

# Психологические игры и упражнения (для ведущего тренингов)

**Вачков Игорь Викторович** — заведующий лабораторией психологических проблем детей с нарушением развития и инвалидов Московского городского психолого-педагогического института, доцент, кандидат психологических наук

## Разогревающие игры и психотехники

Для любого тренинга необходимы специальные разогревающие игры. Каждое занятие следует начинать с процедур, погружающих участников в особую игровую атмосферу, позволяющих быстро и без усилий настроиться на специфичную групповую работу. Особенно большое значение этот этап имеет на первом тренинговом занятии — здесь он может длиться даже несколько часов. Часто ведущие используют хорошо известные детские подвижные игры, эффективность которых не вызывает сомнений уже потому, что они вызывают у участников резонанс детских воспоминаний и чувств.

Иногда игры становятся «мостиком» к теме занятия и к тем проблемам, на которые хочет обратить внимание ведущий. Однако не стоит разогревающие процедуры перегружать глубинными смыслами, на начальном этапе важно подготовить почву для последующей продуктивной работы. Имейте в резерве несколько разминочных игр для случаев, когда группа устанет или возникнет необходимость снять излишнее напряжение, потребуется заполнить возникшую паузу между этапами работы.

В этой статье приводится несколько примеров разогревающих игр и психотехник.

## Знакомство

Приводим варианты проведения знакомства в начале работы группы. Некоторые из них хорошо известны, другие являются авторскими разработками.

### Вариант I. «Баранья голова».

Инструкция ведущего (для группы ранее не знакомых друг с другом людей):

*— Нам предстоит большая совместная работа, поэтому нужно познакомиться и запомнить имена друг друга. Вам предоставляется возможность, обычно недоступная в реальной жизни, — выбрать себе имя. Очень часто бывает, что кому-то не очень нравится имя, данное ему родителями; кого-то не устраивает форма обращения, привычная для окружающих. Например, все вокруг зовут девушку Ленка, а ей хочется, чтобы к ней обращались «Леночка» или «Ленуля» или особенно необычно и ласково, как обращалась мама в детстве. Некоторым по душе, если их называют по отчеству без имени — Петрович, Михалыч. А кто-то втайне мечтает о красивом имени, которое носит его кумир. Есть люди, которые имели в детстве забавную кличку и были бы не против, чтобы и сейчас в неформальной обстановке к ним обращались именно так. У вас есть тридцать секунд для того, чтобы выбрать себе игровое имя. Все остальные члены группы — и ведущие тоже — в течение всего тренинга будут обращаться к вам только по этому имени.*

Такое предложение вызывает оживление и улыбки. Некоторые сразу же задают вопрос о том, можно ли оставить своё собственное имя, которое его носителя вполне устраивает. Безусловно, человек вправе оставить за собой любое имя. В тренинге бывали случаи, когда кто-либо из участников требовал, чтобы к нему обращались по имени и отчеству. Ведущий в этом случае не возражает. Опыт показывает, что если все остальные участники выбирают для себя не совсем обычные игровые имена, то участник, к которому все вынуждены обращаться официально, скоро начинает испытывать некоторый дискомфорт. Иногда к концу первого дня работы он обращается к ведущему и группе с предложением изменить своё имя. Такое право сохраняется за всеми участниками. Интересно, что использование игрового имени в тренинге

не только задаёт определённую игровую условность происходящему в группе и готовит участников к выходу за пределы жизненной реальности, но и способствует развитию рефлексивных процессов. Не раз приходилось слышать от участников признания в том, что только апробирование «чужого» имени позволило им осознать и полностью принять своё собственное имя, которое до этого момента вызывало неприязнь.

— *А теперь представимся друг другу. Сделаем это так, чтобы сразу запомнить все игровые имена. Наше представление будет организовано следующим образом: первый участник называет своё имя, второй — имя предыдущего и своё, третий — имена двух предыдущих и своё и т.д. Последний, таким образом, должен назвать имена всех членов группы, сидящих перед ним. Записывать имена нельзя. Эта процедура называется «Баранья голова». Почему? Если вы, называя своих партнёров, забыли чьё-то имя, то произносите «баранья голова», имея в виду себя, а не того, кого забыли. Дополнительное условие — называя имя человека, обязательно смотреть ему в глаза.*

Процедура «Баранья голова» может использоваться как разогревающая игра в начале каждого нового дня работы: при этом к своему имени каждый раз участник добавляет ещё по одному слову или словосочетанию, например: «Моя мечта», «Моё самое большое достоинство», «Предмет моей гордости» и т.п. Таким образом, участники получают много дополнительной информации друг о друге и происходит хорошая тренировка их памяти.

В этой игре не следует предлагать такие темы, как «Мой недостаток» или «Моя главная жизненная проблема». Многократное повторение участниками имён друг друга в сочетании с проблемой приобретает значение коллективного внушения и закрепления этой связи не только в подсознании самого участника, но и всех остальных. Поэтому эффективнее закрепить за именами людей их достоинства.

#### **Вариант II. «Наши имена».**

Ведущий предлагает всем участникам группы встать в круг. Каждый по очереди делает шаг к центру круга и произносит своё имя в любой форме. Затем по сигналу ведущего все делают шаг к центру и повторяют его имя. Сам участник не двигается и молча наблюдает за этим.

#### **Вариант III. «Имя — движение».**

Участники группы, как и в предыдущих вариантах, по очереди произносят свои игровые имена, сопровождая их определённым движением или жестом. Затем все хором называют имя очередного участника и повторяют его жест.

