ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Под редакцией д-ра психол. наук, проф.,
акад. БПА М. К. Тутушкиной

Санкт-Петербург
Издательство «Дидактика Плюс»
1999

Авторы: М. К. Тутушкина (Введение, гл. 1, 2, 3, 4 ч. 1; гл. 3 ч. 4; гл. 4 ч. 6, гл. 4 ч. 7); Е. Г. Булгакова (ч. 4); М. А. Гулина (гл. 1 ч. 1); Т. П. Елохина (ч. 5); Э. А. Карандашева (гл. 1 ч. 2); Е. П. Кораблика (гл.1, 2, 3, 4 ч. 1; ч. 3); Л.Н.Кулешова (гл. 3 ч. 2); И. М. Лущихина (ч. 6); В.П.Мальцев (ч. 7); С. В. Посохова (гл.6 ч. 1); И. В. Ромазан (гл. 2 ч. 2); Под ред. д-ра психол. наук, проф., акад. БПА М. К. Тутушкиной. — СПб.: Изд-во «Дидактика Плюс», 1999. — 352 с.

Практические психологи рассказывают в книге о своем понимании психологической помощи и методов консультирования в различных сферах жизнедеятельности людей: семейной, личной, деловой, профессиональной, коммуникативной. Предлагаются тестовые методики для психодиагностики, упражнения для развития коммуникативных качеств и взаимопонимания. Даются практические советы, как поступать в сложных случаях, когда идти за помощью к психологам, а когда можно и нужно прибегать к самопомощи, опираясь на знание практической психологии.

Книга рассчитана на широкий круг читателей: психологов, педагогов, социальных работников, студентов вузов, работников психо-логических служб занятости населения и семьи, менеджеров, людей, интересующихся психологией, стремящихся повысить свою психологи-ческую культуру и сохранить свое психическое здоровье.

Ил. 21. Библиогр.: 86 назв.

© М. К. Тутушкина и др., 1999
© Издательство
«Дидактика Плюс», 1999
© А. В. Панкевич,
оформление обложки, 1999

Оглавление

Введение. Нужна ли нам психологическая помощь? ……..... 5

Часть 1. Психологическая помощь и консультирование …. 9
Глава 1. Психологическая помощь в развитии личности.
Основные ее виды 9
Глава 2. Развитие самосознания и самопомощь.
Психоанализ и самоанализ 15
.
Глава 3. Психологическое консультировании ….....39
Глава 4. Основные направления психологического
консультирования 45
Глава 5. Взаимосвязь психологической помощи
и консультирования ..... …….....56
Глава 6. Психодиагностика и консультирование 74
Часть 2. Психологическая и психотерапевтическая помощь
в особых случаях …….....114
Глава 1. Помощь людям в особых случаях и ситуациях.....114
Глава 2. Помощь детям и родителям …….....141
Глава 3. Помощь пожилым людям …….....156
Часть 3. Психологическая помощь в процессе становления
личности женщины …….....172
Глава 1. Особенности женского психического мира.
Мужчина и женщина …….....172
Глава 2. Использование гештальт-подхода для
психологической помощи женщинам …….....180
Глава 3. Психологическая помощь беременным
женщинам …….....188
Часть 4. Как создать гармоничную семью и жить в ней
счастливо …….....193
Глава 1. психологические подходы к проблемам семьи.....193
Глава 2. В поисках будущего супруга ….…….....201
Глава 3. Поможем построить гармоничную семью ….....203
Глава 4. Как решать психологические проблемы
в семье …….....220
Часть 5. Групповая помощь и психологическая коррекция
общения ……..... 230
Глава 1. Общение сегодня. Что может дать нам
группа? ……..... 230
Глава 2. Стоит ли жалеть время на установление
контакта с собеседником? …….....234

Глава 3, Как преодолеть барьеры непонимания? …….....246
Глава 4. Так ли просто убедить собеседника?.....269
Глава 5. Как расставаться красиво?.....279
Часть 6. Возможности и особенности профессионального консультирования.....283
Глава 1. Кто может быть профессиональным консультантом?.....283
Глава 2. Индивидуальное и групповое профессиональное консультирование …… 286
Глава 3. Как проводить консультации с разными категориями людей? …….....288
Глава 4. Профориентация с применением комплексного психодиагностического метода ……..... 29
Часть 7. Управленческое консультирование …….....316
Глава 1. Управленческое консультирование как специфическая деятельность.....316
Глава 2. Руководитель как заказчик и клиент.....319
Глава 3. Виды, формы и фазы консультирования.....325
Глава 4. Важные моменты в управлении: власть и имидж..... 329

О жизнь моя! Не надо суеты,
Не надо жалоб — это все пустое.
Покой приходит в мир — ищи и ты покоя.

Г. В. Адамович

ВВЕДЕНИЕ

НУЖНА ЛИ НАМ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ?

Мы часто встречаемся в жизни с трудными проблемами и вопросами, восходящими к психологии. И это не случайно! Психология — наука о душе, о внутреннем, психическом мире человека. Именно психология, особенно та ее часть, которая называется практической психологией, помогает человеку решить жизненно важные проблемы. Каждому изначально свойственно стремление к гармонии, внутреннему равновесию, хочется физического и психического здоровья для себя и своих близких. И это вполне возможно, если, запутавшись в сложных ситуациях и проблемах, вы обратитесь за помощью к специалистам-психологам.

Из анкетного опроса о том, какие проблемы готовы решать люди с психологами в первую очередь, известно, что таковыми являются: определение способностей своего ребенка, решение проблем воспитания, общения, смысла жизни, психологической защиты.

В одном из анкетных опросов были поставлены задачи:

1. Получить информацию о ранговом месте психблогической консультации среди некоторых других «нематериальных» благ в системе платного обслуживания.
2. Получить информацию о том, какие проблемы люди считают наиболее важными для обращения к психологу.

Инструментом исследования служила анкета из 14 (в основном «прямых») вопросов с предлагаемыми вариантами ответов и строками для свободного высказывания отвечающего. Выборка испытуемых состояла из мужчин и женщин в возрасте от 18 до 58 лет. По профессионально-образовательному статусу — это студенты гуманитарного и технического университетов; преподаватели в системе среднего специального и высшего образования, работающие как в бюджетных, так и в коммерческих организациях. Для последующего анализа данных и выводов группа испытуемых была разделена на подгруппы: «юноши» и «взрослые»; «люди с достатком чуть выше среднего» и «люди среднего достатка».

Данные подсчитывались с ориентацией на превалирующий процент ответов. Получены следующие результаты:

1. Респонденты считают, что в настоящее время люди равным образом пользуются бесплатными и платными услугами.

По вопросам о выборе услуги юриста (платной или бесплатной) ответы были в процентном отношении 37 к 37, а обоснованиями

выбора служили следующие объяснения: «пошли бы в удобное время», «если бы была экстренная необходимость, нашли бы нужную сумму денег для консультации». «Платная услуга выполняется лучше по качеству» и «качество услуги от платы не зависит» — такие ответы по количеству уравновешивали друг друга. Также равное количество выборов получили варианты: «бесплатный прием связан с очередью» и «денежная сумма не имеет значения, когда необходима консультация специалиста».

Ответы подгруппы испытуемых «люди с достатком чуть выше среднего» совпадали с тенденцией ответов выборки в целом.

2. Потенциально позитивно относятся к психологическому консультированию 65 % испытуемых, негативно — 34 %. Большая часть ответов того и другого характера образована за счет подгруппы «юноши».

3. Ранг «важности» психологической услуги занимает третье место у респондентов (наряду с услугой по физическому самосовершенствованию — спорт, косметические процедуры и подобное). На первое место респонденты поставили «важность» услуги «лечение», на второе — «консультации юриста» и «обучение» (больше ответов у подгруппы «юноши»). Четвертое и пятое места заняли услуги «справки, информация» и «репетиторство».

4. На первое место по приоритетности проблем для обращения к психологу респонденты поставили вопросы «развитие способностей своих детей», на второе — «воспитание детей», на третье — «коррекция своего характера» и «умение общаться с другими людьми».

Проблемы «вредные привычки», «определение особенностей характера», «развитие своих способностей», «урегулирование семейных конфликтов» и «снятие стрессов» по приоритетности для обращения к психологу стоят на последнем месте. При этом в подгруппе «взрослые» актуальна проблема (не выделенная «юношами»): «как психологически защищаться и стать менее чувствительным».

Результаты опроса говорят о том, что в нашем обществе недостаточно развита психологическая культура, которая призвана помочь человеку лучше разобраться в своих проблемах и отношениях с другими людьми.

Психологическая культура — это забота о своем психическом здоровье, умение выходить из психологических кризисов самому и помогать близким людям. В психологической культуре выделяют три основных компонента: самопознание и самооценку, познание других

людей и умение управлять своим поведением, эмоциями, общением. Овладение психологической культурой дает хороший психотерапевтический эффект. Многие проблемы можно решать самостоятельно, воспользовавшись рекомендациями психологов.

Каждый человек по природе может быть сам для себя интуитивным психологом, оценивать свои психические состояния, особенности поведения и проявления эмоций. Однако этого часто бывает недостаточно и нужен совет профессионала. Психолог — это специалист, который владеет методами оценки психических явлений и умением их корректировать. Существует этический кодекс психолога: компетентность, ответственность, конфиденциальность, анонимность (за исключением случаев, когда существует угроза жизни самого клиента или окружающих), благополучие клиента, информирование клиента о целях обследования и о том, как и для чего могут использоваться данные о его психических свойствах, этическая и юридическая правомочность.

Психотерапевт — это чаще врач по образованию или медицинский психолог, который оказывает человеку помощь в решении проблем, связанных с психическим здоровьем, но не с психопатологией. В последнем случае нужен врач-психиатр.

За какой же помощью можно идти к специалистам-психологам? Прежде всего за психодиагностической, когда трудно разобраться в себе и своих близких, за решением проблем в сложных жизненных ситуациях. Углубленная психодиагностика проводится психологами с использованием различных тестовых методик или специально сформированных психодиагностических комплексов.

Психодиагностика нужна не для того, чтобы обнаружить в человеке какие-то отрицательные качества и «навесить ярлык», а для того, чтобы помочь человеку разобраться в себе, понять, почему у него возникают трудности в профессиональной, личной жизни и при общении с людьми. Поэтому психодиагностика, проводимая профессиональным психологом, обязательно сопровождается психокоррекцией, т. е. психологической помощью в развитии тех или иных качеств (например, памяти, внимания, умения владеть собой, строить общение с другими).

Не бойтесь узнать о себе что-то новое, неожиданное. Это поможет вам избавиться от многих вещей, которые мешают в жизни. Вы станете веселее, непринужденнее, перестанете испытывать ненужный страх, быстрее будете выходить из состояния психологического кризиса. А это — залог долголетней и плодотворной жизни.

В нашей книге мы стремимся рассказать о психологической

помощи людям в разных сферах жизнедеятельности: в личной (семья, дети, страхи), групповой деятельности (общение), профессиональной (выбор профессии, смена профессии), управленческой. Это достаточно широкий спектр применения психологических знаний и умений для практического психолога.

Мы надеемся, что книга поможет как практикующим специалистам-психологам, так и людям, которые могут пойти на риск и оказать себе грамотную самопомощь.

В книге семь частей, каждую их которых написали практические психологи, работающие в данной области и имеющие большой положительный опыт оказания психологической помощи и консультирования в сложных жизненных ситуациях.

«Консультирование заключается
не в том, чтобы научить людей принимать
мудрые решения, а в том, чтобы научить
их принимать решения МУДРО».

Катц

Часть 1. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Глава 1. Психологическая помощь в развитии личности. Основные ее виды

Причина прихода человека в этот мир является уникальной загадкой. Стремление к пониманию смысла собственного существования — это тот импульс, который побуждает нас к жизни, самораскрытию и самовыражению. Кто я такой? Зачем живу? Какой может и должна быть моя жизнь? Вот вопросы, стоящие перед теми, кто не хочет «плыть по течению» и равнодушно взирать на себя и свое окружение. Размышления над подобными вопросами отражают направленность личности на саморазвитие. Фактически каждый человек отвечает на эти вопросы своей собственной жизнью, тем, как понимает себя и окружающий мир, как использует свои

потенциальные возможности.

Представители современного гуманистического направления в психологии рассматривают тенденцию к саморазвитию и личностному росту как изначальную потребность личности. Американский психолог Карл Роджерс считал, что существует фундаментальный аспект человеческой природы, который побуждает человека двигаться к расширению собственного опыта и более реалистичному функционированию. Он подчеркивал, что это стремление расширяться, распространяться, становиться автономным, развиваться видно во всякой человеческой жизни. Роджерс сравнивал побуждение становиться целостным, полным, самоактуализирующимся человеком, например, со стремлением маленького зернышка быть здоровым и полноценным растением. Он признавал существование позитивных сил, направляющих к здоровью и росту, естественно присущих каждому организму. Для человека, считал К. Роджерс, развитие его личности определяется ассимиляцией, усвоением опыта и того, чему он учит, модификацией представления о себе и естественным движением от проблемы, конфликта к его реальному практическому разрешению.

Интересным и важным является взгляд на личностный рост известного психолога Абрахама Маслоу, который подчеркивал,
что стремление к самоактуализации и более высоким целям само по себе указывает на психологическое здоровье. Он рассматривал становление личности как работу самоактуализации, как длительную постоянную вовлеченность человека в развитие собственных способностей до максимально возможного, а не удовлетворение меньшим из лени или недостатка уверенности в себе. Самоактулизация требует максимальных творческих усилий и включает:

переживание того, что происходит в нас и вокруг нас;

способность открыться новому опыту и сделать выбор в пользу изменения себя и саморазвития;

стремление к реальному независимому существованию, определению собственной точки зрения и взгляда на окружающий мир;

принятие ответственности за свои действия и поступки, честность и доверие по отношению к себе.

Развитие и становление личности в гуманистической психологии рассматриваются как творческий поиск человеком своего предназначения, согласия с самим собой, самоактуализации своих возможностей. Растущая личность — это изменяющаяся личность, способная осознавать собственный новый опыт и находить решение

жизненных проблем. Важно то, что развитие в первую очередь зависит от самого человека, его постоянных и активных усилий по самораскрытию, пониманию своих индивидуальных особенностей, собственной уникальности. В процессе роста личности расширяются ее возможности, углубляются понимание жизни, духовность и открываются новые перспективы. Никто не может помешать человеку, находящемуся в этом процессе, кроме него самого, поскольку все препятствия личностному развитию находятся внутри него, а не в его окружении.

Основные противоречия личностного роста объясняются двойственностью человеческой натуры. С одной стороны, человек личностно растет, изучая себя и углубляясь в тайны собственной уникальности, неповторимости, непохожести на других людей. С другой — в процессе своего становления личность стремится как бы выйти за пределы собственного «Я», расшириться, объединиться со всем миром и со всеми людьми. Первое приводит к ощущению отгороженности, оторванности и одиночества, второе — к потере чувства интегрированности, целостности своего «Я». Потребность в активности и самореализации вступает в противоречие со стремлением к любви и признанию со стороны окружающих, ибо ожидания других людей не всегда совпадают с нашими целями и желаниями. К. Роджерс называл это несоответствием между «идеальной самостью» — представлением о том, каким я должен быть в глазах других, и «реальной самостью» — тем, чем я являюсь на самом деле. В этой связи перед человеком возникает проблема способа разрешения такого противоречия.

Сложность заключается еще и в том, что личностный рост связан с внутренними изменениями, переоценкой предыдущего опыта на каждом новом этапе жизни. Если у человека вырабатывается определенный стереотип поведения, он может намеренно избегать нового опыта, как бы «закрывая глаза» на себя и сложившиеся обстоятельства. Возникает ситуация, когда приходится отрицать какие-то вновь открываемые стороны себя, чтобы сохранить привычный, проверенный образ собственного «Я». Такой конфликт между новыми желаниями и стремлениями и старым способом их реализации должен быть разрешен, так как в противном случае возникает осознание несоответствия между своим поведением и своими представлениями, что усиливает чувство тревожности и уязвимости. Человек оказывается в таком состоянии, когда он не способен выйти за пределы рамок, суженных им же самим. Для выхода из подобной ситуации необходимы достаточная гибкость и

спонтанность, открытость реальной ситуации и постоянно изменяющимся условиям жизни. Итак, личность растет за счет своих внутренних ресурсов, но она не изолированна и зависит от своего окружения, она должна отвечать на «вызов» жизни, сохраняя собственную целостность ради осуществления смысла своего существования — в этом и состоит основная задача личностного роста.

Таким образом, личностный рост является сложным противоречивым процессом, это кропотливая работа над собой, требующая большой энергии и огромного желания. В процессе такой работы человеку необходимо:

научиться понимать и принимать себя, свою индивидуальность, ибо, познавая себя, человек приобретает подлинную свободу и независимость от внешних обстоятельств;

определить свое место в окружающем мире людей, ибо общение и взаимодействие с другими людьми дает человеку их любовь и поддержку, без чего невозможно полноценное существование;

найти ценность и смысл своей жизни, свое уникальное предназначение, взять на себя за это ответственность, ибо в этом заключается основная цель роста личности и ее развития.

Человек часто не может сам справиться со сложными проблемами, которые встречаются на жизненном пути, и нуждается в психологической помощи. Что же включает в себя психологическая помощь: психодиагностику, коррекцию развития, психотерапию, разнообразные тренинги, профилактику отклоняющегося поведения, профориентацию и т. д.

Виды психологической помощи

Помощь может классифицироваться по разным показателям:

по времени действия: неотложная — необходима при сложных психических состояниях, возможности суицида, случаях насилия и т. д. Это чаще всего относится к компетенции службы доверия, телефона доверия; продолжительная — полезна при возникновении трудных жизненных ситуаций, психологических кризисов, конфликтов. С такими проблемами обычно работают психологические консультации;

по направленности: прямая — направленная непосредственно на клиента, на его обращение за помощью; откликающаяся — ответ на сложившуюся ситуацию и обращения людей из окружения клиента; упреждающая — в ответ на прогнозируемую неблагоприятную для человека ситуацию. Часто встречается в службе семьи.

При этом практический психолог может выполнять четыре основных функции:

1. Диагностическую — постановка психологического диагноза; составление психологического портрета индивидуальности.

2. Терапевтическую — определение возможностей и средств психологической помощи.

3. Диспетчерскую — отправление к нужному специалисту: психотерапевту, психиатру и т. д.

4. Информационную — сбор информации о клиенте, его семье, окружающих людях, социальных условиях.

Всему, что растет и развивается, требуются силы и энергия. Растущая личность также нуждается в этом. Мы уже говорили, что человеку внутренне присуще стремление к росту и развитию, поэтому главным источником энергии является сама личность. Однако, поскольку процесс роста противоречив и неоднозначен, человек должен осуществлять определенную работу над собой, по мере выполнения которой возникают такие ситуации, когда ему необходимы помощь и поддержка.

Психологическая помощь может быть весьма разнообразной. Рассмотрим основные ее виды:

1. Индивидуальная психологическая помощь осуществляется специалистом, психологом или психотерапевтом, в виде индивидуальной беседы, консультации, психотерапевтической сессии. Наиболее распространенной формой является психологическое консультирование. Обращение к соответствующему специалисту не служит признаком психического заболевания, хотя, к сожалению, такое мнение все еще бытует у нас. Индивидуально-психологическое консультирование проводится прежде всего с целью помощи растущей личности в процессе ее становления для того, чтобы человек мог больше узнать о себе, понять и принять свою индивидуальность, разобраться с собственными проблемами и трудностями. Между психологом и консультируемым устанавливаются определенные взаимоотношения, которые характеризуются сотрудничеством, взаимопониманием и абсолютным положительным принятием. Задача специалиста заключается, по сути, в стимулировании и поддержке человека, находящегося в кризисной ситуации. Психолог дает обратную связь, которая выражается в отражении, разъяснении существующей проблемы, и таким образом снимает неопределенность относительно возможностей консультируемого по ее разрешению.

Индивидуально-психологическое консультирование может

осуществляться с различными конкретными целями: 1 — информирование, предоставление информации по результатам психодиагностического исследования; 2 — ориентация на какой-либо вид деятельности, в том числе профессиональной; 3 — коррекция, изменение, например, отношения к себе или развитие способностей. В любом случае психологическая консультация всегда направлена на самосознание личности, на осознание человеком своих индивидуальный особенностей, желаний, целей, потенциальных способностей, чувств, мыслей и действий.

Необходимыми условиями психологического консультирования являются добровольное согласие на получение консультации, а также доверие консультируемого, его активность и творческое исследовательское отношение к собственным проблемам. За тем, кто обращается за индивидуально-психологической помощью, всегда остается право принимать или не принимать оказываемую помощь и, в конечном итоге, самому решать вопросы своей жизни.

2. Групповая психологическая помощь заключается в участии в групповых тренинговых процедурах. В последние годы различные формы групповой психологической работы стали весьма популярными в силу эффективности и большей экономичности по сравнению с индивидуальной работой. Однако не следует думать, что последняя имеет меньшее значение: польза психологической поддержки может быть оценена только исходя из конкретной ситуации.

Существуют разнообразные тренинговые группы: это, прежде всего, так называемые Т-группы встреч, группы по развитию навыков общения, гештальт-группы, группы психодрамы. Менее известны группы телесной терапии, танцевальной терапии, терапии искусством, тренинга умений. Участники психокоррек-ционных групп являются субъектами своих собственных изменений, ориентированными на самовыражение, личностный рост и развитие.

Влияние группы на человека огромно. Издревле взаимодействие в группе способствовало выживанию и развитию ее членов. Во множестве жизненных ситуаций человек испытывает потребность в тепле, признании и контакте с другими людьми. Американский психолог К. Рудестам тщательно изучил преимущества групповой формы работы. «Группа оказывается микрокосмом, обществом в миниатюре, отражающим внешний мир и добавляющим ингредиент реализма в искусственно создаваемое взаимодействие», — пишет он. Следовательно, то, что переживается участниками в группе, может естественно переноситься ими во внешний мир. Члены группы

получают в ней обратную связь и поддержку от людей, имеющих сходные проблемы или переживания. Важнейшими условиями работы любых тренинговых групп являются принятие и доверие к каждому члену группы, активная забота и помощь друг другу. В такой атмосфере комфортности человек становится способным обучаться новым умениям, экспериментировать с различными стилями отношений, пробовать новые способы поведения. Группа значительно облегчает процесс самоисследования, помогает оценить собственные чувства, установки и поступки, способствует самораскрытию, изменению, формированию «Я»-концепции и, следовательно, усиливает уверенность в себе.

Чтобы увидеть, как соотносятся представления человека о себе с мнением о нем других людей, рассмотрим модель, названную «Окно Джогари» (см. рисунок) в честь ее изобретателей Джозефа Лафта и Гарри Ингрема.

То, что они знают	То, что я знаю	То, чего я не знаю
	АРЕНА	СЛЕПОЕ ПЯТНО (слепая область)
То, чего они не знают	ВИДИМОСТЬ (скрытая область)	НЕИЗВЕСТНОЕ (темная область)

«Окно Джогари»

Согласно этой модели каждый человек несет в себе как бы четыре «пространства своей личности». Арена — пространство, содержащее общие знания человека о себе, своем «Я», то, что известно личности о себе и что знают о ней другие люди. «Видимость», или «скрытая область» — это то, что человек знает о себе, но скрывает от других, например, страх перед чем-то, собственная зависть или жадность. «Слепое пятно», или «слепая область» содержит то, что другие люди знают о человеке, а он не знает, не хочет принять, например, привычка перебивать собеседника. «Неизвестное», или «темная область» — то, что скрыто от самого человека и не известно другим, включая невыявленные способности и потенциальные возможности развития. Модель «Окно Джогари» показывает, что расширяя контакты с людьми, человек увеличивает «арену», открывается навстречу другим и таким образом получает больше шансов для самосознания, понимания, принятия себя и

решения своих индивидуальных проблем. Самое главное, что отношения взаимопомощи и доверия в группе развивают коммуникативную способность личности, т. е. ее способность быть самой собой в контакте с окружающими. В этом, по сути, и заключается психологическая помощь тренинговой группы личностному становлению ее участников.

3. Самостоятельная психологическая помощь — это забота человека о себе и своем личностном росте. Она проявляется в развитии самосознания, т. е. в отражении себя в своем сознании, в знании о себе, переживании своей индивидуальной неповторимости. В психологическом контексте самосознание выступает прежде всего как отношение к своему «Я», которое формируется через осознание своих желаний, мыслей, чувств и действий. Человек в процессе самосознания начинает лучше понимать и принимать себя, что является необходимым условием саморазвития. Терпеливое внимание открывает возможность гибкого осмысления как прошлого, так и нового опыта, использования его для построения планов на будущее и самостоятельной помощи в каждый конкретный момент собственной жизни.

Уровень сформированности самосознания определяется потребностью личности в самовыражении и самоактуализации, силой ее стремления к нахождению своего предназначения, а также способностью взять на себя ответственность за свою жизнь. Самосознание проявляется и развивается в самопознании (самонаблюдении и самоанализе), самооценке (эмоционально-ценностном отношении к себе) и саморегуляции.

Глава 2. Развитие самосознания и самопомощь. Психоанализ и самоанализ

1. Самопознание. Внимательное, заинтересованное отношение к себе: своим желаниям, чувствам, мыслям и поступкам — первый шаг в самопознании. Вторым шагом является самоисследование, которое может быть проведено, например, с использованием содержащихся в данной книге методов и тестов. Обобщение результатов самонаблюдения и самоисследования, а также обдумывание возможных перспектив своего развития, ответ на вопрос: «Каким я хочу увидеть себя в будущем?» — третий шаг в самопознании. Сделав его, мы возвращаемся к началу, так как самопознание — процесс бесконечный, и мы можем узнавать о себе все больше и больше.

