Матвеев, Борис Никитин, Виктор Шаталов, Владимир Караковский, Игорь Волков, Александр Адамский, Галина Алешина, Евгений Ильин

О сень 1986 года. На встрече в подмосковном поселке Переделкино опыт нескольких поколений учителей-новаторов был обобщен и сведен воедино Симоном Соловейчиком в манифест «Педагогика сотрудничества». Появление в печати манифеста – отчета о встрече учителей-экспериментаторов – по праву считается началом перестройки в образовании и педагогике страны.

Сегодня педагогика сотрудничества во многом воспринимается как набор «именных» новаторских методик обучения. Но вдумчивый анализ показывает, что, кроме методик, в манифесте было предложено идейное ядро, чье содержание заведомо шире любой конкретной методики.

Движение мысли ученика в познании; сердечное движение учителя навстречу детям; движение детей навстречу учителю – три главных принципа педагогики сотрудничества.

Оказалось, что в точке, где скрещиваются три эти линии, возникает плодотворное напряжение. И сейчас можно найти множество педагогических практик, созданных следующими поколениями учителей, чей базис, чья основа – уже не методики, а идеи «Педагогики сотрудничества».

И на чтениях мы бы хотели представить именно этот опыт – опыт педагогики сотрудничества настоящего времени.

*Дорогие учителя!
Приходите на чтения!*

Вход, как всегда, свободный.

Открытие чтений – 30 сентября в 10 часов утра. Программа чтений будет опубликована в газете «Первое сентября», а также на сайте www.1september.ru
Справки по телефону: (499) 249-31-38.

Адрес Московского городского Дома учителя:
Москва, ул. Пушечная, дом 4, строение 2.
Проезд: центр, станция метро «Кузнецкий мост».

Наши ожидания

Личностно-развивающий тренинг

Ирина ВАВУЛИНА

педагог-психолог

Людмила ГНИТЕЕВА

педагог-психолог,

ГОУ «Центр лечебной педагогики

и дифференциального обучения»,

Москва

Фотографии предоставлены авторами



Эффективная психологическая работа школьного психолога подразумевает оказание психологической помощи и поддержки учащимся, родителям и педагогам. В своей работе психолог чаще всего решает вопросы, касающиеся обучения и воспитания детей. Среди запросов специалисту встречаются следующие: «Почему он такой невнимательный?», «Почему у него не получается...?», «Почему он себя так ведет?». Работа такого рода подразумевает не только организацию коррекционно-развивающих занятий с ребенком, но и проведение мероприятий, направленных на развитие самосознания взрослого. Личностно-развивающий тренинг, который мы предлагаем, рассчитан на работу с ожиданиями родителей и педагогов.

В процессе своей жизнедеятельности человек планирует, программирует и реализует задуманное. Двигаясь к своей цели, он бессознательно формирует ряд представлений о том, «как оно будет». Например, еще до рождения ребенка у родителя складывается определенный набор ожиданий в отношении него: «Это будет мальчик. Он будет сильным и серьезным, как папа. Станет математиком». И когда в этой семье на свет появляется чувствительная, жизнерадостная девочка с артистическими задатками, родители, которые не готовы отказаться от своих «выстраданных» ожиданий, начинают менять ребенка, направляя его жизнь в соответствии с собственными представлениями, а не его потребностями и способностями. Таким образом, занимаясь вопросами ожиданий взрослых, формируя разностороннее, гибкое отношение к результату ожиданий, мы способствуем гармоничному развитию личности ребенка.

Обратившись к данной тематике, мы постарались найти быстрый, наглядный, удобный и эффективный способ работы, результатом чего стал личностно-развивающий тренинг «Наши ожидания», который можно использовать даже в рамках родительского собрания.

Цель: тренировка умения находить положительное в ситуации фрустрации.

Задачи:

- формировать умение находить плюсы в ситуации, которая не соответствует нашим ожиданиям;
- способствовать преодолению ситуации фрустрации;
- способствовать нахождению и стимуляции ресурсов внутри себя;
- развивать рефлекссию (самосознание).





Оборудование: корзина с фруктами по количеству участников.

Форма проведения: групповая.

Вступительная беседа

Ведущий. Сегодня мы с вами поработаем над тем, как найти положительные стороны в ситуациях, которые не соответствуют нашим ожиданиям.

Давайте немного поговорим о том, как часто мы получаем не то, что ожидаем. У кого-то это происходит часто, у кого-то — не очень. Может ли кто-либо привести пример того, как это бывает? (Участники по желанию приводят примеры; в случае отсутствия примера ведущий приводит его сам.)

Буквально вчера я шла домой, предвкушая как будет прекрасно после тяжелого рабочего дня

принять горячую, расслабляющую ванну. И что вы думаете? Именно в это время доблестные работники ЖКХ отключили горячее водоснабжение в нашем доме. Согласитесь, это было крайне неприятно.

Человек устроен так, что ожидания являются неотъемлемой частью его жизни. Думаю, они заслуживают того, чтобы уделить им особое внимание.

Упражнение «Фрукт на любой вкус»

Ведущий. Для начала обратимся к нашему воображению. Представьте себе, пожалуйста, тот фрукт, который вам бы хотелось сейчас получить. Если хотите, можете закрыть глаза. Постарайтесь представить его как можно лучше: какой он на ощупь, какого цвета, вкуса, каков его аромат (*участники выполняют задание на визуализацию*). Каждый представил тот фрукт, который желал бы получить. А теперь можно открыть глаза.

Моя знакомая фея Плодородия может исполнить желание, стоит только попросить ее об этом, сказав: «Фея, мне бы очень хотелось получить...» — и назвать тот фрукт, который вы себе представили. Давайте каждый по очереди скажет фее о своем желании. (*Участники по очереди называют фрукт, создавая ситуацию фрустрации, и с юмором комментирует свои действия.*)

Наша фея — дама пожилая, и слух ее все время подводит. Несмотря на то что она очень старалась как можно лучше выполнить просьбу, каждый получил не то, что хотел.