#### **Вариант IV. «Взаимные презентации».**

Инструкция ведущего:

— *Сейчас мы разобьёмся на пары. Десять минут даётся на то, чтобы вы рассказали друг другу о себе как можно подробнее, так как предстоит представлять своего партнёра группе. Постарайтесь получить как можно больше разносторонней информации о нём. Хотелось бы, чтобы вы отразили в самопрезентации следующие важные моменты: чего я жду от работы в тренинге; что я ценю в самом себе; предмет моей гордости; что я умею делать лучше всего.*

После этого организуется работа в парах. Если в группе собрались незнакомые люди, то можно предоставить участникам возможность выбрать себе партнёра. Ведущий должен зафиксировать для себя, какие образовались пары (как показывает опыт, в таких ситуациях люди интуитивно выбирают тех, кто по многим параметрам — включая биографические данные! — имеет с ними сходство). Через десять минут ведущий даёт дополнительные инструкции:

— *Презентации будут происходить следующим образом: один из членов пары сидит на стуле, второй стоит за его спиной, положив сидящему руки на плечи. Стоящий будет говорить от лица партнёра, называя себя его именем. В течение одной минуты он говорит, играя роль сидящего. Ровно через минуту я прерву монолог. Если кто-то закончит раньше, мы будем молчать, пока не истечёт отведённая на выступление минута. Таким образом, ваша задача — построить свою презентацию так, чтобы она длилась точно шестьдесят секунд. После этого любой член группы — и я в том числе — имеет право задать выступа-*

*ющему любые вопросы, на которые тот также отвечает от лица сидящего. Естественно, что вы можете и не знать ответа на заданный вопрос, но вам нужно понять, почувствовать, как ответил бы ваш партнёр. Тот, кого презентуют, не может вмешиваться и вынужден всё время молчать.*

Вопросы, которые задают участники группы и ведущий, начинаются с обращения к выступающему по игровому имени человека, которого он презентует, и могут касаться самых разных тем, например: какие качества ты наиболее ценишь в людях? Что ты считаешь самым отвратительным? Есть ли человек, который оказал сильное влияние на твою жизнь? Кто он? Назови своё самое заветное желание. Чего бы тебе хотелось добиться в жизни? И т.п.

Упражнение завершается обсуждением чувств и мыслей участников. Здесь важно уделить внимание трём аспектам — способности учитывать время при презентации, способности верно и сжато передать полученные от партнёра сведения о нём и способности прочувствовать другого человека.

## **Надувная кукла**

Это упражнение направлено на преодоление скованности и напряжённости участников группы, на тренировку мышечного расслабления. Ведущий играет роль «насоса»: он двигает руками и издаёт характерные звуки, имитируя работу с насосом. Участники группы расслабленно сидят в креслах, их головы опущены, руки вяло висят вдоль тела. С каждым движением «насоса» «резиновые куклы» начинают «надуваться»: участники распрямляются, поднимают голову, напрягают руки и встают в полный рост, раскинув руки и расставив ноги. Через несколько секунд ведущий «выдёргивает затычку» у «куклы», и игроки с шипением («ш-ш-ш!») расслабляются и постепенно опускаются на корточки. Игру можно повторить два-три раза. Обсуждение в игре не требуется.

## **Чемпионат борьбы на пальцах**

По команде ведущего участники группы разбиваются на пары случайным образом. Ведущий объявляет о начале необычного соревнования — чемпионата борьбы на пальцах. С помощью одного из членов группы или помощника ведущий показывает, как происходит поединок. Большой палец правой руки поднимается вверх (знак «во!»), остальные четыре пальца захватывают пальцы соперника. Задача каждого игрока — производя энергичные движения большим пальцем, увернуться от нападения соперника и прижать его большой палец к боковой стороне указательного. Победители проводят поединки между собой до выявления абсолютного чемпиона.

Вся игра занимает минимальное время, однако мгновенно разряжает напряжённую обстановку в группе, снимает усталость и задаёт энергичный тон работе.

## **Шестёрка**

Простая и весёлая игра, помогающая участникам тренировать внимание и сообразительность. Все игроки встают в круг. Каждый участник группы (начиная с ведущего) по очереди называет числа натурального ряда: один, два, три... Запрещается называть числа, заканчивающиеся на цифру 6 и кратные 6 (например, 6, 12, 16 и т.д.). Если игроку досталось такое число, он должен молча подпрыгнуть и хлопнуть в ладоши. Тот, кто ошибся, выбывает из игры. Играют до трёх оставшихся внимательных игроков. Вместо шестёрки можно использовать другие цифры.

## **Встреча взглядами**

### **Вариант I**

Все участники стоят в кругу, опустив головы вниз. По команде ведущего они одновременно поднимают головы. Их задача — встретиться с кем-то взглядом. Та пара игроков, которой это удалось, покидает круг.

## Вариант II

Отличается противоположной постановкой задачи — ни с кем не встретиться взглядом. Эта игра развивает навыки социальной перцепции.

## Коллективный счёт

Широко известная детская игра пользуется большой популярностью среди участников тренингов. Её можно повторять каждый день занятий, придав статус диагностической процедуры по определению уровня взаимной чувствительности членов группы.

Технология такова: участники стоят в кругу, опустив головы вниз. Задача группы — называть по порядку числа натурального ряда, стараясь добраться до самого большого, не совершив ошибок. При этом выполняются три условия: во-первых, никто не знает, кто начнёт счёт и кто назовёт следующее число (запрещается договариваться друг с другом вербально или невербально); во-вторых, нельзя одному и тому же участнику называть два числа подряд; в-третьих, если нужное число будет названо вслух двумя или более игроками, ведущий требует начать счёт заново. Общей целью становится ежедневное увеличение достигнутого числа при уменьшении количества попыток. Ведущий напоминает участникам, что они должны научиться прислушиваться к себе, понимать настрой других.

В некоторых группах участники достаточно быстро начинают последовательно произносить числа натурального ряда по кругу. Обнаружив это, ведущий хвалит участников за находчивость, но предлагает отказаться от этого приёма. Опыт показывает, что более сплочённые группы успешнее выполняют это упражнение.

## Любое число

Игра, которая помогает участникам группы при проверке их умений понимать друг друга без слов. Ведущий называет по имени любого из игроков. Тот должен мгновенно назвать какое-нибудь число от одного до числа, равного количеству участников группы. Ведущий командует: «Три-четыре!». Одновременно должно встать столько игроков, какое число названо. Игрок, назвавший это случайное число, сам может встать, либо остаться сидеть. Интересно, что в классической группе из двенадцати-пятнадцати человек ошибка не превышает одного человека. Обычно кто-либо из участников быстро соображает, что существуют беспроегрывные варианты: нужно назвать либо «один» и вскочить самому, либо назвать число всех членов группы. Ведущему лучше прекратить игру после одной-двух удачных попыток: участники проникаются ощущением возросшей групповой сплочённости.

