

Ю.В. Милова

## Тренинг «Развитие личностного здоровья»



В статье представлен тренинг, направленный на развитие правдивости и честности в отношениях с другими и самим собой, а также способствующий преодолению лжи, нечестности, манипулирования в отношениях. Тренинг состоит из трех занятий («Преодоление лжи», «Создание контакта», «Преодоление защитных механизмов») и включает упражнения, групповые дискуссии, ролевые игры.

*Ключевые слова:* личностное здоровье, истинные потребности, ложь, правда, манипулирование, актуализация.

Личностное здоровье рассматривается нами как стремление к отражению действительности такой, какая она есть, удовлетворение своих истинных потребностей и создание условий для удовлетворения истинных потребностей другими людьми, построение на этой основе честных отношений с другими и самим собой.

Личностное здоровье — выбор в пользу истинных потребностей как проявления правды и истины в противоположность искажению реальности. В число истинных потребностей, способствующих развитию и созиданию, входят физиологические, безопасности и защиты, принадлежности и любви, самоуважения, уважения, познания, эстетические, справедливости, самоактуализации.

Правдивое отражение реальности становится основой для наиболее полного проживания жизни, реализации своих способностей, создания вклада в развитие человечества. Личностная патология — выбор в пользу патологических мотивов, таких как проявления лжи и неправды. К патологическим мотивам, способствующим разрушению, относятся мотивы зависимости, власти, тщеславия и дефицитарной любви, приобретения, минимизации усилий и патологической безопасности.

Искажение реальности осуществляется посредством защит — действий индивида, направленных на изменение или устранение угрожающих ему воздействий и вызываемых ими переживаний [7, 8, 10].

Защиты могут иметь осознаваемый и неосознаваемый характер. Осознаваемой защитой можно считать ложь — сознательное искажение истины, умышленное сообщение сведений, не соответствующих действительности, введение в заблуждение [5, 20]. Неосознаваемой защитой является неправда — неосознанное искажение реальности, ошибочная модель действительности

**Милова Юлия Владимировна** — кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии и управления персоналом ЧОУ ВО «Южный университет (ИУБиП)» (Ростов-на-Дону).



ти, связанная с заблуждением или неполным знанием. В случае неправды у субъекта отсутствует намерение исказить факты [5]. Искажение истины может быть направлено не только на других (обман), но и на самого себя, в этом случае оно приобретает форму самообмана. Самообман помогает человеку не знать то, что он боится знать, — то, что в действительности происходит вокруг него и внутри него [2].

Разработанный нами тренинг направлен на развитие правдивости и честности по отношению к себе и другим людям.

*Цель тренинга* — преодоление манипулирования и развитие диалога.

Манипулирование характеризуется следующими признаками: подлинная цель воздействия скрывается от адресата и маскируется ложной, адресат терпит ущерб, его мотивы формируются под внешним влиянием, он выступает в качестве объекта и к нему относятся как к вещи, субъект способствует формированию у него патологических мотивов. Истинные мотивы при этом нарушены.

Для диалога характерно то, что цель провозглашается открыто, результатом является развитие внутреннего мира и поведения адресата, его поведение мотивировано изнутри, адресат влияния рассматривается как субъект, и к нему относятся как к самостоятельной личности, апелляция осуществляется по отношению к истинным мотивам адресата. Оба участника диалога учитывают и с уважением относятся к потребностям, чувствам, мыслям адресата и своим собственным. Диалог способствует достижению высшего уровня развития — самостоятельности, свободы, ответственности, осознанности, удовлетворению истинных потребностей, альтруистической направленности и др.

Тренинг включает три занятия: «Преодоление лжи», «Создание контакта», «Преодоление защитных механизмов». В значительной мере он основан на концепции манипулирования и актуализации Э. Шострома. Согласно Э. Шострому, жизнь манипуляторов базируется на лжи: они скрывают подлинные чувства и демонстрируют фальшивые, играют роли, производят впечатление, действуют с помощью уловок и ухищрений. Противоположностью манипулятора является актуализатор — человек, который рассматривает себя и других в качестве личностей или субъектов, наделенных уникальными возможностями, и способный проявлять свое действительное «я» [18].

### **Занятие 1. Преодоление лжи**

*Цель занятия:* создать основу для проявления честности и искренности во взаимодействии с другими людьми.

#### **1. Групповая дискуссия «Единойды солгав, кто тебе поверит...»**

*Цель:* выявить и оценить долгосрочные последствия лжи в межличностных отношениях.