2. Самооценка. Оценка себя формируется и изменяется в процессе жизни. Вирджиния Сатир утверждала, что «все боли

человека, его проблемы, а иногда недопустимо безобразная жизнь и даже преступления — все это результат низкой самооценки, которую люди не могли ни осознать, ни изменить». Повышение самооценки через сознание своей самоценности, желание полюбить себя и подружиться с собой, понимание своей неповторимости является необходимым условием личностного роста.

3. Саморегуляция. Ценя себя, человек способен терпеливо разрешать свои противоречия, отказываясь от того, что кажется неподходящим, и сохраняя то, что представляется нужным. Саморегуляция — это забота о себе, обеспечивающая продолжение пути саморазвития с опорой на осознанный выбор решений, свободную волю и полную ответственность.

Если вы решили помочь себе в том, чтобы внести смысл и порядок в свою жизнь, сделать ее светлее, радостнее и продуктивнее, возьмите для себя за правило:

1. Быть всегда честным с собой, доверять себе.
2. Смело брать на себя ответственность.
3. Развивать в себе то, что кажется наиболее привлекательным и важным.
4. Относиться к своим прошлым ошибкам как к ценному опыту.
5. Воспринимать происходящие в себе изменения с благодарностью.
6. Стремиться к успеху в том, что намечено.
7. Строить свои отношения с людьми на добрых началах.

Вирджиния Сатир предлагает всем людям помнить «декларацию моей самоценности»: «Я — это Я. Во всем мире нет никого в точности такого же, как Я. Мне принадлежат все мои победы и успехи. Все мои поражения и ошибки. Я принадлежу себе, поэтому Я могу строить себя. Я — это Я, и Я — это замечательно!»

Теперь постараемся более подробно разобраться в основных элементах самосознания.

Самопознание является начальным звеном проявления самосознания. Через самопознание человек приходит к определенному знанию о себе, хотя этот процесс никогда не приводит к конечному, абсолютному, завершенному знанию. Относительность знаний о себе обусловлена как относительностью любого знания вообще, так и постоянными изменениями, происходящими внутри и вне личности. Самопознание непрерывно, оно может постоянно расширяться, уточняться, углубляться, возможности его неисчерпаемы благодаря наличию у каждого человека огромных познавательных ресурсов.

Отечественный психолог Н. И. Чеснокова условно выделяет два

уровня самопознания. На первом уровне оно осуществляется через различные формы соотнесения себя с другими людьми, посредством использования внешних критериев и точек отсчета. Наблюдения в процессе обобщения позволяют человеку вырабатывать некоторые представления о психологических свойствах и качествах, которые затем он переносит на себя, анализируя их выраженность, формы проявления и уровень развития. На первом уровне самопознания складываются несколько разорванные, единичные образы самого себя, как бы «привязанные» к конкретной ситуации и конкретному общению. Такой уровень самопознания в значительной степени характерен для подросткового возраста.

Для второго уровня самопознания специфично то, что соотнесение знаний о себе происходит не в рамках «Я и другой человек», а в рамках «Я и Я». На этом уровне усложняются способы изучения собственного внутреннего мира, ведущими приемами становятся самоанализ и самоосмысление. Анализируя свое поведение, человек делает попытку сопоставить его с теми мотивами, целями и ценностями, которые являются для личности наиболее значимыми и ведущими. В результате происходит осознание своей ценности и самотождественности. По мнению крупнейшего отечественного психолога Б. Г. Ананьева, значительное повышение интереса к особенностям своей индивидуальности происходит в студенческом возрасте, когда потребность в глубоком понимании своего «Я» становится основным источником душевного обогащения и развития.

В наивысшей степени сущность человека раскрывается в процессе принятия им своего прошлого, отражения настоящего и проявления устремлений на будущее. Эти три временных интервала имеют огромное значение в самопознании, поскольку позволяют формировать своего рода «жизненную философию», обусловливающую стратегию развития каждой личности.

Переоценка своего предыдущего опыта с точки зрения изменений, происходящих на каждой новой стадии развития, очень важна для личностного роста. В этой связи необходимо развить в себе способность анализировать свое прошлое. Критическое осмысление собственных ошибок без «самобичевания» является мощным психологическим стимулом уверенности в себе в плане самосовершенствования. Надо помнить, что право на ошибку имеет каждый, а последствия ошибок могут оказаться не только негативными, если они будут использованы как ценный жизненный опыт.

Осознание своих желаний, целей и ценностных ориентации позволяет найти способы их достижения, обдумать перспективы на будущее для достижения наилучших результатов в саморазвитии и самореализации. В таком понимании самого себя человек как бы поднимается на несколько ступеней выше, обретает способность осознать свое предназначение и взять на себя ответственность за его осуществление.

Важное значение для самопознания имеет знакомство с основами практической психологии, в арсенале которой наряду с научными данными накоплено значительное количество специальных психодиагностических методов и тестов. В данной книге приводятся методики, направленные на изучение некоторых важных личностных качеств.

Методика «Ценностные ориентации» М. Рокича

Ценностные ориентации определяют содержание направленности личности, составляют ядро ее мотивации, жизненной концепции и отражают отношение человека к себе, окружающему миру и другим людям. Предлагаемая методика основана на прямом ранжировании списка ценностей. М. Рокич различает два класса ценностей: первый включает ценности, важные для жизни человека в целом, как бы главные, конечные цели индивидуального существования личности; второй класс составляют ценности, предпочитаемые человеком в любой жизненной ситуации. Это деление соответствует традиционному делению на ценности-цели и ценности-средства.

Для самостоятельного анализа предлагается два списка ценностей: А (первый класс — ценности-цели) и Б (второй класс — ценности-средства), работайте с ними последовательно, не спеша, вдумчиво и внимательно. Оба списка составлены в алфавитном порядке. Постарайтесь присвоить каждой ценности определенный ранговый номер, соответствующий тому значению, которое вы придаете данной ценности в жизни по сравнению другими. В случае необходимости возможны исправления, понятные вам и отражающие ваше мнение. Ранжируя ценности по каждому из списков, вы можете задавать себе вопрос: «В какой степени для меня важна и значима эта ценность, в какой степени я хочу реализовать ее в своей жизни?»

Закончив работу, проанализируйте результат ранжирования по каждому списку в отдельности. Определите главные для вас ценности, получившие первое, второе, третье ранговые места, сопоставьте их с тем, как они реализуются вами. Что бы вы могли сделать для осуществления их в будущем. Обратите внимание и на ценности, которые оказались для вас менее значимыми, ответьте себе

на вопрос: «Почему я их так оценил?»

Сопоставьте результаты ранжирования по обоим спискам, рассмотрите, как соотносятся в вашем представлении ценности-цели и ценности-средства, каковы их сочетание и взаимосвязь. Вы многое сможете узнать о себе, выполнив такую работу, она поможет вам сориентироваться в мире ваших собственных ценностей и решить, что вы можете сделать для своего дальнейшего развития, самосовершенствования и личностного роста. Помните, что ценностные ориентации определяют содержание направленности личности, являясь отправным моментом ее поступков, мыслей и чувств. Другими словами, это то, чем человек живет и к чему стремится, это одна из призм, через которую он смотрит на себя и окружающий мир.

Стимулъный материал

Список А:

активная деятельная жизнь (полнота и эмоциональная насыщенность жизни);

жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом);

здоровье (физическое и психическое);

интересная работа;

красота природы и искусства (переживание прекрасного в природе и искусстве);

любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком);

материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений);

наличие хороших и верных друзей;

общественное признание (уважение окружающих);

познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие);

продуктивная жизнь (максимально полное использование всех своих возможностей, сил и способностей);

развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование); развлечения (приятное, необременительное времяпрепровождение, отсутствие обязанностей);

свобода (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках);

счастливая семейная жизнь;

счастье других (благосостояние, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом);

творчество (возможность творческой деятельности);
уверенность в себе (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений).

Список Б:

аккуратность (чистоплотность), умение содержать в порядке вещи, порядок в делах;

воспитанность (хорошие манеры);

высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания);

жизнерадостность (чувство юмора);

исполнительность (дисциплинированность);

независимость (способность действовать самостоятельно, решительно);

непримиримость к недостаткам в себе и других;

образованность (широта знаний, высокая общая культура);

ответственность (чувство долга, умение держать слово);

рационализм (умение здраво и логично мыслить, принимать обдуманные, рациональные решения);

самоконтроль (сдержанность, самодисциплина);

смелость в отстаивании своего мнения, своих взглядов;

твердая воля (умение настоять на своем, не отступать перед трудностями);

терпимость к взглядам и мнениям других (умение прощать другим их ошибки и заблуждения);

широта взглядов (умение принять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки);

честность (правдивость, искренность);

эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе);
чуткость (заботливость).

Опросник для изучения уровня субъективного контроля (УСК)
Методика представляет собой модифицированный вариант опросника американского психолога Дж. Роттера. С ее помощью можно оценить уровень субъективного контроля над разнообразными ситуациями, другими словами, определить степень, в которой человек берет на себя ответственность за свои поступки и свою жизнь. Люди различаются между собой по тому, как они объясняют причины значимых для них событий и где локализуют контроль над ними. Возможны два полярных типа такой локализации: экстернальный (внешний локус) и интервальный (внутренний локус). Первый тип проявляется тогда, когда человек полагает, что происходящее с ним от него не зависит, а является результатом действия внешних причин

(например, случайности или вмешательства других людей). Второй тип соответствует тому, что человек интерпретирует значимые события как результат своих собственных усилий. Рассматривая два полярных типа локализации, следует помнить, что для каждого человека характерен свой субъективный уровень контроля над значимыми ситуациями. Локус же контроля конкретной личности более или менее универсален по отношению к разным типам событий, с которыми ей приходится сталкиваться, как в случае удач, так и при неудачах.

В целом людям с экстернальным локусом контроля (первый тип) в большей степени присуще конформное и уступчивое поведение, они предпочитают работать в группе, чаще пассивны, зависимы, тревожны и неуверенны в себе. Люди с интернальным локусом (второй тип) более активны, независимы и самостоятельны в работе, они чаще имеют положительную самооценку, что связано с выраженной уверенностью в себе и терпимостью к другим людям. Таким образом, степень интернальности каждого человека связана с его отношением к своему развитию и личностному росту.

Опросник УСК состоит из 44 предложений-утверждений, касающихся экстернальности-интернальности в межличностных (производственных и семейных) отношениях, а также в отношении собственного здоровья.

Прочитав каждое утверждение, решите для себя, согласны ли вы с ним или не согласны. В случае согласия поставьте рядом с порядковым номером предложения знак «+» (можно это сделать на отдельном листе бумаги). Если вы не согласны с утверждением, то рядом с порядковым номером поставьте «-—». Будьте внимательны при выполнении этой работы, в то же время постарайтесь подолгу не задерживаться и не раздумывать по поводу отдельного утверждения.

1. Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от способностей и усилий человека.
2. Большинство разводов происходит от того, что люди не захотели приспособиться друг к другу.
3. Болезнь — дело случая: если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.
4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сама не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.
5. Осуществление моих желаний часто зависит от везения.
6. Бесполезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатию других людей.
7. Внешние обстоятельства — родители и благосостояние —

влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.

8. Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.

9. Как правило, руководство оказывается более эффективным, когда полностью контролирует действия подчиненных, а не полагается на их самостоятельность.

10. Мои отметки в школе чаще зависели от случайных обстоятельств (например, настроения учителя), чем от моих собственных усилий.

И. Когда я строю планы, я верю, что могу их осуществить.

12. То, что многим людям кажется удачей или везением, на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.

13. Думаю, что правильный образ жизни может больше помочь здоровью, чем врачи и лекарства.

14. Если люди не подходят друг другу, то как бы они ни старались, наладить семейную жизнь они все равно не смогут.

15. То хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.

16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.

17. Думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.

18. Я стараюсь не планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.

19. Мои отметки в школе больше всего зависели от моих усилий и степени подготовленности.

20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.

21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.

22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определять, что и как делать.

23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.

24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.

25. В конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.

26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях в семье.

27. Если я очень захочу, то смогу расположить к себе почти любого.

28. На подрастающее поколение влияет так много разных обстоятельств, что усилия родителей по их воспитанию часто оказываются бесполезными.

29. То, что со мной случается, это дело моих собственных рук.

30. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего не приложил достаточных усилий.

31. Трудно бывает понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.

32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, чего хочу.

33. В неприятностях и неудачах, которые случались в моей жизни, чаще были виноваты другие люди, чем я сам.

34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно его одевать.

35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы не разрешатся сами собой.

36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.

37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.

38. Мне всегда трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.

39. Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или на судьбу.

40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.

41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.

42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только самих себя.

43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других людей.

44. Большинство неудач в моей жизни произошло от неумения, незнания или лени и мало зависело от везения или невезения.

Обработку заполненных ответов следует проводить по приведенным ниже «ключам», суммируя совпадающие с «ключом» ответы на утверждения.

К опроснику УСК прилагается семь ключей, соответствующих семи шкалам.

1. Шкала общей интерналъности (ИО). Высокий показатель по

этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над любыми значимыми ситуациями. Такие люди считают, что большинство важных событий в их жизни было результатом их собственных действий, что они могут ими управлять и, следовательно, берут на себя ответственность за свою жизнь в целом. Низкий показатель по шкале ИО соответствует низкому уровню субъективного контроля. Такие люди не видят связи между своими действиями и значимыми событиями, которые они рассматривают как результат случая или действия других людей. Для определения УСК по данной шкале необходимо помнить, что максимальное значение показателя по ней равно 44, а минимальное — 0.

2. Шкала интерналъности в области достижений (ИД). Высокий показатель по этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над эмоционально положительными событиями. Такие люди считают, что всего хорошего в своей жизни они добились сами, что они способны с успехом преследовать свои цели в будущем. Низкий показатель по шкале ИД свидетельствует о том, что человек связывает свои успехи, достижения и радости с внешними обстоятельствами — везением, счастливой судьбой или помощью других людей. Максимальное значение показателя по этой шкале равно 12, минимальное — 0.

3. Шкала интерналъности в области неудач (ИН). Высокий показатель по этой шкале говорит о развитом чувстве субъективного контроля по отношению к отрицательным событиям и ситуациям, что проявляется в склонности обвинять самого себя в разнообразных неприятностях и неудачах. Низкий показатель свидетельствует о том, что человек склонен приписывать ответственность за подобные события другим людям или считать их результатом невезения. Максимальное значение ИН — 12, минимальное — 0.

4. Шкала интерналъности в семейных отношениях (ИС). Высокий показатель ИС означает, что человек считает себя ответственным за события, происходящие в его семейной жизни. Низкий уровень указывает на то, что субъект считает не себя, а своих партнеров причиной значимых ситуаций, возникающих в его семье. Максимальное значение ИС — 10, минимальное — 0.

5. Шкала интерналъности в области производственных отношений (ИП). Высокий ИП свидетельствует о том, что человек считает свои действия важным фактором организации собственной производственной деятельности, в частности, своего продвижения по службе. Низкий ИП указывает на склонность придавать более важное значение внешним обстоятельствам — руководству, коллегам по

работе, везению-невезению. Максимум ИП — 8, минимум — 0.

6. Шкала интерналъности в области межличностных отношений (ИМ). Высокий показатель по ИМ свидетельствует о том, что человек чувствует себя способным вызвать к себе уважение и симпатию других людей. Низкий ИМ указывает на то, что субъект не склонен брать на себя ответственность за свои отношения с окружающими. Максимальное значение ИМ — 4, минимальное — 0.

7. Шкала интерналъности в отношении здоровья и болезней (ИЗ). Высокий показатель ИЗ свидетельствует о том, что человек считает себя во многом ответственным за свое здоровье: если он болен, то обвиняет в этом самого себя и полагает, что выздоровление зависит преимущественно от его действий. Человек с низким ИЗсчитает здоровье и болезнь результатом случая и надеется на то, что выздоровление придет в результате действий других людей, прежде всего врачей. Максимальное значение ИЗ — 4, минимальное — 0.

«Ключи» для обработки результатов опросника УСК

1. ИО: «+» 2 4 И 12 13 15 16 17 19 20 22 25 27 29 32 34 36 37 39 42 44; «-» 1 3 5 6 7 8 9 10 14 18 21 23 24 26 28 31 33 38 40 41 43.
2. ИД: «+» 12 15 27 32 36 37; «-» 1 5 6 14 26 43.
3. ИН: «+» 2 4 20 31 42 44; «-» 7 24 33 38 40 41.
4. ИС: «+» 2 16 20 32 37; «-» 7 14 26 28 41.
5. ИП: «+» 19 22 25 42; «-» 1 9 10 30.
6. ИМ: «+» 4 27; «-» 6 38.
7. ИЗ: «+» 13 34; «-» 3 23.

Опросник для диагностики способности к эмпатии

Способность к эмпатии понимается в психологии как эмоциональная отзывчивость, чувствительность и внимание к другим людям, их проблемам, горестям и радостям. Эмпатия проявляется в стремлении оказывать помощь и поддержку. Такое отношение к людям подразумевает развитие гуманистических ценностей личности, без чего невозможна ее полная самореализация. Основная идея гуманизма заключается в том, что человек является высшей ценностью. По мере того, как личность все глубже познает себя, свою индивидуальность, она становится более чувствительной и способной принять уникальность других. Поэтому развитие эмпатии сопровождает личностный рост и становится одним из его ведущих признаков. Эмпатия помогает человеку соединиться с миром людей и не ощущать в нем своего одиночества.

Для диагностики способности к эмпатии может быть применен опросник А.Мехрабиена и Н.Эпштейна, состоящий из 33

предложений-утверждений.

Прочитайте нижеприведенные утверждения и, ориентируясь на то, как вы ведете себя в подобных ситуациях, выразите свое согласие («+») или несогласие (« —») с каждым из них:

1. Меня огорчает, когда вижу, что незнакомый человек чувствует себя среди других людей одиноко.

2. Люди преувеличивают способность животных чувствовать и переживать.

3. Мне неприятно, когда люди не умеют сдерживаться и открыто проявляют свои чувства.

4. Меня раздражает в несчастных людях то, что они сами себя жалеют.

5. Когда кто-то рядом со мной нервничает, я тоже начинаю нервничать.

6. Я считаю, что плакать от счастья глупо.

7. Я близко к сердцу принимаю проблемы своих друзей.

8. Иногда песни о любви вызывают у меня сильные чувства.

9. Я очень волнуюсь, когда должен (должна) сообщить людям неприятное для них известие.

10. На мое настроение сильно влияют окружающие люди.

11. Я считаю иностранцев холодными и бесчувственными.

12. Мне хотелось бы получить профессию, связанную с общением с людьми.

13. Я не слишком расстраиваюсь, когда мои друзья поступают необдуманно.

14. Мне очень нравится наблюдать, как люди принимают подарки.

15. По-моему, одинокие люди чаще бывают недоброжелательными.

16. Когда я вижу плачущего человека, то и сам (сама) расстраиваюсь.

17. Слушая некоторые песни, я порой чувствую себя счастливым (счастливой).

18. Когда я читаю книгу (роман, повесть и т. п.), то так переживаю, как будто все, о чем читаю, происходит на самом деле.

19. Когда я вижу, что с кем-то плохо обращаются, то всегда сержусь.

20. Я могу оставаться спокойным (спокойной), даже если все вокруг волнуются.

21. Если мой друг или подруга начинают обсуждать со мной свои проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

22. Мне неприятно, когда люди, смотря кино, вздыхают и плачут.

23. Чужой смех меня не заражает.

24. Когда я принимаю решение, отношение к нему других людей, как правило, роли не играет.

25. Я теряю душевное спокойствие, если люди чем-то угнетены.

26. Я переживаю, если вижу людей, легко расстраивающихся из-за пустяков.

27. Я очень расстраиваюсь, когда вижу страдания животных.

28. Глупо переживать по поводу того, что происходит в кино или о чем читаешь в книге.

29. Я очень расстраиваюсь, когда вижу беспомощных старых людей.

30. Чужие слезы вызывают у меня раздражение.

31. Я очень переживаю, когда смотрю фильм.

32. Я могу оставаться равнодушным (равнодушной) к любому волнению вокруг.

33. Маленькие дети плачут без причины.

Обработка результатов

Выразив согласие или несогласие с приведенными выше утверждениями-предложениями, сопоставьте свои, ответы с «ключом» и подсчитайте количество совпадений.

«Ключ»

Ответ Номера утверждений-предложений

Согласен «+» 1 5 7 8 9 10 12 14 16 17 18 19 25 26 27 29 31 Не согласен «-» 234611 13 15 20 21 22 23 24 28 30 32 33

Полученное общее количество совпадений (сумму баллов) проанализируйте, сравнив свой результат с показателями, представленными в таблице.

Пол	Уровень эмпатических тенденций			
	Высокий	Средний	Низкий	Очень низкий
Юноши	33-26	25-17	16-8	1-0
Девушки	33-30	29-23	22-17	16-0

Обратите внимание на то, что уровень эмпатических тенденций

в среднем выше у представительниц женского пола. Вероятно, это связано с влиянием культурных особенностей, ожиданий и стереотипов, проявляющихся в поощрении большей чуткости и отзывчивости у женщин и большей сдержанности и невозмутимости у мужчин. В целом же необходимо помнить о возможности развития способности к эмпатии по мере личностного роста и стремления к самоактуализации.

Самооценка представляет собой особое образование самопознания, отражающее эмоционально-целостное отношение к себе, как считает И.И.Чеснокова: «собственное отношение личности к тому, что она узнает, понимает, открывает относительно самой себя». Самооценка развивается в процессе становления личности, обобщения индивидуального опыта. Самооценка — это субъективное представление личности о себе, несущее отпечаток своеобразия ее внутреннего психического мира: собственных ценностей, отношений, психических свойств, потенциальных возможностей и способностей. Каждый из компонентов самооценки, отражающий степень знания личностью соответствующих качеств и отношение к ним, может иметь свою линию развития, свой уровень устойчивости, адекватности, зрелости. В связи с этим весь процесс выработки целостной самооценки противоречив и неравномерен.

Самооценка во многом определяет поведение человека и одновременно проявляется в нем. Прогрессивный американский психотерапевт Вирджиния Сатир отмечала, что человек, чья самооценка высока, чувствует себя важным и нужным для улучшения мира людей, в котором он существует. Он доверяет самому себе, в трудную минуту у него всегда есть возможность принять самостоятельное решение, но в то же время он готов попросить
и принять помощь других людей. Такой человек создает вокруг себя атмосферу честности, ответственности, сострадания и любви, поскольку, только ощущая свою собственную высокую ценность, человек способен видеть, принимать и уважать высокую ценность других людей.

С точки зрения личностного роста самооценка имеет огромное значение, так как отражает изменения, происходящие с человеком в процессе его жизни. Развитие самооценки связано с формированием единства и целостности личности. На каждом новом этапе ее становления самооценка, с одной стороны, отражает уже достигнутый личностью уровень, а с другой — способствует ее дальнейшему развитию.

В раннем детстве у ребенка отсутствуют собственные критерии

для самооценки. Она начинает формироваться под влиянием родительской семьи. Дети не отличают своих действий от себя и воспринимают одобрение своих действий родителями как одобрение себя. К. Роджерс писал, что сначала выбор действий определяется собственными ощущениями ребенка, впоследствии ребенок «предает мудрость своего организма», подчиняет свое поведение, системе оценок окружающих, получая за это их любовь, но действуя в ряде случаев против своих интересов. Только в том случае, если ребенка всегда принимают, он не отторгает от себя подлинные, но не всегда привлекательные части своей личности. В школьном возрасте самооценка в большей степени зависит от оценок, в той или иной степени отражающих результаты собственных усилий ученика. Если оценки высокие, формируется уверенность в себе и высокая самооценка, в противном случае возрастает чувство неполноценности. Самооценка подростков в значительной степени зависит от признания в группе сверстников. Влияние взрослых в определенном смысле отвергается. Подросток рассматривает себя через призму отношений с людьми, похожими на него, такое сопоставление помогает ему найти свое место в сложном мире социальных взаимоотношений.

В. юношестве важно понять свое «Я», свою индивидуальность для того, чтобы при вступлении в более близкие контакты с людьми не возникало ощущение потери себя. Чем полнее юноша принимает свои индивидуальные особенности, тем выше его самооценка. Потребность в положительной оценке, признании и уважении имеет значение и для взрослого, точнее, эта потребность, согласно К.Роджерсу, продолжает расти. Взрослый человек готов отдать все свои силы тому делу, которое необходимо не только ему самому, но и другим людям и, соответственно, дает ему ощущение признания со стороны. На основе чувства нужности у взрослого формируются самоуважение и высокая самооцен-

100% 90% 80% 70% 60% 50% 40% 30% 20%		

10%		
Общая оценка	Оценка других	

ка, растут продуктивность, стремление реализовать себя, свою индивидуальность. Следовательно, одним из условий развития личности является гибкость в самооценке, которая обеспечивается умением пересматривать ранее возникшую систему ценностей в результате приобретения нового опыта.

Произвести самооценку можно по методике, описанной Е.В.Сидоренко.

Ваш максимум

Шкала самооценки

Вы через 5 лет

Где бы Вы хотели быть

На рисунке изображены пять вертикальных линий, на которых рекомендуется отметить уровень самооценки (обязательно письменно). Средняя величина предлагаемой шкалы для самооценки — 50%, максимальная — 100%, минимальная — 0%.