## Выбор траектории

Эта игра может быть отнесена к методам поведенческой психодиагностики. Она служит прологом к психотехникам, ориентированным на развитие умений осознавать собственные предпочтения и склонности.

Ведущий включает музыку (среднего темпа) и даёт следующую инструкцию:

— *У многих есть привычка, размышляя над решением какой-либо сложной задачи, двигаться по замкнутой траектории. Кто-то движется по кругу... (показывает), кто-то предпочитает ходить, совершая резкие повороты, т.е. описывая квадрат или прямоугольник... (показывает), кто-то — как будто шагает вдоль сторон треугольника... (показывает). И наконец, встречаются люди, которые двигаются по траектории, которую мы называем зигзагом... (показывает). У вас есть несколько минут, чтобы подвигаться по комнате разными траекториями. Можно уменьшать или увеличивать размеры описываемых фигур по вашему желанию.*

(Упражнение применимо только в том случае, если позволяют размеры помещения). Ведущий мягко пресекает разговоры между участниками: нужно, чтобы каждый сумел настроиться на свои внутренние ощущения. Пяти-семи минут обычно достаточно, чтобы каждый определился в своём выборе. Ведущий предлагает участникам группы разделиться: «круги», «квадраты», «треугольники» и «зигзаги» занимают разные углы помещения.

— *Посмотрите, кто ещё оказался в одной группе с вами? Кто так же, как и вы, предпочитает именно эту фигуру? Видимо, что-то объединяет вас, раз ваши вкусы в отношении этой геометрической фигуры совпадают. Обсудите в группах, в чём сходство между вами — людьми, выбравшими круг, квадрат, треугольник или «восьмёрку». Почему именно эта фигура оказалась для вас наиболее симпатичной?*

После пятиминутного обсуждения каждая группа представляет обоснование сделанного выбора. Участники объясняют, чем выбранная фигура предпочтительнее остальных и как можно охарактеризовать людей, выбирающих эту фигуру. Выслушав каждую группу, ведущий может предложить сравнить точки зрения группы с мнением психологов, работающих в таком направлении, как психогеометрия\*.

---

\* См.: Алексеев Л.Л., Громова Л.А. Психогеометрия для менеджеров. Л.: Знание, 1992.

## **Краткая психологическая характеристика основных форм личности на основе предпочтения геометрических фигур**

### **Квадрат**

Квадрат — это неутомимый труженик. Трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца, упорство, позволяющее добиваться завершения работы, — вот чем знамениты истинные Квадраты. Выносливость, терпение и методичность обычно делают Квадрата высококлассным специалистом в своей области. Этому способствует и потребность в информации. Квадраты — коллекционеры всевозможных данных. Все сведения систематизированы, разложены по полочкам... Квадраты заслуженно сльвут эрудитами, по крайней мере, в своей области.

Мыслительный анализ — сильная сторона Квадрата... Квадраты чрезвычайно внимательны к деталям, к подробностям. Квадраты любят раз и навсегда заведённый порядок...

Аккуратность, порядок, соблюдение правил и приличий могут развиться до крайности. И когда приходит время принимать решение, особенно связанное с риском, Квадраты затягивают его принятие. Кроме того, рациональность, эмоциональная сухость и холодность мешают Квадратам быстро устанавливать контакты с разными лицами. Квадрат неэффективно действует в аморфной ситуации.

### **Треугольник**

Эта форма символизирует лидерство, и многие Треугольники ощущают в этом своё предназначение. Самая характерная особенность истинного Треугольника — способность концентрироваться на главной цели. Треугольники — энергичные, неустойчивые, сильные личности, которые ставят ясные цели и, как правило, достигают их!

Треугольник — это очень уверенный человек, который хочет быть правым во всём! Сильная потребность управлять положением дел, решать не только за себя, но и за других делает Треугольника личностью, постоянно соперничающей, конкурирующей с другими. Доминирующая установка в любом деле — это установка на победу, выигрыш, успех! Он часто рискует, бывает нетерпеливым и нетерпимым к тем, кто колеблется в принятии решения.

Треугольники очень не любят оказываться неправыми и с большим трудом признают свои ошибки.

Треугольники — честолюбивы. Если делом чести для Квадрата является достижение высшего качества выполняемой работы, то Треугольник стремится достичь высокого положения, приобрести высокий статус, иначе говоря — сделать карьеру...

Главное отрицательное качество «треугольной» формы: сильный эгоцентризм, направленность на себя. Треугольники на пути к вершинам власти не проявляют особой щепетильности в отношении моральных норм и могут идти к своей цели по головам других. Это ха-

рактально для «зарвавшихся» Треугольников, которых вовремя не остановили. Треугольники заставляют всё и всех вращаться вокруг себя, без них жизнь потеряла бы свою остроту.

## **Круг**

Это мифологический символ гармонии. Тот, кто уверенно выбирает его, искренне заинтересован прежде всего в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для Круга — люди, их благополучие. Круг чаще всего служит тем «клеем», который скрепляет и рабочий коллектив, и семью, т.е. стабилизирует группу.

Они обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией — способностью сопереживать, сочувствовать, эмоционально отзываться на переживания другого человека. Естественно, что люди тянутся к ним. Круги великолепно «читают» людей и в одну минуту способны распознать притворщика, обманщика.

Они пытаются сохранить мир и ради этого иногда избегают занимать «твёрдую» позицию и принимать непопулярные решения. Для Круга нет ничего более тяжёлого, чем вступать в межличностный конфликт. Он счастлив тогда, когда все ладят друг с другом. Поэтому, если у Круга возникает с кем-то конфликт, то наиболее вероятно, что именно он уступит первым.

Круги не отличаются решительностью, слабы в «политических играх» и часто не могут подать себя и свою «команду» должным образом. Всё это ведёт к тому, что над ними часто берут верх более сильные личности, например, Треугольники. Круги не слишком беспокоятся о том, в чьих руках будет находиться власть. Однако в вопросах морали и при нарушениях справедливости Круги проявляют завидную твёрдость.