Однако у нас всегда есть возможность как-то сформулировать свое отношение к тому, что мы имеем сейчас. Давайте попробуем это сделать, продолжив фразу: «Я не получил манго, зато у меня есть лимон, который может стать прекрасным дополнением к вечернему чаепитию». (*Участники, используя шаблон, говорят о своем отношении к данной ситуации.*)

Этапы	Педагог-психолог	Участники группы
1-й этап. Введение	Обозначает и обсуждает тему с группой	Обсуждают тему
2-й этап. Ход упражнения	Проводит упражнение на визуализацию «Фрукт, который я хочу» Проводит упражнение на вербализацию желаемого «Фея, мне бы очень хотелось получить...» Проводит упражнение на нахождение положительного в текущей ситуации («Я не получил... зато у меня есть...»)	Выполняют упражнение
3-й этап. Завершение	Подводит итоги занятия. Обсуждает настроение и ожидания	Рефлексия. Говорят о своем настроении и насколько оправдались ожидания

Вывод

«Великая наука жить счастливо состоит в том, чтобы жить только в настоящем», — говорил Пифагор. Быть в настоящем — значит полноценно воспринимать происходящее с нами и вокруг нас. Сегодняшнее занятие поспособствовало тому, чтобы мы сосредоточились именно на настоящем, на том, что у нас есть в данный момент.

Плоды в ваших руках не соответствовали вашим ожиданиям.

Однако вы сумели увидеть положительное в этой ситуации (*ведущий приводит несколько примеров ответов участников*). Наши дети не всегда оправдывают наши ожидания, но у нас всегда есть возможность посмотреть на них с другой стороны. И опыт, который вы сегодня приобрели, и фрукты в ваших руках останутся с вами.

(На этом работа в рамках родительского собрания завершается. Однако, если вы проводите полноценное психологическое занятие, желательно провести обсуждение.)

Обсуждение

Наше небольшое занятие подходит к концу. В завершение мне бы хотелось, чтобы каждый поделился своими впечатлениями, что ему понравилось, какие чувства вызвало занятие. Может быть, кто-то открыл для себя что-то новое. (*Ведущий получает обратную связь от участников, безоценочно резюмируя ответы.*)

Я благодарю всех за работу. Всего вам доброго.

Комментарий

Несоответствие наших ожиданий реальной действительности связано с переживанием негативных эмоций. Реакции на фрустрирующие воздействия разнообразны: от активного агрессивного поведения до пассивного замкнутого сопротивления. Стоит обратить внимание, что упражнение, которое мы предлагаем, целенаправленно вводит людей в состояние фрустрации. Следовательно, педагогу-психологу, который работает в рамках данной тематики, необходимо проявить особое понимание и тактичность по отношению к участникам. Поэтому мы рекомендуем: точно обозначить тему встречи («Сегодня мы с вами поработаем над тем, как найти положительные стороны в ситуациях, которые не соответствуют нашим ожиданиям»); для иллюстрации использовать привлекательный наглядный материал (например, фрукты); избегать расхождения представляемых объектов и раздаточного материала; создать максимально комфортную психологическую атмосферу с помощью юмора; для отреагирования проблемной ситуации использовать шаблон («Я не получил... зато у меня есть... который...»), однако не настаивать на выполнении упражнения.



Наш опыт показывает, что тренинг «Наши ожидания» востребован, актуален, эффективен в работе как с родителями, так и с педагогами. Оказалось, что и в работе с родителями детей с ОВЗ, для которых тема нереализованных ожиданий в отношении ребенка является особенно актуальной и болезненной, это упражнение позволяет ненавязчиво, безопасно затронуть данную проблему. Надеемся, что коллеги смогут по достоинству оценить наш тренинг не только за простоту инструкции и краткость, но и за эффективность работы в рамках темы ожиданий. ●



Радуга переживаний



Вера ДАВИДОВИЧ

кандидат педагогических наук
Рисунки детей
предоставлены автором

Окончание.
Начало см. в № 11/2011

Примеры

Миша М., 1-й класс

Этот первоклашка проявил большую фантазию. Сначала он нарисовал картинку своей обиды. Его друг назвал Мишу индейцем краснокожим, и это очень задело ребенка. Миша целую неделю рассказывал об этом. Вот его рисунок с разбитым сердцем и страшным ртом друга. (Рис. 4)



Рис. 4

Затем Миша по своей инициативе на обратной стороне нарисовал себя уже спокойного и шкалу своей обиды! (Рис. 5)



Рис. 5

Ребенок сумел отмерить, насколько ему стало легче, и он простил своего обидчика.

Рисунки детей постарше уже отличаются и своими художественными качествами, и выражением эмоций.

Настя Ч., 4-й класс

«Золотые линии — это раны на моей душе, что затронуло мое сердце. Черное — это моя душа». (Рис. 6)



Рис. 6

Лица А., 4-й класс

Она обиделась на маму, которая несправедливо ее наказала. «Это моя обида. Черное — это боль, а зеленое — мое прощение. Коричневое — это мое принятие того, что случилось». (Рис. 7)

Обида — это одно из наиболее сильных эмоциональных состояний, которое не только вредит

здоровью, но и рушит отношения. Дети часто и кулаками, и словами бьют друг друга в больные места, обижаются, жалуются воспитателю



Рис. 7

или учителю. Постепенно многие из них начинают осознавать, что их собственные чувства обиды и негодования — это некоторое предупреждение, знак, что ты должен что-то понять, а тот, другой, в данном случае играет роль «вестника». Поэтому очень важно не переделывать другого, а обратиться к себе, спросить себя: «Что мне надо понять из этой ситуации?»

Приходится много раз объяснять детям, что важно научиться понимать смысл «посланий»-знаков, то есть не обижаться, а менять сам характер отношений. В размолвке я предлагаю ребятам не отвечать на обиду пинком или грубым словом, а мысленно поблагодарить одноклассника за возможность чему-то научиться через эту неприятную ситуацию, затем открыть свое сердце и направить на своего обидчика поток любви. Этот лучик любви из вашего сердца, объясняю я ребятам, просто сожжет злость, гнев, ярость, страх того человека, на которого вы, собственно, и обиделись. И во многих случаях участникам коллизии становится гораздо комфортнее и спокойнее.

С обидой справляться сложнее, чем с любым другим негативным эмоциональным состоянием. Поэтому я нахожусь в постоянном поиске все новых и новых приемов работы в этом направлении. Важно, чтобы детям было понятно, доступно, интересно. Наиболее любимы детьми арт-терапевтические занятия, в частности рисование в микрогруппе из трех человек.

В ходе работы в подгруппе всегда наблюдаются разные формы креативного поведения, связанные с изобразительной деятельностью, игрой-драматизацией, сочинением историй. Все они сопутствуют друг другу и создают неповторимую текстуру арт-терапевтической работы. «Один рисунок стоит тысячи слов» — гласит восточная мудрость и совершенно точно отражает основную идею арт-терапии.

Каждый берет свои «цвета обиды» и выплескивает на бумагу так, как ему хочется. Однако в начале

работы я учу детей не только рисовать саму ситуацию обиды, но и попытаться превратить свою обиду в образ. Дети учатся «входить» в свою обиду, задумываются, на что она похожа, с чем ассоциируется.