На первой линии оцените в целом свою успешность как личности в сравнении с другими людьми, такими же, как вы (того же возраста, пола); выбранная оценка должна иметь отношение к вашей общей удовлетворенности собой. Например, если вы считаете себя успешным человеком среднего уровня, то вы можете выбрать оценку 50 %, если вы считаете себя ниже среднего уровня, — оценку 40, 35, 30% или ниже. Если вы считаете себя неудачником, то можете выбрать к примеру, оценку 5, 10, 15%. Если в целом у вас хорошее ощущение себя и вы кажетесь себе благополучным человеком, то можете выбирать более высокие оценки, к примеру, 75, 80, 85% и выше.

На второй линии, пользуясь предыдущим алгоритмом, отметьте, как, по вашему мнению, вас оценивают другие люди. Например, себя вы оценили на 50% в плане собственной успешности, но думаете, что знающие люди могут оценить вас на 70% или как-то иначе.

На третьей линии оцените, каким бы мог быть ваш абсолютный максимум, если бы вы имели все возможности и средства, необходимые для достижения своих целей.

На четвертой линии оцените себя в будущем: какая самооценка, на ваш взгляд, у вас будет через 5 лет.

На пятой линии отметьте, в какой точке вы хотели бы быть сейчас, т. е. какая точка должна быть вашей.

Уровень самооценки определяется по величине расхождения между вашими оценками на первой линии («Как вы видите себя в целом») и на пятой линии («Где бы вы хотели быть»). Если, например, вы оценили себя на 50%, а хотели бы быть на уровне 60%, то эта небольшая разница может означать, что вы ощущаете легкую степень недостаточности, неудовлетворенности собой; но если ваша самооценка 50%, а вы хотели бы быть на уровне 90%, или если вы оценили себя на 30%, а хотели бы иметь 100%, тогда у вас, скорее всего, достаточно сильная неудовлетворенность собой. Следует, однако, иметь в виду, что два различных человека, оценив себя на 30% ниже желаемого уровня, могут отнестись к этому по-разному: один будет принимать это философски, а другому будет казаться, что это катастрофа. Следовательно, наиболее важно не то, какого уровня достиг человек в действительности по каким-то объективным критериям, и не то, какой уровень он субъективно считает для себя достигнутым, а то, как он реагирует на ощущаемое расхождение. В этом и проявляется регулирующая роль самооценки в процессе роста и развития личности. Помимо приведенной, существуют другие методики и способы самооценки, которые имеются в соответствующей литературе и могут быть успешно использованы для самостоятельной психологической помощи.

Саморегуляция. Дзенский студент пришел к Банкею и пожаловался:

— Учитель, у меня неуправляемый характер. Как мне исправить его?

— У тебя что-то странное, — ответил Банкей, — позволь мне посмотреть, что у тебя.

— Но я не могу показать его, — ответил ученик.

— А когда ты сможешь показать его? — спросил Банкей.

— Все происходит неожиданно, — ответил студент.

— Тогда это не может быть твоим характером, — сделал вывод Банкей, — если бы это был твой настоящий характер, ты бы сразу мог показать его мне. Когда ты родился, у тебя, его не было, и твои родители не давали его тебе. Подумай об этом.

В психологии саморегуляция определяется как форма организации человеком своего поведения, включающая результаты самопознания и эмоционально-ценностного отношения к себе. Способность к саморегуляции у взрослой, зрелой личности является результатом целенаправленного процесса развития.

По сути своей необходимость в саморегуляции связана со стремлением разобраться в жизненной ситуации и понять ее смысл.

Процесс саморегуляции предполагает наличие воли и самовнушения.

Волю можно рассматривать, как способность действовать свободно в соответствии с собственной внутренней природой, а не под давлением внешних сил. «Человек, как и животное, свободен, поскольку он может двигаться в физическом мире, но он свободнее животного, поскольку может перемещаться в мире идей, планов и бесконечного числа убеждений и таким образом может действовать независимо от среды».

Когда воля ослабевает, ее психическое пространство заполняется замешательством, негодованием, страданием, депрессией, болезнью. Работа по развитию воли заключается, прежде всего, в осознании того, что мы хотим делать и как мы хотим это делать. Понимая свою цель, мы ищем наиболее эффективный путь ее достижения, т. е. занимаемся поиском того, как помочь себе в этом. Воля является организующим началом личности. Одновременно она не исключает достаточную гибкость и спонтанность, предполагающую готовность реагировать на новые ситуации. Человек всегда способен измениться в процессе своего развития, если в том есть необходимость, и делать это он может, осуществляя свободный выбор. Выбор означает, что каждый имеет все необходимое, чтобы познать и принять себя таким, каков он есть. Человек сам выбирает свое поведение, чувства и мысли, а по большому счету — всю свою жизнь. Одни из этих выборов являются осознанными, другие — нет. Нередко мы предпочитаем не знать о чувствах или мыслях, которые нам кажутся неприемлемыми, с которыми мы не хотим иметь дело. Тогда мы не позволяем себе осознавать, что делаем выбор. Например, непризнание чувства вины вынуждает человека хитрить и в то же время вести себя так, чтобы получить наказание, искупающее это чувство. В другом случае боязнь признать собственную глупость блокирует осознание выбора такого утверждения относительно себя.

На самом деле в глубине души существует только один страх — страх не суметь справиться с ситуацией, страх собственной неспособности. Когда это осознается, появляется возможность сделать волевой выбор. Таким образом, воля всегда связана с осознанным выбором и принятием на его основе решения.

Осуществление свободного выбора подразумевает принятие ответственности за самого себя. Известный специалист в области социальной философии и психологии Вилл Шуте пишет в своей книге: «Случайностей не существует. События происходят потому, что я выбрал, чтобы они произошли. Я не всегда осознаю, что
я их выбираю. Если я принимаю ответственность за свою жизнь, все

меняется. Власть у меня. Я решаю. Я контролирую.»

После того, как человек сделал осознанный выбор, он может посредством самовнушения помочь себе в реализации принятого решения.

Суть самовнушения заключается в умении сознательно направлять и контролировать свои мысли, чувства, действия, соотнося их со своими желаниями. Каждый человек смотрит на себя и окружающий мир сквозь призму собственных убеждений, помыслов и отношений. Чаще всего мы внушаем себе то, во что мы сознательно или бессознательно верим — без веры невозможно самовнушение. Канадский психолог Поль Вайцвайг считает, что сила самовнушения зависит от способности создавать образы и управлять своим воображением. Если человек пытается создать образ себя как сильной, оптимистично настроенной личности, уверенной в своих возможностях, способной на большие свершения, постоянно внушая себе это, он в действительности становится таким: уверенным, оптимистичным, способным на многое; его жизнь обновляется благодаря собственному воображению. Если же человеку свойственны страхи, сомнения, нетерпение, беспокойство и раздражительность, то он сможет преодолеть их благодаря позитивным, жизнеутверждающим образам самовнушения, представляя себя храбрым, добрым, терпеливым и внимательным.

Самовнушение, так или иначе, всегда осуществляется с помощью слов, которые строятся в простые, четкие и понятные фразы, повторяемые неоднократно про себя и вслух. Слова оказывают на человека определенное внушающее воздействие. Поль Вайцвайг предлагает, например, несколько фраз для позитивного, жизнеутверждающего самовнушения. Произносить эти фразы рекомендуется утром после сна и вечером перед сном, всегда с уверенностью и улыбкой. Вот эти фразы:

Каждый день я становлюсь все лучше и лучше.

Меня ждет большой-большой успех.

Я чувствую себя уверенным, счастливым, полным радости и оптимизма.

Я чувствую себя спокойным и расслабленным.

Я здоров и силен как духовно, так и физически.

Я способен добиться всего, чего только захочу.

Я обладаю прекрасной памятью.

Я нравлюсь людям, люди любят меня.

Я прощаю себя.

Я осуществлю свою мечту.

Я полностью контролирую свои мысли, чувства и действия.

Радость, радость, радость!

Важно помнить, что для успешной саморегуляции необходимо заинтересоваться самим собой и пробудить в себе стремление жить полноценной жизнью, на протяжении которой человек находится в постоянном движении. Несмотря на множество сложностей и препятствий у нас всегда есть возможность задействовать самовнушение и волю, направив их на помощь собственному развитию и росту.? Если человек поверит в это, он сможет стать исследователем и создателем собственной судьбы.

Примером работы по развитию саморегуляции являются способы активизации воли в различных ситуациях повседневной жизни, предлагаемые Пьеро Ферруччи. Перед началом выполнения этих упражнений следует еще раз напомнить себе, что излишнее напряжение, поспешность, амбиции или страх не отражают истинного «Я» личности, а исходить нужно именно из его целей. Спросите себя: «Чего я хочу достичь? Как я могу сделать это наиболее эффективно?» Затем вы можете приступить к осуществлению своих намерений, стараясь поступать разумно и в то же время гибко. Главное, о чем необходимо заботиться, — это о сознательном волеизъявлении. Роль сознания в процессе саморегуляции трудно переоценить. Мы уже говорили, что наши мысли определяют наш мир. Пьеро Ферруччи утверждает: «Практика показывает, что мы можем создать или усилить силу идеи, думая о ней. К ней притягиваются чувства, она просачивается в нас, становясь частью нашего отношения к жизни и привычного образа поведения. Так, думая о силе, любви и радости, мы творим их внутри себя.» Для успешной саморегуляции более всего требуется независимое, критическое и ясное сознание. Мы всегда имеем возможность воспользоваться своим сознанием для уточнения любого вопроса, оно помогает нам увидеть альтернативы, их последствия и принять решение.

Упражнение «Познание и развитие воли»

А. Взгляните на свою волю. Часто ли она: притеснена волей других людей; порабощена нашими чувствами: депрессией, гневом или страхом; парализована инерцией; усыпляется привычкой; изъедена сомнениями; рассыпается на кусочки?

Всегда ли вы делаете то, что хотите, следуя наитию и воле, или преобладают еще какие-то факторы? Посвятите некоторое время главным аспектам вашей жизни и самым значимым отношениям. Затем запишите подробные ответы.

Б. Воспользовавшись какими-либо повседневными ситуациями: сделайте что-нибудь, чего никогда не делали; совершите отважный поступок; составьте план и затем последуйте ему. Постарайтесь продолжать делать то, что делали, еще пять минут, даже если вы смертельно устали или вас стало привлекать что-то другое.

Постарайтесь выполнить следующие задания максимально медленно: говорите «нет», когда легче сказать «да», но правильнее сказать «нет»;

делайте то, что, по-вашему, наиболее важно сделать;

когда возникает малейшая возможность выбора, выбирайте без колебаний;

действуйте вопреки всем ожиданиям;

поступайте независимо от того, что другие подумали бы или сказали;

воздержитесь сказать то, чего не сказать невозможно;

откажитесь от действия (поступка), которое вы намеревались совершить в данный момент;

начните сразу же делать то, что вы предпочли бы отложить;

избавьтесь от чего-нибудь лишнего в вашей жизни;

сломайте привычку;

сделайте что-нибудь, что придаст вам чувство уверенности и безопасности.

Занимайтесь этими упражнениями ежедневно в течение месяца, даже если они сначала покажутся вам бесполезными. Выполняйте их с полной отдачей внимания и сил.

В. Это упражнение было разработано Массимо Россели. Поразмышляйте некоторое время над тем, какая цель является для вас главной в данный момент:

напишите на листе бумаге все главные цели, которые приходят вам на ум, абстрактные или конкретные, трудные или легкие, далекие или близкие;

выберите из этого списка самую важную, по вашему мнению, цель;

закройте глаза, пусть возникнет спонтанно образ, символизирующий эту цель. Это может быть все, что угодно: объект природы, животное, человек и т. д. С закрытыми глазами представьте, что перед вами простирается длинная, прямая и чистая дорога, доходящая до вершины горы. На вершине, вдалеке вы видите образ, выбранный вами в качестве символа цели. По обеим сторонам дороги вы можете увидеть, услышать, почувствовать присутствие разного рода существ, пытающихся отвлечь вас и помешать в достижении

цели-вершины. Они могут делать все, что угодно, кроме одной вещи: они не могут преградить вам дорогу, которая по-прежнему остается для вас прямой и чистой. Эти существа представляют разные ситуации, людей, второстепенные цели и внутренние состояния из вашей жизни. У них очень много стратегий, чтобы помешать вам — они пытаются расхолаживать вас, соблазнять и гипнотизировать. Они будут доказывать вам, что затея эта абсурдна, они попытаются стращать вас, угрожать или вызывать чувство вины. Продолжайте свой путь. Постарайтесь понять стратегию каждого существа. Ощутите их силу. Вы даже можете представить себе диалог с ними, но затем продолжайте путь, испытывая собственное волеизъявление.

Достигнув вершины, встретьтесь с образом вашей цели, постойте некоторое время с ней и наслаждайтесь ею. Осознайте то, что она значит для вас, что она должна сказать вам сейчас. Откройте глаза и запишите все и о вашей цели, и о силах, пытавшихся помешать вам в пути.

Повторите упражнение в последующие дни для ваших второстепенных по важности целей. Обращаясь к своим целям, вы сможете реализовать их более эффективно, при их осуществлении у вас может возникнуть огромная энергия, благодаря которой другие задачи станут легко осуществимыми. Кроме того, у вас разовьется привычка к свободному, осознанному волеизъявлению. Повторяя это упражнение неоднократно, вы ощутите большую свободу в реализации своих желаний.

Психоанализ и самоанализ

Психоанализ был разработан великим ученым XX столетия Зигмундом Фрейдом как метод восстановления психического здоровья человека. Он также может быть использован как средство общего развития личности и способ оказания психологической помощи. Цель психоанализа — гармоничное развитие личности с целью установления хороших отношений с собой и другими людьми.

3. Фрейд показал в своих исследованиях, что бессознательные побуждения лежат в основе многих очагов скрытого напряжения, которые могут порождать психологические трудности в сложных жизненных ситуациях и даже психосоматические заболевания типа неврозов и психозов, язвы желудка и т. д.

Большая заслуга 3. Фрейда состоит в том, что он впервые определил значительную роль бессознательного в психической жизни человека. По его мнению, бессознательное — это не столько те проблемные процессы, на которые не направлено внимание, сколько переживания, подавляемые сознанием, и против которых сознание

выдвигает мощные барьеры. Многие психологические явления, протекающие во внутреннем, психическом мире человека, им не осознаются, но, в принципе, могут быть выведены в пространство сознательного и стать осознанными. Для этого нужно неосознанное переживание постараться выразить словами — вербализовать. На этом принципе построен метод психоанализа.

3. Фрейд показал, что осознание травмирующего фактора, переоценка его человеком с новых позиций позволяют разрядить очаг возбуждения и тем самым нормализовать психическое состояние человека.

Психоанализ заключается в поиске скрытых болезненных очагов в пространстве бессознательного и психологической помощи человеку в осознании и переоценке тревожащих его переживаний. Применение этой методики может помочь человеку приспособиться к реальным условиям жизни и особенностям своего психического мира.

3. Фрейд выявил решающую роль языка для психоаналитического лечения. Стимулируя вербализацию причины конфликта, можно изменить и упорядочить представления человека о себе, а главное, подключить усилия самого больного к собственному выздоровлению. Для этого врач исследует структуру личности и индивидуальности больного, особенности и взаимоотношения между «Оно», «Я» и «Сверх Я».

Опишем основные стадии психоанализа.

Первая стадия начинается с поиска болезненного очага (его вспоминания). На этой стадии применяются метод наблюдения за поведением человека, метод ассоциаций, изучаются описки и оговорки человека, а также его юмор. По количеству анекдотов и случаев, рассказанных человеком на определенную тему, например, на политическую, сексуальную или межличностных отношений, можно определить, в какой плоскости находится болезненный очаг. Стадия заканчивается обнаружением этого очага.

Вторая стадия — вскрытие очага возбуждения, вербализация. Человек выговаривается, рассказывает психотерапевту или психологу о своих переживаниях и их источниках. Это очень болезненная стадия, потому что человек как бы заново переживает и страдает, при этом часто формируется негативное, а иногда агрессивное отношение к психологу. Стадия считается оконченной после того, как человек все рассказал и начал постепенно успокаиваться.

Третья стадия — переоценка значимости событий, сокрытых в болезненном очаге, так называемое «переклеивание ярлыков». Например, из «любимого» — в «друга», из «подруги» — в

«знакомую» и т. д. На этой стадии очень важны внимательное и заботливое отношение психолога, его помощь в изменении системы установок.

Четвертая стадия — эмоциональная окраска новой системы установок, главным образом, положительная, спокойная. Не следует резко переходить от любви к ненависти, от агрессивности к полному равнодушию.

Пятая стадия — забывание, ликвидация очага возбуждения. Чаще всего эта стадия проходит естественным путем как продолжение работы с психологом или аналитиком на предыдущих стадиях.

Конечно, это упрощенная схема метода психоанализа. Он чем-то напоминает исповедь, которая также имеет психоаналитический оттенок. Серьезный психоанализ проводится врачом-психоаналитиком или психологом-аналитиком, но можно использовать эту схему и в работе преподавателя с учеником, родителей — с детьми, руководителя — с подчиненными. Можно также помогать своим близким и друзьям в трудные моменты их жизни.

Наряду с психоанализом возможен и желателен самоанализ, о котором пишет в своей книге известная женщина-психоаналитик Карен Хорни. Психоанализ протекает тем быстрее и эффективнее, чем активнее «сотрудничество» со стороны пациента. Под сотрудничеством К. Хорни понимает способ самовыражения, который так же мало находится под контролем сознания пациента, как способность выражать свои чувства в музыке — во власти композитора. Если пациент в состоянии достаточно долго свободно выражать себя, может биться над разрешением своих собственных проблем, то он имеет склонность не только к совместной работе с психоаналитиком или психологом, но и к самоанализу.

Человек должен знать, что самоанализ — это трудный и медленный процесс, причиняющий временами боль и огорчения и требующий всей имеющейся в распоряжении творческой энергии. Вместе с тем человек может оказать себе самопомощь в определенных ситуациях, опираясь на самоанализ.

К. Хорни отмечает, что существенная разница между самоанализом и анализом другого человека заключается в том, что мой психический мир мне лучше знаком, чем чужой. В своем знании себя человек воспринимает определенные важные факторы иначе, чем психоаналитик. Все знания о своем психическом мире находятся внутри человека, и ему нужно только наблюдать и использовать свои наблюдения, чтобы получить туда доступ. Если он заинтересован в

нахождении причин своих трудностей, способен преодолеть свои сопротивления, мешающие их осознанию, он может в некоторых отношениях наблюдать себя лучше, чем это сделает посторонний человек.

Успешный самоанализ увеличивает уверенность в себе, так как происходит завоевание внутренней территории психического мира исключительно благодаря собственной инициативе, смелости и настойчивости. Многие люди, способные на самоанализ, получают определенные преимущества духовного плана. Способность самому найти тропинку в горах дает большее ощущение силы, чем чужая подсказка, хотя проделанная работа — та же и результат — тот же. Такое достижение способствует не только росту законной гордости, но и вполне обоснованному чувству уверенности в собственных возможностях преодолевать затруднения и не впадать в растерянность без постороннего руководства.

Любой фактор, который уменьшает или парализует побудительный мотив человека вступить в борьбу с самим собой, образует возможное ограничение для самоанализа. По мнению К. Хорни, существует несколько видов ограничений для самоанализа. На это следует обратить внимание как профессиональным психологам, так и людям, стремящимся к самоанализу и самопомощи.

Первый вид ограничения — глубоко укоренившееся чувство смирения, покорности. Такая позиция может полностью осознаваться, выражаясь во всепроникающем чувстве пустоты своей жизни или в более или менее подробно разработанной философии тщетности жизни в целом. Такие люди прекращают борьбу за осмысленное существование, свернули на обочину жизни и плывут по воле волн.

Второй вид ограничения — успешное утверждение нев-1 ротической наклонности в результате сочетания внутренних и I внешних условий. Например (что довольно часто встречается в нашем современном обществе), стремление к власти может быть удовлетворено до такой степени, что человек будет просто насмехаться над самой идеей анализа, даже если его удовлетворение] жизнью в действительности покоится на зыбкой основе. Личность! становится «слишком ценной», поэтому не хочет подвергать себя] сомнению.

Третье ограничение образуется вследствие преобладания! разрушительных наклонностей, направленных в первую очередь! на самих себя. Они часто принимают такие формы, как враж-1 дебность, презрение, всеобщее отрицание, негативизм. Говорить! «нет» всему,

что может предложить жизнь, оказывается един-1 ственным способом утверждения своего «Я». Возможны также] попытки самоубийства (суицида). Об этом мы поговорим во| второй части нашей книги.

Четвертое ограничение, по определению К. Хорни, содер-| жит трудноуловимое понятие «Я», т. е. имеется противоречие между «реальным Я» и «материально-социальным Я». Если реальное «Я» в значительной степени разрушено, человек лишается собственного центра тяжести, энергетического центра психиче-1 ской жизни и направляется другими силами, изнутри или сна-) ружи. Он может чрезмерно адаптировать себя к окружающей среде и стать автоматом, потерять всякое внутреннее ощущение направления и бесцельно плыть по течению. Человек становится зависимым от внешних воздействий, и им легко манипулировать.

Пятое ограничение обусловлено сильно развитыми вторичными защитами. Ригидные убеждения в том, что все в порядке, все хорошо или неизменно, как бы охраняют человека.

Если существуют препятствия на пути саморазвития, то ответственным за это никогда не бывает единичный фактор, а всегда — сочетание нескольких факторов. Например, глубокое отчаяние трудно преодолимо, когда оно объединяется с самодовольством или глубоко укоренившейся деструктивностью.

Мы видим, что самоанализ в большинстве случаев помогает человеку. Хотелось бы, чтобы психологическая помощь шла в тесном взаимодействии специалиста-психолога и самого пациента с его самопомощью и самоанализом.

Глава 3. Психологическое консультирование

Психологическое консультирование направлено на помощь развивающейся личности. Оно является частью работы практического психолога (наряду с психодиагностикой и проведением тренинговых процедур). С^шо_жожудьтшщя»мщэрисходит от латинского сопзиНаге, что означает срв^^ться^ советоваться^ заботиться. Делью. псйхрлМичёскогрТ'кйсультздовадия.. является забота о личности, которая находится в .непрерывном процессе становления и роста. Консультирование помогает развитию способности человека более адекватно и полно воспринимать себя и других людей, изменять и делать гибкой систему внутриличност-ных и межличностных отношений.

Консультант — специалист в области психологии, дающий советы, заключения по вопросам своей специальности. Он может быть приглашен для более или менее систематического курирования

клиента и помощи ему в решении внутренних проблем.

Виды консультирования зависят от уровня вмешательства консультанта в жизнь клиента или группы. В практической психологии выделяют_оледуюпгие: уровни и _виды консультирования:

1. Индивидуальное развитие и изменение, когда объектом изменения выступает отдельный человек, с целью оптимизации его существования в различных сферах жизнедеятельности: профессиональной, коммуникативной, личной и обыденной. На этом уровне проводится индивидуальная консультация с психодиагностикой и коррекцией.

2. Оптимизация межличностных отношений также в различных сферах жизнедеятельности: здесь может проводиться групповая консультация с элементами тренинга.

3. Организационное развитие предполагает совершенствование организационных структур и управления. На этом уровне осуществляется сложное управленческое консультирование.

Схема деятельности консультанта: выявление проблемы— диагноз - анализ фактов— план вмешательства — вмешательство в виде консультирования — оценка результатов совместной деятельности консультанта и клиента.

Обращение к психологу за консультацией

Выделим два основных класса причин:

1. Желание человека расти, совершенствоваться, расширить свой кругозор, больше узнать о себе. В этом случае психологическая консультация может быть информирующей, предоставляющей информацию, например, о результатах психодиагностического исследования, или профилирующей, ориентирующей на определенный вид деятельности (в частности, профессиональной).

2. Конкретные личные затруднения или проблемы, например, когда человек говорит: «Я боюсь ...», «Я не знаю, как мне поступить ...», «Я не могу общаться с людьми ...», «Я не могу справиться с собой ...». В таком случае консультация будет носить психотерапевтический или корректирующий характер, она будет либо поддерживающей, либо изменяющей что-то, например, отношение к себе.

Необходимыми начальными условиями проведения индивидуальной психологической консультации, во время которой обеспечиваются безопасность и комфорт для клиента, являются:, добровольное согласие на получение консультации; активное, исследовательское и творческое отношение человека к себе и своей

проблеме; доверительное отношение к консультанту.

В процессе своей работы психолог-консультант должен ставить перед собой и отвечать на следующие вопросы: Какой цели я хочу достичь в ходе консультации? Почему я хочу достичь этой цели? Какими средствами я собираюсь достичь этой цели?

Психологическая консультация всегда направлена на самоосознание личности, на осознание человеком своих индивидуальных особенностей, желаний, целей, потенциальных способностей, чувств, мыслей и действий. Самоосознание способствует углублению и интеграции различных аспектов индивидуального «Я», расширяет границы мотивационного, эмоционального и интеллектуального компонентов личности.

Самоосознание представляет собой одновременно предпосылку и результат роста личности, продукт процесса ее становления, формирования ценностей, жизненных планов и способов их реализации в виде индивидуальных моделей поведения. Благодаря развитию самоосознания появляется возможность более полно использовать внутренние ресурсы личности. Уровень самоосознания определяется, в свою очередь, потребностью человека в самоопределении и самоактуализации, силой его стремления к пониманию и принятию себя, своей индивидуальности, нахождению смысла своей жизни, т. е. к самоанализу и самопомощи.