Главные черты их стиля мышления — ориентация на субъективные факторы проблемы (ценности, оценки, чувства и т.д.) и стремление найти общее даже в противоположных точках зрения. Можно сказать, что Круг — прирождённый психолог.

## **Зигзаг**

Символизирует креативность, творчество, потому что это самая уникальная и единственно разомкнутая из всех фигур.

Доминирующим стилем мышления Зигзага чаще всего является синтетический стиль. Комбинирование абсолютно различных, несходных идей и создание на этой основе чего-то нового, оригинального — вот, что нравится Зигзагам. В отличие от Кругов, Зигзаги вовсе не заинтересованы в консенсусе и добиваются синтеза не путём уступок, а наоборот — заострением конфликта идей и построением новой концепции, в которой этот конфликт получает своё разрешение, «снимается». Используя своё природное остроумие, они могут быть весьма язвительными, «открывая глаза другим» на возможность нового решения... Зигзаги просто не могут продуктивно трудиться в хорошо структурированных ситуациях. Их раздражают чёткие вертикальные и горизонтальные связи, строго фиксированные обязанности и постоянные способы работы. Им необходимо иметь большое разнообразие и высокий уровень стимуляции на рабочем месте. Они также хотят быть независимыми от других в своей работе. Тогда Зигзаги оживают и начинают выполнять своё основное назначение — генерировать новые идеи и методы работы... Зигзаги устремлены в будущее и больше интересуются возможностью, чем действительностью. Мир идей для них так же реален, как мир вещей для остальных...

Зигзаги — неутомимые проповедники своих идей и способны мотивировать всех окружающих. Однако им не хватает политичности: они несдержанны, очень экспрессивны («режут правду в глаза»), что часто мешает им проводить свои идеи в жизнь. К тому же они не сильны в проработке конкретных деталей и не слишком настойчивы в доведении дела до конца (так как с утратой новизны теряется и интерес к идее).

## Игры, ориентированные на получение обратной связи

### Мой портрет глазами группы

Обратная связь обеспечивается разными способами. Всё зависит от изобретательности ведущего и особенностей группы. Участники могут предпочитать вербальные и невербальные средства взаимодействия. Цель игры «Мой портрет глазами группы» — развитие умений устанавливать обратную связь в необычной форме.

#### Вариант I

Ведущий обращается к участникам группы с вопросом:

— *Есть ли среди вас желающие получить свой психологический портрет? И не просто словесный портрет с перечислением достоинств и недостатков, а совершенно реальное изображение на бумаге вашего облика?*

Желающие обычно находятся. Определившись с натурщиком, которому предлагается занять «горячий стул», ведущий продолжает:

— *Все остальные участники группы становятся художниками. У каждого из вас лист бумаги и пачка фломастеров. Каждый — хотя бы в детстве — пробовал изображать людей. У кого-то это получалось удачно, у кого-то — не очень.*

В этот момент, как правило, кто-нибудь обязательно высказывается по поводу своего абсолютного неумения рисовать и нежелания обижать натурщика его уродливым портретом.

— *Что же! Мы не станем даже пытаться создать портрет нашего натурщика в духе реалистической традиции. Не стоит стремиться к внешнему сходству. Наоборот: откажемся от попыток правильно нарисовать глаза, нос, рот, верно передать цвет одежды и нюансы причёски. Зачем? Для выполнения этой задачи гораздо проще использовать фотоаппарат. Мы поставим перед собой более сложную и интересную задачу: каждый из нас должен создать психологический портрет человека, сидящего перед нами. Для этого можно применять изобразительные средства, предоставленные в наше распоряжение художниками-модернистами. Пусть ваши рисунки будут иметь метафорический смысл и тонкий подтекст. Может быть, понимаемый вами внутренний мир человека, чей портрет вы изображаете, породит в вашей душе цепочку ассоциаций или создаст конкретный образ, отражающий нечто важное в нём. Может быть, вы воспринимаете его психологический облик в виде какого-то реального предмета, а может, это какой-то узор, абстрактный орнамент или набор цветowych пятен. Ограничений для вас нет никаких, будьте свободны в выборе способов изображения его внутреннего облика. Помните, что до конца упражнения разговаривать запрещено.*

Сделав паузу, ведущий продолжает свой монолог спокойным, чуть замедленным голосом, создавая необходимый настрой, медитативное творческое состояние участников.

— *А теперь посмотрите внимательно на человека, сидящего перед вами, проникните сквозь внешнюю оболочку, за которой скрывается чуткая и нежная субстанция — человеческая душа. Какова она у этого человека? В чём её отличие от других? Каковы её особенности, делающие этого человека уникальным созданием во Вселенной? Разглядите образ этой души. Услышьте звучание музыки этой души. Почувствуйте форму и поверхность, ощутите её материал. Поймите её сущность... И перенесите своё понимание на бумагу. Творите!*

Рисование продолжается в течение десяти-пятнадцати минут. Ведущий предупреждает о необходимости завершить работу за минуту до конца отведённого времени. После этого рисунки располагаются на стульях участников, а все «художники» рассматривают «портреты», переходя от одного к другому. Натурщик тоже получает возможность увидеть изображения своего внутреннего облика.

Этим завершается основная часть упражнения и происходит переход к групповой рефлексии и обсуждению чувств, вызванных процессом создания «портретов». Организовать обсуждение можно разными способами, например так: натурщик берёт в руки каждый из рисунков и говорит о чувствах, которые тот в нём вызывает, интерпретирует изображение и

выражает своё согласие или несогласие с «портретом». «Художник»-автор поясняет, верно понято изображение и что именно он хотел передать в рисунке. Можно поступить иначе: «художники» с «портретами» в руках по очереди рефлексуют по поводу своего творчества и дают комментарии к рисункам. Натурщик слушает и изредка задаёт вопросы. После рефлексии каждый «художник» преподносит «портрет» в дар лицу, на нём изображённом. Возможна ситуация, когда обсуждение ограничивается лишь рефлексией чувств и никаких комментариев к рисункам не делается.