Постепенно задания усложняются, и обращение к детям звучит уже приблизительно так: «Найдите, где именно в теле находится ваша обида. Какого она цвета, какой формы?»

Самое удивительное, что детям не надо предлагать закрыть глаза, — они это делают сами. Обычно я всегда предлагаю выбор. В моем обращении чаще звучит фраза: «Попробуйте мягко закрыть глаза».

Предлагая подобную инструкцию, я всегда помню о различиях в психологических типах участников. По данным Р. Ассаджиоли, экстравертам проще воображать с закрытыми глазами, потому что открытые глаза сразу же начинают непроизвольно искать какой-нибудь внешний объект. Интроверты, напротив, сталкиваются с большими проблемами, закрывая глаза, поскольку их интерес и без того направлен внутрь, а разнообразные «внутренние» картины и прочие психические процессы вытесняют из головы объект визуализации. Открытые глаза в некотором смысле контролируют внимание интровертов, обычно устремленное на внутренний мир, тем более что внешний мир не интересует их настолько, чтобы отвлекать от процесса визуализации.

Часто предлагаю детям вспомнить ситуацию обиды, с которой мы уже работали. Где это было, во что они были одеты, вспомнить даже запахи и что они чувствовали, что хотелось сделать в тот момент. Прошу их представить или придумать, как выглядело тогда то чувство, которое они испытали. Так или иначе, результат всегда будет воплощением личности, и рисунок непременно принесет освобождение от негативного эмоционального состояния.

Предлагаю детям самоидентифицироваться со своей картинкой и поговорить в этой роли от первого лица.

Примеры

Толя, 1-й класс

Нарисовал молнию с зубами и глазами.

— Я молния, я рву и мечу и зубами я стучу, и мои глаза горят, как фары.

— Куда же ты летишь, молния?

— Я лечу к папе, я врежусь в него и скажу, что устал его ждать целую вечность.

Поскольку я часто общаюсь с бабушкой Толи, знаю, что внешне ребенок никогда не проявляет своих чувств в отношении отца. Казалось, что он о нем и не помнит. И только на занятиях с психологом ребенок не только раскрывается, но и, что самое важное, освобождается от обиды и еще чего-то, что до этого концентрировалось в нем и не имело выхода.

— Теперь мне стало хорошо, и я сам ему позвоню и скажу, чтобы скорее пришел.

Аня, 1-й класс;

Маша, 3-й класс

Вместе с Толей на одном листке рисовали Аня и Маша. Мальчики дразнили Машу, подругу Ани, и Ане за нее стало обидно. Девочка нарисовала обуглившееся дерево и так рассказала о своем рисунке:

— Я почувствовала себя деревом. Дерево моего терпения лопнуло, оно рушилось, обугливалось. Подо мной сжигалась трава. Тогда я заступилась за Машу, но только сейчас поняла, что я простила мальчишек и больше на них не обижаюсь.

Сама Маша выразила свою обиду в виде урагана чувств. Картинка получилась такой, как если бы ее рисовал один ребенок.

Когда дети рисуют втроем, я всегда напоминаю задачу: «Постарайтесь так согласовать свои образы, чтобы получилась

цельная картинка, будто рисовал один человек».

Подобные установки способствуют развитию умения согласовывать свои действия, желания с другими детьми, считаться с мнением, предложением участников творческого процесса. Через рисование втроем дети учатся важным умениям: принять предложение сверстника, уступить, помочь, принять помощь или корректно отказаться.

Могу заметить, что подобный положительный результат бывает не всегда.

Полина, 3-й класс

Рисуя, она вся в переживаниях своей обиды, агрессии, злости. В процессе рисования она приговаривает, кричит и очень эмоционально выражает свои чувства. В ее рисунках часто присутствуют убийство и кровь.

— Я была зла. Меня во дворе мальчики толкнули, я упала и больно ударилась. Я готова была их убить. Я рада, что могу это сделать в рисунке. Пусть кровь льется рекой.

Я вижу, что ее тело напряжено, агрессия осталась внутри. Я пытаюсь помочь девочке выплеснуть эмоции и освободиться до конца, предлагаю сделать руками то, что ей хочется. Она начинает бить подушку.

Я ее одобряю.

— Что тебе еще хочется сделать? Делай это, топай ногами, кричи. Ты видела фильм про Тарзана? Он кричал и кулаками стучал по своей грудной клетке. Попробуй, тебе станет легче.

Полине действительно становится легче, и она совершенно успокаивается.

По утверждению Э. Крамер, при всей абстрактности и символичности изобразительная деятельность позволяет выражать в социально приемлемой форме собственные инстинктивные импульсы, благодаря чему до некоторой степени освобождаться от них. Многие дети признаются, что до конца

освободиться от агрессии, обиды, злости или других негативных переживаний не получается.

Пример

Саша, 3-й класс

Свою обиду и злость на маму мальчик нарисовал в виде огромной птицы. Птица истекает кровью, льется река крови.

— Я птица добра и зла. Она контролирует меня, но ей пришлось туго. Я был зол, у меня сжимались кулаки, мне хотелось кричать и плакать. Тогда бы подключился еще и папа и мне точно несдобровать.

Саша нарисовал птицу с огромными глазами, открытым ртом и огромными зубами. В эти минуты он переживал массу чувств: страх, злость, агрессию, беспомощность, внутри мальчика шла борьба противоречий. С одной стороны, ребенок в замешательстве, когда испытывает бесконтрольную злость и даже ярость по отношению к самым близким — родителям, с другой стороны, само проявление собственных чувств пугает.

Рисунок Саши наглядно показывает, какая внутренняя борьба происходит в его душе.

Все, что детям кажется плохим, агрессивным, пугающим, рождает в них негативную реакцию. Во многих семьях имеют место разнообразные запреты на выражение своих эмоций.

Влияние этих запретов сказывается на психике ребенка, его восприятию и мироощущению. Через рисование, рассказ, обсуждение дети и учатся выражать свои чувства.

Я объясняю, что каждый человек — это маленькая Вселенная. И в ней есть всё: и плохое, и хорошее. Существуют приятные эмоции и неприятные. Злость, гнев, обида — совершенно нормальные чувства, мы все их испытываем. Главное — знать, как с ними справляться. Если позволить им быть, то можно заболеть и даже умереть.

Чтобы помочь детям правильно понимать и принимать себя, очень важно эффективно работать над их внутренней полярированностью. Надо объяснить детям, что внутри нас живет множество разных «Я». Очень часто они не дружат между собой. Внешне это выражается приблизительно так: с одной стороны, я испытываю досаду, негодование, злость и мне хочется ударить или закричать, с другой стороны, в обществе так не принято и надо быть сдержанным. Или: я хотел бы выразить свои чувства, но боюсь быть отвергнутым, непонятым.