Психологическое консультирование, следовательно, должно быть нацелено на развитие самоосознания в процессе самонаблюдения, самоаналйза, самооценки и саморегуляции. С точки зрения гуманистической психологии каждый человек обладает необходимыми ресурсами для решения своих проблем по мере личностного роста, поэтому в данной парадигме отдается предпочтение недирективному подходу. Недирективная модель исключает манипулирование, она предполагает: доверие к консультируемому, к тому, как человек воспринимает себя и свои проблемы; актуализацию человеком своих скрытых резервов, перестройку самоосознания и самостоятельное решение своих проблем.

Актуализация способности заботиться о себе достигается благодаря тренировке способности смотреть внутрь себя, т. е. рефлексировать внутренние проблемы; развитию способности более открыто говорить о своих заботах; осознанию своих желаний, чувств, мыслей и действий.

Основными задачами психолога-консультанта являются:

1. Принятие и понимание консультируемого.
2. Помощь ему „в. осознании индивидуального «Я».

3. Поддержка консультируемого в его переживаниях кризисных проблем в процессе личностного роста.

4. Рефлексия собственных чувств, мыслей, намерений и действий, возникающих в ходе консультации, для профилактики слияния и контрпереносов.

Эти задачи могут быть выполнены при сформированности у психолога определенных личностных качеств и установок.

Личностные предпосылки, необходимые для проведения консультативной и психотерапевтической работы

Проведение индивидуальных психологических консультаций требует определенных личностных качеств и установок. В целом, для эффективной консультационной работы необходима положительная установка к личности другого человека (клиента), ориентированность на его проблемы и заинтересованность в их решении. Излишняя критичность, предубежденность, невнимательность и неестественность консультанта безусловно мешают его работе.

Согласно гуманистическим традициям в психологии положительная установка по отношению к другому человеку может быть создана благодаря безоценочному отношению и безусловному принятию личности другого, а также способности быть самим собой в процессе межличностного взаимодействия.

Безусловное принятие личности другого есть принятие клиента таким, какой он есть, без восхваления, либо порицания. Доброжелательность в этом случае означает доверие к клиенту, признание его права думать, чувствовать, поступать так, как он считает для себя возможным, независимо от видимой нелепости. Безусловное принятие означает готовность консультанта выслушать другого человека и принять его право на собственное мнение, даже если оно не совпадает с мнением консультанта.

Способность быть самим собой (аутентичность) предполагает честное отношение к себе, отражение своей противоречивости, сложности и неоднозначности, умение искренне и открыто выражать свои чувства, мысли и намерения. Сомнения в искренности и честности консультанта могут вызвать у клиента недоверие к нему и ощущение его ненадежности. Если у консультанта нет внутренней готовности решать проблему клиента, ему лучше перенести встречу или отказаться от работы вообще. В любом случае откровенное признание консультанта в своих сомнениях и затруднениях укрепляет его контакт с клиентом.

Важной личностной предпосылкой для эффективной работы

является стремление самого консультанта к самоактуализации и личностному росту. Освоение психотерапии необходимо начинать с себя, с постоянной работы над развитием гибкости, спонтанности и мужества. Личностный рост, как уже отмечалось, предполагает реалистичное отношение к себе, постоянную открытость новому опыту, готовность внутренне изменяться, исследовать и творить себя, брать на себя ответственность за свои решения и действия.

Основные стадии, последствия и эффективность психологического консультирования

Независимо от того, проводится ли разовая консультация, или осуществляется пролонгированная работа в виде ряда психотерапевтических сессий, консультирование можно рассматривать как диалектический процесс, включающий ряд стадий:

1. Заключение контракта между клиентом, от которого поступает добровольный заказ на консультацию, и консультан-42
том, дающим согласие оказать помощь, обеспечивая безопасность и поддержку в ходе консультирования.

2. Пояснение запроса и анализ проблемной ситуации. На этой стадии консультанту необходимо сориентироваться в проблеме клиента, внимательно слушая его, используя открытые вопросы, перефразирование и переспрашивание для получения достаточной информации. В то же время консультант рефлексирует свои чувства и чувства клиента, помогая ему глубже погрузиться в проблему и подойти к постановке психотерапевтической цели.

3. Переформулирование проблемы и постановку психотерапевтической цели, уточнения контракта. На данной стадии по мере выяснения условий и ситуации возникновения проблемы, анализа чувств и отношений клиента к ней определяется суть проблемы, т. е. та психологическая трудность, которая мешает клиенту найти выход из сложившейся ситуации. При этом главным является осознание самим клиентом сути проблемы с психологической точки зрения.

4. Поиск_способов_решения проблемы. На данном этапе необходимо согласие клиента на исследование собственных психологических трудностей, поиск и принятие на себя ответственности за выбираемые решения.

В процессе консультирования у клиента происходят изменения, которые могут в той или иной мере повлиять на его личность и жизнь в целом. В любом случае клиенту предоставляется возможность получить новый опыт, и чем глубже он осознает это, тем благоприятнее для него окажутся последствия консультации, а

следовательно, выше ее эффективность.

Как было отмечено, процесс консультирования может осуществляться в диапазоне от одной (45-60-минутной) до некоторого числа психологических сессий. Последствия консультирования можно рассматривать с точки зрения изменений, происходящих в личности клиента, и степени его удовлетворенности результатами консультирования.

Важно выделить предположительные последствия консультативной работы в зависимости от уровня изменений, происходящих в клиенте:

усиление внимания к собственным потребностям, переживаниям и мыслям;

развитие способности к самопознанию и осознанию нового опыта;

изменение отношений к себе и окружающему миру;

приобретение способности заботиться о себе, самостоятельно решать свои проблемы, делая выбор, принимая решения и неся за них ответственность.

Можно содержательно рассмотреть эффективность процесса консультирования, связывая его с личностным продвижением и ростом клиента.

Несколько слов о психологической защите в понимании психоанализа.

Психологическая защита — система стабилизации личности, проявляющаяся в устранении или сведении к минимуму отрицательных эмоций, чувства тревоги, возникающих при рассогласовании внутренних составляющих структуры личности «Оно», «Я» и «Сверх Я».

«Оно» регулируется принципом удовольствия, «Сверх Я» — моральная цензура и совесть, «Я» руководствуется принципом реальности. Очень часто возникают конфликты между этими началами в структуре личности — индивидуальности. Для того, чтобы психический мир человека оставался стабильным, включаются различные виды психологической защиты. Общая черта всех видов защиты — неосознанность. Приведем некоторые, наиболее важные из них.

Фрустрация — вынужденный отказ, внутреннее состояние или психологический конфликт, когда личность сталкивается с каким-либо препятствием на пути к достижению своих осознаваемых или неосознаваемых целей.

Вытеснение — устранение из сферы сознания конкретного

психического содержания (мыслей, желаний, влечений), не совместимого с установками личности.

Замещение — перевод бессознательно обусловленных и неприемлемых для личности по моральным причинам мыслей и желаний в социально приемлемые формы.

Подавление — выталкивание в подсознание нежелательной информации.

Рационализация — якобы разумное (рациональное) объяснение собственных подсознательных желаний, оправдание своего поведения.

Проекция — склонность приписывать другим людям собственные (чаще порочные) мысли, желания, влечения.

Перцептивная защита — снижение чувствительности анализаторов под влиянием нежелания воспринимать неприятную информацию.

В процессе личностного роста в силу огромного количества трудностей и кризисов может возникнуть так называемое сопротивление. Впервые этот термин был употреблен известным австрийским врачом и психотерапевтом Зигмундом Фрейдом в 1900 г. Он определил сопротивление как своеобразную оппозицию, включающую все контролируемые силы пациента, которые противодействуют психоанализу. Фрейд считал, что каждый прогрессивный шаг личности в процессе лечения (психотерапии) сопровождается сопротивлением, представляющим собой компромисс между силами, которые стремятся к выздоровлению, и силами, которые противодействуют этому. Сопротивление может быть осознанным либо, что случается чаще, неосознанным.

Проявления сопротивления многообразны — это эмоции, отношения, идеи, побуждения, фантазии или действия, т. е. практически каждая психическая функция возможна в качестве сопротивления. В этом смысле вид сопротивления показывает, как человек обычно защищается от проблем в своей жизни. Ученик З. Фрейда Вильгельм Райх, а позднее Фредерик Перлз, внесший в свою концепцию гуманистические представления о личности, стали рассматривать сопротивление как переживание внутренней преграды, возникающей у людей по отношению к возможным изменениям в поведении или при осознании значимых переживаний. Сопротивление зачастую подобно бессознательному нежеланию что-то делать, это проявление определенной защиты от стресса (как неопределенной угрозы) при помощи ухода от нерешенных проблем. Фредерик Перлз называл это «прерыванием самого себя» путем избегания осознания и

ограничения своего функционирования до уменьшения риска переживания негативных чувств.

В определенных ситуациях реакции сопротивления являются адекватными, и нет необходимости навсегда и полностью избавляться от них. Однако преувеличение опасности может привести человека к предохраняющим (защитным) действиям слишком часто, и это ограничит процесс его свободного развития. Дж. Бюженталь считает, что с помощью сопротивления человек поддерживает идентичность самому себе в этом изменяющемся мире, защищая некий конструкт «Я и внешний мир».

Глава 4. Основные направления психологического Консультирования

Гештальт-терапия в психологическом Консультировании

Гештальт-терапия является одним из ведущих направлений в современной психологии и разделяет ее основные принципы. Главные идеи гештальт-подхода в терапии сформулированы Фредериком Перлзом, на формирование взглядов которого оказали влияние гештальт-психология, дзен-буддизм, экзистенциальная философия, а также идеи Вильгельма Райха. Ф. Перлз распространил положения гештапьт-теории восприятия на изучение личности. Использовав понятие «отношение фигуры и фона», он определил, что восприятие того, что будет «фигурой», а что «фоном», зависит от доминирующей потребности личности. При этом Перлз отмечал ритмичность смены формирования и завершения фигуры. Этот процесс является средством саморегуляции, поддержания внутреннего баланса организма. Фигура связана с преобладающим чувством, отражающим потребность, которая по мере удовлетворения теряет свою значимость и отступает на задний план. Осознание потребности (фигуры) приводит к образованию гештальта.

Согласно гештальт-терапии организм рассматривается как единое целое, объединяющее ментальное и физическое начала. Любой аспект поведения может быть рассмотрен как проявление целостного бытия человека. Человек — часть более широкого поля: организм + среда. У здоровой личности граница со средой подвижна: возникновение определенной потребности требует «контакта» со средой и формирует гештальт, удовлетворение же ее приводит к завершению гештальта и «отходу» от среды. У невротической

личности процессы контакта и отхода искажены.

Чтобы осознавать свои потребности, человеку необходимо ощущать себя в настоящем — «здесь и теперь». Поэтому в гештальт-терапии все внимание фокусируется на переживаниях в настоящем, на осознании своих доминирующих потребностей. Ф. Перлз рассматривал личностный рост как процесс расширения зон самоосознавания, что само по себе может быть целительным. Непрерывное сознавание помогает саморегуляции и выражает мудрость организма, координирующего равновесие между внутренним миром и средой.

Ф. Перлз выделял три зоны сознавания:

внутренняя зона — это события и процессы, происходящие в нашем теле;

внешняя зона — отражает внешние события, которые поступают в наше сознание в виде сенсорных сигналов. Как внутренняя, так и внешняя зоны почти не оцениваются и не интерпретируются;

средняя зона — это зона фантазий, мыслей, верований, отношений.

При неврозе преобладает тенденция к сосредоточению на средней зоне за счет исключения из сознания двух первых. Такая излишняя склонность фантазировать, интеллектуализировать, интерпретировать нарушает естественный ритм процесса сознавания. Кроме того, сосредоточение на средней зоне вынуждает человека в большей мере соприкасаться со своим прошлым и будущим, он больше вспоминает и строит планы, нежели живет в настоящем, и таким образом прерывает себя, ибо завершить любой гештальт, т.е. удовлетворить потребность, можно только в момент «здесь и тепёрь» Для достижения личностной зрелости, как считал Ф. Перлз, человеку необходимо найти поддержку в себе, чтобы пойти на риск и выйти из создавшегося тупика, преодолев внутренние преграды. Последние часто возникают у людей из боязни по отношению к возможным изменениям в поведении.

Перлз выделял четыре невротических механизма защиты:
слияние — избегание контакта со средой, когда человек не знает, где кончается граница его «Я» и начинается «Я» другого, он употребляет «Мы» вместо «Я»;

ретрофлексия — резкий поворот на себя, отношение к себе, как к другим людям и объектам, конфликт внутри «Я» вместо изменения среды: «делает себе то, что хотел бы делать другим»;

интроекция — тенденция присваивать убеждения и установки других людей без критики и попыток изменить их и сделать своими:

«делает то, чего от него хотят другие»;

проекция — противоположность интроекции, перекладывание ответственности за то, что происходит внутри, на внешний мир: «делает другим то, в чем сам их обвиняет». Неприемлемые аспекты «Я» приписываются окружающему миру.

Целью гештальт-терапии является пробуждение потенциально существующих в человеке естественных процессов, способствующих его личностному росту, достижению целостности и зрелости. Задачей психотерапевта в этой связи является помощь клиенту в осознании собственного опыта и в выражении неотреагированных чувств в рамках принципа «здесь и теперь». Согласно Перлзу, сопротивление психотерапевтическому процессу проявляется в избегании человеком осознавания собственного поведения. Вслед за Вильгельмом Райхом он считал, что психологическое сопротивление имеет физическое выражение в невербальном поведении и языке тела. Психотерапевт, наблюдая за тем, как человек выражает и удовлетворяет свои потребности, должен помочь ему осознать их и увидеть, как он себя останавливает, а затем предложить человеку пойти на риск, чтобы пережить заблокированные чувства. Таким образом, вопрос «как?» является более важным, чем вопрос «почему?». Сопротивление в гештальт-терапии не разрушают попыткой его интерпретировать, а следуют за ним, экспериментируя, создавая ситуации, при которых клиент начинает делать необходимую ему, интересную для него работу.

Основные приемы гештальт-терапии

1. Расширение сознания. Предлагается задержать свое внимание на внешних и внутренних ощущениях, чувствах, мыслях и рассказах о них.

2. Интеграция противоположностей. Определение доминирующей потребности зависит от умения вступить в контакт со средой, которая дает возможность ее удовлетворить. Этот контакт требует умения разграничить среду и собственное «Я», а также отдельные аспекты своего «Я», зачастую полярные ощущения и чувства. В человеке идет борьба противоречивых желаний и свойств (например, робости и смелости, общительности и замкнутости), поэтому важно осознать противоположности, вызывающие данный конфликт. В гештальт-терапии с этой целью используют либо интрапсихический эксперимент, либо прием «двух стульев», когда один и тот же человек представляет себя то в роли «Нападающего», находясь на одном стуле, то в роли «Защищающегося», пересаживаясь на другой стул. Осуществляемый диалог позволяет

постепенно интегрировать контрастирующие части своего «Я».

3. Усиление внимания к чувствам. Человек склонен избегать неприятных чувств. Чтобы помочь клиенту пережить их, полезно иногда утрировать, «раскрывать» негативные переживания через представления драматизированного события. Можно использовать ролевую игру, рисунок или танец, облегчающие проявление чувства необычным способом, а это открывает возможность для более глубокого изучения своего внутреннего мира.

4. Работа с мечтами, фантазиями, снами. Мечты, фантазии, сны — это спонтанная продукция, фрагменты «Я», которые при обычном рассказе могут подавляться. Мечта, сон или фантазия в гештальт-терапии переносятся в настоящий момент, например, просьбой рассказать о них сейчас, предложением что-то представить и описать. Психотерапевт не интерпретирует, клиент сам исследует мечту (фантазию, сон) с целью идентификации со своей личностью, прорабатывая ее всю или единичный фрагмент.

5. Принятие ответственности на себя. Непринятие ответственности на себя, приводящее зачастую к неврозу, Ф. Перлз называл «дырами в личности». Для помощи клиенту в осознании собственной ответственности психотерапевт не поддерживает его жалобы и сетования на судьбу, фрустрируя его таким образом еще больше и подготавливая к принятию ответственности за свои действия.

6. Работа с сопротивлениями. Сопротивление скрывает истинные чувства, которых клиент избегает, поэтому психотерапевт старается обратить внимание клиента на его сопротивление. Например, спросив: «Слышишь ли ты сейчас свой голос?» и выясняя, какие чувства стоят за этим.

Упражнения

1. Расширение сознания. Цель упражнения — расширить сознава-ние на внешней (а), внутренней (б) и средней (в) зонах. Выполняется в паре. Каждый член пары по очереди говорит в течение 2-3 минут.

а) «Сейчас я осознаю, что...» — и перечисляет ощущения из внешнего мира (если появляется интерпретация, партнер дает обратную связь). Далее другой член пары выполняет то же задание.

б) «Сейчас я осознаю, что...» — перечисляет внутренние ощущения. Затем то же выполняет другой член пары.

в) «Сейчас я осознаю...» — и говорит об интересе к чему-то, тревоге, предположениях, о своих мыслях, фантазиях и отношениях.

Далее то же задание выполняет другой член пары.

г) «Сейчас я осознаю...» — говорит о том, куда ведет его сознание, т. е. то, что приходит в голову. Затем то же самое делает партнер.

д) «Сейчас я осознаю...», — говорит о своем партнере, ориентируясь на внешнюю и среднюю зоны осознания. То же — другой.
Обсуждение всех частей упражнения (а-д) сначала в паре, а затем в группе.

2. «Три фразы». Упражнение используется с целью тренировки умения принять на себя ответственность. Работая в паре, произнесите поочередно по три фразы, глядя в глаза партнеру и начиная с определенных слов, а затем измените фразу, заменяя первые слова заданными, но сохраняя ее окончания. Каждую часть упражнения выполнить без обратной связи, поочередно, меняясь ролями. Обсуждение проводится в паре, а затем, по завершении всех частей упражнения, — в группе.

Часть «а» — 1-й партнер «Я должен...» — три фразы. 2-й партнер: «Я должен» — три фразы. Заменить — 1-й партнер: «Я предпочитаю...» — три фразы с окончанием, использованным в части «а». 2-й партнер: «Я предпочитаю...» — три фразы с окончанием, использованным в части «а».

Часть «б» — 1-й: «Я не могу...» — три фразы. 2-й: «Я не могу...» — три фразы. Заменить — 1-й: «Я не хочу...» — три фразы с окончанием из части «б». 2-й: «Я не хочу...» — три фразы с окончанием из части «б».

Часть «в» — 1-й: «Мне надо...» — три фразы. 2-й «Мне надо...» — три фразы.

Заменить — 1-й: «Я хочу... » — три фразы с окончанием из части «в». 2-й: «Я хочу... » — три фразы с окончанием из части «в». Часть «г» — 1-й: «Я боюсь, что...» — три фразы. 2-й: «Я боюсь, что...» — три фразы.

Заменить — 1-й: «Я хотел бы... » — три фразы с окончанием из части «г». 2-й: «Я хотел бы...» — три фразы с окончанием из части «г».

3. Фантазирование. Цель упражнения — через идентификацию себя с неким предметом осознать фрагменты собственного «Я», в обычных условиях подавляемые, исследовать их и интегрировать с собственной личностью.

Вариант А: «Антикварный магазин». Представьте и выберите в антикварном магазине предмет, вообразите себя этим предметом. Отвечайте себе на вопросы: «Как я себя чувствую, когда представляю

себя этим предметом?», «Почему я оказался в этом магазине в качестве этого предмета?», «Кто мой прежний хозяин?» и поделитесь своими чувствами с группой, постарайтесь, чтобы в рассказе не было незавершенных предложений.

Вариант Б. «Представьте себя любым предметом, находящимся в данный момент в комнате, расскажите мысленно об этом предмете от первого лица. Подумайте, что бы хотелось сделать или что бы кто-то мог сделать с этим предметом; чего бы не хотелось; что хочется изменить. Вслух поделитесь своими мыслями и чувствами с членами группы, отвечая, по возможности, на возникающие у них вопросы.

Клиент-центрированный подход

Основные положения клиент-центрированного подхода в психотерапии сформулированы известным американским психологом Карлом Роджерсом, который считал, что направляющей и главной силой в психотерапевтическом процессе должен быть не терапевт, а сам клиент. При этом он исходил из уверенности в том, что личность есть постоянно развивающийся гештальт, а это развитие происходит на основе познания собственного внутреннего мира.

Интеллектуальными предшественниками К. Роджерса были экзистенциальные философы Серен Кьеркегор, Мартин Бубер, восточные проповедники идей дзен-буддизма и Лао Цзы. Несомненно, огромное влияние на воззрения Роджерса оказали американская культура, а также его собственный богатый жизненный опыт и психотерапевтическая практика.

Назовем основные понятия клиент-центрированного подхода.

Поле опыта — это та часть опыта, с помощью которой люди «очерчивают» себя; то, что потенциально доступно сознанию, это воспринимаемая часть внутреннего мира — используемые слова, символы, отражающие реальность. Поле опыта есть «карта» территории, которой является реальность. Таким образом, огромное значение имеет то, что осознается, поскольку человек воспринимает внешнюю реальность через свой внутренний мир, через свое поле опыта, которое может ограничивать его восприятие и понимание реальности (внешнего мира). Гештальт-паттерн, или конфигурация — специфическая организация частей, составляющих единое целое.

Самость — находится в поле опыта и представляет собой взгляд на себя, основанный на прошлом и настоящем опыте, а также представлениях о будущем. Самость не есть неизменная сущность, тем не менее в каждый данный момент она устойчива подобно «стоп-кадру», фиксирующему фрагмент опыта.

Идеальная самость — представление о себе как об идеале,

наибольшей ценности. Степень различия идеальной и реальной самости определяет степень дискомфорта личности и препятствует ее росту. Согласно К. Роджерсу, принятие себя таким, каким являешься в действительности, есть признак душевного здоровья. Если идеальная самость выражает обостренное самолюбие и повышенную амбициозность, она может стать причиной невротического срыва, если же она лишь в некоторой степени отличается от реальной самости, то она может выступить двигателем развития личности.

Конгруэнтность — соответствие между опытом и сознава-нием, когда человек выражает то, что он действительно чувствует (маленькие дети, например, конгруэнтны, так как их эмоции соответствуют потребностям). Дзен-буддийская формула гласит: «Когда я голоден, я ем; когда я устал, я сижу; когда я хочу спать, я сплю». Следование ей позволяет полностью завершить ситуацию и не перетаскивать невыраженный эмоциональный багаж предыдущего опыта в каждую новую ситуацию. Когда человек не способен увидеть амбивалентность своих чувств и справиться с ней, он неконгруэнтен, и тревожность его растет.

Тенденция к самоактуализации — фундаментальный аспект человеческой природы и понимается как движение к большей конгруэнтности и к более реалистичному функционированию. Психологический рост динамичен. Ему могут препятствовать «условные ценности», которые представляют собой отрицание, намеренное игнорирование, избегание некоторых аспектов самости ради получения награды для себя. «Условные ценности» часто формируются в детстве как результат воспитания, когда ребенок, поддерживая себя вероятностью материнской любви и признания, действует против своих интересов. Следовательно, «условные ценности» — это своеобразные фильтры, порождающие некон-груэнтность, т. е. разрыв между самостью и представлением о самости, отрицание некоторых сторон себя. Создается замкнутый круг: каждый опыт неконгруэнтности между самостью и реальностью ведет к повышению уязвимости, усилению внутренних защит, отрезающих опыт и создающих новые поводы для неконгруэнтности. Когда эти защиты не срабатывают, возникает тревожность.

Клиент-центрированная терапия направлена на разрушение «условных ценностей», на их пересмотр и отказ от них.

Основные постулаты терапии, центрированной на клиенте:

1. Клиент является главным в психотерапевтическом процессе, и он сам всегда стремится к выздоровлению. Роль терапевта заключается в том, чтобы использовать это стремление и направить

клиента по нужному пути.

2. В процессе психотерапии основной акцент делается на эмоциональных аспектах, чувствах, а не на интеллектуальных суждениях, оценках, мыслях.

3. Психотерапевтическая работа проводится по принципу «здесь и теперь».

4. Преимущество всегда отдается инициативе клиента, психотерапевт помогает, минимально вмешиваясь в процесс. Клиент сам определяет те изменения, которые ему нужны и представляются необходимыми, и сам их осуществляет.

Это новый взгляд на психотерапию, отличающийся от других подходов. К. Роджерс полагал, что вмешательство профессионала в некоторых случаях может оказаться враждебным по отношению к личностному росту, поэтому предпочтительнее использовать резервные возможности клиента при его активном участии.

Упражнения

1. Самость против идеальной самости. Составьте список того, чем вы в себе недовольны: недостатки, изъяны, ограниченности.

Используйте полные предложения.

Перепишите предложения, учитывая расхождения между реальной и идеальной самостью. Например, если вначале вы записали: «Я несколько жаден, особенно в отношении своих книг» в качестве своего недостатка, то можно переделать это предложение следующим образом: «Моя идеальная самость щедра, она охотно дает почитать книги и даже дарит их друзьям, когда они им нужны» и т. д. Оцените свою идеальную самость. Не кажется ли вам, что некоторые ваши пожелания нереалистичны?! Может быть, вы могли бы изменить некоторые из своих целей, которые предлагаются вашим идеальным самоописанием? Есть ли для этого причины?