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

#### **Вариант II**

В упражнение можно добавить элементы, нацеленные на укрепление сплочённости группы и развитие навыков эффективной коммуникации участников. Для этого ведущий предлагает натурщику, осмотрев все рисунки, сгруппировать их по каким-то признакам. Количество групп и суть критерия не имеют значения. Натурщик может прокомментировать способ квалификации либо воздержаться. Важно, чтобы он выделил в рисунках нечто общее. Возле каждой группы рисунков собираются их авторы. Сформированной таким образом группе ведущий вручает большой лист бумаги и поясняет:

— *Человек, которого вы изобразили на портретах, полагает, что в ваших рисунках есть нечто общее, может быть, то главное, что вы сумели выделить в его внутреннем мире. Вам даётся следующее задание: обсудить, что объединяет рисунки, и совместными усилиями создать обобщённый портрет того же человека на большом листе бумаги, который вы получили. Имеет смысл более чётко и ярко высветить на этом коллективном портрете объединяющую вас идею отображения сущности внутреннего мира натурщика. Тогда его психологический портрет будет ещё более сходен с реальным состоянием его души.*

На эту работу выделяется пятнадцать — двадцать минут, после чего представители творческих групп представляют и комментируют результаты коллективного труда. Можно предложить натурщику высказать мнение: какой из портретов в большей степени совпадает с его самовосприятием.

#### **Вариант III**

Работа разворачивается аналогично, только группировку портретов осуществляет не натурщик, а сами «художники». Они получают задание выбрать рисунки, которые содержат нечто общее с их собственными. Таким образом, участники объединяются в творческие группы по желанию на основе сходства восприятия внутреннего мира натурщика. Дальнейшие инструкции ведущего такие же, как и во втором варианте.

### **Первая проба на роль**

В тренинге могут эффективно использоваться психодраматические техники, в частности упражнения с применением ролевых игр. Описываемая игровая процедура является подготовкой к глубокой психодраме, которая может быть проведена на последующих этапах тренинговых занятий. Здесь уже можно попробовать осуществить одну из функций протагониста — выбрать роль, подходящую для того или иного человека.

Приводимое упражнение имеет смысл только в группе ранее незнакомых между собой людей, в противном случае будут наблюдаться лишь проекции прошлого опыта взаимоотношений. «Первая проба на роль» проводится в самом начале тренинга, до момента самопрезентации. В этой игре члены группы впервые получают обратную связь друг от друга на основе минимальной информации.

— *Всем хорошо известно, какое значение имеет первое впечатление, производимое на нас новым знакомым. Напомню, что существует так называемое правило пятнадцати секунд, согласно которому основы отношения к партнёру закладываются в первые пятнадцать секунд общения с ним, «эффект ореола», связанный с возникновением устойчивых*

установок по отношению к человеку на основе полученной до контакта информации о нём. Первое впечатление может оказаться как абсолютно точным, так и стопроцентно ошибочным.

*Вы ещё совсем мало знаете друг друга, поскольку встретились здесь совсем недавно. Однако известные пятнадцать секунд уже давно миновали, и какое-то мнение друг о друге по первому впечатлению у вас уже сложилось. Я предлагаю вам обменяться самыми первыми впечатлениями, но в рамках определённой тренинговой процедуры. Каждый по очереди будет садиться на этот стул — назовём его «стулом презентации», — а остальные участники группы попробуют ответить на несколько вопросов, касающихся этого человека.*

Стул не следует ставить в центр круга, так как напряжённость участников в начале работы ещё достаточно велика. Достаточно чуть-чуть выдвинуть стул из круга.

— *Вы не должны проявлять способности к проницательности и угадывать реальные характеристики человека, его личностные качества или профессию. Я предлагаю вам представить себя кинорежиссёрами, которым предстоит снимать фильм. Для фильма нужно подобрать актёров для исполнения той или иной роли. Один человек благодаря своей внешности, манере общения и речи, другим особенностям может сыграть графа Калиостро, но не годится на роль Чичикова. Из другой актрисы получилась бы Офелия, но ей совершенно чужда роль Красной Шапочки. Таким образом, вам нужно просто определить, какая роль по внешним признакам человека и особенностям поведения, которые вы успели заметить, в большей степени ему соответствует. Роль может быть реальной, т.е. из известных произведений. А может, вы снимаете совершенно новый фильм по собственному сценарию? Тогда опишите, пожалуйста, что это за герои, на роль которого способен претендовать человек на «стуле презентации», его возраст, социальный статус, профессию, другие его характеристики, время действия фильма и тому подобное. Пожалуйста, кто первый?*

На начальной стадии групповой работы не всегда находятся добровольцы. Существует много приёмов, провоцирующих выход первого участника. Можно скомандовать: «Лидеры, встаньте!». И, вполне вероятно, поднимутся несколько человек. Ведущему останется только выбрать. Следующим участником окажется тот, кто сидит от первого справа, и далее по кругу. В крайнем случае ведущий может предложить стать первым участнику, сидящему рядом с ним.

— *Итак, первый из участников сидит на «стуле презентации». Поаплодируем ему за смелость... Уважаемые кинорежиссёры! Внимательно посмотрите на этого человека. Какую роль вы предложите ему сыграть в ваших фильмах?*

При необходимости ведущий задаёт участникам уточняющие вопросы. Это особенно важно, когда роль даётся только описательно или знакома не всем членам группы. Участнику, сидящему на «стуле презентации», ничего говорить не приходится. Он только слушает мнения других. Не обязательно высказываться всем. Пусть говорят желающие. Упражнение следует проводить в быстром темпе, чтобы избежать утомления. Вместе с тем необходимо обеспечить каждому члену группы чёткую обратную связь через конкретное определение соответствующей роли и, лучше всего, не одной. Если группа велика, то после прохождения через «стул презентации» трёх-четырёх игроков предложите продолжить упражнение в подгруппах по 6–7 человек.