#### *Ход дискуссии:*

1. Участникам предлагается обсудить следующую ситуацию: «Продавец в магазине №1 время от времени, а может быть, и постоянно обсчитывает и обвешивает покупателей. Рано или поздно они это замечают. В соседнем магазине №2 продавец взвешивает и оценивает покупки честно». Как вы думаете, каковы возможные последствия развития данной ситуации? Каковы ее положительные стороны и каковы отрицательные?

2. Вспомните и опишите сходные ситуации из вашего повседневного общения с посторонними людьми (ролевого общения). Каковы были или какие возможны их долговременные последствия?

3. Каковы положительные и отрицательные последствия использования лжи в ситуациях личного общения (супружеского, любовного, дружеского, родительско-детского и детско-родительского)? Приведите примеры из собственной жизни.

4. Каковы положительные и отрицательные последствия использования лжи в профессиональной деятельности? Приведите примеры из жизни.

*Подведение итогов дискуссии.* О чем говорит ваш собственный опыт? Какие выводы о применении обмана он позволяет сделать? Каким образом вы можете использовать полученную в этой дискуссии информацию в своей реальной жизни?

#### **2. Упражнение «Мягко стелет, да жестко спит»**

*Цель:* научиться отличать манипулирование от истинной близости.

*Вступление.* Создавая отношения с другими людьми, следует обращать внимание не на их внешние, поверхностные качества (улыбаются ли они при встрече или нет, здороваются или нет, довольное у них лицо или нет), а смотреть на их внутреннюю сущность — окажут ли они помощь и поддержку, когда вы окажетесь в трудной ситуации, когда столкнетесь с какой-либо проблемой, безразличны или не безразличны будут им ваши беды.

1. Пусть сейчас каждый вспомнит таких людей из своего окружения:

1) людей, внешне благополучных, позитивных — которые вам улыбаются, говорят комплименты, хвалят и т. п.;

2) людей, которые вам, возможно, и не улыбаются, не всегда вежливы и т. п.

2. Сравните этих людей между собой. Помогают ли вам эти люди, можно ли на них рассчитывать, не бросят ли они в трудную минуту? Оказывали ли они уже какую-либо помощь, каковы они в совместной работе, сотрудничестве, какая направленность личности у них преобладает — альтруистическая или эгоистическая, о ком они больше всего заботятся — о себе или в том числе о других?

Первую категорию людей можно назвать гиперсоциальными. Для них внешняя оболочка важнее

внутреннего содержания. Гиперсоциальные люди — вежливые, корректные, воспитанные, улыбающиеся, с «маской интеллигентности» на лице, говорящие комплименты, одобряющие, непрерывно выражающие радость, скрывающие свои настоящие чувства за социально желательными. Скорее всего, на самом деле они скрывают свои истинные чувства и свое истинное отношение к окружающему, чтобы не вызвать социальное отвержение и всем нравиться. Возможно также, что они это делают, чтобы использовать других себе во благо. У Э. Шострома такой тип манипулятора называется «славным парнем» — он демонстрирует сердечность, заботливость, внимательность, доброту.

**Обсуждение.** Каким образом можно, общаясь с другим человеком, определить, манипулятор он или нет? Можно ли создавать с ним близкие отношения? Можно ли доверять ему? Какие способы бы вы предложили использовать для достижения этой цели? По каким характеристикам поведения вы определите, что он манипулятор, а по каким — что он способен быть актуализатором? С какими людьми вы предпочитаете сотрудничать, делать что-либо вместе? Какие качества необходимы для совместной деятельности? Уточните, для каких именно видов совместной деятельности какие именно качества необходимы. Как можно узнать, есть ли они у данного человека?

### 3. Упражнение «Правда»

**Цель:** преодолеть страх говорить правду.

**Работа в круге.** Каждый участник задает каждому другому любой вопрос, желательно неудобный или неприятный, первым приходящий ему в голову. Необходимо дать два варианта ответа: 1) манипулятивный; 2) актуализационный, то есть уверенно и честно сказать правду.

**Примеры вопросов.** Откуда берутся дети? Как устроена Вселенная? Что такое электрический ток? Чего вы больше всего стыдитесь в своей жизни? Чего вы больше всего боитесь? Что вас больше всего злит? Как вы в действительности относитесь ко мне? О чем вы мечтаете? Вы удовлетворены вашей сексуальной жизнью? Вы способны убить человека? Какая у вас зарплата?

**Обсуждение.** Что вы испытывали, давая каждый из двух вариантов ответа — манипулятивный и актуализационный? Какой лучше и почему?

### Занятие 2. Создание контакта

**Цель занятия:** научиться открывать партнеру свои истинные чувства, мысли и желания, давать правдивые ответы на вопросы партнера, не боясь несовпадения вкусов и взглядов.