2. Терапевт, центрированный на клиенте. Выполняется в паре с целью представить себе требования к эффективному консультированию. Выбор партнера свободный. Расскажите партнеру историю, правдивую или нет, которая может привести в замешательство или которую трудно рассказать (когда вы лгали, мошенничали, были несправедливы).

Партнер, выполняющий роль терапевта, внимательно слушает, старается максимально понять и пересказать эту историю. Он относится к партнеру, как к равному, не оценивая его правоту или неправоту. Про себя необходимо отмечать моменты, когда хотелось комментировать, судить, когда вас раздражал клиент. Важно также осознавать собственное напряжение, но при этом продолжать

позитивно слушать, сознавая свои актуальные чувства.

Поменяйтесь ролями. Выполните упражнение в других ролях. Обменяйтесь впечатлениями.

3. Анализ сопротивления. Упражнение выполняется парами с целью осознания собственного сопротивления самораскрытию. Каждый член пары думает о чем-нибудь для него сокровенном. Затем предполагает, что он открывает свой секрет партнеру и представляет его ответную реакцию. Вслух каждый участник описывает партнеру только свою ответную реакцию, не называя самого секрета. Обменяйтесь своими открытиями по поводу осознанного сопротивления.

4. «Впечатление» Выполняется по парам с целью получения обратной связи о том впечатлении, которое вы производите на партнера.

Расскажите партнеру о своем впечатлении о нем. Партнер слушает, не перебивая, стараясь понять производимое впечатление, а затем говорит, как он его понял. Далее партнеры меняются ролями.

Экзистенциально-аналитический подход

Экзистенциальный подход в психотерапии основывается на принципах гуманистической психотерапии, признающей свободу и ответственность личности, первостепенное значение ее субъективного опыта переживаний, а также реальности человеческой жизни. Кроме того, экзистенциальный подход связан с психоанализом, поскольку в нем анализируются уровень осознания проблемы клиентом, уровни межличностного взаимодействия и коммуникаций между клиентом и психотерапевтом, а также степень совпадения темы беседы, чувств, рамок разговора и локуса, в котором он осуществляется; также используется идея «археологии» жизни.

Экзистенциальная психотерапия опирается на феноменологическую модель существования и направлена на развитие способности человека быть живым (существовать), т. е. в каждый момент своей жизни быть собой. Личность обладает уникальным существованием, в то же время человек является частью мира, и в этом выражается идея связи всех людей, живущих в этом мире. Феноменология существования заключается в том, что нам следует его описывать, а не судить.

Экзистенциальная терапия — это жизнеутверждающая терапия. Основное ее понятие заключается в том, что субъективность в человеке есть опыт его живого бытия. Основная задача данной терапии — помочь человеку отвечать на фундаментальные вопросы жизни. Чем глубже решаемая проблема, тем более глубоко нужно

уйти в субъективность; это не делает жизнь человека легче, но помогает ему почувствовать себя чем-то большим и способным на нечто большее, делающим преднамеренный осознанный выбор и несушим за него ответственность.

Универсальное существование

Субъективное существование

Объективное существование

Индивидуальное существование

Экзистенциальная модель существования

Экзистенциальное понятие свободы может быть определено из модели существования (см. рисунок) и заключается в том, что клиент и психотерапевт свободны путешествовать по этим четырем направлениям существования личности. Полнота существования, таким образом, выражается в движении. Экзистенциальная психотерапия дает возможность почувствовать свободу этого видения.

Д. Бугенталь, как теоретик экзистенциального подхода, выдвигает следующие посылки:

1. Человек есть целое, не сводимое к сумме его частей.

2. Человек как человек существует в контексте собственных человеческих проблем.

3. Человек способен к осознанию и способен действовать рационально.

4. Человек всегда имеет выбор.

5. Поведение человека прежде всего интенционально, т. е. имеет причину, всегда преднамеренно, человек может принимать осознанные решения.

В связи с этими основными постулатами экзистенциальной терапии могут быть названы:

1. Обеспечение полного присутствия в психотерапевтическом процессе: «Быть здесь — это все». Клиент должен быть заинтересован, глубинно включен, внимателен к себе и своей жизни, в этом проявляется глубокий уровень его субъективности.

2. Ориентация на способность клиента реагировать на глубинный интерес к самому себе. Иногда этот интерес бывает поврежден, именно поэтому клиенту может быть нужна терапия.

3. Описание клиентом своего интереса раздвигает границы его возможностей в поиске решения через фиксацию внимания на субъективных переживаниях. Процесс поиска осуществляется, насколько это возможно, через полное погружение в себя, осознание своих телесных ощущений, эмоций, мыслей и ожидание открытия.

4. Возможность возникновения сопротивления, так как человек ограничен в доступе к своим внутренним потенциалам тем, как он формирует конструкт: «Я и внешний мир».

5. Процесс экзистенциальной психотерапии состоит в развитии внутреннего самосознания, модифицирующего собственные структуры восприятия, изменяющего конструкт «Я и внешний мир».

6. Главный исход успешной психотерапии состоит в расширении чувства бытия человека и увеличении его жизнеспособности (жизненных сил).

Основные функции экзистенциального психотерапевта:

полностью присутствовать, чтобы содействовать клиенту в его погружении и помогать ему в более полном описании своего интереса в решении проблемы;

поддерживать убежденность клиента в том, что он способен что-то сделать для себя;

помогать клиенту обнаружить в себе силы, разрушающие его и его жизнь, обнаружить консервативные структуры, которые он сам построил и, следовательно, может изменить;

быть сочувствующим и заботливым, особенно в моменты тяжелых, глубоких переживаний клиента, важнее человеческие качества психотерапевта, чем его интеллектуальный блеск;

надеяться и быть уверенным в том, что клиент поможет себе сам.

Упражнение «Повторяющийся вопрос».

Выполняется парами. Один из партнеров рассказывает о своем состоянии в данный момент. Другой партнер задает повторяющийся вопрос: «Что ты будешь делать?» Первый партнер каждый раз, отвечая на этот вопрос, начинает со слова «Спасибо». Выполняется до тех пор, пока партнер соглашается отвечать на повторяющийся вопрос. Затем партнеры меняются ролями. В заключение обмениваются своими впечатлениями.

Целью данного упражнения является помощь в осознании того, что происходит внутри человека, отвечающего на повторяющийся вопрос. Также определяется уровень понимания им своей проблемы и, следовательно, уровень осознания проблемы, субъективного погружения в проблему, который проясняется для психотерапевта.

Стремление самостоятельно пройти свой жизненный путь является основным источником человеческой деятельности, развития и личностного роста. Тем не менее на всех этапах становления личности могут возникнуть моменты, когда необходимы психологическая помощь и поддержка. Всегда следует помнить, что

психологическая помощь, в том числе и консультирование, неминуемо несет в себе элемент воздействия на личность, и поэтому осуществлять ее нужно профессионально, грамотно и с крайней осторожностью, по принципу «не навреди!», в этом и будет проявляться гуманистическая позиция консультанта.

Глава 5. Взаимосвязь психологической помощи и консультирования

Ситуация с психологическим консультированием в нашей стране очень сходна с тем, что переживали европейские страны около двадцати лет назад, когда консультирование, первоначально в виде американского трансплантанта, вызвало глубокие изменения в социальных процессах и очень быстро стало необходимым компонентом в самых различных сферах общественного устройства. М. Херберт, известный современный британский психолог, описывает эту ситуацию следующим образом: «...консультанты повсюду...вы можете встретить их в школах, промышленных предприятиях, больницах, социальных службах... существуют консультанты по вопросам брака, развода, развития карьеры, острой утраты, абортов...; консультирование родителей, студентов, пенсионеров и т.д.». Британская Ассоциация Консультирования в своем уставе определяет консультирование как процесс, при котором «человек, берущий на себя регулярно или временно роль консультанта, открыто и определенно предлагает и соглашается посвятить свое время, внимание и уважение другому человеку или людям, которые временно будут в роли его клиентов». В соответствии с этим документом задача консультанта заключается в том, чтобы дать клиенту возможность исследовать, обнаружить и прояснить источники и пути, которые позволят ему жить более полноценно. Это очень широкое определение, из которого следует, что в консультировании могут использоваться различные подходы. Кроме того, даже психологическое консультирование в рамках одного подхода будет различным в зависимости от области применения. Например, в социальной работе «со случаем» консультирование является одним из трех составляющих работы наряду с созданием сети и мобилизацией ресурсов. И если социальный работник в консультационной части своей работы «со случаем» (т. е. в индивидуальной работе с ситуацией, где клиент или группа людей рассматриваются как центр ситуации) решает, например, использовать бихевиоральный или психоаналитический

подход, то его консультирование будет отличаться от консультирования психолога, использующего аналогичный подход.

Отношение отечественных психологов к консультированию в настоящий момент очень полярно: одни считают, что психологическое консультирование не имеет собственного предмета и является только прикладной областью других теоретических разработок в психологии; вторые впадают в другую опасную крайность, игнорируя теоретические основы консультирования и рассматривая его как набор практических методов и приемов в работе с консультируемым. Третьим, довольно распространенным случаем является ситуация, когда психолог-консультант оперирует какой-либо одной компактной, «любимой и проверенной» теорией и не видит, что любой клиент больше и сложнее любого концептуального аппарата. Тогда у наспех обученного «профессионала» возникает необходимость «подгонять» клиента под эту теорию. Надо заметить, что ситуация осложняется тем, что в консультировании существуют методы, безусловно, эффективные, но до сих пор не имеющие достаточных эмпирических и теоретических обоснований — к ним можно отнести, например, гештальт-терапию.

Консультирование является одной из форм помощи людям в решении их проблем и, конечно, не может ответить на все вопросы. Это, скорее, способ помочь людям в прояснении и, может быть, достижении их личных целей. Наряду с консультированием выделяют и другие типы стратегий помощи:

советы: высказывание клиенту собственного мнения, основанного на своем видении ситуации, в которой он находится;

информирование: предоставление клиенту информации,-в которой он в данный момент нуждается. Недостаток информации может мешать клиенту самому справиться с ситуацией; предоставление ее может быть необыкновенно эффективным;

прямое действие: осуществление конкретных действий, направленных на оказание помощи клиенту. Примером этой стратегии в рамках психологической помощи может быть вмешательство в кризисных ситуациях, когда имеют место самодеструктивное поведение, злоупотребление беззащитным человеком (ребенком, больным и т. п.) — иными словами, существует реальная угроза физическому и/или психическому здоровью людей;

обучение: помощь в приобретении необходимых в конкретной ситуации умений, навыков, которые могут научить клиента справляться с ситуацией и функционировать более эффективно и плодотворно;

системные изменения: воздействие на систему, которая явилась причиной возникновения трудности. Это скорее работа по организационному развитию, чем работа с отдельными людьми.

Предполагает рассмотрение ситуации в целом;

собственно консультирование: помощь индивидууму в исследовании его проблемы, прояснении конфликтующих точек; поиск новых, альтернативных способов овладения ситуацией: «Помощь людям в их помощи самим себе».

Безусловно, в реальной работе консультант может использовать все эти стратегии в зависимости от особенностей ситуации и ее динамики. Осознанный выбор стратегии и способность сменить ее являются областью его профессиональной компетенции. Несмотря на некоторую условность границ между обозначенными стратегиями можно отметить, что в первых пяти видах помощи (совет, информирование, прямые действия, обучение, системные изменения) предполагается больший вес экспертных функций консультанта, тогда как в последнем виде стратегии сам клиент является экспертом в своей ситуации, а роль консультанта скорее заключается в обеспечении возможностей для работы клиента. Подчеркнем, что роль посредника между клиентом и его собственными способностями работать над собой и ситуацией требует очень высокой профессиональной подготовки консультанта; не очень опытные консультанты обычно так или иначе в процессе работы с клиентом сдвигаются в сторону менее нейтрального стиля, чем стиль посредника.

Кроме того, можно выделить различные виды консультирования в соответствии с различными принципами классификации. Например, индивидуальное и групповое консультирование предъявляют различные требования к профессиональным навыкам и умениям консультанта. Можно разделить типы консультирования по принципу показаний: например, развивающее консультирование в противоположность консультированию в ситуации кризиса, переживаемого клиентом. Психологический кризис может сопровождать такие жизненные ситуации, как утрата близкого человека, значительные изменения жизненных обстоятельств, смена социальной роли и т. п.

Острота вопроса о сущности психологического консультирования не надуманна и не иллюзорна еще и потому, что консультирование неуловимо граничит с психотерапией. Памятуя о бесконечных и часто болезненных дискуссиях между сторонниками различных точек зрения на природу психотерапии (одни считают, что

это медицинская область, другие — что только психологическая, третьи — что это самостоятельная и независимая от первых двух область), отметим, что мы не видим оснований для отнесения психотерапии и смежных видов психологического консультирования к медицинской области — это противоречит как истории развития науки, так и существу используемых в психотерапии моделей. Наличие психотерапевтического эффекта вследствие процессов консультирования не является достаточным, на наш взгляд, основанием для доминирования медицинской модели «лечения» в этой области. Практически все психотерапевтические модели были разработаны психологами и психотерапевтами как антитезы к медицинским моделям отношений «врач-больной», именно поэтому, в частности, таким трудным в нашей практике является «мирное сосуществование» врача и психолога в стенах одного лечебного заведения. Эта известная и больным, и здоровым трудность никак не обусловлена мнимыми различиями в эффективности работы врача-психотерапевта и психолога-психотерапевта. Она связана с различиями в «философии отношений» между психотерапевтом и клиентом в том или ином случае. Эта философия может быть различной у разных психотерапевтов и консультантов, но она должна быть осознаваемой и соотноситься с используемыми моделями, которым, в свою очередь, подчиняются методы, техники и приемы психотерапевтического вмешательства. И «основным вопросом» этой философии является исходная модель психического (психологического, личностного) здоровья (условной индивидуальной «нормы», точки возможного баланса) и предполагаемых в связи с этим целей личностных изменений в процессе психотерапии и консультирования. В этом смысле психотерапевт и консультант не могут работать без целостной теории, которую они реализуют в совместной работе с клиентом.

Несколько иная точка зрения на этот вопрос заключается в том, что отношения между медицинским и психологическим подходами можно представить в виде континуума (если помнить, что в каждом реальном случае работы с конкретным клиентом можно находиться только в одной точке этого континуума).

Критериями смещения акцента в психотерапии в сторону медицинской или психологической области являются:

А. Терапевт-факторы: уровень опытности в психотерапии; факт прохождения профессионального психотерапевтического тренинга; теоретические и диагностические знания в области психотерапии; степень терапевтической ответственности, делегированной ему

учреждением, где он работает; тип учреждения (например, образовательное или лечебное); правовые ограничения и инструкции.

Б. Клиент(пациент)-факторы: глубина поражения личностных структур; степень жесткости структур психологических защит; сила Я и других ресурсов личности; степень соматизации симптомов; природа симптомов такова, что пациент (клиент) не справится с ними сам.

Еще один путь предлагает известный американский психолог Шострем, обосновывая в своей книге «Терапевтическая психология» целесообразность выделения в психологии области, посвященной психотерапии и консультированию. В соответствии с его концепцией взаимоотношения между терапевтической психологией как теоретической дисциплиной и рядом смежных с ней сфер помощи можно изобразить следующим образом (см. рисунок).

Взаимосвязь терапевтической психологии с рядом областей, ориентированных на профессиональную помощь населению

Шострем считает, что консультирование и психотерапия представляют собой два полюса континуума, однако, не между медициной

и психологией, а внутри психологии, точнее, терапевтической психологии.

В целом к области психотерапии чаще относят процессы личностных изменений, тогда как к консультированию — различные поддерживающие методы. Ряд авторов считают, что консультирование имеет дело со случаями, когда проблемы клиента не носят «встроенный» характер, т. е. являются следствиями
не его развитых внутренних ригидных невротических паттернов, а скорее обусловлены давлением внешних факторов. Однако Торн, который является и психологом, и психиатром, описывает консультирование как тип психотерапии, адаптированный к проблемам «нормальных» людей. Робинсон привнес полезную идею о том, что консультирование направлено на помощь нормальным людям в развитии собственных адаптационных навыков, которые проявляются в возрастании степени зрелости, независимости, личностной интеграции и ответственности. Выражение «повышение эффективности» часто также используется при описании цели консультирования. Густад подчеркивает важность трех составляющих в определении сущности консультирования: участников процесса, целей процесса и научения как формы протекания процесса. Так, он определяет консультирование как «ориентированный на научение процесс, имеющий место между двумя людьми, когда профессионально компетентный в области адекватных психологических знаний и навыков консультант, используя соответствующие актуальным нуждам клиента методы, стремится помочь ему узнать больше о себе самом, научиться связывать эти знания с более ясно воспринимаемыми и более реалистично определяемыми целями так, чтобы клиент мог стать более счастливым и продуктивным членом общества».

В отличие от этого психотерапия часто определяется как имеющая больше дела с ПЕРЕ-учиванием, чем научением, и проходящая как на сознательном, так и бессознательном уровне. Основными целями психотерапии являются помощь клиенту в осуществлении перцептивной реорганизации, интеграции последовательных инсайтов в структуру его личности, в выработке его индивидуальных методов сосуществования с собственными глубинными чувствами. Его актуальные психологические защиты в ходе психотерапии обычно модифицируются так, чтобы достичь переадаптации. Именно поэтому так часто подчеркивается глубина вовлеченности личности клиента (пациента) в процесс психотерапии в отличие от процесса консультирования. В консультировании

подчеркивается важность процессов рационального планирования, разрешения проблем и поддержки в случаях ситуативного давления со стороны окружающей обстановки на «нормального», «здорового», «обычного» человека. Для многих специалистов, особенно клиницистов, различие между психотерапией и психологическим консультированием носит скорее количественный, чем качественный характер. Вообще, круг специалистов, профессионально занимающихся психологической помощью, может быть составлен из консультантов, психотерапевтов, клиницистов, психологов-консультантов, психотерапевтов-консультантов и психологов. В настоящее время сюда должны быть включены социальные работники, социальные педагоги.

На наш взгляд, для уменьшения степени терминологической неопределенности следовало бы сформулировать различия между клинической и неклинической психотерапией, между клинически* (медицинским) и психологическим консультированием. Кроме того, целесообразно в каждом конкретном случае определить характер психотерапевтической помощи, в которой нуждается человек, исходя из ряда факторов (в том числе и идущих от клиента), и затем распределить и координировать ответственность за психотерапевтический процесс между представителями медицинской и психологической служб. В отечественной практике первые шаги в этом плане сделаны проф. Б. Д. Карвасарским; созданы нормативные документы для психотерапевтической практики в лечебных учреждениях. Необходимым следующим шагом является совместная работа медиков-психотерапевтов и психологов-психотерапевтов над созданием нормативных документов для области неклинической психотерапевтической практики. Формы, которые принимает психотерапевтическая практика у нас в стране, вызывают серьезные опасения специалистов, как медиков, так и психологов.

Одной из гарантий профессионализма оказываемой помощи является, как мы уже подчеркивали, осознанное последовательное применение психотерапевтом целостной теоретико-практической концепции, без которой не может существовать ни один акт взаимодействия между ним и клиентом. Например, в семейном консультировании даже, важной рекомендацией по воспитанию ребенка стоит та или иная модель детского развития, педагогическая система взглядов связанная, кстати, с культурой, в которой она была выработана веками хелогическая и социальная модель семьи (которых также существует, достаточно много).

Анализ зарубежной литературы по теории психологического

консультирования показывает, что исторически оно развилось из теории и практики психотерапии, поэтому в современных периодических изданиях по этому вопросу можно обнаружить самые различные виды консультирования — от гипноконсультирования до соконсультирования. Основными школами большинство теоретиков по-прежнему считают психодинамическое, бихевиоральное и гуманистическое. Ряд авторов выделяют отдельное эмотивное направление (гештальт-терапию, психодраму, «первичную терапию» Янова, биоэнергетический подход Ловена и др.), когнитивное (отделяя его от бихевиорального) и трансперсональное консультирование. Кроме того, прослеживается стойкая тенденция к образованию новых, интегративных (основанных на «синтезе» уже существовавших подходов) направлений, по поводу классификационной принадлежности которых также ведутся дискуссии. Так, например, ряд теоретиков и практиков не видят в психотерапии новой волны ничего нового, кроме перефразирования, упрощений и технологизации предшествующих психотерапевтических теорий, и считают, что в теоретическом плане все существенные открытия связаны с именами Фрейда, Юнга, Скиннера, Роджерса (читатели, знакомые с историей психотерапевтических дискуссий знают, что после каждого из этих имен можно поставить точку).

Психоаналитический подход был исторически первым в практике психологической помощи страдающим людям. Консультирование, использующее психоаналитический подход (позже появился близкий к этому термин «психодинамический»), концентрируется на прослеживании первоначальных, более общих причин человеческого страдания, связанных не столько с конкретной актуальной ситуацией, в которой находится клиент, сколько с его типичными особенностями проживания этой ситуации, обусловленными его ранее принятыми неосознанными решениями. Корни самых ранних подобных решений находятся, согласно этой модели, в детском опыте клиента. Более поздние психоаналитические модели допускают возможность принятия подобных принципиально важных, но неосознанных решений и в более поздних фазах жизни человека; особенно подчеркивается роль подросткового периода, периодов жизненных кризисов, резкой смены жизненных обстоятельств, когда вероятность принятия новых решений о себе и внешнем мире резко повышается. Кроме того, психоаналитическая модель консультирования предполагает рассмотрения и понимание внутренней данамики психической жизни клиента и борьбы между его различными осознаваемыми и неосознаваемыми потребностями и

мотивами поведения, требованиями реальности, а также анализ его психологических защит, характера сопротивления и типичных его проявлений.

Любой вид консультирования (включая медицинское, юридическое и пр.) не может быть свободен от теоретической модели желаемых или возможных изменений, которые претерпевает клиент в процессе работы с консультантом. Любая модель подразумевает существование, а точнее, постулирование ряда возможных конструктивных целей процесса оказываемой психотерапевтической, психологической и других видов помощи.

Понятия сущности и целей психологических изменений в процессе психотерапевтической и консультативной помощи и связанная с этим проблема определения границ «нормы и патологии» — одни из наиболее остро обсуждаемых до настоящего времени в психологии личности, клинической психологии и в теории психотерапии.

Другая, не менее важная проблема профессионального консультирования заключается в выделении профессионально значимых качеств эффективного консультанта. Так, К. Роджерс уже в ранних своих работах выступил с гипотезой (которая впоследствии неоднократно экспериментально проверялась им самим и другими исследователями) о профессионально-личностных качествах психотерапевта (помощника), необходимых для оказания эффективной психологической помощи. Он считал, что:

помощник должен быть открытым и способным проявлять безусловное позитивное внимание, т. е. принимать и воспринимать клиента как заслуживающего уважения независимо от того, кем он является и что говорит или делает;

помощнику должна быть присуща конгруэнтность, т. е. он должен использовать свои чувства в процессе консультирования, его вербальное и невербальное поведение должно быть открыто для клиента и быть последовательным;

помощник должен проявлять в своем поведении подлинность, т. е. быть честным, откровенным и не прятаться за свой «фасад»;
он должен проявлять эмпатию, т. е. показать клиенту, что понимает образ его мыслей и чувства и может видеть мир таким, каким его видит клиент, но в то же время он сохраняет свою отделенность от мира клиента:

Эти качества должны быть не только присущи помощнику, но и проявляться в его поведении так, чтобы клиент мог их ощутить. (Заметим, что с точки зрения психоаналитика этим положениям

Роджерса присущи излишний оптимизм и упрощение: в психоаналитических школах хорошо известен феномен, когда любое слово, равно как и молчание консультанта, может быть интерпретировано различными клиентами как угодно, в соответствии с их неосознанными установками, предубеждениями, прошлым опытом и пр.).

Одно из более поздних исследований в этой области (Труакса и Кархафа) показало, что ядром условий для психологической помощи кроме роджеровских эмпатии, уважения, внимания, подлинности является еще и конкретность, т. е. способность быть определенным по отношению к заявлениям клиента. Они также считают, что предложенные Роджерсом качества необходимы, но недостаточны для эффективного консультирования и психотерапии. Кархаф продемонстрировал, что помощник должен быть обучен сам и быть способным обучить клиента (что не всегда одно и то же) серьезным жизненным навыкам и стратегиям борьбы с трудностями. Помощники, не обладающие выявленными качествами, не только неэффективны, но и могут ухудшить состояние клиента.

Консультирование занимает важное место в социальной работе. Так, Колшед, автор руководства по практике социальной работы, изданного Британской Ассоциацией Социальных Работников в качестве учебника, в главе, посвященной консультированию, приводит перечень семи качеств эффективного консультанта:

1. Эмпатия, или понимание — усилие увидеть мир глазами другого человека.
2. Уважение — отношение к другому человеку, подразумевающее веру в ёгсГспособности справиться с проблемой.
3. Конкретность, или способность быть определенным и точным — способ коммуникации с другим человеком, при котором у него возникает большая ясность в отношении своих высказываний.
4. Знание и принятие себя, а также готовность помочь в этом другим.
5. Подлинность — умение быть настоящим во взаимоотношениях.
6. Конгруэнтность — совпадение того, что говорится, с тем, что сообщается языком тела.
7. Неподэшкэщеннасть (способность делать что-то немедленно, без оговорок, посредников и откладывания) — работа с тем опытом, который имеет место в процессе консультирования в настоящий момент, как с примером того, что имеет место и в повседневной жизни клиента.

Все больше специалистов, занимающихся теорией психотерапии и консультирования, склоняются к мнению, что качество межличностных отношений между клиентом и психотерапевтом или консультантом является более важным фактором, чем философия, метод или техника, которые исповедует и использует помощник (консультант или психотерапевт). Это было продемонстрировано как применительно к консультированию, так и для психотерапии и обучения.