Человек не верит в свои силы, не доверяет себе, а верит тем устоявшимся верованиям, которые он слышит с детства, а теперь, пожалуй, уверен, что это его собственное мнение о себе. Эти состояния знакомы и взрослым, и детям. Я убеждена в том, что уже со старшего дошкольного возраста необходимо давать детям начальные знания об устройстве мира, его законах.

Я объясняю детям, что мир состоит из противоположностей. Существуют добро и зло, свои и чужие, плохое и хорошее и т.д. В плохом есть хорошее, а в хорошем — плохое. Осознавая это, дети постепенно учатся воспринимать мир таким, какой он есть, учатся брать на себя ответственность за свои мысли, слова, действия. Это нелегко, но если этому учить специально, то эти знания помогут легче выходить из трудных жизненных ситуаций в будущем.

Принято считать, что негативные эмоции нельзя демонстрировать открыто, нельзя показывать свой страх, злость, гнев. Поэтому все горести, обиды, не найдя выхода, постепенно накапливаются. При этом мы отдаляемся от себя самих и углубляем внутренний раздор. С детьми происходит то же самое. Поэтому очень важно найти разделенные части и снова их соединить. Только таким образом возможно формирование уравновешенной личности.

Для этого я использую специально разработанные занятия, игры и упражнения. После того как дети узнали, что внутри их, как в домике, живут разные противоречивые «Я», мы углубились внутрь себя и посмотрели на свое «Я». Дети делали это с огромным удовольствием.

Примеры

Толя, 1-й класс

— Я увидел одно свое «Я», похожее на кляксу и ежика одновременно. Оно и колетя, и кулаками машет, и в то же время само всего боится. Я нарисовал этому своему «Я» чепчик, как у маленького. А я ведь уже большой и ничего не боюсь. А еще я увидел свое другое «Я». Оно большое, доброе и смелое. Оно защищает слабых, умеет уступать и дружить. А еще это мое «Я» красивое, как летний луг.

Полина, 2-й класс

— Я увидела одно свое «Я» в обличи ужасного получеловека-полуживера. Это страшное существо с острыми зубами и когтями может и разорвать, и даже съесть. Мне самой даже стало страшно, когда я это увидела. Но я знаю, что если меня разозлить, мне и впрямь убить хочется. Я так обрадовалась, когда увидела свое другое «Я» — оно доброе и мне напоминало королеву, которую любят даже голуби. И не только любят, а понимают человеческий язык и помогают своей королеве.

Маша, 2-й класс

— Я увидела свое «Я» в виде упрямой и злой буквы. Она топала ногами, ничего не слышала и не видела. Оно было красное, как костер, и от его прикосновения можно сгореть. А мое доброе «Я» напоминает мне большое теплое солнце, хотя я и нарисовала его в виде буквы, но это уже совсем другая буква моего «Я». Оно улыбается даже тогда, когда мне плохо, и мне становится хорошо.

Аня, 3-й класс

— Мое злое «Я» живет в темном доме, без окон и света. Оно просто задыхается без воздуха, как бывает со мной при приступе астмы. Это мое «Я» все в колючках, и я прямо чувствую, как оно больно может уколоть. Мое второе «Я» живет в светлом доме. Я его нарисовала большой буквой «Я». Оно уравновешенное, спокойное и рассудительное. Я поняла, что это мое второе «Я» часто спасает меня, когда мне кажется, что я задохнусь в приступе астмы.

Саша, 3-й класс

Его рисунок отличается незаурядностью — образ как бы поделен пополам. С одной стороны, мифический собирательный образ зла, с другой — образ доброго молодца. Образ птицы также символизирует два начала.

— «Я» птица с зубами красного цвета, могу и проглотить, но я рад, что есть во мне и птица-лебедь. Я видел в кино, что лебеди очень красивые, гордые и умеют любить.

Я предлагаю детям еще раз посмотреть на свои рисунки, отложить их в сторону, закрыть глаза, в одну руку взять свое негативное «Я», а в другую — красивое и медленно начать сводить руки вместе, принимая в себе эти два начала.

Процесс слияния можно поддерживать и специально ориентированными упражнениями. Например, детям предлагается пройти, как королева, как очень старый человек, как кошечка. Звучит музыка разных темпов (1 минута для каждого темпа). Дети двигаются под музыку, выполняя свои танцевальные движения: летят, как бабочки, маршируют, делают плавные движения руками — двигаются так, как им подсказывает музыка.

Очень любима детьми игра «К счастью — к сожалению» (Д. Кехо, Н. Фишер). Она связана с поиском позитивных решений для выдуманных проблем. Но я в ней увидела и прекрасную практику для

уравновешивания внутренней полярности. Привожу игру так, как она описана в книге.

Кто-то начинает историю, и потом она может длиться до бесконечности: «Однажды семья отправилась в поход. К сожалению... начался дождь. К счастью... младшая дочка захватила с собой зонтик. К сожалению... зонтик сломался, а дождь все сильнее. К счастью... ее брат умел чинить зонтики. К сожалению... он оставил дома все необходимые инструменты. К счастью...» и т.д. Эта игра сплавляет детей, развивает креативность, учит находить выход и раскрывает в простой форме одну из двойственностей: «плохо-хорошо».

Моменты движения тела в танце, участия в играх, упражнениях очень важны, потому что таким образом идет освобождение от негативных эмоций и состояний и ребенку становится легче.

Что касается двойственности, то даже взрослому человеку нелегко разобраться в происходящем, осознать свои чувства, а еще труднее принять себя и окружающий мир. Нам нравится только наше мнение, мы слышим только себя. Нам неприятны поступки и образы мыслей другого человека, и мы маркируем это как «плохо». Понять, что надо увидеть и другую сторону, без специальной трудоемкой работы мало кому удастся. Я решила попробовать в доступной форме объяснять это детям.

Очень много и хорошо об этом написано прекрасным автором Владимиром Жикаренцевым, большая ему благодарность за его книги и замечательные семинары. ●

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Ассаджиоли Р. Психосинтез. Принципы и техники. Пер. с англ. Е. Петровой. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2002.

Кехо Д., Фишер Н. Сила разума для детей Пер. с англ. П. Самсонова. — Мн.: ООО «Попурри», 2003.

Kramer E. Art Therarapy With Children. New York: Schocken Books, Inc., 1977.