#### 1. Упражнение «Вопросы»

**Цель:** научиться помогать партнеру осознавать его истинные потребности.

Каждый из нас сталкивался со следующей проблемой: наш партнер не может четко сформулировать то, чего он хочет, не осознает свои потребности и не может рассказать нам о них. Он ждет, что мы сами угадаем его желания и интересы. Нередко за мотивами, которые называет нам партнер, скрываются потребности, о которых он даже не догадывается, так как изначально не знал о них или вытеснил их в бессознательное. За патологическими мотивами власти, зависимости, дефицитарной любви, патологической безопасности и др. всегда скрываются неудовлетворенные истинные потребности в любви, уважении, самоуважении, познании и др. Важно только научиться их обнаруживать и открыто говорить о них. Если наш партнер не умеет делать этого сам, ему можно помочь.

#### Закрытые вопросы.

Помогите своему партнеру не только четко формулировать свои потребности, но и отдавать в них отчет себе и другим. Выявите, чего на самом деле хочет ваш партнер. Сделайте это с помощью закрытых вопросов — вопросов, требующих однозначных ответов «да» или «нет».

1. Работа в круге. Сядьте лицом к вашему соседу. Пусть он произнесет вслух какое-нибудь утверждение, например, «Мне кажется, что здесь жарко». Постарайтесь выяснить, что ваш сосед на самом деле имел в виду, какие его потребности скрываются за этим утверждением. На каждый ваш вопрос он будет отвечать, правильно ваше предположение или нет. Ваша задача — получить 3 ответа «да», чтобы понять смысл сообщения. Например: «Ты имеешь в виду, что ты чувствуешь себя неудобно?» — «Да». — «Ты имеешь в виду, что мне тоже должно быть жарко?» — «Нет». — «Ты хочешь, чтобы я принес тебе стакан воды?» — «Нет». — «Ты хочешь, чтобы я что-нибудь предпринял в связи с этим?» — «Да». — «Ты хочешь, чтобы я открыл окно?» — «Да».

2. Теперь вспомните и опишите, как ваш партнер манипулирует вами, вслух называя вам одни требования и желания, но имея в виду совсем другие, в расчете на то, что вы прочитаете его мысли. Он сам может плохо осознавать свои потребности и поэтому не может сообщить вам о них. Выберите из группы участника, который сыграет роль вашего партнера. Пусть он произнесет вслух требование, которое обычно вам предъявляет. Ваша задача, задавая ему закрытые вопросы, узнать, чего в действительности хочет ваш партнер, в чем заключаются его интересы. Если ваш партнер обнаруживает патологические мотивы, выясните, какие истинные потребности стоят за ними.

**Примеры тем для диалогов.** Я хочу, чтобы ты приходила домой не позже 11 вечера (квартирная хозяйка-квартирантке-студентке). Я хочу, чтобы ты в эти выходные не ездила на рыбалку (жена мужу). Я хочу, чтобы именно ты сходил в магазин за хлебом (мать взрослому сыну). Я хочу, чтобы вы спилили свои деревья (сосед соседу). Я хочу, чтобы ты пошла поиграть со своей сестрой (мать дочери).



### Открытые вопросы.

Теперь ту же самую задачу — выявить истинные потребности партнера — решите с помощью открытых вопросов — вопросов, требующих развернутого ответа. Например, на вопрос «Где ты живешь?» ожидается ответ, содержащий исчерпывающую информацию: «Я живу в студенческом городке в одном из этих новых общежитий, и со мной в комнате живут еще трое». Открытые вопросы начинаются словами «что», «как», «каким образом», «какие», «для чего». Наиболее информативны уточняющие вопросы как разновидность открытых: «что ты имеешь в виду, когда говоришь...», «что ты подразумеваешь под...», «что для тебя означает...», «как именно ты понимаешь...».

1. Работа в круге. Пусть ваш сосед произнесет какое-либо утверждение. Задавайте ему открытые вопросы до тех пор, пока не выясните его интересы, желания, ценности.

2. Затем аналогично предыдущему упражнению с закрытыми вопросами вспомните и опишите, как ваш партнер манипулирует вами, вслух сообщая вам одну информацию о своих желаниях, но имея в виду и не называя другую. Он либо не знает о них сам, либо ждет, что вы их угадаете. Выберите из группы участника, который сыграет роль вашего партнера. Пусть он произнесет вслух требование, которое обычно вам предъявляет. Ваша задача, задавая ему открытые вопросы, узнать, чего в действительности хочет ваш партнер, в чем заключаются его интересы. Если ваш партнер обнаруживает патологические мотивы, выясните, какие истинные потребности стоят за ними.