Ряд исследований показал, что между эффективностью психотерапии и качествами, проявляемыми психотерапевтом, существуют более сложные взаимоотношения, но в целом после работ Труакса, Кархафа и последующих исследований фактически все авторы согласились с тем, что существует взаимосвязь между эффективностью помощника и его эмпатией, уважением к клиенту и подлинностью его поведения. Эти иследования также пролили свет на ряд других факторов, которые обсуждались в научной литературе как, возможно, оказывающие влияние на эффективность психотерапии (в данном случае речь шла только о психотерапии, а не о помощи). Они показали следующее:

тот факт, что сам психотерапевт прошел курс собственной психотерапии, не является гарантией эффективности психотерапии;
пол и национальность (расовая принадлежность) не влияют на эффективность психотерапии;

ценность степени опытности психотерапевта как фактора, об-] условливающего эффективность психотерапии, весьма дискуссионна: по крайней мере, было показано, что люди, имеющие] больший психотерапевтический опыт, не обязательно являются лучшими психотерапевтами;

психотерапевты, имеющие собственные эмоциональные прс блемы, чаще менее эффективны в работе;

ряд исследований подтверждают положение о том, что помощник более эффективны в тех случаях, когда они имеют дело с клиентами разделяющими их собственные жизненные ценности.

В целом в подобного рода исследованиях замечено, что помощник и клиент могут подходить или не подходить друг к другу: никто не может быть эффективным помощником для любого и каждого клиента. Однако остается не выясненным то, каким образом можно обеспечить данное совпадение клиента и психотерапевта для достижения максимальной эффективности психотерапии. Некоторые авторы считают, что консультанту недостаточно быть только заботливым и понимающим: он также должен обладать навыками

эксперта.

Развитию навыков консультирования посвящен ряд книг. Списки этих навыков еще более различаются, чем списки качеств «эффективных консультантов», и доходят до 45 наименований. Во' многих подобных работах, даже посвященных консультированию в социальной работе, где позиция консультанта априорно более активна, чем в других видах консультирования, подчеркивается, что наиболее важным является «позволение людям услышать самих себя». Напомним, что этот принцип был открыт Фрейдом и описан им через известную метафору о том, что психоаналитик является «зеркалом пациента». Параллель с принципами техники психоанализа не случайна: мы можем продолжить нахождение соответствий между описаниями проявления контрпереноса и следующими навыками профессионального консультирования:

уметь дать человеку закончить говорить без реагирования;

точно отражать и воссоздавать содержание беседы и чувства;

перефразировать сказанное другим;

подытожить этап интервью так, чтобы продвинуть беседу;

прояснить свою собственную роль для собеседника;

использовать открытые вопросы;

использовать суфлирование, способствуя продвижению собеседника в его повествовании;

«вытягивать» чувства собеседника;

предлагать экспериментальное (т. е. идущее от реального, а не воображаемого опыта) понимание проблемы, ситуации;

чувствовать, как другой человек воздействует на вас;

быть толерантным к молчанию;

контролировать свою собственную тревогу и расслабляться;

фокусироваться на «здесь и сейчас» так же легко, как на «там и тогда»;

определять направление и держать фокус в ходе беседы;

регистрировать и противостоять амбивалентности и непоследовательности;

находить и ставить общие цели;

быть толерантным к болезненным темам;

обсуждать и генерировать альтернативные планы действий;

оценивать затраты и выигрыш в случае достижения цели;

начинать, продолжать и заканчивать (каждую сессию и весь контакт в целом).

Интересной также представляется научная дискуссия о том, являются ли психотерапевтические и консультативные отношения

специфическим видом межличностных отношений или нет. В рамках гуманистического и клиент-ориентированного подходов считается, что психотерапия «НЕ является специфическим видом взаимоотношений, отличным от отношений, которые имеют люди в их повседневной жизни» (Роджерс, 1957). Этот взгляд разделяют и другие специалисты, занимающиеся вопросами теории помощи в широком смысле этого термина. Так, Бреммер считает, что «отношения помощи имеют много общего с дружбой, семейными взаимоотношениями, отношениями с пастором. Они все направлены на удовлетворение основных потребностей человека, и будучи сведены к своим основным компонентам, они все выглядят достаточно схожими». Этот взгляд разделяет и Эган, создавая свои тренинговые программы для эффективных межличностных взаимоотношений; Кархаф и Беренсон, которые считают консультирование «образом жизни»; Иллич, который выражает обеспокоенность тем, что в связи с ростом армии специалистов по консультированию люди теряют способность и привычку оказывать психологическую помощь друг другу; Скалли и Хопсон, которые подчеркивают, что консультирование является «только набором убеждений, ценностей и стратегий поведения, которые должны быть все в большей степени присущи обществу в целом». Ряд теоретиков и практиков считают необходимым осуществить «демистификацию» помощи и консультирования.

Каждый человек, берущийся оказать помощь другому, должен иметь определенную модель того, что он собирается делать, даже если эта модель почти не сформулирована им для себя. Цели помощи должны быть определены, несмотря на то, что они могут существенно меняться в процессе оказываемой помощи: от помощи клиенту почувствовать себя лучше до научения его оказывать психологическую помощь самому себе. Крайне важно для помощника осознавать ценности, лежащие в основе его профессионального поведения, а также идеологическую и философскую подоплеку оказываемой им помощи. Бреммер считает, что помощник при построении своей собственной теории помощи проходит три стадии. На первой он отражает и перерабатывает свой собственный опыт, он начинает осознавать свои ценности, нужды и потребности, стиль коммуникаций с людьми и характер своего воздействия на окружающих. Затем (или наряду с этим) он изучает труды других теоретиков и практиков и то, как они осознавали свой личный опыт и использовали его для построения своих собственных теорий. И в завершение он объединяет первое и второе в свою

собственную уникальную теорию. (Необходимо заметить, что эта последняя является не только теорией помощи другим, но и собственной теорией себя.)

Вместе с тем усилия теоретиков и практиков были направлены и на создание некоторых общих описательных моделей помощи. Так, Кархаф с соавторами распространил идеи Роджерса, касающиеся психотерапии, на помощь в целом, описав три стадии помощи, когда клиенту помогают: а) исследовать, б) понимать и в) действовать, а также навыки, необходимые помощнику на каждой из этих стадий. Поскольку же эти навыки являются в основе своей не только профессионально важными, но и важными для эффективного образа жизни вообще — на чем автор принципиально настаивает — то лучшим способом помощи человеку он считает систематическое и прямое обучение навыкам работать, учиться, строить отношения с людьми, вести нормальный образ жизни: «главной задачей помощи является наведение моста через пропасть между уровнем навыков помощника и уровнем навыков получающего помощь». Для него помощь эквивалентна обучению (в чем его модель схожа с бихевиоральными моделями), но обучению тем навыкам, которые дадут людям способность лучше контролировать свою собственную жизнь.

Бреммер создал интегральную, эклектическую модель, близкую к модели Кархафа. Он расширил ее до восьми стадий: вхождения в проблему, классификации, структурирования, построения взаимоотношений, исследования, консолидации, планирования, завершения. Он также обнаружил семь типов навыков, важных для «понимания себя и других».

Ивей с соавторами предложил модель, названную им «микроконсультирование»; ее особенностью является детальная разработка составных элементов консультативных навыков и создание тренинговой программы для обучения этим элементам через просмотр видеозаписей, затем моделирование и, наконец, практикование. Каган с соавторами также разработал микроконсультативную модель, ставшую одной из наиболее популярных в Америке в качестве тренинговой. Ее отличительной чертой являются проводимые с супервизором сессии, на которых помощник и получающий помощь обсуждают совместно пережитый в процессе консультативной помощи опыт.

Возможно, самой влиятельной и широко используемой после модели Кархафа стала модель Эгана, в которой нетрудно заметить сходство с последней. Она начинается с предварительной стадии,

предшествующей собственно помощи и требующей от помощника заботы и внимания к получающему помощь. Затем следуют стадии: реакции на запросы другого и исследования самого себя; интегративного понимания и динамического (т. е. меняющего и углубляющего в ходе процесса) самопонимания; содействия в осуществлении целенаправленных действий и собственно действий.

Модель Скалли и Хопсона была выработана в ходе обучения консультированию более 3000 человек. Авторы придерживаются также явно выраженной клиент-центрированной ориентации и являются противниками узкого профессионализма (и даже лицензирования) в консультировании. Они считают, что существуют три основных цели консультирования: помощь другим в их самоусилении, личностное развитие самого помощника и создание здоровых микро- и макросистем для' функционирования индивидуумов. При этом они настаивают, что главной является вторая цель — личностное развитие помощника, так как видят в этом залог эффективности консультирования. Они не одиноки в этом мнении: ряд других авторов также подчеркивают, что помощник может обучить тому уровню осознавания себя и тем навыкам, которыми владеет сам. Помощникам необходимо осознавать и прояснять для себя свои собственные социальные, экономические, политические, нравственные и культурные ценности и быть способными идентифицировать и отделять их от ценностей своих клиентов. Помощники, так же, как и другие люди, видят в окружающих отражение своих собственных черт, считают Скалли и Хопсон, поэтому для видения другого и понимания его необходимо видеть границу между образом себя и образом другого человека. Это обеспечивает большую вероятность адекватной направленности и в конечном итоге эффективности оказываемой помощи. Но чтобы быть в этом уверенным, помощнику необходимо постоянно осознавать динамику собственного личностного развития. Самоосознавание — принципиально важное профессиональное качество помощника, является не результатом (психотерапии, самоанализа и пр.) или стадией, которых нужно достичь, а процессом, который должен происходить в течение всей жизни человека. Осознавая этот постоянный процесс собственных изменений, мы обеспечиваем и некоторый контроль над направлениями нашей работы с людьми. Кроме того, самоосознание помощника позволяет ему яснее увидеть те свои навыки, которые нуждаются в дальнейшем развитии: чем больше диапазон различных навыков, которыми владеет помощник, тем большему числу различных людей он сможет помочь.

Помощники обучаются и развиваются не только в процессе профессиональной подготовки, но и в процессе работы, если они умеют отражать собственный профессиональный опыт. Когда мы взаимодействуем с другими, мы подвергаемся их воздействию и в конце взаимодействия мы уже не те, какими были вначале. Люди, группы, сообщества и системы, с которыми мы взаимодействуем в процессе помощи, также меняются (как бы ни были незначительны эти изменения). Иногда этот опыт становится бесценным приобретением для самого помощника, что не уменьшает важность того факта, что помощнику всегда должна быть предоставлена возможность поддержки (со стороны коллег, супервизора), которой он может при необходимости воспользоваться. Он также должен развить навыки заботиться о себе и уметь отказывать в помощи, если видит в этом угрозу собственному состоянию. Всё это объясняет тот контекст, в котором ряд теоретиков говорят о личностном развитии помощника как о главной цели помощи.

В практической работе консультанта, особенно, если он использует в качестве метода помощи системные изменения (см. начало данной главы), его помощь может принимать самый различный характер, начиная от семейного консультирования и психотерапии (в случае работы с семьей как микросистемой) до организационного и политического консультирования.

Несмотря на столь широкий диапазон психологической помощи, следует иметь в виду ряд специфических, типичных для практики оказания помощи возможных исходов или результатов. Ими могут быть:

улучшение понимания (проблемы, себя, окружающих и т. п.);

изменение эмоционального состояния (это может быть разрядка эмоционального напряжения, исследование своих чувств, принятие некоторых своих чувств и т. п.);

способность принять решение;

способность осуществить принятое решение;

подтверждение своих мыслей, нувств, решений;

получение поддержки;

приспособление к ситуации, которую невозможно изменить;

поиск и изучение альтернатив;

получение практической помощи через прямые действия (помощника или других специалистов, которых привлек помощник);

развитие имевшихся умений и навыков; приобретение новых;

получение информации;

реагирование на действия других людей и ситуацию.

Разберем наиболее важные моменты в консультировании в рамках расмотренных подходов. Осознавание помогает субъекту сохранять субъективно активную позицию даже при невозможности реально изменить ситуацию. Наличие целей позволяет направить осознавание в сторону принятия ответственности за свои желания и истинные цели своего поведения. Ценности (они, на наш взгляд, являются ядром любых личностных изменений) определяют то, ради чего субъект осознает, формулирует и формирует цели, добывает необходимую информацию и приобретает нужные навыки. Отсутствие или неосознание собственных ценностей ведет к фиктивному, иллюзорному, а, возможно, и к патологическому развитию личности. Ценность — это убеждение, которое было свободно выбрано из ряда альтернатив после взвешивания последствий каждой из них; человек оберегает, поддерживает ее и делится ею с общественностью; поведение человека строится в соответствии с его ценностью и носит последовательный и настойчивый характер. Согласно этому взгляду человек, который строит свое поведение на основе ценностей, признает ценность себя и других, работает во благо здоровых систем, его деятельность носит проактивный (направленный скорее на будущее, чем на прошлое) характер, он помогает другим людям увеличивать и использовать их потенциал. Информация представляет собой материал, который субъект может использовать для осознавания себя и окружающего мира, а также для формирования собственных целей. «Информация равноценна силе» («знания — сила», как нас учили в школе). Действительно, организации, сообщества и отдельные люди очень часто строят свою деятельность и безопасность на основе информации, находящейся в их распоряжении. При этом нужно понимать, что информация — это не просто количество знаний, но и концепция того, как эти знания получать и использовать. Эти действия, равно как и другие: осознавание, формирование целей и ценностей — требуют формирования навыков. Только навыки позволяют реализовать наши ценности в поведении.

Для многих людей образование является ценностью, но даже для успешного обучения в школе от ученика требуются навыки планирования своих целей и действий, организации времени, чтения и письма (даже взрослые обладают ими в различной степени), умения получать знания самостоятельно, принимать решения, работать в группе и др. Это особенно важно помнить помощнику в процессе консультирования, передачи информации, советов. Формирование навыков требует времени, терпения, поддержки и усилий, даже если

речь идет об умении и навыке родителей, например, играть с ребенком (а не просто покупать ему игрушки или отправлять в деревню к бабушке). Навыки, точнее, работа по их вырабатыванию, является нашей платой за желаемые изменения.

Таким образом, консультирование — это процесс, в котором человек достигает более высокой стадии личной (личностной) компетентности. В консультировании не поощряются пассивность и зависимость клиента. Напротив, создается ситуация, когда клиент чувствует себя принимаемым, услышанным, заслуживающим уважения и не оцениваемым. Это способствует развитию его доверия к самому себе и увеличивает способность принимать собственные решения.

Любой вид консультирования подразумевает изменения в пространстве, заданном, с одной стороны, запросами клиента (которые часто очень далеки от первичных жалоб или манифестируемых им утверждений) и, с другой стороны, требованиями реальности, в которой он находится (последняя также часто отличается от восприятия ее клиентом и требует исследования). Язык и вектор этих изменений определяются теми методологическими рамками, в которых осуществляется процесс профессионального (в отличие от непрофессионального) консультирования. Непрофессиональное консультирование может быть эффективным в отдельных случаях; однако, как показывает опыт, непрофессиональное слушание часто представляет собой один из следующих типов:

«Ты думаешь, у тебя проблема? Вот, например,....»;

«Я понимаю, потому что у меня был такой опыт...»;

«Послушай, что нужно сделать...»;

«Я беру издержки на себя и сделаю это для тебя...»

Лишь последний вариант возможен в рамках профессиональной помощи, например, социального работника в начале его работы с клиентом, если это действительно необходимо и неизбежно.

Все богатство и разнообразие запросов клиентов может быть сведено к четырем основным стратегиям их отношения к ситуации. Они могут хотеть:

изменить ситуацию;

изменить себя так, чтобы адаптироваться к ситуации;

выйти из ситуации;

найти новые способы жить в этой ситуации.

Все остальные запросы (например, хорошо известный консультантам-практикам запрос «я хочу, чтобы он (она, они, это) изменился, тогда мне станет лучше») не являются конструктивными,

эффективными и требуют отдельного консультационного времени. Групповая работа, по нашему опыту, имеет то преимущество, что позволяет эффективно трансформировать подобные запросы по отношению к другим в запросы (и вопросы) по поводу себя самого, своих собственных ресурсов и ответственности.

В целом в групповом и индивидуальном консультировании можно наблюдать прохождение клиентом следующих стадий:

а) «меня не устраивает, как обстоят дела в настоящий момент» (фазы исследования в процессе консультирования: осознания и формулирования запроса к консультанту, к себе, к окружающим; анализа, переоценки и принятия своих чувств, мыслей и действий в прошлом и настоящем; разыдентифика-ции; распределения ответственности и принятия своей части ответственности);

б) «то, что меня бы больше устроило, это....» (фазы: анализа и обсуждения альтернатив, терапии реальностью, работы по заключению контракта, обсуждения «платы за изменения», перебора возможных последствий изменений);

в) «чтобы достичь этого, мне необходимо.....» (фазы: фор-мулирования запроса к себе, принятия решений, выработки плана действий, сбора необходимой информации, обучения и закрепления новых умений и навыков);

г) «я изменил то, что мог и хотел, и пришел к соглашению с тем, чего я на данный момент не могу достичь или изменить».

Рекомендуемая литература

1. НегЪеП М. Р8усЬо1о§у 1о 8ос1а1 \тог1с. Ьопйоп, 1986.
2. Ко^егз С. СоипзеНп§ апё рзусЬоШегару. СатЪп§е, 1942.
3. ВогсНп Е. Рзус1ю1о§юа1 соипзе!т§. N. У., 1968.
4. Вгеттег Ь., 5Но$1гот Е. ТЬегареиНс рзусЬо1о§у. N. 1егзеу, 1968.

Глава 6. Психодиагностика и консультирование

В истории развития любой науки существуют закономерные периоды подъема и спада. Они обусловлены как логикой развития самой науки, так и историческим моментом становления или преобразования общества. В настоящее время можно говорит о все

возрастающем интересе к практической психодиагностике. Возникает впечатление, что психодиагностика сейчас везде! Рынок психологической литературы пестрит названиями: «Энциклопедия психологических тестов», «Лучшие психологические тесты», «Диагностика готовности детей к обучению в школе», «Проверьте свои способности» и т.д. Почти в каждом номере научно-популярных журналов, еженедельников, как бы далеко они ни стояли от психологии, можно найти опросники, анкеты, тесты. И каждый из читателей может определить, кто он есть, чем он отличается от других, как ему поступать в той или иной ситуации, в тот или иной период жизни. Психодиагностическое обследование в явной или завуалированной форме присутствует при отборе детей в школы, гимназии, высшие учебные заведения. Прием на работу на конкурсной основе практически всегда предполагает психодиагностику.

Интерес к психодиагностике почти всегда связывался с естественной для человека познавательной потребностью, и прежде'] всего, с потребностью познать самого себя. В исторически переломные периоды, когда жизненные ценности, долго служившие внешними опорами и ориентирами, теряют смысл, заменяются другими, внимание человека к своему внутреннему миру как основе душевного равновесия, психического комфорта неизбежно возрастает. И человек тянется к психодиагностике, объединяющей идею души (рзуЬе) и способность ее распознавания (сНа§позг1коз). Современная реальность нашей жизни предоставляет человеку достаточно широкие возможности выбора пути самореализации. Профессиональный, деловой и личный успех начинают все в большей степени зависеть от самого человека, его активности, способности адаптироваться к многозвучию и динамизму жизни. Человек все чаще вынужден задавать себе далеко не простые вопросы: «Что я есть?», «Что я могу?», «Где я абсолютно непригоден?» Эти вопросы одинаково актуальны для мужчин и женщин, для совсем молодых и приближающихся к пенсионному возрасту. Они возникают, как правило, при выборе профессии, учебного заведения, при необходимости переобучения и смены профессиональной ориентации. И психодиагностика оказывается темз инструментом, который в критические моменты жизни открывает! человеку его скрытые резервы и актуальные, нереализованные! 74
возможности, позволяет определить соответствие требованиям жизни и внутренние барьеры успешной самореализации.

К психодиагностике подталкивает и остро назревшая в нашем

обществе потребность в максимальном деловом использовании психических возможностей человека. Знание личностного и профессионального потенциалов, прогнозирование его совершенствования необходимы для предпринимательского успеха общества в целом. Все возрастающее стремление к вознаграждению таланта независимо от социального происхождения человека также требует надежных сведений о психологии конкретной личности. Постепенно у руководителей, предпринимателей пропадает желание одинаково оплачивать качественно и количественно различные трудовые усилия. И в этом случае к психодиагностике прибегают как к инструменту решения проблем в сфере практической деятельности человека.

Кроме того, в успехе психодиагностики надо учитывать существующую и никем не контролируемую доступность психодиагностических средств. Массовое и повсеместное тиражирование методик, «ключей» для обработки, шкальных оценок неимоверно увеличивает число «специалистов», способных быстро поставить «диагноз».

Во всех рассмотренных случаях внимание к психодиагностике связывается с представлением о ней как совокупности методов и средств для выявления и измерения психических состояний, личностных свойств, важных при решении актуальных проблем человека. Возможно также признание психодиагностики как процесса выявления и измерения индивидуально-психологических особенностей личности с помощью специальных методов: беседы, наблюдения, тестирования и т. д. Современная психодиагностика может рассматриваться и как научная дисциплина. Однако назначение ее — разработка методов выявления и измерения индивидуально-психологических и индивидуально-психофизиологических особенностей человека. И тогда основные задачи психодиагностики сводятся к следующему: 1 — применение психодиагностических методов для выявления психического своеобразия конкретного человека или установления различий в психическом складе людей; 2 — расширение сфер практического применения имеющихся психодиагностических средств; 3 — конструирование нового и модификация имеющегося психодиагностического инструментария; 4 — разработка методов прогнозирования психических состояний и поведения человека в различных условиях жизнедеятельности; 5 — создание методических приемов выявления и измерения глубинных, сложных психических явлений, таких как психическое здоровье, психические состояния, адаптация и

др.; 6 — разработка технологий организации и проведения психодиагностического обследования как единой системы взаимодействия психодиагноста, обследуемого и психодиагностического метода.

Такое «инструментальное» видение психодиагностики не только традиционно, но и в определенной мере правомерно. В нем прежде всего отражаются история возникновения и становления психодиагностики, ее тесная связь с экспериментальной психологией и тестологией и кроме того, подчеркивается исключительно ценная практическая направленность. Можно предполагать, что именно «инструментальная» ценность психодиагностика создает настоящий бум вокруг ее средств и методов. Тем не менее сведение психодиагностики к методам и средствам выявления пусть даже самых важных и необходимых практике сторон психической жизни человека значительно ограничивает ее возможности. «Инструментальный» подход подменяет специфический психический предмет психодиагностики методическим, суживает психодиагностическое мышление до решения преимущественно одного практического вопроса: «Какую использовать методику?»

«Инструментальное» понимание психодиагностики тесно переплетается с «практическим», возникновение и упрочение которого определяется интенсивным проникновением практической. психологии в решение личных и профессиональных проблем человека. Исключительность современного этапа нашей жизни заключается в зарождении и становлении разнообразных психологических служб, появлении и расширении массового рынка психологических услуг. И психодиагностика рассматривается' как область психологической практики, как работа психолога по выявлению разнообразных качеств, психических и психофизиологических особенностей, черт личности. Выход за пределы «инструментального» и «практического» отношения к психодиагностике возможен, если признать уникальность, несводимость ни к каким другим наукам тех психических явлений, которые она изучает. Однако вопрос о том, что она изучает, решается далеко неоднозначно. Из существующего потока мнений можно выделить несколько наиболее часто встречающихся. Так, Бодалев и Столин считают, что психодиагностика исследует прежде всего психическое своеобразие человека, его индивидуальность. И тогда психодиагностика сливается с психологией индивидуальности. Анастази делает акцент на том, что психодиагностика изучает прежде всего различия в психическом складе людей. Тем самым она сводится

к дифференциальной психологии. По мнению Вицлака, психодиагностика изучает вообще все психическое.

В связи с этим возникает вопрос о разграничении психодиагностики и психологии человека. Кроме того, намечается тенденция к отрицанию уникальности содержания психодиагностики. Так, Гайда считает, что она изучает все то, что изучает любая другая психологическая наука.

Несмотря на некоторые различия, все приведенные мнения объединяет то, что специфичность психодиагностики растворяется, и она сливается с любой другой психологической наукой. Поиски уникальности и самостоятельности предполагают расширение научной и практической ориентации психодиагностики. Психодиагностика с полным основанием может рассматриваться как научная дисциплина, выявляющая те психические особенности человека, которые позволяют прогнозировать наибольшую успешность адаптации личности к изменяющимся условиям конкретной ситуации. При этом предполагается, что в процессе совершенствования взаимоотношений с миром: природой, социумом, культурой — человек переходит от поведения в соответствии с «логикой потребностей», по Д.А.Леонтьеву, к преодолению личностных ограничений своего «Я» и поведению, соответствующему общечеловеческим ценностям, что позволяет ему приспосабливать окружающий мир к себе. Активный подход означает признание психодиагностом человека, его уникальности, своеобразия стратегий самореализации в существующем мире, а не методики. Методика превращается в средство выявления индивидуальных адаптивных возможностей и проблем их совершенствования.

Ориентация на выявление психических адаптационных возможностей отдельного человека с учетом требований конкретной ситуации сближает психодиагностику с гуманистически ориентированной психологией. В самом широком смысле цель гуманистически ориентированной психологии как одной из форм психологической практики заключается в оказании психологической помощи человеку на любом этапе жизни с помощью средств и форм, соответствующих его индивидуальному психологическому складу и жизненному пути: психотерапии, психологической коррекции, индивидуального консультирования, семейного консультирования и т. д.