Мозаика управленческого общения

Занятие для педагогов и администрации

Наталья ШЕВЧЕНКО

педагог-психолог,
заместитель директора
по учебной работе
МОУ «Новобатайская СОШ № 9»,
Ростовская область

Рисунки предоставлены автором

Цель: предоставить участникам возможность вступить во взаимодействие друг с другом, прожить ситуации сотрудничества, взаимоподдержки, создать модели эффективного общения.

ХОД ЗАНЯТИЯ

Ведущий. Когда-то мы все с вами избрали профессию, в которой без умения общаться невозможно себя реализовать.

Мы знаем законы конструктивного общения, но не всегда их применяем. Эмоции захлестывают нас, чувства переполняют...

Тем более что общаться нам приходится с самыми разными людьми — учащимися, их родителями, коллегами по работе.

«Шкала отношений»

Посмотрите на шкалу, где отражено эмоционально положительное или эмоционально отрицательное отношение к вам подчиненных (рис. 1).

Точка **F** символизирует подчиненного, который, что называется, боготворит вас. Пусть сейчас среди ваших подчиненных такого нет, но в принципе такое возможно. Точка **A** символизирует его антипода — человека, у которого резко негативное отношение к вам. Такое тоже возможно. Точка **E** — подчиненного, который настолько хорошо к вам относится, что его смело можно назвать вашим единомышленником. Точка **D** — подчиненного, который относится к вам неплохо. Точка **B** — подчиненного, который испытывает к вам явную антипатию. Правда, не такую, как **A**, но все же недолгобливает

вас. Точка **C** — подчиненного, который относится к вам скорее отрицательно, чем положительно.

Остается незанятой середина шкалы. Как вы думаете, кем она будет занята? Да, подчиненным, относящимся к вам нейтрально. Так к вам могут относиться те, кто вас совсем не знает. День знакомства обязательно переместит подчиненного либо вправо, либо влево.

Ответ на вопрос, с кем вам легче работать, — предсказуем. Что же нужно сделать, чтобы те, кого мы отнесли к левой зоне шкалы отношений, легче принимали позиции своего руководителя? Ответ очевиден — «перевести» их в правую зону шкалы. А это значит — вызвать к себе эмоционально положительное отношение, расположить их к себе.



Рис. 1

Приемы, с которыми я хочу вас познакомить, не будут для вас открытием, наверняка вы их знаете. С их помощью нельзя никого ни в чем убедить и ничего никому доказать, можно лишь расположить к себе человека.

Много это или мало для повышения эффективности вашей работы — каждый будет решать сам. Приглашаю желающих помочь мне (6 человек).

Предлагаю стать в круг.

(Раздаю калейдоскопы — 6 штук.)

«Узоры общения»

— Посмотрите в калейдоскопы (рис. 2).

Вы видите маленькие частички стекла, каждая из которых имеет свой цвет и свою форму и очень хороша сама по себе. Но посмотрите, что происходит, когда эти частички объединяются по две, по три. Получаются яркие многоцветные узоры. Так и люди: каждый сам по себе имеет ценность, каждый красив. Но когда люди объединяются друг с другом, они могут создавать удивительные узоры общения.



Рис. 2

У нас будет три калейдоскопа: первый, настоящий — он у вас в руках, второй, бумажный — мы создадим его на ватмане, третий, волшебный, человеческий — он появится благодаря тому, что каждый участник превратится в человека-стеклышко.

1-е задание

(Звучит музыка. На экране появляется слайд с надписью «Первый узор. Индивидуальность».)

— Представьте, что мы стали частичками узора в калейдоскопе общения (рис. 3).

Сейчас мы создадим первый узор на нашем бумажном калейдоскопе, который будет называться «Индивидуальность».

(Каждый получает кружок из бумаги.)



Рис. 3

Создайте свой узор, отражающий ваш характер, настроение, ваше «Я». Это не обязательно будет сюжетный рисунок, может появиться игра цвета, формы, все что угодно.

(Участники рисуют и приклеивают кружки.)

Посмотрите, в нашем калейдоскопе получился первый узор, который мы воплотили в символах. Нет повторяющихся элементов, каждый индивидуален.

Мы назовем его правилом **принятия индивидуальности партнера**.

2-е задание

— Когда люди общаются между собой, они создают общие узоры. Эти узоры могут быть очень красивыми, если люди доброжелательны друг к другу. Понять, насколько человек доброжелателен, можно даже по тому, как он приветствует другого человека (рис. 4).

Давайте проведем эксперимент. Предлагаю поприветствовать друг друга так, как это делают люди в разных странах.



Рис. 4

ЗВУЧАНИЕ СОБСТВЕННОГО ИМЕНИ - САМАЯ ПРИЯТНАЯ МЕЛОДИЯ



Рис. 5

— Сложить руки на уровне груди и поклониться (Япония).

— Крепко обняться (Россия).

— Потереться носами (Новая Зеландия).

— Пожать друг другу руки, стоя на большом расстоянии друг от друга (Великобритания).

— Показать язык (Тибет).

■ Какие чувства вызвали такие приветствия?

■ Какое из них было самым приятным?

— Звучание собственного имени для слуха человека — самая приятная мелодия. Так исполняйте эту мелодию для того человека, с кем вы говорите (рис. 5).

А почему так? В чем психологический механизм приема управленческого общения, который называется «Имя собственное»?

Механизм приема «Имя собственное»

ОБРАЩЕНИЕ К ЧЕЛОВЕКУ ПО ИМЕНИ.

ВНИМАНИЕ К ДАННОЙ ЛИЧНОСТИ.

УТВЕРЖДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА КАК ЛИЧНОСТИ.

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ.

УТВЕРЖДАТЬСЯ КАК ЛИЧНОСТЬ.

ОБРАЗОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ.

РАСПОЛОЖЕННОСТЬ К ИСТОЧНИКУ ЭТИХ ЭМОЦИЙ.

Комментарий

1. Имя, присвоенное данной личности, сопровождает ее от первых и до последних дней жизни. Имя и личность неразделимы.

2. Когда к человеку обращаются по имени, а имя — символ личности, то вольно или невольно показывают внимание к данной личности.

3. Внимание к личности — это и утверждение данной личности.

4. Если человек получает подтверждение, что он — личность, то это не может не вызвать у него чувства удовлетворения.

5. Чувство удовлетворения всегда сопровождается положительными эмоциями, которые не обязательно осознаются человеком.

«ЗЕРКАЛО ОТНОШЕНИЯ»



Рис. 6

6. Если некто вызывает у нас положительные эмоции, то он вольно или невольно притягивает к себе и располагает.

Вот теперь может появиться наш второй узор — узор под названием «Имя собственное». Приклеиваем ромбы, на которых нужно написать свои имена.