**Обсуждение.** Удалось ли вам помочь партнеру прояснить его истинные потребности? Узнали ли вы о них сами? Закрытые или открытые вопросы вам помогли в этом больше? Каким образом опыт данного упражнения можно использовать для установления взаимопонимания с реальным партнером? Каким образом открытые и закрытые вопросы помогают предотвратить манипулирование [12, 13]?

## 2. Упражнение «Активное слушание»

**Цель:** научиться слушать другого человека и понимать его потребности, чувства, мысли.

**Вступление.** Активное слушание (парафраз) — вовлечение партнера в беседу с целью правильного понимания его потребностей, чувств и мыслей. Слушатель старается понять, что означает сообщение говорящего. Парафраз включает предположение или утверждение слушателя о потребностях, чувствах, мыслях говорящего. Например: «Когда будет готов обед?» — «Ты хочешь поесть, чтобы успеть погулять?»; «В этом году у меня противная учительница. Она мне не нравится». — «Я вижу, ты действительно разочарован своей учительницей». Побуждение слушателем говорящего открыто выражать свои чувства и их принятие способствует:

1) у говорящего: катарсису, обнаружению беспокоящих эмоциональных переживаний и освобожде-

нию от них; исчезновению страха перед негативными чувствами и их принятию благодаря пониманию того, что они не постоянны, преходящи; анализу своей проблемы и нахождению ее конструктивного решения именно благодаря ее проговариванию, а не просто обдумыванию; принятию ответственности за решение своей проблемы и развитию самоконтроля и независимости; умению выслушивать точку зрения другого человека;

2) у слушателя: принятию партнера как отдельного, уникального человека со своей жизнью и своим восприятием мира; созданию близости, доверия, заботы, любви по отношению к партнеру.

Активное слушание требует от слушателя желания понять говорящего и потратить на это время, временно отложить собственные мысли и чувства и слышать только передаваемое говорящим сообщение, быть открытым к опыту партнера и изменению собственных мнений.

**Работа в круге.** Каждый из участников рассказывает партнеру о какой-то актуальной для него проблеме — ситуации, в которой была не удовлетворена какая-то его потребность, в результате чего он был обеспокоен, раздражен, разочарован, опечален, рассержен и т. п.; либо в которой он помешал удовлетворению потребности другого человека и в результате испытывал смущение, стыд, вину и т. п. Партнер поддерживает разговор с помощью парафразов. Например, если говорящий сообщает: «Вчера вечером я специально прошелся по студенческому городку, чтобы посмотреть места, где я еще не был», — слушатель отвечает: «Ты имеешь в виду, что был удивлен тем, как велик студенческий городок?»

**Обсуждение.** Что вы испытывали, когда вас слушал партнер? Насколько правильно были поняты ваши мысли, чувства и потребности? Какие трудности вы испытывали, когда сами слушали другого? Насколько правильно вы поняли своего партнера [10, 12]?

## 3. Упражнение «Я хочу!»

**Цель:** научиться говорить о своих потребностях партнеру открыто, честно и прямо.

**Вступление.** Неудовлетворение потребностей, зависящих от других людей, лежит в основе межличностных конфликтов. Другие люди могут либо способствовать удовлетворению наших потребностей, либо мешать их удовлетворению. Для того чтобы окружающие узнали о наших желаниях, нужно им прямо об этом сказать. Люди не умеют читать мысли друг друга, поэтому не стоит ждать, когда они догадаются о том, чего мы хотим, и следует в словесной форме заявить им о своих интересах. Замалчивание своих желаний при наличии противоречий между потребностями партнеров создает опасную иллюзию согласия, имеющую своими следствиями длительно не разрешаемые конфликты и накопление фрустрации, эмоционального напряжения. О потребностях партнера можно узнать, задав ему прямой вопрос о его желаниях, например, «чего хочешь тебе?», «что хочешь ты?».

1. Пожелание — сообщение о собственных потребностях, желаниях, интересах и описание ожидаемых от партнера действий, направленных на их удовлетворение. Например: «Я хочу уйти сейчас же. Пойдем со мной», «Я хочу пить. Передай мне бутылку с водой», «Мне холодно. Укрой меня одеялом».