Эффективность психологической помощи существенным образом зависит от того, насколько объединены и согласованы

усилия психодиагностики и различных форм психологического консультирования в целях обеспечения психического здоровья человека. Каждая из них выполняет свои особые функции. В задачи психодиагностики входят точность и объективность определения «симптом-мишеней» для психологического консультирования. «Симптом-мишень» — это область психологических проблем человека, которая затрудняет его адаптацию к жизненно важным ситуациям, требованиям социального окружения и требованиям к самому себе, препятствует достижению личного и делового успеха, усвоению новых или преобразованию старых социальных ролей. «Симптом-мишень» может быть одним каким-либо психическим свойством. Например, при недостатке творческих способностей или невозможности их реализовать психодиагност занимается выявлением особенностей творческого потенциала в контексте жизненного пути и индивидуальности человека. Наряду с этим, «симптом-мишень» может выражаться в виде взаимосвязанных психологических проблем. И тогда работа психодиагноста будет направлена на одновременное выявление, например, мотивационных, эмоциональных, интеллектуальных и многих других проявлений поведения.

На каждом этапе индивидуального жизненного пути «симптом-мишень» имеет свою специфику, обусловленную возрастными особенностями, половой принадлежностью, неординарностью человека, особенностями его деятельности. Так, если для школьника наибольший смысл имеет учеба, то можно предполагать, что «симптом-мишень» будет включать те стороны психической жизни, которые создают дефицит успешности обучения, в частности, интеллект, память, мотивацию к обучению, самооценку и отношение к другим (сверстникам, учителям, родителям). Кроме ведущего «симптома-мишени» психодиагност выделяет и сопутствующие особенности, которые в большей мере сказываются на адаптации человека к жизненным условиям, а не на результатах его деятельности. Можно считать, что успех в предпринимательской деятельности зависит не только от уровня «предпринимательского интеллекта», но и от стиля межличностных отношений, который создается предпринимателем в семье, фирме и ряде других социальных ситуаций. Знание сопутствующих «симптомов-мишеней» особенно необходимо, когда человек испытывает внутренний дискомфорт при внешней успешности и кажущейся бесконфликтности. Люди с высокими и очень высокими деловыми достижениями нередко нуждаются в психологической помощи,

связанной с формированием необходимой для жизненных ситуаций самооценки и ослаблением чувства страха, тревоги перед неудачами и ошибками. Ослабление выраженности или полное и необратимое устранение внутреннего психологического и межличностного конфликтов с помощью различных форм психологического консультирования определяется точностью соответствия выбранного метода психологической помощи содержанию ведущего и сопутствующего «симптомов-мишеней», а также уровню индивидуального психического развития и личностного роста обследуемого.

Поэтому можно считать, что в психологическом консультировании психодиагностика выполняет так называемую предваряющую функцию. До начала консультирования дается психологическое заключение о содержании и выраженности «симптома-мишени». Результаты индивидуального психодиагностического обследования и сопоставление их со среднестатистическими нормами (по полу, возрасту, профессиональной принадлежности) являются первым источником информации о необходимости и формах психологического консультирования. Возникает реальная возможность учитывать индивидуальный психологический портрет человека и, следовательно, менять приемы и формы консультирования, перестраивать его тактику, менять длительность и объем.

Психодиагностика, взаимодействующая с психологическим консультированием, выполняет также экспертную функцию. Психодиагностические данные можно использовать для контроля за ходом и успешностью консультирования. Психодиагностика — обязательный этап выявления отсроченных позитивных и возможных негативных последствий психологического консультирования, определения «психологической цены» достигнутого душевного благополучия и психического комфорта человека. Благодаря психодиагностике консультант получает надежную обратную связь об изменениях или сохранении «симптома-мишени».

В процессе консультирования психодиагностика может выполнять функцию, связанную с выявлением психических состояний, переживаний самого консультанта. Этот аспект чрезвычайно важен и с точки зрения эффективности психологической помощи, и с точки зрения этики. Ведь психологическое консультирование — это не просто временная совместная работа двух случайно встретившихся людей. В подавляющем большинстве случаев — это совместное переживание важнейших жизненных проблем, процесс вживания

друг в друга, причем процесс динамичный, со множеством неожиданных отстудлений и незапрограммированных решений. Психолог должен уметь отслеживать свои переживания в ходе консультирования, диагностировать свое отношение к консультируемому, свои эмоции, энергетический потенциал, оценивать свои интеллектуальные возможности, уровень компетенции и притязания. Психодиагностика помогает и обучает консультанта наблюдать и понимать себя.

Для решения задач психологического консультирования психодиагност использует в основном три способа выявления психических особенностей человека, необходимых для определения «симптома-мишени». Во-первых, это наблюдаемые в реальных жизненных ситуациях поведенческие реакции. В некоторых случаях, например, при оказании психологической помощи в раннем возрасте, данные наблюдения могут оказаться единственным источником информации о формах работы психоконсультанта. Наблюдение как целенаправленное, специальным образом организованное и фиксируемое восприятие наблюдаемого объекта дает уникальную возможность — выявлять психические особенности человека в естественных для него условиях. Кроме того, с помощью наблюдения выявляются непроизвольные реакции человека, одновременно регистрируется вербальное и невербальное поведение, рассогласование между которыми — важнейший диагностический признак переживаемого состояния, свойственного личности.

Наблюдение может предварять применение ряда других психодиагностических средств, поскольку позволяет выявить те признаки поведения, которые должны быть изменены. Результаты наблюдения используются как внешний критерий успешности психологического консультирования, который зачастую может быть единственным. Ограничения применения наблюдения в психодиагностике связаны с надежностью полученных результатов, поскольку наблюдатель вольно или невольно может серьезно искажать их. Известен ряд ошибок наблюдения, связанных с личностью наблюдателя. Например, «эффект ореола» в наблюдении определяется склонностью к обобщению поведения наблюдаемого человека. Так, наблюдение за поведением человека в нескольких жизненных ситуациях переносится на поведение этого человека вообще, во всех ситуациях и всегда. Вокруг человека возникает ореол: «умный», «общительный», «тревожный», «хвастун» и т. д. Не допускается, что один и тот же человек может быть не только общительным, но и замкнутым, не только тревожным, но и эмо-

ционально уравновешенным, а иногда может вообще не походить на себя.

Ошибка «ложного согласия» основана на том, что наблюдатель в оценке поведения человека следует мнению окружающих, сложившемуся о нем и выражающемуся в формуле «все так говорят». Эта установка ближайшего окружения может быть перенесена психологом на наблюдаемого, что не всегда соответствует действительности.

Ошибка «средней тенденции» зависит от склонности ориентироваться на типичные, «среднестатистические» для каждого человека поведенческие проявления, а не на особые, отклоняющиеся от обычных, несвойственные формы, информативность которых для некоторых ситуаций может быть чрезвычайно высокой.

Ошибка «первого впечатления» возникает в результате неосознанного переноса сложившихся стереотипов восприятия на наблюдаемого человека. Стереотипы существуют по отношению к восприятию мужчин, женщин, людей определенных национальностей, профессий, внешних данных. Так, известно, что высокий лоб у мужчин воспринимается как признак выдающегося ума, жесткие волосы — признак сурового характера, женская красота — признак глупости, французы часто воспринимаются как легкомысленные, а американцы — как практичные. «Правдивость» первого впечатления связана скорее всего с его силой. Первая встреча с неизвестным ранее человеком оставляет самый яркий след в сознании, вызывает самую сильную реакцию.

Для предотвращения ошибок наблюдения психодиагност и психоконсультант должны придерживаться следующих правил:

1 — наблюдать за поведением конкретного человека достаточно длительное время;

2 — одновременно наблюдать поведенческие проявления, соответствующие какой-либо одной черте личности, а не личность во всех ее проявлениях;

3 — при наблюдении необходимо пользоваться общепринятым перечнем поведенческих проявлений, характеризующих наблюдаемые свойства личности, черты характера;

4 — наблюдать поведение, свойственное тем или иным чертам личности, а не сами черты личности, например, наблюдать речевые, мимические, пантомимические реакции тревоги, а не тревожность как свойство личности;

5 — необходимо иметь нескольких наблюдателей для наблюдения за поведением одного и того же человека.

Второй способ сбора психодиагностической информации — использование различных опросников, анкет, шкал самооценки. Опросные методы занимают ведущее место в диагностике личности и, конечно, не только благодаря легкости и простоте (часто только внешним) получения нужных сведений. Широта применения опросных методов связана прежде всего с высокой диагностичностью и возможностями прогноза. Данные, полученные с помощью опросников, основаны на представлении человека о самом себе, своем реальном или прогнозируемом поведении в различных жизненных ситуациях. Надежность опросных средств повышается за счет того, что для диагностики того или иного свойства личности предлагается несколько сходных или разнохарактерных ситуаций путем включения в текст повторяющихся вопросов или суждений.

Тем не менее опросники могут давать искажения, связанные с интеллектуальными возможностями и мотивацией человека. Надежность психологических данных, полученных с помощью опросников, снижается из-за низкого интеллектуального и общего культурного уровня обследуемых, отсутствия навыков самоанализа, использования неверных эталонов сравнения себя, в качестве которых чаще всего выступают лица из ближайшего окружения, а не человек вообще.

Мотивационные искажения обусловлены осознанным или неосознанным стремлением человека соответствовать (а в случае необходимости — не соответствовать) социально желательным, общепринятым групповым и профессиональным эталонам. Выраженная мотивация социального одобрения, социального принятия может привести к искаженному завышению при самооценке таких черт, как ответственность, самодисциплина, самостоятельность, эмоциональная устойчивость. Наиболее часто занижаются интеллектуальные возможности.

Мотивационная погрешность встречается преимущественно в случае экспертной психодиагностики, т. с. когда психодиагност выступает в качестве официального лица, выполняющего социальный заказ, а добровольность участия обследуемого рассматривается как само собой разумеющееся.

Искажение результатов анкетирования из-за выраженного стремления к социальному признанию, поддержке может быть связано с возрастом обследуемых, их семейным положением и половой принадлежностью. В юношеском возрасте, когда особым жизненным смыслом наполняются моральные, нравственные ценности, возможна завышенная оценка свойств личности, отра-

жающих моральную нормативность, чувство долга, социальную ответственность. У молодых людей, не вступивших в брачные отношения, возможна погрешность в оценке собственного отношения к проблемам семьи, брака, половых ориентации.

Мотивационная погрешность зависит от отношения обследуемого к психологу и самому обследованию. Положительное отношение к тестированию вызывает повышение оценок тех свойств личности, которые характеризуют эмоциональную стабильность, самоконтроль. Негативное отношение сопровождается повышением подозрительности, чувства вины, подавленности. К демонстрации социально желательных форм поведения, свойств личности обычно склонны обследуемые с высокой тревожностью (воспринимающие широкий круг ситуаций как опасные, угрожающие) и гиперсоциальностью (обладающие повышенным, болезненным чувством долга, бескомпромиссные в отношениях с людьми и с собой).

Мотивационная погрешность в значительной мере ослабевает, когда человек сам обращается к психодиагносту за помощью в решении своих проблем. Хотя и здесь психодиагност не застрахован от попыток симуляции и усиления каких-либо форм поведения, чаще всего выгодных обследуемому.

Стремление к минимизации мотивационной погрешности заставляет психологов, разрабатывающих опросники, вводить шкалы достоверности — вопросы, провоцирующие демонстрацию социально желательных, одобряемых личностных свойств. Например, «я никогда не опаздываю на работу или свидание» или «я иногда сплетничаю». Превышение допустимого предела баллов по шкале достоверности позволяет рассматривать полученный результат обследуемого как недостоверный и требует повторного обследования. Однако, прежде чем признавать результат недействительным, необходимо проанализировать причины искажений с учетом возраста, семейного положения, доминирующих личностных черт и субъективной значимости тестирования.

Третий путь получения психодиагностических данных — использование различных тестов и контролируемых экспериментальных ситуаций. Общеизвестно, что надежность и объективность тестов выше, чем наблюдений и самонаблюдений, поскольку они лишены субъективности, идущей от обследуемого или наблюдателя. При использовании тестов, экспериментальных процедур диагност контролирует фактически весь ход исследования, пытаясь поддерживать одинаковые условия для всех обследуемых.

При использовании тестовых методик важно соблюдать ряд правил, повышающих их диагностические и прогностические возможности. Прежде всего, в психодиагностическом исследовании используются только валидные и надежные методики. К сожалению, в подавляющем большинстве выпускаемых сборников, альманахов, практикумов не указывается надежность и валидность методик, рекомендуемых для практической работы, что снижает доверие как к самим тестам, так и к составителям сборников. Более того, в диагностических целях нередко применяются зарубежные методики, не адаптированные для работы в отечественных культурных условиях.

Результативность тестовых средств повышает стандартизация процедуры исследования. В данном случае надо иметь в виду, что обследование должно проводиться для всех обследуемых приблизительно в одно и то же время дня, в одном и том же помещении, одним и тем же диагностом. Особое внимание обращается на инструкцию к тестам. Всем обследуемым предъявляется одна и та же инструкция. Казалось бы, незначительная замена, например, «отметьте, как вы себя чувствуете в данный момент» на «как вы обычно себя чувствуете», приводит к получению данных о разных сторонах психической жизни человека: о переживаемом актуальном состоянии и относительно более устойчивых характеристиках личности. В психодиагностическом обследовании используется один и тот же стимульный материал. Не допускается предъявление одной части обследуемых, например, цветных изображений предметов для запоминания, а другой — черно-белых.

Для повышения объективности и надежности тестовых данных психодиагност может прибегать к различным приемам: маскировать истинные цели тестирования или неточно и неопределенно излагать требования к обследуемому. Такой прием часто используется в проективной психодиагностике, когда психодиагност ставит перед обследуемым неопределенную задачу и не дает никаких пояснений относительно путей и способов ее достижения. Например, при выполнении задания «нарисуй свою семью» у обследуемых часто возникает вопрос, как рисовать. В таких случаях диагност не дает четкого ответа, предоставляет обследуемому право выбрать наиболее удобный для него способ самовыражения. Возможна также неожиданная постановка задачи и отвлечение внимания. При проведении ассоциативного эксперимента на фоне предъявления ряда эмоционально нейтральных для обследуемого слов диагност называет эмоционально значимые, ключевые для него слова. Отвлечение

внимания достигается введением повторных заданий, вопросов, не относящихся к выявляемым личностным качествам. Нередко задача выявления истинных личностных свойств требует создания дополнительного эмоционального напряжения. Для этого используются, в частности, негативная оценка работы обследуемого, подчеркивание его неудач, промахов, а также денежная мотивация, действие неприятных раздражителей (шума, звуков и др.).

Тем не менее применение тестов имеет ряд ограничений. Ведь результаты выполнения заданий зависят от многих косвенных, неучтенных причин, например, отношения к психодиагносту, негативного предшествующего опыта общения с психологами, переживаемого состояния, самочувствия, организации обследования и т. д. В большинстве случаев не учитывается мотивация обследуемого, которая зачастую никак не стимулируется в процессе выполнения тестового задания. Известно, что высокая мотивированность на достижение успеха в выполнении заданий может негативно сказаться на фактических результатах. С подобным эффектом диагност сталкивается при выявлении интеллектуальных возможностей личности, что также не учитывается при тестировании.

Негативное влияние на успешность выполнения заданий может оказать и возникающая в процессе обследования тестовая тревожность. Вероятность ее возникновения особенно высока при диагностике уровня интеллекта. Наиболее часто тестовая тревожность возникает у обследуемых со средней или высокой выраженностью личностной тревожности.

Все большее распространение получает проективная психодиагностика. Суть ее в том, что обследуемый помещается в ситуацию, на которую он реагирует прежде всего в зависимости от личностного смысла этой ситуации для себя, собственного видения сложившейся обстановки, своего психического состояния, прошлого жизненного опыта, собственных мотивов. Уникальность проективных методик заключается главным образом в возможности изучать личность в целом, включая неосознаваемые механизмы поведения, движущие силы поступков и действий, вытесняемых из сферы сознания. Проективная психодиагностика выявляет социально неприемлемые личностные свойства, например, агрессию, склонность ко лжи. К проективным методикам относятся «ТАТ», «пятна Роршаха», методики С. Розенцвейга, Ф. Гудинаф и др. Наибольшей популярностью пользуются методики «Нарисуй человека», «Нарисуй семью» и другие рисуночные пробы.

Один из основных отличительных признаков проективного

обследования заключается в том, что обследуемому показывают неструктурированный или малоструктурированный, неопределенный стимульный материал, например, чернильное пятно, цветовые карточки, эпизод разговора между людьми, вырванный из контекста и т. д. Именно неопределенность побуждает обследуемого оценивать стимул не с точки зрения его объективного содержания (например, длины световой волны), а исходя из субъективного отношения к нему, личного принятия или непринятия. Неопределенность порождает многозначность объяснений увиден-ного. Попав в неопределенную ситуацию, человек вынужден организовывать свое поведение с опорой на собственное восприятие, собственные чувства и другие качества только своей личности.

Неопределенность стимула порождает и другие особенности проективной диагностики. Обследуемый получает не ограниченную ни временем, ни объемом, ни содержанием возможность ответа. Отсюда высокая вариативность индивидуальных ответов на один и тот же стимул. Тем самым проективные техники, как никакой другой психодиагностический метод, приближаются к раскрытию индивидуальности. Этому способствует также отсутствие «правильных» и «неправильных» ответов, раскрепощающее человека. Неопределенность, многозначность проективного метода усиливает специальным образом формулируемая инструкция, задача которой — максимально замаскировать цель исследования, побуждая человека неосознанно включать механизмы отождествления себя с героем методики и в то же время отказываться от присущих ему форм защиты.

Популярности проективных методик во многом способствуют отсутствие возрастных ограничений и доступность независимо от уровня образования, опыта самоанализа. Первый опыт проективной диагностики в форме рисования человека, автопортрета возможен в раннем школьном возрасте. Немаловажную роль в широкомасштабном распространении проективных методик играет простота «оборудования». Ведь для выполнения рисуночных проб психодиагносту необходимы лишь лист белой бумаги и карандаши.

К сожалению, в настоящее время сильные стороны проективной психодиагностики превратили ее в общедоступный инструмент, которым пользуются не только психологи-профессионалы, но и далекие от психологии люди. Даже в районных детских садах медсестра (в лучшем случае воспитатель) может попросить ребенка нарисовать человека, чтобы поставить ему «диагноз», готов он или не готов к обучению в школе.

Проективная методика — это тончайший механизм проникновения в самые глубокие слои человеческой души, в самые интимные, часто скрываемые от других стороны жизни. Проективные методики способны вскрыть механизмы психической защиты, создаваемые человеком для сохранения собственной целостности и душевного покоя; обнаружить проблемы во взаимоотношениях с самим собой и миром людей; выявить подавляемые неудовлетворенные потребности, страхи, тревоги, опасения человека, не всегда понятные ему самому. Поэтому использование проективных техник требует от психолога наивысшего мастерства, а интерпретации — глубоких знаний всех особенностей психологии человека. Не случайно, в зарубежных психологических школах на обучение некоторым проективным техникам отводится несколько лет! Кроме того, следует помнить, что интерпретация результатов проективной диагностики не может быть однозначной. Большой удельный вес в ней принадлежит субъективной позиции психодиагноста, той концепции механизма проекции, которой он придерживается.

Повышение надежности и объективности психодиагностического обследования, а следовательно, и эффективности психологического консультирования, связано с признанием многоаспектности переживаемых человеком проблем. Одновременное использование методик, выявляющих различные стороны их проявления: субъективные, реальные, осознаваемые, неосознаваемые — позволяет видеть человека в целом, в контексте его индивидуальной истории, личного, свойственного только ему жизненного опыта, в контексте самотворения его индивидуальной экологии.

Ниже приводятся методики для выявления особенностей поведения людей с различным уровнем тревожности: карта объективного наблюдения, шкала самооценки, а также проективная и экспериментальная методики.

Карта наблюдения тревожного поведения

Карта предназначена для выявления тревожного поведения. Основана на результатах наблюдения за поведением человека. Наблюдателю предлагается отметить в специальном бланке те особенности поведения, которые он успел заметить в наблюдаемом, а также частоту проявления каждой из них. После обработки результатов получают суммарный балл тревожного поведения. Чем выше этот балл, тем в большей степени человек склонен к тревожному поведению.

Поведение	Почти никогда	Иногда	Часто	Почти всегда
1	2	3	4	5
1. Начинает разговор тогда, когда находится наедине с человеком	1	2	3	4
2. Расстраивается, когда окружающие делают замечания относительно внешности	1	2	3	4
3. Расстраивается, когда окружающие делают замечания относительно деловых качеств	1	2	3	4
4. Легко соглашается с мнением других при совместном обсуждении деловых вопросов	1	2	3	4
5. Имеет одного-двух надежных друзей	1	2	о 3	4
6. В присутствии посторонних говорит тише обычного	1	2	3	4
7. Быстро .соглашается с мнением других при обсуждении личных вопросов	1	2	3	4
8. В присутствии посторонних говорит сбивчиво	1	2	3	4

Продолжение

1	2	3	4	5
9. Просит окружающих, даже друзей, о помощи редко, в крайних случаях	1	2	3	4
10. Смущается, когда задают вопросы, касающиеся личной жизни	1	2	3	4
11. Отвечает «не знаю», когда спрашивают о том, справится ли с работой, новой задачей	1	2	3	4
12. Выполняет порученные задания точно и в срок	1	2	3	4
13. Избегает ситуаций, связанных с риском	1	2	3	4
14. Проверяет и перепроверяет правильность выполнения заданий	1	2	3	4
15. Выполняет свои обязанности без возражений	1	2	3	4
16. Нуждается в помощи, поддержке при решении профессиональных и личных проблем	1	2	3	4
17. Добивается симпатии окружающих, охотно выполняя их просьбы	1	2	3	4
18. Предлагает окружающим свою	1	2	3	4

помощь по собственной инициативе				
19. Помогает окружающим в ущерб собственному времени и интересам	1	2	3	4
20. Рассказывает о себе фантастические, вымышленные истории	1	2	3	4
21. Приукрашивает свои поступки	1	2	3	4
22. Критические замечания окружающих воспринимает с обидой	1	2	3	4
23. Соблюдает правила общественного поведения	1	2	3	4
24. Приходит на работу, свидание раньше намеченного срока	1	2	3	4

Окончание

1	2	3	4	5
25. Избегает перемен в окружающем	1	2	3	4
26. Играет «героя», когда делают замечания	1	2	3	4
27. Обвиняет себя в случившихся с ним неудачах	1	2	3	4
28. Грызет ногти, когда что-то внимательно слушает или увлечен работой	1	2	3	4
29. Настораживается,	1	2	3	4

когда руково-дитель вызывает к себе				
30. Долго не решается сделать выбор	1	2	3	4
3 1 . Говорит о неприятных предчувст-виях	1	2	3	4

Шкала самооценки Спилбергера-Ханина

Шкала разработана известным американским психологом Ч. Спилбергером и адаптирована для отечественных условий Ю. Н. Ханиным. Предназначена для выявления состояния тревоги и тревожности как личностного свойства. В основе шкалы — субъективная оценка человеком своих ощущений, переживаний, действий. Наибольшие диагностические возможности шкалы проявляются при обследовании взрослых людей, начиная с 17 лет.

Для работы необходимы бланки «Шкала самооценки». Шкала содержит две подшкалы: 20 суждений (1-20) для выявления состояния тревоги и 20 (21-40) — для определения тревожности как свойства личности. Первая подписала называется подшкалой актуальной тревоги (АТ) или реактивной тревоги (РТ), вторая — подшкалой личностной тревожности (ЛТ).

Методика может применяться индивидуально или в группе из 10-15 человек, без ограничения времени. Обычно на заполнение обеих подшкал уходит не более 15-20 минут, при повторном обследовании — 5 минут.

Шкала самооценки (подшкала АТ)

Инструкция. Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже предложений и варианты возможных ответов справа. Зачеркните соответствующую цифру против каждого предложения под тем вариантом, который в большей степени выражает то, как вы чувствуете себя в данный момент. Работайте, сосредоточившись, и долго не задумывайтесь.

Состояние	Нет, это совсем не так	По жа-луй, так	Вер но	Сове р-шен но верн о

1	2	3	4	5
1. Я спокоен	1	2	3	4
2. Мне ничто не угрожает	1	2	3	4
3. Я нахожусь в напряжении	1	2	3	4
4. Я испытываю сожаление	1	2	3	4
5. Я чувствую себя свободно	1	2	3	4
6. Я расстроен	1	2	3	4
7. Меня волнуют возможные неудачи	1	2	3	4
8. Я чувствую себя отдохнувшим	1	2	3	4
9. Я встревожен	1	2	3	4
10. Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения	1	2	3	4
11. Я уверен в себе	1	2	3	4
12. Я нервничаю	1	2	3	4
13. Я не нахожу себе места	1	2	3	4
14. Я взвинчен	1	2	3	4
15. Я не чувствую скованности, напряженности	1	2	3	4
16. Я доволен	1	2	3	4
17. Я озабочен	1	2	3	4
18. Я слишком возбужден и мне не по себе	1	2 •	3	4
19. Мне радостно	1	2	<•> 3	4
20. Мне приятно	1	2	3	4

Шкала самооценки (подшкала ЛТ)

Инструкция. Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже предложений и варианты возможных ответов справа. Зачеркните соответствующую цифру против каждого предложения

под тем вариантом, который в большей степени выражает то, как вы чувствуете себя обычно. Работайте, сосредоточившись, и долго не задумывайтесь.