Рефлексия мыслей и переживаний проводится только после того, как все члены группы побывали на «стуле презентации». Важно, чтобы каждый высказался, насколько предложенные ему роли совпадают с собственным представлением о себе и своих «жизненных ролях».

Были ли, на их взгляд, точные попадания?

Какие роли, «увиденные» в их исполнении кинорежиссёрами, вызвали недоумение или даже протест?

Что чувствовал человек, сидя на «стуле презентации»?

Трудно ли, будучи кинорежиссёром, определить роль, наиболее подходящую для каждого человека?

В каких случаях это удавалось достаточно легко? Почему?

## **Дискуссия в ролях друг друга**

Обратную связь можно устанавливать самыми разнообразными способами. Один из них реализуется в упражнениях «Дискуссия в ролях друг друга», «Молчащее и говорящее зеркало», «Ответы за другого» и заключается в изображении своего партнёра по группе в определённой ситуации. Участнику, исполняющему роль другого, необходимо отразить не только его манеру поведения и речи, характерные жесты и особенности мимики, но и в той или иной степени систему его взглядов, ценностные установки, стиль мышления. Сделать это удаётся не всегда. Тем не менее для участников группы важно видеть со стороны даже свои внешние поведенческие проявления. «Неужели я так делаю?» — часто недоумевает человек, наблюдая за демонстрацией его характерных движений или интонационных особенностей. Получая подтверждение, участник открывает новое в себе и обогащает представление о своём физическом Я.

### **Вариант I**

Группа делится пополам. Одна половина образует внутренний круг участников дискуссии, другая — внешний круг наблюдателей. Каждый из участников вытягивает карточку с именем члена группы, сидящего во внутреннем круге. В этом упражнении ведущему нужно проследить, чтобы никому не досталась карточка с собственным именем — иначе эффективность игры снизится.

Каждый из наблюдателей получает задание следить за одним из участников дискуссии с целью определения роли, которую тот играет.

Ведущий задаёт любую тему дискуссии. Например: «Нужны ли дома животные?», «Есть ли в жизни настоящая любовь?», «Верить ли в магическую силу сглаза и порчи?», «Стоит ли идти на выборы?», «Что особенно отталкивает и что привлекает в людях?» и т.д.

Дискуссия продолжается пять — десять минут, после чего слово предоставляется наблюдателям. Те высказывают предположения относительно роли своего подопечного. Прежде чем сам исполнитель подтвердит или опровергнет это мнение, другие члены группы, включая участников дискуссии, выдвигают свои предположения, обосновывая их. Затем обсуждаются успешность и точность исполнения ролей.

После этого участники дискуссии становятся наблюдателями, и игра повторяется.

### **Вариант II**

Участники дискуссии играют не роли друг друга, а роли наблюдателей. Те следят за всеми игроками, пытаясь найти «себя».

## **Ответы за другого**

Инструкция ведущего:

— *Психологи считают, что группа является сплочённой, когда наблюдается единство ценностных ориентаций. Иными словами, когда по отношению к самым важным в жизни вещам у людей примерно одинаковое отношение. Но такое единство возможно, когда люди хорошо знают, как каждый человек из группы относится к тому или иному вопросу, что ему нравится и что не нравится. Давайте проверим себя — насколько хорошо вы уже знаете друг друга и можете проникнуть в глубину души человека из нашей группы и понять его вкусы и пристрастия. Способны ли вы на основе той информации, которая у вас уже есть, предугадать, как человек ответит на вопросы, которые ещё не обсуждались здесь? Для этого предлагаю следующее упражнение. Возьмите большой лист бумаги, положите его горизонтально и разделите вертикальными линиями на три части. В верхней части среднего столбца подпишите своё игровое имя. Над левым столбцом напишите имя человека, сидящего слева от вас, но не ближайшего соседа, а следующего за ним. Над правым столбцом — имя человека, сидящего справа от вас через одного человека. Таким образом, у каждого из вас есть два человека, глазами которых вы будете смотреть на мир и за которых дадите ответы на предложенные вопросы.*

Такое условие — отвечать не за ближайших соседей, а за сидящих чуть дальше — вызвано двумя причинами: во-первых, если группа сформирована из знающих друг друга людей, то обычно приятели садятся рядом, а отвечать за хорошо знакомого человека не трудно; во-вторых, данная процедура ограждает от соблазна подсмотреть, что же пишет сосед за вас на своём листочке.

— *Итак, сейчас прозвучат вопросы. Их записывать не нужно. Ставьте номера вопросов и записывайте ответы, которые дали бы ваши партнёры. Не спешите, попробуйте вжиться во внутренний мир человека, от имени которого вам приходится писать. В среднем столбце вы отвечаете за себя. Отвечайте кратко и определённо.*

Достаточно пяти-шести вопросов. Их содержание будет варьироваться в зависимости от половозрастного состава группы и её интересов. Возможный перечень вопросов:

1. Ваш любимый цвет?
2. Ваше любимое мужское имя?
3. Ваше любимое женское имя?
4. С симпатией ли вы относитесь к домашней живности? Если да, то кого предпочитаете: собак, кошек, птиц, аквариумных рыбок или кого-то другого?
5. Смотрите ли телевизионный сериал «Санта-Барбара» (или любой другой)? (Да, нет, иногда).
6. Самая неприятная для вас человеческая черта?
7. Самое ценное для вас человеческое качество?
8. Ваше любимое времяпровождение?
9. Книги какого жанра вы предпочитаете?
10. Минимальный размер зарплаты, соответствующий вашему труду и устраивающий вас?

После завершения процедуры ведущий предлагает участникам сравнить свои результаты и подсчитать количество совпавших ответов. Итоги подводятся во время общегруппового обсуждения.

Легко заметить, что указанные вопросы подразумевают достаточно широкий спектр вероятных ответов, а не банальную альтернативу «да» или «нет». Здесь сложно просто угадать ответ. Приходится думать, вчувствоваться в другого человека, сопоставлять имеющуюся информацию о нём, делать выводы. Однако опыт показывает, что практически в каждой группе находятся несколько удивительно проницательных участников, которым удаётся «стопроцентное попадание» — то есть полное совпадение всех ответов. Важно обсудить, на чём основывались их предположения и что подсказало им правильные ответы. Но если даже совпадений немного, члены группы приобретают дополнительную информацию друг о друге, получают опыт «вхождения в мир другого».