Выберите партнера из группы, представьте его в роли значимого человека и открыто сообщите ему о своих желаниях (обратитесь к нему с просьбами и пожеланиями): что бы вы хотели, чтобы он для вас сделал («я хочу, чтобы ты...», «сделай для меня, пожалуйста...»). Обязательно включите в сообщение высказывание о своих потребностях, например: «У меня болит спина. Сделай мне, пожалуйста, массаж», «Я хочу спать. Пожалуйста, сделай музыку тише».

Говорите о потребностях, удовлетворение которых зависит от партнера. Если партнер не хочет удовлетворять наши потребности, он имеет право отказать нам. Что вы будете делать в этом случае? Каким образом вы сами можете организовать удовлетворение своих потребностей? Что зависит от вас самих?

2. Предложение — сообщение о желательных совместных действиях с партнером, направленных на удовлетворение потребностей каждой из сторон.

Выберите партнера из группы, представьте его в роли значимого человека и сделайте ему предложение: что бы вы хотели сделать с ним совместно. Обязательно включите в сообщение высказывание о своих потребностях и вопрос о потребностях партнера, например: «Я хочу есть. А ты? Давай приготовим обед», «Хочется подышать свежим воздухом. А тебе? Давай погуляем в парке», «Я хочу выпить кофе с печеньем. А ты что хочешь? Предлагаю тебе сходить за печеньем, а я сварю кофе». Если партнер имеет потребности, отличные от ваших, совместно с ним найдите решение, которое будет соответствовать и вашим, и его желаниям.

**Обсуждение.** Что было для вас самым сложным в этом упражнении? Какие аналогичные трудности вы испытываете в реальной жизни? Каким образом можно узнать о своих потребностях и о потребностях партнера? Как можно удовлетворить свои потребности, зависящие от партнера? Как вы будете использовать опыт, полученный в упражнении [9, 12, 14]?

#### 4. Ролевая игра «Святая простота»

**Цель:** научиться открыто выражать свои чувства, мысли, желания, преодолеть свой страх перед оценкой окружающими своих мыслей и высказываний, научиться искренности.

**Вступление.** Когда мы были маленькими, мы были гораздо более искренними и честными по отношению к другим людям и самим себе, чем теперь, когда мы стали взрослыми. Тогда мы говорили вслух то, что думали, не опасаясь наказания. Вернее, прежде мы еще не знали, что за искренность можно оказаться наказанным. Когда мы это поняли, мы научились скрывать свои истинные чувства, мысли и желания от окружающих, а потом и от самих себя. Ложь и лицемерие

вошли в нашу жизнь — у кого больше, у кого меньше. Мы научились говорить людям то, что они хотят от нас услышать, то, что ожидается и одобряется, а не то, что мы чувствуем, думаем и хотим на самом деле. Сейчас мы с вами мысленно вернемся в наше детство, вновь почувствуем себя детьми и снова станем учиться быть искренними.

**Ход игры:**

Роли: один из участников играет роль ребенка лет 3–5. Для этого ему нужно представить, что он вновь стал маленьким; второй участник играет роль одного из родителей или прародителей ребенка.

Игровая ситуация: мама/папа с сыном/дочерью гуляют в парке / едут в общественном транспорте / зашли в магазин за покупками / идут по улице. Важно, чтобы это обязательно было публичное место, хотя участники могут избрать и другую ситуацию, например, родитель забирает ребенка из детского сада.

Роль ребенка заключается в том, чтобы, наблюдая окружающее, задавать родителю вопросы и делать утверждения. Роль родителя — отвечать на вопросы ребенка и комментировать его высказывания, то есть вести с ним диалог. Родитель также может задавать ребенку вопросы. Задача участника в роли ребенка — предельно искренне реагировать на окружающий мир, как это было в детстве, проявлять к нему интерес, любопытство, удивление, задавать родителю множество вопросов типа «почему?», «зачем?», рассказывать родителю о событиях своей детской жизни, о своих мыслях, чувствах и желаниях.

На первом этапе этой игры участникам предлагается вести диалог о предметном мире (обо всем, кроме людей, — природе, вещах, предметной деятельности ребенка). На втором этапе участники должны будут вести диалог о человеческом мире, о межличностных отношениях (вопросы и реплики ребенка о других людях, об отношениях между ними, об отношении ребенка к ним, о его отношении с родителем). В качестве этих других людей выступают оставшиеся члены тренинговой группы, то есть они являются прохожими, пассажирами, покупателями и т. д.

Участнику в роли ребенка следует стараться задавать такие вопросы и делать такие утверждения, которые могут поставить в тупик окружающих, заставить их стыдиться, обижаться, сердиться, будут провоцировать со стороны участников, играющих роли взрослых, стремление пресечь познавательную или иную активность ребенка, наказать или осудить его.