3-е задание

— Мы отработали с вами прием «Имя собственное». Предлагаю разбиться на пары и поприветствовать друг друга, закрыв лицо маской. А теперь проделайте то же самое, открыв лица.

■ Какие чувства вызвало выполнение этого задания?

■ Какими нам приятно видеть себя в зеркале?

Конечно же, нам приятнее всего видеть улыбающееся лицо. Есть такой прием управленческого общения, который называется «Зеркало отношения» (рис. 6).

Психологический механизм приема «Зеркало отношения»

ДОБРАЯ УЛЫБКА, ПРИЯТНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА.

СИГНАЛ: «Я — ВАМ ДРУГ».

ДРУГ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЗАЩИЩЕННОСТЬ.

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ЗАЩИЩЕННОСТИ.

ОБРАЗОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ.

РАСПОЛОЖЕННОСТЬ К ИСТОЧНИКУ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ.

Комментарий

1. Большинство людей искренне и по-доброму улыбаются своим друзьям, а не своим врагам.

2. Если у человека на лице мягкая, приветливая улыбка, то, скорее всего, это сигнал: «Я — ваш друг».

3. Друг — это единомышленник, сторонник, защитник.

4. Одной из потребностей человека является потребность в безопасности, защищенности. Друг повышает защищенность, то есть удовлетворяет эту потребность.

5. Чувство удовлетворенности вызывает у человека положительные эмоции.

6. Если некто вызывает у нас положительные эмоции, то он вольно или невольно притягивает к себе, располагает, то есть формирует аттракцию (притяжение, привлечение).

Давайте закрепим этот прием в нашем бумажном калейдоскопе — приклеим улыбки.

Посмотрите, как преобразуется наш калейдоскоп общения!

4-е задание

— Что такое комплименты? Это слова, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств человека. Как вы думаете, что произойдет с человеком, если ему часто повторять: «Вы же умница» или «Вы же великолепный оратор», — хотя на самом деле это не совсем так?

Правильно, через некоторое время человек действительно поверит в эти способности и будет стремиться полнее реализовать свой потенциал, потому что в основе механизма действия комплиментов лежит психологический феномен внушения.

Механизм влияния приема «Золотые слова»

«ЗОЛОТЫЕ СЛОВА» (КОМПЛИМЕНТ).

ЭФФЕКТ ВНУШЕНИЯ.

«ЗАОЧНОЕ» УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ
В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ.

ОБРАЗОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ.

РАСПОЛОЖЕННОСТЬ К ИСТОЧНИКУ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ.

Комментарий

1. Человек слышит в свой адрес приятные слова, то есть комплименты.

2. Если комплимент сделан по всем правилам, то возникает эффект внушения.

3. Следствие внушения — «заочное» удовлетворение потребности выглядеть лучше.

4. Следствие удовлетворения потребности — образование положительных эмоций.

5. Если некто вызывает у нас положительные эмоции, то он вольно или невольно притягивает к себе, располагает, то есть формирует аттракцию (притяжение, привлечение).

В этом приеме есть подводные камни, потому что важно уметь делать комплименты правильно. Хоч

Ситуация	Комплимент
Когда партнер сумел во время переговоров добиться большего, чем было намечено	Как вам удастся так расположить к себе людей?
Когда партнер отметил что-то характерное и важное	Я раньше не знал, что вы так тонко и хорошо разбираетесь в людях, вы потрясающий аналитик!
В ответ на добрую улыбку, явно адресованную вам	Знаете ли вы, что ваша улыбка просто обезоруживает!
После длительных переговоров, завершившихся для вас удачно	Всегда приятно иметь дело с таким партнером!
Партнеру, который неожиданно для вас открыл вам на что-то глаза	Общаясь с вами, можно многому научиться!
Партнеру, который неожиданно для участников дискуссии блеснул эрудицией	Меня всегда поражает широта вашего кругозора!
Партнеру, который был участником конфликта, но удержался от ответного выпада	Как вам удалось воспитать в себе такую сдержанность?
В ситуации, когда партнер легко мог сорваться, но не сделал этого	Ваша стойкость и выдержка меня всегда восхищают!
Партнеру, который, несмотря на трудности, довел дело до конца	Вашей воле можно позавидовать!
Партнеру, который все-таки добился своего	Это прекрасно, что у вас настойчивый характер! Вы такой целеустремленный человек, как мне этого не хватает!
Партнеру, который вел переговоры в трудной, конфликтной ситуации и сумел их эффективно завершить	Знаете ли вы, что ваша энергия просто заряжает других!
Партнеру, сделавшему хороший доклад или сообщение	Какая у вас прекрасная речь! Слушать вас — одно наслаждение!
Партнеру, который в ходе дискуссии по памяти привел необходимые данные, интересную информацию	У вас энциклопедическая память. Ваша эрудиция поражает!
Партнеру, сумевшему кого-то переубедить	Вашей логике и умению убеждать можно позавидовать!
Организатору различных мероприятий	Уверен, что в этом деле вас трудно превзойти!

познакомить вас с тем, как правильно делать комплименты.

Как правильно сделать комплимент?

1. Без двусмысленности

«Слушая ваши беседы с людьми, я каждый раз удивляюсь вашей способности тонко и остроумно уходить от ответа».

2. Без гипербол

Положительное качество в комплименте должно быть лишь немного преувеличено.

3. Учитывая высокое мнение партнера о себе

Если комплимент по значимости ниже уровня самооценки партнера, то для него такой комплимент не будет приятен.

4. Без претензий

В случае если человек вовсе не стремится к совершенствованию качества, которое вы у него подчеркнули.

5. Без дидактики

Комплимент не должен содержать советов по улучшению: «Твердость убеждений украшает мужчину! Умей отстаивать свои позиции».

6. Без «приправ»

«Руки у тебя золотые, а вот язык — враг твой».

— Предлагаю стать в круг. Используя схему «Как правильно делать комплименты», скажите комплимент соседу слева. Я начну: «Ольга Викторовна, меня всегда поражает широта вашего кругозора! Или я раньше не знала, что вы так тонко и хорошо разбираетесь в людях?»

Молодцы! Вы замечательно справились с заданием. Продолжим создание узоров в нашем калейдоскопе. Приклеиваем **буквы** по кругу (получится слово **комплимент**). Можете на овалах записать комплимент себе — тот, который вам приятно было бы услышать.

5-е задание

Для того чтобы уметь конструктивно общаться, надо, по крайней мере, понимать друг друга. Чтобы закончить узор в нашем калейдоскопе приемов общения, предлагаю послушать притчу о понимании.



Притча о понимании

Однажды к мудрецу из далекой деревни пришли молодые люди.