## **Молчащее и говорящее зеркало**

Идея этого упражнения принадлежит Г.И. Марасанову\*. В чём суть процедуры?

---

\* Марасанов Г.И. Методы моделирования и анализа ситуаций в социально-психологическом тренинге. Киров, 1995. 152 С.

Ведущий предлагает выйти в круг добровольцу, который будет «смотреть в зеркало».

— *Твоя задача состоит в том, чтобы по отражению в «зеркале», точнее в двух «зеркала», определить, кто из членов группы подошёл к тебе сзади. Эти два «зеркала» будут живыми. Одно будет молчащим: оно сможет отобразить тебе, кто находится за твоей спиной, только с помощью мимики и жестов. Второе «зеркало» — говорящее. Оно будет объяснять, что это за человек, не называя его имени. Выбери из группы молчащее и говорящее «зеркало».*

После того как игрок сделал выбор, ведущий даёт «зеркалам» более подробную инструкцию:

— *«Зеркала» встают рядом у стены. Основной игрок — перед ними. Все остальные*

*участники группы располагаются за его спиной и по одному бесшумно подходят сзади. Отражение «зеркалами» происходит по очереди. Сначала работает молчащее «зеркало». Если основной игрок не может угадать человека за спиной, то вступает «говорящее зеркало» и произносит только одну фразу! Если игрок не угадывает, то снова в работу вступает молчащее «зеркало» и т. д. Игрок должен как можно быстрее угадать человека за спиной.*

Для «зеркал» есть определённые условия. Молчащее «зеркало» не ограничивается в способах «отражения» человека за спиной основного игрока. Но не стоит акцентироваться только на изображении внешних особенностей людей и тем более подчёркивать какие-то физические недостатки.

(Такое предупреждение необходимо делать в тех случаях, когда упражнение применяется на начальных этапах работы — особенно в подростковой или юношеской группе. Тинейджеры не щадят друг друга и утрированно указывают на физические недостатки других, что может привести к болезненным реакциям и неконструктивным конфликтам.)

— У говорящего «зеркала» ряд чётких ограничений. Во-первых, запрещено называть имя человека за спиной основного игрока. Во-вторых, описывая этого человека, нельзя ссылаться на воспоминания о событиях с участием этого человека вне группы. В-третьих, следует избегать простых описаний внешности. Это разрешается только в третьей фразе. Начинаям!

Затем можно сменить основного игрока и, таким образом, поменять «зеркала». Понявшие смысл игры участники вступают в конкуренцию за право стать основным игроком и проверить свою способность понимать сообщения «зеркал». Трёх-четырёх циклов игры достаточно для одного занятия. Обязательно следует обсудить игру. Можно задать следующие вопросы: кому из игроков потребовалось меньше всего зеркальных «отражений», чтобы определить, кто находится за его спиной? В чём секрет такой прозорливости? Кто из участников группы оказался самым талантливым «зеркалом»? Что ему в этом помогло? Кто из участников удивлён тем, как был отражён «зеркалами»? Что вы почувствовали, когда увидели своё «отражение»?

Во время обсуждения часто возникают вопросы участников друг к другу:

— Миша, а что означал вот этот твой жест, когда ты показывал меня?

— Стас, а почему ты сказал, «отражая» меня: «человек, лучший всех умеющий делать подарки»? С чего это ты взял? И т.п.

## **Рекламный ролик**

— Всем нам хорошо известно, что такое реклама. Ежедневно мы видим рекламные ролики на экранах телевизоров и имеем представление, какими могут быть способы презентации того или иного товара. Поскольку мы все — потребители рекламируемых товаров, то нас можно считать специалистами по рекламе. Представим себе, что мы здесь собрались для создания своего собственного рекламного ролика товара. Наша задача — представить этот товар так, чтобы подчеркнуть его лучшие стороны и заинтересовать покупателя. Всё — как в обычной рекламной службе.

Но один нюанс — объектом нашей рекламы будут конкретные люди, сидящие в этом кругу. Каждый из вас вытянет карточку, на которой написано игровое имя одного из участников группы. Может оказаться, что вам достанется карточка с вашим собственным именем. Ничего страшного! Значит, вам придётся рекламировать самого себя. В нашей рекламе будет действовать ещё одно условие: вы не должны называть имя человека, которого рекламируете. Более того, вам предлагается представить человека в качестве какого-то товара или услуги. Подумайте, чем бы мог оказаться ваш протез, если бы не родился в человеческом облике. Может быть, холодильником? Или загородным домом? Тогда что это за холодильник? И каков этот загородный дом?

Назовите категорию населения, на которую будет рассчитана ваша реклама. Разумеется, в рекламном ролике должны быть отражены самые важные достоинства рекламируемого объекта. Длительность каждого рекламного ролика не более одной минуты. Группа

*должна будет угадать, кто из её членов был представлен в этой рекламе.*

*При необходимости можете использовать в качестве антуража любые предметы, находящиеся в комнате, и просить других игроков помочь вам. Время на подготовку — десять минут.*

Упражнение, как обычно, завершается обсуждением и рефлексией собственных переживаний каждого из игроков по поводу представления его в рекламном ролике.

## **Самосуд**

Название этой игры не означает расправы над человеком, заподозренным в преступлении, без ведома властей. Эта игра — суд над самим собой. Участникам группы (добровольцам) предлагается взвесить на символических весах правосудия свои достоинства и недостатки. Заранее готовятся карточки, на каждой из которых написано по одному личностному качеству — положительному или отрицательному (всего 25–30 карточек). На большом листе ватмана ведущий делает символическое изображение весов. На правую чашу весов игроку предлагается складывать свои достоинства, которые он сумел продемонстрировать в группе за время тренинга, на левую — свои отрицательные черты, которые тоже проявились в тренинге.