**Другой вариант проведения этой игры.** Все члены группы одновременно играют роли детей-дошкольников. Это дети из старшей группы детского сада, которых воспитатель (один из участников) вывел на прогулку.

**Примечание.** Если участники будут смеяться во время игры, нужно позже попросить их прокомментировать свой смех и пояснить его причины. Нужно привести участников к мысли о том, что смех защи-



щает их от страха самораскрытия, от страха быть самим собой, быть естественным, от страха осуждения и отвержения со стороны других людей.

*Обсуждение.* С какими трудностями вы столкнулись во время игры? Что давалось вам легко? Что нового вы узнали, чему научились? Какой опыт, полученный во время игры, вы хотели бы перенести в свою реальную жизнь?

### **Занятие 3. Преодоление защитных механизмов**

*Цель занятия:* научиться видеть действительность такой, какая она есть, не игнорируя существующие в ней трудности, проблемы и противоречия.

#### **1. Упражнение «Анализ сновидений»**

*Цель:* преодолеть вытеснение и осознать свою проблему.

*Вступление.* Сновидения часто говорят о нерешенных проблемах, отношении к ним, вытесненных потребностях и чувствах. Они выражают стремления, потребности человека и отражают попытки решения актуальных конфликтов. Прежде всего, это относится к повторяющимся снам. На удовлетворенность или неудовлетворенность потребностей указывают переживаемые во сне эмоции. Для того чтобы сновидение изменилось или исчезло вообще, нужно изменить в своей жизни то, что является причиной этого сновидения, то есть решить соответствующую проблему.

#### *Групповая работа*

1. Вспомните любое свое сновидение, которое вы хотели бы проанализировать, но лучше типичное, повторяющееся, яркое, в наибольшей степени вам запомнившееся, эмоционально насыщенное. Лучше исключите сновидения, которые могли возникнуть под влиянием прочитанных книг, увиденных фильмов, услышанных от других людей рассказов, хотя нельзя исключить возможность того, что они отложились в памяти и всплыли в сновидении именно потому, что соответствуют вашим нереализованным потребностям. Вероятно, не имеет смысла разбирать сновидения, в которых неудовлетворенные потребности проявляются себя открыто, а не через символы — хочется есть, пить, секса, в туалет и др. Предпочтительно рассматривать сновидение символического характера. Проанализируйте его следующим образом:

1) расскажите о своем сновидении в настоящем времени. Какие события в нем происходят? Какие персонажи в нем действуют? Что именно они делают? Чем все заканчивается? Если сновидение повторяющееся, то что в нем меняется, а что остается неизменным, то есть что является его основной темой? На неизменном сделайте особый акцент — это и есть нерешенная проблема, которая открывается прямо или в символической форме через сновидение. Какие эмоциональные переживания связаны с происходящими во сне событиями? Как меняются эти переживания в процессе сновидения в соответствии с совершающимися в нем действиями?

2) если вы в сновидении испытываете страх, гнев, обиду, печаль, отвращение, вину и т. п., то по отношению к чему или к кому они возникли? Что могут символизировать персонажи сновидения в вашей реальной жизни? Найдите аналоги персонажей сновидения и действий, которые они осуществляют, в своей действительности. На какие нерешенные в вашей жизни проблемы, незаконченные ситуации они могут указывать, на какие значимые для вас неудовлетворенные потребности?

3) если вас нет в вашем сновидении (исключая случаи, когда вы выступаете в роли наблюдателя), то с кем из его персонажей вы могли бы себя отождествить? Кто из них вам наиболее близок? Что вы чувствуете, о чем думаете, что вы делаете, хотите или боитесь делать в роли этого персонажа?

4) какие мысли приходят к вам в связи с тем или иным фрагментом сновидения? Какие у вас возникают ассоциации в ответ на него?

5) что в вашей реальной жизни заставило вас увидеть этот сон? Чем могло быть спровоцировано данное сновидение? Какое действительное событие или переживание послужило поводом к нему? Откуда происходят, что порождает переживаемые вами в сновидении чувства?

6) выберите любой фрагмент вашего сновидения. Спросите какой-либо персонаж вашего сна о том, что он делает в вашем сне. Отождествите себя с ним и ответьте себе от его лица, осуществите диалог с этим персонажем. Начинайте описание от первого лица и используйте настоящее время, например: «Я маленький ребенок, которого ты хочешь бросить...», «Я фруктовое дерево, на котором созрели плоды...», «Я теплое синее море...». Постарайтесь стать каждым из персонажей вашего сна. Осуществите диалог между ними. Какое сообщение о вашей личности посылает вам этот персонаж, предмет или событие из сновидения? Каково содержание этого сообщения?