— Мудрец, мы слышали, что ты даешь всем мудрые советы, указываешь правильный путь, открываешь истину. Помоги нам! Старшее поколение в нашей деревне перестало нас понимать, а с этим нам очень трудно жить. Что нам делать?

Мудрец посмотрел на них и спросил:

— А на каком языке вы говорите?

— Все молодое поколение говорит на тарабарском.

— А старшие жители?

Задумались молодые люди и признались:

— Мы у них не спрашивали.

— Именно поэтому у вас получается их только слушать, но не слышать!

— Надеюсь, что сегодня вы меня не только слушали, но и слышали. Это еще один прием общения — терпеливо слушать и слышать собеседника. Я размышляла над тем, что может быть символом для этого правила, и решила, что это может быть раковина. Ведь когда мы берем раковину в руку, первое, что мы делаем, это прикладываем ее к уху и не только **слушаем**, но и **слышим** море...

Символом этого приема будет **раковина**.

(Все получают и приклеивают раковины. Таким образом мы заканчиваем узор калейдоскопа.)

— Итак, наш с вами калейдоскоп закрутился, приобрел целостность и завершенность. Перед вами мозаика из правил, приемов управленческого (и не только) общения.

Давайте их повторим еще раз:

1. Правило принятия индивидуальности каждого.
2. Прием «Имя собственное».
3. Прием «Зеркало отношений».
4. Прием «Комплименты», или «Золотые слова».
5. Правило понимающего слушателя.

Примеры комплиментов для делового взаимодействия

Задания для самостоятельной работы

1. Найдите общее с человеком, который вам очень не нравится. Постарайтесь найти не одно и даже не три, а скажем, 20 качеств, являющихся общими для вас с этим человеком.

2. Попробуйте в течение дня не менее 2–5 раз подчеркнуть значимость тех людей, с которыми вы работаете, общаетесь — корректно оценивайте существенность их вклада в общее дело. Отмечайте удачные идеи, предложения, выражайте им уважение, симпатию. Искреннее признание достоинств другого человека не только поможет снять напряжение в отношениях, но и разовьет способность к безусловному принятию других людей.



Презентацию к материалу см. на диске-приложении к № 12/2011



Гештальт-терапия шаг за шагом

Ф. Джойс, Ш. Силлс

М.: Институт общегуманитарных исследований, 2010

Гештальт-терапия — настолько популярное, если не сказать — модное, направление современной психотерапии, что не остается никаких сомнений относительно востребованности книги с таким названием. Весьма вероятно, она привлечет внимание не только тех, для кого непосредственно написана, — терапевтов, но и всех, кто хотел бы расширить представления об одном из ведущих способов психотерапевтического воздействия на невротическую личность.

Книга, изданная в серии «Современная психология: теория и практика», вдвойне привлекательна, так как обещает изложение конкретных рекомендаций с опорой на научные основания. Остается разобраться, насколько ее содержание соответствует этим читательским ожиданиям.

Авторы — специалисты из Великобритании, которые занимаются, наряду с консультированием и терапией, преподавательской деятельностью, что, по-видимому, значительно облегчает им изложение материала, а нам — его понимание.

В силу того что данное издание является переводным, оно нуждается в комментариях или хотя бы во вступительной статье, содержащей все необходимые сведения о направлениях практической и исследовательской работы авторов. Однако издатели ограничились предисловием объемом в одну страницу и очень краткими (в несколько строчек) сведениями об авторах на обложке книги. Правда, приводится титул оригинала, что позволяет установить год выхода книги на родном языке, — она увидела свет в 2009 году, и таким образом мы имеем дело с новинкой книжного рынка.

По мнению автора предисловия (его имя неизвестно), книга сочетает в себе качества «настойной книги сельского доктора с конкретными и четкими рекомендациями для... выбора подходящей стратегии работы, и философской работы про отношения человека с миром». Второе верно, только если рассматривать психотерапевтическое воздействие как нацеленное на обретение человеком гармонии в связи себя с внешним миром.

Что касается авторского текста, то читать его довольно трудно по причине небрежно сделанного перевода — это бросается в глаза уже при попытке перевести название книги («Skills in gestalt counseling & psychotherapy»). Правда, не исключено, что читатель сумеет понять суть представленного в работе подхода и, отвлекшись от шероховатости и неточности формулировок (некоторые из них — калька англоязычных выражений), проникнуть в специфику предлагаемых терапевтических техник.

Марина СТЕПАНОВА



Расовые различия в интеллекте

Эволюционный анализ

Р. Линн

М.: Профит Стайл, 2010

Само название этой книги, пожалуй, может заставить кого-то из апологетов социологизаторского направления в психологии сразу же встать в боевую стойку. И среди российских психологов немало специалистов, которые считают сравнение интеллекта разных рас некорректным, а утверждение о том, что существуют устойчивые различия в интеллекте между народами, полагают кощунственным. Еще бы! Ведь студентам-психологам внушали и внушают идею о формировании интеллекта и ведущей роли обучения в этом процессе.

Не стоит пугаться этой книги. Напротив, ее необходимо прочитать — не только ученым, но и школьным психологам. Известный британский ученый Ричард Линн проанализировал и обобщил более полутысячи исследований, проведенных по всему миру, и убедительно показал существование различий в интеллекте у представителей разных рас. По его мнению, эти различия обусловлены не столько средовыми факторами (в частности, обучением), сколько генетическими.

Разумеется, автор не игнорирует средовые факторы полностью, а указывает, например, на важность качественного питания. Поскольку предки разных рас проживали в очень отличающихся природных условиях, то для выживания требовалась разная степень усилий. Предкам современных европейцев пришлось жить в суровых условиях последнего ледникового периода. Такая ситуация привела к отбору тех особей, чей интеллект оказался выше, — у них было больше шансов уцелеть. В результате эволюции этот признак закрепился за европеоидами.

С кропотливостью подлинного ученого Линн проводит сравнительный анализ интеллекта европейцев вообще и европейских студентов, африканцев (причем живущих как в разных районах Африки, так и в европейских странах, в США и Латинской Америке), бушменов, пигмеев, азиатских аборигенов, представителей арктических народов, американских индейцев и других этносов. Он показывает связь интеллекта с размером мозга (что раньше в отечественных учебниках психологии отрицалось!) и климатом.

Что существенно, Ричард Линн далек от того, чтобы утверждать преимущество или доминирование одних народов над другими как следствие более высокого интеллекта. Он лишь демонстрирует расовые различия в интеллекте и пытается их объяснить. В книге нет ни одного высказывания о расовом превосходстве. Думается, эта позиция вполне оправдана.