Процедура проведения упражнения такова: игрок выбирает поочерёдно карточки с положительными и отрицательными качествами, громко зачитывая надпись, и крепит карточку к листу с изображением весов правосудия. Остальные участники по сигналу ведущего демонстрируют своё решение (согласны ли они с мнением игрока или нет): рука с поднятым вверх большим пальцем означает согласие, рука с опущенным вниз большим пальцем — отрицание. Выбранный заранее «судебный секретарь» ведёт подсчёт и фиксирует количество голосов «за» и «против» каждого качества в специальном протоколе.

Ведущий предупреждает всех участников о необходимости быть предельно искренними, отказаться от соблазна только хвалить основного игрока. Если подчёркивать только его достоинства и не видеть недостатков, то упражнение теряет свой первоначальный смысл и превращается в форму преподнесения комплиментов. Вряд ли человек ожидает этого. Стоит спросить об этом самого игрока. Готов ли он получить правдивую картину мнений о его качествах? Способен ли принять искренние, хотя и нелицеприятные обратные связи? Как правило, если человек решился на участие в этом упражнении, то для него важна честная оценка его личности.

Игрок, решившийся на «самосуд», вправе остановиться в любой момент и уступить своё место другому добровольцу. Когда желающих больше не окажется (возможно, он будет один, давить на участников ни в коем случае нельзя), игроки делятся своими чувствами.

Упражнение жёсткое. Решившийся на «самосуд» уже совершил смелый поступок, который можно отметить выдачей карточки с положительным качеством.

## **Стул откровений**

Упражнения, в которых на одного участника работает вся группа, применяются на тренинговых занятиях часто, но злоупотреблять ими не стоит. Тренинг — это прежде всего групповой метод, и ведущий должен создать такие условия, при которых все участники имеют возможность получить от совместной работы максимальную пользу. Впрочем, некоторые гештальттерапевты считают, что, когда один из клиентов сидит на «горячем стуле» и именно к нему приковано внимание ведущего, остальные участники группы также испытывают психотерапевтическое воздействие за счёт механизма сопереживания. К сожалению, временные границы тренинговых занятий часто не позволяют пропустить через какое-то индивидуальное упражнение абсолютно всех членов группы.

Метод «горячего стула» является распространённым и популярным в тренинговой работе. Одним из вариантов этого метода можно считать упражнение «Стул откровений», суть которого состоит в предоставлении кому-то права получить прямую (то есть не завуалированную метафорами и аллегорическими образами) обратную связь от других участников и в наложении обязанности быть предельно откровенным и абсолютно честным при ответах на

вопросы своих товарищей по группе. Этот приём провоцирует человека пойти на риск открытия себя в глазах других и на риск открытия себя для других.

Ведущий должен почувствовать момент, когда группа «созреет» для принятия этого упражнения и способна будет на глубокое прочувствование такого опыта. Тренер прогнозирует появление двух-трёх добровольцев, готовых пойти на риск. Если такой момент наступил, то ведущий предлагает следующее:

— *Из нашего обсуждения мне показалось, что N хотел бы получить от нашей группы откровенную обратную связь, хотел бы получить честную информацию о том, как к нему относятся, как его воспринимают. Это так?*

Если ведущий правильно понял стремление N, то естественно услышит утвердительный ответ.

— *Очень хорошо. Надеюсь, что группа предоставит ему такую возможность. Готов ли ты принять от своих товарищей не только комплименты и дифирамбы, но и не вполне приятные для тебя суждения? Да? Ну что же. Тогда предлагаю прежде тебе самому сделать шаг навстречу группе и заслужить откровенность с её стороны своей собственной открытостью. Согласен ли ты на это условие?*

Получив подтверждение ещё раз, ведущий ставит внутрь круга стул и продолжает:

— *Это «стул откровений». Садясь на него, участник берёт на себя очень серьёзную и ответственную задачу: быть предельно честным, искренним и открытым. Взамен он сможет получить точно такой же ответ от группы. Как он будет решать эту задачу? Любой участник группы имеет право задать ему любой вопрос о его чувствах, мыслях, желаниях, стремлениях, о его отношении к людям, в том числе и к людям из нашей группы. Человек, сидящий на «стуле откровений», обязан не уваливать, не уклоняться от ответа, а отвечать как есть. Если группа даст мне такое право, то я буду иметь возможность вмешаться и отклонить какой-то вопрос, если сочту это необходимым. Обещаю не злоупотреблять этим правом.*

Такая оговорка служит вынужденной мерой, чтобы обезопасить участника на «стуле откровений» от вопросов, способных нанести ему глубокие душевные травмы. Разговор должен проходить с учётом принципа «здесь и теперь»; не всякий «скелет», вытасченный из прошлого человека, сможет сыграть в этой ситуации полезную роль. Впрочем, обычно к этому моменту группа находится на такой стадии развития, которая обеспечивает сочетание открытости с чувством взаимного принятия и такта, и ведущему не приходится прибегать к мерам пресечения.

Вопросы могут быть самыми разными: от поверхностных, ориентированных на получение новых знаний об увлечениях человека («как ты относишься к группе «Агата Кристи»?») или «любишь ходить в лес?») до самых деликатных, касающихся интимных переживаний («есть ли у тебя сексуальный партнёр?», «к кому из лиц противоположного пола в группе ты испытываешь чувства, которые можно назвать любовью?») или «скажи, как ты ко мне относишься?»). Такая «пресс-конференция» продолжается около десяти минут (слишком затягивать не стоит), после чего ведущий предлагает изменить позиции и предоставить участнику «стула откровений» право задавать вопросы остальным членам группы.

При выполнении этого упражнения не следует забывать, что участники говорят о своих чувствах, переживаниях, мыслях по какому-то поводу или по отношению к поведению кого-то из присутствующих, но не используют слов и выражений, содержащих прямую оценку личности.

Завершающее обсуждение часто сопровождается высказываниями благодарности друг другу и признаниями в том, что люди открыли в себе нечто совершенно новое, то, о чём никогда не думали и не подозревали, осознали отношение к себе окружающих. Иногда желающих посидеть на «стуле откровения» оказывается больше, чем могут позволить временные интервалы занятия. Группа может самостоятельно продолжить тренинговый процесс уже без ведущего.