7) если вы уклонялись от чего-либо во сне, убежали, прятались, не могли сдвинуться с места или закричать и т. п., о чем из того, что вы избегаете в настоящей жизни, вам это напоминает? Чего вы стремитесь избежать в реальности?

8) вспомните опыт других сновидений, которые исчезли после того, как в вашей жизни что-то изменилось и вы каким-то образом решили свою проблему. Опишите, как это было — какая проблема была в вашей жизни, какие сновидения с ней были связаны, как решилась эта проблема и как изменились после этого сновидения.

*Обсуждение.* С помощью каких собственных действий и возможностей вы можете решить свою проблему? Что вы сами можете сделать для решения проблемы?

*Домашнее задание.* Заведите специальный дневник сновидений. Сразу после пробуждения записывайте содержание сна. Обсудите свое сновидение с

кем-либо. Каков смысл вашего сна, о чем оно сообщает вам? Какова его разгадка в вашей нынешней жизни? Используйте выявленное вами значение сна для изменения своего поведения и личности в реальной жизни в нужную сторону, начните поступать по-другому относительно тех явлений, которые не дают покоя, найдите иные способы удовлетворения своих потребностей, которые во сне обнаружили свою неудовлетворенность [1, 4, 6, 10, 11, 16, 20].

## 2. Упражнение «Мусор»

*Цель:* осознать вытесненное из сознания в бессознательное.

### *Групповая работа*

1. Визуализация «Мусорное ведро». Закройте глаза, расслабьтесь. Представьте себе мусорное ведро и его содержимое. Ведро наполнено мусором. Какой мусор лежит в нем? Что выбросили в него его хозяева? Что в нем оказалось? Теперь мысленно переберите содержимое мусорного ведра и ответьте на вопрос, что означает для вас каждая вещь, каждый предмет, который вы обнаружили в мусорном ведре? От чего вам хотелось бы избавиться и забыть на самом деле? О чем вы в действительности забыли и что выбросили из своей жизни — какие лишние, ненужные, неприемлемые для вас мысли, чувства и желания оказались в мусорном ведре вашего бессознательного? От чего вы в реальности стараетесь спастись и не вспоминать — от каких чувств, мыслей и желаний? Что вы хотите забросить и позабыть? О чем вы не хотите думать? Что в настоящем вы не хотите испытывать, чувствовать, переживать?

2. Визуализация «Мусорная корзина». Закройте глаза, расслабьтесь. Представьте себе корзину для бумаг. В ней лежат выброшенные листки бумаги, на них что-то написано, что-то очень важное для вас, чего вы не хотите знать, что вы хотите забыть, выбросить из своей головы и из своей жизни. Вытащите один из листков. Он смят. Расправьте его и прочитайте то, что на нем написано. Запомните то, что вы прочитали. Достаньте еще один листок и прочитайте его содержимое. Запомните и это. И, наконец, вытащите третий лист бумаги и прочитайте записи на нем. И это тоже отложите в своей памяти.

*Обсуждение.* Как содержимое прочитанных вами листков бумаги (содержимое мусорного ведра) связано с вашей реальной жизнью? О чем вам сказали надписи на бумагах и выброшенный в ведро мусор? О каких ваших проблемах говорят вам эти вещи? По каким причинам вы хотели о них забыть? Что теперь вы будете с ними делать? Как вы будете решать эти проблемы?

## 3. Ролевая игра «Дверинда»

*Цель:* развить умение осознавать свои потребности, ставить цели, делать выбор.

*Вступление.* Дверинда — фея дверей. Ей подвластны все двери, ворота, замки, ключи, запоры. Тому, кто подружился с ней, завоевал ее доверие, она от-

крывает двери в любой мир, в любое пространство и время. Если хочешь с помощью Дверинды открыть дверь куда-либо, достаточно представить себе это место, и ты попадешь туда сразу же.

### *Ход игры*

Роли: тренер или один из участников тренинговой группы играет роль Дверинды, своенравной и капризной феи. Другой участник играет роль «проходящего в двери», желающего попасть в другой мир — реальный или фантастический.

Игровая ситуация. «Проходящий в двери» представляет и подробно описывает фее словами несколько мест, в которые он хочет открыть дверь, рассказывает, зачем ему туда нужно, что он там ищет, какую цель он преследует, что он там будет делать. Дверинда просит его выбрать и назвать только один, самый главный пункт, без которого обойтись нельзя. Фея расспрашивает игрока о причинах, по которым ему требуется туда отправиться. Далее она узнает, что он готов сделать, какие усилия предпринять, чем готов поступиться, от чего отказаться, чтобы оказаться в искомом мире. Собрав достаточно информации, Дверинда решает, откроет она ему туда дверь или нет. Если фея открыла дверь ипустила игрока, разыгрывается ситуация, которая возникнет, когда он попадет в желаемое место. В этом принимают участие и другие члены группы.