Игорь ВАЧКОВ

Игры на сплочение группы



Ольга СИЛИНА

психолог,
Москва

«КТО АВТОР?»

Цель: развитие эмпатии, внимательного отношения друг к другу, осознание личностных особенностей каждого участника, получение обратной связи.

Материалы: чистая бумага, цветные карандаши.

Время: 20 минут.

Возраст: от 14 лет.

Инструкция

Часто в жизни нам недостает информации о себе. Почему важно знать, какой ты? (Ведущий выслушивает ответы, подводит итог.) Знание о себе нужно для понимания своих возможностей, ресурсов развития, осознания способов достижения целей и многого другого. Как мы узнаем о том, какие мы? Посредством самонаблюдения, во время общения с другими людьми, с помощью результатов нашего труда.

Хотите ли вы узнать сейчас, что думает о вас наша группа? Тогда возьмите листы, цветные карандаши, удобно расположитесь в любом месте нашего класса и нарисуйте ответ на вопрос: что такое я и моя жизнь (можно предложить нарисовать любую картинку). Есть одно условие: рисовать надо абстрактными символами (геометрические фигуры, линии и пр.). Нельзя использовать реалистическое изображение. На выполнение задания у вас есть 5 минут.

(После того как работы будут готовы, ведущий просит перевернуть лист чистой стороной вверх и отдать ему. Затем участники садятся в круг.)

Как мы уже говорили, многое о человеке могут сказать его вещи, картины, тетради. Поэтому теперь наша работа состоит в следующем: я буду показывать вам картину и задавать вопросы относительно

ее автора. Стараться отгадать, кто ее нарисовал, мы не станем, потому что нам интереснее другое: понять личность автора, ответить на вопрос «какой он?», дать ему пищу для размышлений. Всем ли понятна процедура?

Ведущий отвечает на вопросы участников и показывает работу. После обсуждения работы ведущий оставляет ее у себя, что позволяет сохранить конструктивность обсуждения и безопасность участников. Работы можно раздать по окончании процедуры.

Можно задать следующие вопросы:

- Каким вы видите автора этой работы (его личностные особенности)?
- Какие у него сильные / слабые стороны?
- Какие у него интересы?
- Что бы вы пожелали автору этой работы?
- Какой бы вопрос вы задали автору этой работы?

Обсуждение

- Что чувствовали во время обсуждения работ?
- Насколько близко вам то, что вы услышали?
- Есть ли что-то, с чем вы не согласны?
- Если вам был задан какой-то вопрос, хотели бы вы на него ответить?

Комментарий. Рекомендуется проводить в группе с достаточным уровнем безопасности либо при полной уверенности ведущего в том, что он сможет контролировать конструктивный характер процесса обсуждения.

«НЕ ДАЙ УПАСТЬ»

Цель: развитие сплоченности группы.

Материалы: воздушный шарик.

Время: 10 минут.

Возраст: от 6 лет.

Инструкция

Друзья мои! С этим испытанием вы справитесь, если дружба ваша настоящая, крепкая. Вы уверены в том, что вы все дружите? Тогда давайте построимся в линию и возьмем своих соседей за руки. У нас получилась цепочка.

Испытание будет такое: нужно довести шарик от начала до конца нашей цепочки, чтобы он ни разу не упал на пол. Сложность в том, что нельзя «разрывать» цепочку, то есть отпускать руки соседей. Руками держать шарики могут только крайние участники.

Всем ли понятны условия игры?

Ведущий может усложнить правила игры: дать задание провести шарик за максимально короткое время; попросить, чтобы каждый участник обязательно до него дотронулся; можно попробовать играть с двумя шариками, пуская их навстречу друг другу.

Обсуждение

- Что было простым / сложным во время игры?



Рисунки В.Солдатенко

- Похожа ли роль в игре на вашу роль в жизни?
- Что вы поняли, играя?
- Как бы вы закончили предложение: дружная команда — это ...
- Дружная ли наша группа, почему?

«ЦВЕТНАЯ СКАЗКА»

Цель: развитие спонтанности участников, активизация выражения собственного мнения, формирование навыков командной работы (понимание общей цели, сюжета и пр.), развитие умения слушать и выдерживать общую линию поведения, осознание собственной роли в группе и занимаемого психологического пространства.

Материалы: 1–3 разноцветные ленты на каждого участника (количество цветов — по количеству участников).

Время: 20 минут.

Возраст: от 6 лет.

Предварительная подготовка: участники сидят в кругу, каждому из них раздать по 1–3 ленты одинакового цвета.

Инструкция

Уважаемые участники! Предлагаю нам сочинить сказку. Это будет не простая сказка, а цветная. У каждого из вас в руке 1–3 (по желанию ведущего) ленты. Я начну сочинять сказку. Мой сосед слева продолжит ее и привяжет к моей ленте свою. Так мы будем делать до тех пор, пока круг не замкнется. Самое главное условие: каждый должен высказаться и привязать свою ленту к общему кругу.

При желании можно продолжить второй круг и далее. Можно регулировать время выступления одного участника: говорить только одно предложение, рассказывать на протяжении минуты, говорить так, чтобы речь не прерывалась (то есть как только участник замолкает, другой должен тут же подхватить и начать свой рассказ). Время выполнения этого упражнения зависит от целей ведущего.

Обсуждение

- Ваше отношение к сказке: понравилась или нет, почему?
- Что вы чувствовали во время сочинения сказки?
- Кто спасал нашу сказку, чтобы она не закончилась раньше времени?
- Кто вводил новых персонажей?
- Кто развивал действия?
- Как это соотносится с вашей жизнью? Насколько ваша роль в сочинении сказки относится к вам?
- Завершенная ли получилась сказка? Можно ли сказать, что, чем дружнее группа, тем интереснее сказка?
- Была ли сказка одной, или можно выделить внутри несколько сказок?
- У тебя было время, почему ты сказал мало?
- О чем эта сказка? Насколько она «про нас»? ●



Издательский дом

ПЕРВОЕ СЕНТЯБРЯ

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ

«Школьный психолог. Первое сентября»: ОТ ГАЗЕТЫ – К ЖУРНАЛУ!

Представляем свидетельство о перерегистрации



Журнал «Школьный психолог. Первое сентября» – ежемесячный, 64-х страничный,
в каждом номере – CD-диск с дополнительными материалами.

Учителя, оформившие подписку на электронную версию журнала, получают первый номер
1 августа (по Интернету в свой «личный кабинет» на сайте www.1september.ru)

По почте первый номер журнала (бумажная версия) придет к 15 августа.

В июле журнал не выходит.

До встречи в августе!