*Примечание.* Можно открывать несколько дверей в несколько миров, то есть попав в нужное ему место, игрок затем может открыть дверь в еще один мир и т. д., но может ограничить выбор только одной дверью.

*Обсуждение.* Что нового вы узнали о себе в ходе игры? Какие скрытые стороны вашей личности открылись вам? Какие неизвестные вам ранее желания вы обнаружили в себе? Какие чувства у вас возникли во время игры? Чем будет вам полезен в настоящей жизни приобретенный только что опыт [15]?

## 4. Упражнение «Демоны и ангелы»

*Цель:* осознать свои желательные и нежелательные мотивы и их борьбу.

### *Индивидуальная работа*

1. Вообразите себе, что в вас живут маленькие демоны и ангелы. Они крошечные, и даже когда они громко кричат, их не очень хорошо слышно, а уж когда шепчут — и подавно. Узнать, что они вам говорят, можно только, внимательно и сосредоточенно прислушиваясь к ним. Сейчас соберитесь, хорошо представьте их себе — какие они, где внутри вас они живут, как они разговаривают, и услышьте то, что кричат или даже едва слышно шепчут ваши маленькие демоны (например: «Я хочу мороженого! Давай не будем делать зарядку! Одна сигарета — не страшно! Выпей пива!») и что говорят ваши маленькие ангелы («Тебе нельзя сладкого! Нужно делать зарядку! Ты бросил курить! Пиво пить вредно!»). Демоны — это ваши эгоистические, социально нежелательные, патологические мо-



тивы; а ангелы — альтруистические, социально желательные, истинные мотивы. Кто из них кого перекрычал — демоны ангелов или ангелы демонов? Кто кого победил? Чей голос вы слышите лучше и на чей откликаетесь?

2. Составьте список, назовите и опишите свои истинные потребности. Составьте список, назовите и опишите свои патологические мотивы. Для этого ответьте на вопросы: чего вы хотите, к чему стремитесь, чего желаете, к чему вас влечет, чего вы добиваетесь, без чего не можете жить, если бы вам пришлось выбирать, без чего бы вы не могли остаться? Что обычно побеждает в вашей борьбе мотивов: истинные потребности или патологические мотивы? Что можно сделать, чтобы последние одерживали победу реже?

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Адлер А. Понять природу человека. — СПб: Академический проект, 1997. — 256 с.
2. Беттельгейм Б. Просвещенное сердце. [Электронный ресурс.] — URL: <http://www.koob.ru/bettelheim>
3. Гордон Т. Курс эффективного родителя. — М.: Ломоносовъ, 2010. — 510 с.
4. Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. — М.: Прогресс, Универс, 1993. — 336 с.
5. Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // Вопросы психологии. — 1993. — №2.
6. Колодзин Б. Как жить после психической травмы. — СПб: Шанс, 1991. — 96 с.
7. Корсини Р., Ауэрбах А. Психологическая энциклопедия. — СПб: Питер, 2006. — 1876 с.
8. Лапланш Ж., Понталис Ж.-Б. Словарь по психоанализу. — СПб: Центр гуманитарных инициатив, 2010. — 751 с.
9. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. — СПб: Речь, 2000. — 408 с.
10. Нельсон-Джоунс Р. Теория и практика консультирования. — СПб: Питер, 2000. — 464 с.
11. Перлз Ф. Гештальт-подход. Свидетель терапии. — М.: Изд-во Ин-та психотерапии, 2001. — 217 с.
12. Рудестам К. Групповая психотерапия. — СПб: Питер, 2000. — 384 с.
13. Сатир В. Психотерапия семьи. — СПб: Речь, 2000. — 254 с.
14. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. — СПб: Речь, 2002. — 256 с.
15. Трускиновская Д. Дверинда // Люс-А-Гард. — М.: АСТ, Terra Fantastica, 1996. — С. 469–562.
16. Хорни К. Самоанализ. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. — 448 с.
17. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. — СПб: Питер, 2003. — 608 с.
18. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. — М.: Дубль-В, 1994. — 128 с.
19. Эрман П. Психология лжи. — СПб: Питер, 1999. — 272 с.
20. Ялом И. Экзистенциальная психотерапия. — М.: Класс, 1999. — 576 с.