Состояние	Почти никогда	Иногда	Часто	Почти всегда
1	2	3	4	5
21. Я испытываю удовольствие	1	2	3	4
22. Я быстро устаю	1	2	3	4
23. Я легко могу заплакать	1	2	3	4
24. Я хотел бы стать таким же счастливым, как и другие	1	2	3	4
25. Я проигрываю из-за того, что недостаточно быстро принимаю решения	1	2	3	4
26. Я чувствую себя бодрым	1	2	3	4
27. Я спокоен, хладнокровен и собран	1	2	3	4
28. Ожидаемые трудности очень тревожат меня	1	2	3	4
29. Я слишком переживаю из-за пустяков	1	2	3	4
30. Я вполне счастлив	1	2	3	4
31. Я принимаю все слишком близко к сердцу	1	2	3	4
32. Мне не хватает уверенности в себе	1	2	3	4

33. Я чувствую себя в безопасности	1	2	3	4
34. Я стараюсь избегать критических ситуаций и трудностей	1	2	3	4
35. У меня бывает хандра	1	2	3	4
36. Я доволен	1	2	3	4
37. Всякие пустяки отвлекают и вол-нуют меня	1	2	3	4
38. Я так сильно переживаю свои ра-зочарования, что потом долго не мо-гу о них забыть	1	2	3	4
39. Я уравновешенный человек	1	2	3	4
40. Меня охватывает сильное беспо-койство, когда я думаю о своих делах и заботах	1	2	3	4

Обработка шкалы осуществляется с помощью «ключа». Следует учитывать, что каждая из подшкал содержит прямые и обратные суждения. Первые направлены непосредственно на диагностику состояния тревоги или тревожности как свойства личности, например, суждение 3: «Я нахожусь в напряжении» или суждение 29: «Я слишком переживаю из-за пустяков». О наличии тревоги в суждении 3 судят по ответам «пожалуй, так», «верно» и «совершенно верно». Тревожность в суждении 29 определяют ответы «иногда», «часто», «почти всегда».

В обратных суждениях тревога или тревожность диагностируются косвенно, через отрицание признаков спокойствия, эмоционального равновесия. Например, в суждении 1: «Я спокоен»

признаком тревоги будет ответ «нет, это не так», а в суждении 39: «Я уравновешенный человек» тревожность заключается в ответе «почти никогда».

В подписало АТ следующие суждения относятся к прямым: 3,4, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 17, 18; к обратным: 1, 2, 5, 8, 10, И, 15, 16, 19, 20.
В подшкале ЛТ следующие суждения относятся к прямым: 22, 23, 24, 25, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 40; к обратным: 21, 26, 27, 30, 33, 36, 39.

При определении актуальной тревоги АТ отдельно вычисляют суммы баллов по ответам на прямые (А) и обратные (В) суждения. Затем применяют следующую формулу: АТ = А — В 4- 50.

Для определения личностной тревожности ЛТ точно так же отдельно вычисляют суммы баллов по ответам на прямые (С) и обратные (Д) суждения и применяют формулу ЛТ = С — Д + 35.

Среднегрупповые значения по актуальной тревоге составляют 35,3±8,7 балла. Уровни АТ (в баллах): 0-30 — низкая; 31-45 — умеренная; 46 и более — высокая.

Среднегрупповые значения по личностной тревожности составляют 37,7±8,7 балла. Уровни ЛТ (в баллах): 0-30 — низкая; 31-45 — умеренная; 46 и более — высокая.

При интерпретации результатов, полученных для первой подшкалы, следует учитывать, что актуальная (реактивная) тревога характеризует временное переживание напряжения, беспокойства, озабоченности, скованности и т. д. Эти переживания сопровождаются определенными физиологическими реакциями, в частности, активацией сердечно-сосудистой и дыхательной систем, нарастанием вязкости слюны, усилением потоотделения и т. д. АТ представляет значимость той конкретной ситуации в целом (или большинства ее составляющих), в которой находится человек. Это реакция на те трудности, которые реально встают перед человеком в данный момент или он воспринимает происходящее в данный момент как трудность, опасность. Актуальная тревога — это эмоциональный ответ человека на все, что происходит с ним, в нем или вокруг него на момент обследования, это динамическая характеристика эмоциональных переживаний. С изменением значимости ситуации для человека возможно также изменение уровня АТ.

Низкий уровень АТ отражает недостаточно высокую значимость для человека той ситуации, в которой он оказывается на момент обследования. Это признак недостаточной актуализации потребностей организма, отсутствия заинтересованности в том, что происходит в мире и в самом себе. Низкий уровень тревоги может

также наблюдаться у людей, в эмоциональном опыте которых подобные ситуации встречались. Такой человек воспринимает происходящее или в соответствии с его объективной эмоциогенностью, или как незначащее, или как преодолимое. Он уверен в себе, доволен собой, своим состоянием, положением дел, внутренне расслаблен, настроен на успешное преодоление препятствий и чувствует в себе достаточно сил для этого.

При умеренной А Т человек придает повышенную значимость отдельным элементам ситуации или находит в себе силы и возможности контролировать свои эмоциональные переживания. Такой человек старается объективно оценивать возникающие ситуации, однако, это ему удается или не сразу, или он не совсем уверен в своих силах, возможностях, опыте. Поэтому возможно кратковременное, но не очень существенно нарушенное эмоциональное равновесие, снижение работоспособности. Восстановление эмоционального комфорта, уверенности в себе происходит довольно быстро.

Высокий уровень АТ свидетельствует о том, что ситуация, в которой находится человек, чрезвычайно важна для него. Она затрагивает актуальные на данный момент потребности, человек воспринимает ее как несущую угрозу его физическому существованию, престижу, авторитету в группе или собственной оценке самого себя. Человек, обладающий высокой АТ, чувствует напряжение, беспокойство, мышечную скованность. Он сконцентрирован на происходящем, которое кажется ему опасным и непреодолимым. Он недоволен собой, окружающими людьми, часто замыкается в себе.

По интерпретации результатов, полученных по второй подшкале, следует принимать во внимание особенности формирования и проявления свойств личности, а также ту роль, которую играют личностные свойства в адаптационном процессе. Тревожность — это относительно устойчивое свойство личности, характеризующее предрасположенность воспринимать достаточно широкий круг ситуаций как угрожающие и реагировать на них, как правило, развитием чувства беспокойства, тревоги.

Человек с низким уровнем ЛТ, как правило, воспринимает появившиеся трудности адекватно их объективной эмоциональной насыщенности. Угрожающими для него становятся в основном ситуации, представляющие реальную опасность для жизни, ставящие его на грань между жизнью и смертью. Поведение, взаимоотношения с окружающими регулируются уверенностью в успехе, в возможности разрешения конфликтов. В возникновении конфликтов

он часто обвиняет других людей; критические замечания окружающих переносит спокойно, без раздражения; похвалу, одобрение воспринимает как реально заслуженные.

При умеренном уровне ЛТ человек чувствует себя комфортно, сохраняет эмоциональное равновесие, работоспособность преимущественно в ситуациях, к которым он уже успел успешно адаптироваться, в которых он знает, как надо себя вести, знает меру своей ответственности. При осложнении ситуаций возможно появление беспокойства, тревоги. Однако в таких случаях люди с умеренной тревожностью быстро восстанавливают эмоциональное равновесие.

Высокий уровень ЛТ означает, что большинство ситуаций, в которых оказывается человек, воспринимаются как угрожающие ему, его престижу или самооценке. Поведение, взаимодействие с окружающими регулируются прежде всего эмоциями. Высокая эмоциональная чувствительность сочетается с повышенной ранимостью, обидчивостью. Замечания окружающих воспринимаются как порицание, оскорбление. Одобрение, поддержка, особенно комплименты, не вызывают доверия или принимаются за лесть. Конфликтные ситуации или избегаются, или вызывают чувство собственной вины. Неудачи часто переживаются как трагедии и надолго приковывают внимание, снижают активность, необходимую для их реального преодоления и анализа.

Тест тревожности для детей дошкольного возраста

Тест, разработанный американскими психологами Р. Тэмлом, М. Дорки и В. Аменом, предназначен для определения тревожности у детей 3,5 — 7 лет с нормальным развитием и психическими отклонениями.

Для проведения обследования необходимо иметь 14 рисунков: каждый состоит из основного и дополнительного, находящегося под основным.. Размер основного рисунка 11х8,5 см, дополнительного — 2,3х8,5 см. Рисунки выполнены в двух вариантах: для мальчиков (а) и девочек (б). Лицо ребенка, являющегося главным персонажем, на основном рисунке не прорисовано, дан лишь контур головы. На дополнительном рисунке изображены две детские головки, по размеру и ракурсу точно соответствующие контуру головы на основном. Рисунок представляет модель ситуации, типичной для жизни ребенка изучаемого возраста.

Рисунки предъявляются ребенку в строго указанном порядке. Обследование проводят индивидуально с каждым ребенком, в

отдельном помещении.

При предъявлении каждого рисунка экспериментатор дает строго определенную инструкцию:

1. Игра с младшими детьми. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) играет с малышами.»

2. Ребенок и мать с младенцем. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) гуляет со своей мамой и малышом.»

3. Объект агрессии. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое?»

4. Одевание. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) одевается.»

5. Игра со старшими детьми. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) играет со старшими детьми.»

6. Укладывание спать в одиночестве. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) идет спать.»

7. Умывание. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) в ванной.»

8. Выговор. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое?»

9. Игнорирование. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое?»

10. Агрессивное нападение. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое?»

11. Уборка игрушек. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) убирает игрушки.»

12. Изоляция. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое?»

13. Ребенок с родителями. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) со своими мамой и папой.»

14. Еда в одиночестве. «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка, печальное или веселое? Он (она) ест.»

Следует обратить внимание на то, что при предъявлении рис. 3 (объект агрессии), 8 (выговор), 9 (игнорирование), 10 (агрессивное нападение) и 12 (изоляция) экспериментатор не дает никаких пояснений к содержанию ситуаций. Во время обследования ребенку незадают никаких дополнительных вопросов. Все высказывания

ребенка, его интерпретацию ситуаций на рисунках заносят в специальный протокол, куда записывают также выбор, сделанный ребенком.

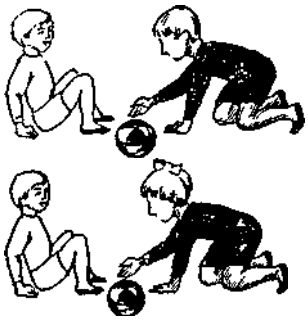


Рис. 1. Игра с младшими детьми

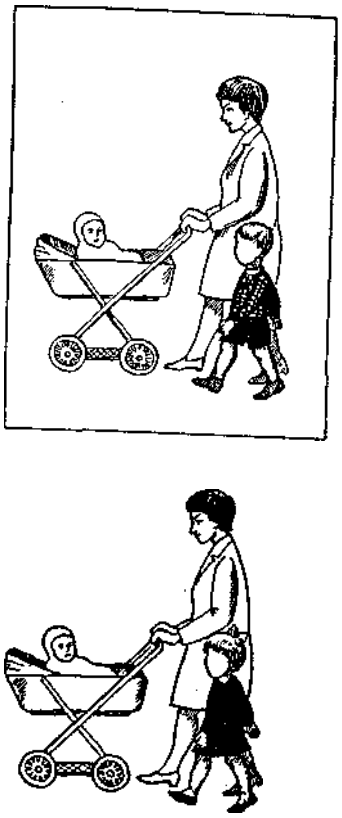


Рис. 2. Ребенок и мать с младенцем

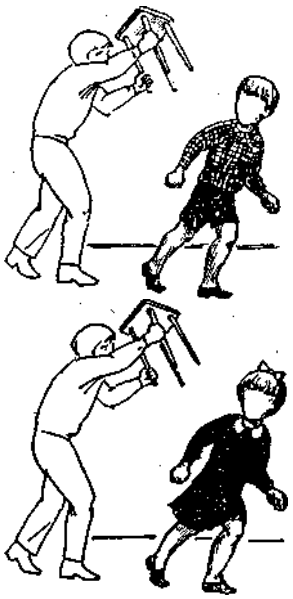


Рис. 3. Объект агрессии

Рис. 4. Одевание

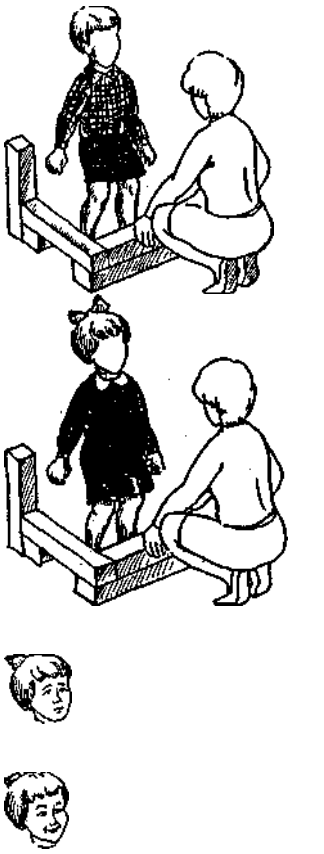


Рис. 5. Игра со старшими детьми

Рис. 6. Укладывание спать в одиночестве

Рис. 7. Выговор

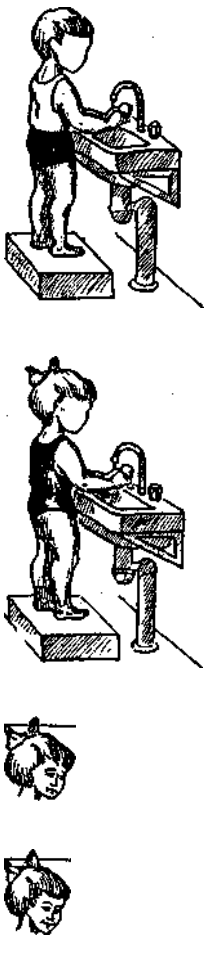


Рис. 8. Умывание

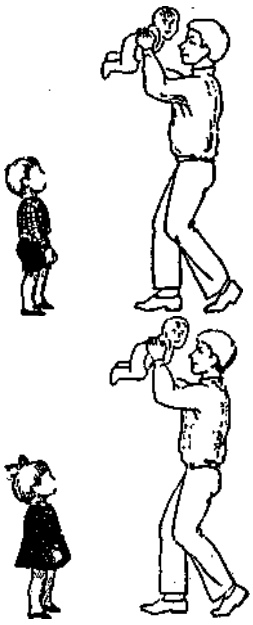


Рис. 9. Игнорирование

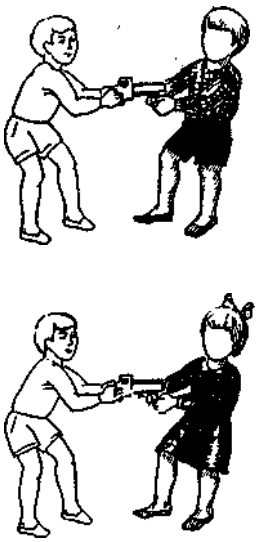


Рис. 10. Агрессивное нападение

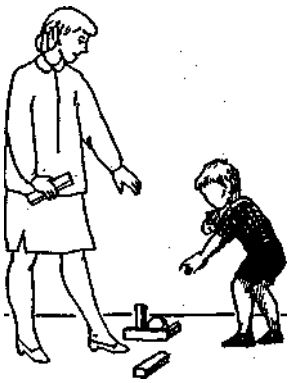
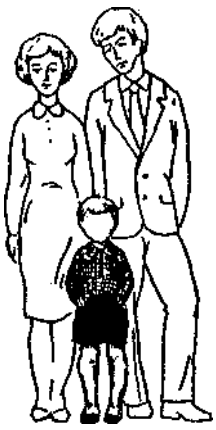


Рис. 11. Собирание игрушек

Рис. 12. Изоляция



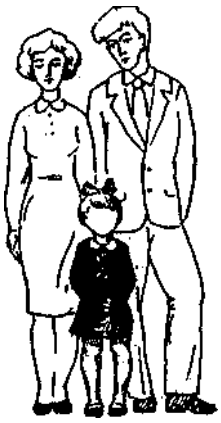


Рис. 13. Ребенок с родителями

Рис. 14. Еда в одиночестве

Образец протокола
Фамилия, имя Возраст
Дата обследования.

Рисунок	Высказывание	В1 лбор	
		Вес е-лое лицо	Печаль-ное лицо
1. Игра с младшими детьми			+
2 Ребенок и мать с младенцем		+	
3. Объект агрессии	Хочет ударить его стулом. У него грустное лицо		+
4. Одевание		+	
5. Игра со старшими детьми	Потому что у него дети	+	
6. Укладывание спать	Я всегда беру спать игрушку		+
7. Умывание	Потому что он умывается	+	
8. Выговор	Гуляет с мамой, люблю гулять с мамой	+	
9. Игнорирование	Потому что малыш тут	+	
10. Агрессивность	Потому что кто-то отбирает игрушки		+
11. Уборка игрушек	Печальное, потому что мама заставляет его, а он не хочет, не правда ли?		+
12. Изоляция	Мама хочет уйти	+	

	от него		
13. Ребенок с родителями	Мама и папа гуляют с ним, веселое лицо	+	
14. Еда в одиночестве	Пьет молоко, и я люблю	+	

На основании данных протокола вычисляется индекс тревожности (ИТ) ребенка. ИТ представляет процентное отношение эмоционально-негативных выборов (выбор печального лица) к общему количеству предъявленных рисунков (14). ИТ = количество эмоционально-негативных выборов / 14 * 100.

Дети в возрасте 3,5-7 лет по ИТ разделяются на 3 группы: 0-20% — низкий уровень тревожности; 20-50% — средний; свыше 50% — высокий.

Качественный анализ данных позволяет определить особенности эмоционального опыта ребенка в различных ситуациях, которые могут быть разделены на ситуации с положительной, отрицательной эмоциональной окраской и ситуации с двойным смыслом.

К ситуациям с положительной эмоциональной окраской относятся представленные на рис. 1 (игра с младшими детьми), 5 (игра со старшими детьми) и 13 (ребенок с родителями).

Ситуации с отрицательной эмоциональной окраской изображены на рис. 3 (объект агрессии), 8 (выговор), 10 (агрессивное нападение) и 12 (изоляция).

. Двойной смысл имеют ситуации на рис. 2 (ребенок и мать с младенцем), 4 (одевание), 6 (укладывание спать в одиночестве), 7 (умывание), 9 (игнорирование), 11 (уборка игрушек) и 14 (еда в одиночестве). Особенно высоким проективным значением обладают рис. 4 (одевание), 6 (укладывание спать в одиночестве) и 14 (еда в одиночестве). Дети, делающие в этих ситуациях трицательный эмоциональный выбор, с высокой степенью вероятности могут обладать высокой степенью тревожности. Дети, делающие отрицательный эмоциональный выбор в ситуациях 2 (ребенок и мать с младенцем), 7. (умывание), 9 (игнорирование) и 11 (уборка игрушек) с большой вероятностью могут обладать высоким или средним уровнем тревожности.

Для уточнения источника тревожности ситуации, моделируемые на рисунках, можно разделить по типу межличностных отношений.

Так, ситуации на рис. 1, 3, 5, 10 и 12 моделируют взаимоотношения между детьми (ребенок-ребенок); ситуации на рис. 2, 6, 8,9, 11 и 13 — взаимоотношения между ребенком и взрослыми (ребенок-взрослый); ситуации на рис. 4, 6, 7 и 14 моделируют повседневную деятельность ребенка, которую он совершает один; ситуация на рис. 6 с одинаковым основанием может быть отнесена как к ситуациям типа «ребенок-взрослый», так и к ситуациям «ребенок-ребенок».

При интерпретации данных тревожность, испытываемая ребенком в той или иной ситуации, рассматривается как проявление его отрицательного эмоционального опыта в этой или аналогичной ситуации. Высокий уровень тревожности свидетельствует о недостаточной эмоциональной приспособленности ребенка к тем или иным жизненным ситуациям. Эмоционально позитивный или эмоционально негативный опыт косвенно позволяют судить об особенностях взаимоотношений ребенка со сверстниками, взрослыми в семье, в детском саду, школе.

Модификация методики. При предъявлении рисунков все время дают одну и ту же инструкцию: «Как ты думаешь, какое лицо будет у этого ребенка?» После ответа, который заносят в протокол, задают вопрос «Почему?» Данные изменения в процедуру обследования были внесены с целью расширения проективных возможностей методики. При использовании авторского варианта дети в большинстве случаев повторяли раскрываемое экспериментатором содержание картинки. В модифицированном варианте возрастает степень свободы для ответов детей, а следовательно, расширяется перечень источников переживаемой тревоги.

Методика «Иголки»

Методика разработана А. В. Гридиным и С. Т. Посоховой для экспериментального выявления тревожности как свойства личности. Методика основана на актуализации в представлении человека столкновений в прошлом опыте с болевыми воздействиями.

Для проведения исследования необходим обычный стол. Психолог и обследуемый сидят с одной и той же стороны стола, обследуемый — справа от психолога. На расстоянии 20 см от края стола, где сидит психолог, мелом проведена линия. В результате поверхность стола делится на два поля: маленькое и большое.

Предварительно обследуемого спрашивают, были ли в его жизни неприятные ситуации, вызывающие ощущение физической боли, вызвали бы они беспокойство, тревогу, если бы повторились. Потом просят вообразить, что на всем маленьком поле плотно вбиты иголки, так что их острые концы выступают на 4-5 см над

поверхностью стола. Затем обследуемого просят представить свою эмоциональную реакцию, если он со всего размаха попадет кистью руки на это колючее поле.

После выяснения представленных эмоций обследуемому дают следующую инструкцию: «Закройте глаза и представьте, что на всей поверхности маленького поля вбиты иголки острием вверх. Вам необходимо, ударяя ладонью правой руки по столу, как можно ближе приблизиться к меловой линии. Как только вы почувствуете, что дальнейшее продвижение по столу грозит попаданием на иголки, остановите движение руки и откройте глаза».

Процедура повторяется дважды. Психолог, используя линейку, после остановки движения измеряет расстояние от меловой линии до кисти руки и подсчитывает среднее арифметическое по двум попыткам. Чем больше среднее расстояние от меловой линии до кисти, тем ниже стрессоустойчивость человека, слабее выражено чувство личной безопасности в напряженных ситуациях, тем больше ему свойственно чувство тревоги, беспокойства за свое физическое существование, тем вероятнее срывы эмоционального поведения.

Рекомендуемая литература

1. Абрамова Г. С. Введение в практическую психологию. Брест, 1993.

2. Ассаджиоли Р. Психосинтез: Теория и практика. М., 1994.

3. Гарбузов В. И. Практическая психотерапия. СПб., 1994.

4. Гринсон Р. Практика и техника психоанализа. Новочеркасск, 1994.

5. Данилова Б. Л. Как стать собой. Психотехника индивидуальности. М., 1994.

6. Емельянов Ю.Н. Активное социально-психологическое обучение. Л., 1985.

7. Захаров А.И. Как предупредить отклонение в поведении ребенка. М., 1993.

8. Киппер Д. Клинические ролевые игры и психодрама. М., 1993.

9. Классический психоанализ детского возраста. Красноярск, 1994.

10. Кондратенко В. Т., Донской Д. И. Общая психотерапия. Минск, 1993.

11. Московский психотерапевтический журнал. 1992. № 1, 2.

12. Мэй Ролло. Искусство психологического консультирования. М., 1994.

13. Овчарова Р.В. Справочная книга школьного психолога.

М., 1993.

14. Пезешкиан Н. Позитивная семейная психотерапия. Семья как психотерапевт. М., 1993.

15. Перлз Ф. Опыты психологии самопознания: Практикум по гештальт-терапии. М., 1993.

16. Перлз Ф. Внутри и вне помойного ведра. Практикум по гештальт-терапии. СПб., 1995.

17. Практика психосинтеза / Сост. и ред. Дж. Томас. СПб., 1992.

18. Психодраматический и психодирективный подходы в групповой работе с людьми / Метод, описание и комментарии Е. В. Сидоренко. СПб., 1992.

19. Психологическая служба в педагогическом институте. Кировоград, 1993.

20. Психотерапевтические тетради, что такое психотерапия. Вып. 1. 1993.

21. Развивающие игры для детей. М., 1990.

22. Роджерс К. О групповой психотерапии. М., 1993.

23. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека. Пер. с англ. М., 1994.

24. Рудестам К. Групповая психотерапия. М., 1993.

25. Сатир В. Как стороить себя и свою семью. М., 1992.

26. Франкл В. Человек в поисках смысла. М., 1990.

27. Чеснокова И.И. Проблема самосознания в психологии. М., 1977.

28. Фейдимен Дж., Фрейзер Р. Личность и личностный рост. М., 1992. Вып. 3.

29. Ферруччи П. Кем мы можем быть. М., 1990.

30. Хорни К. Невротическая личность нашего времени: Самоанализ М.: Изд-во МГУ, 1993.

...Жизнь течет определенным образом, и природа идет единым путем, и притом простым, и каждому возрасту дано его время, так что слабость детей, пылкость юношей, строгость правил у людей зрелого возраста, умудренность старости представляются естественными чертами характера, которые надлежит приобретать в свое время...

Марк Туллий Цицерон

Часть 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ И ПСИХОТЕРАПЕВТИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В ОСОБЫХ СЛУЧАЯХ

Глава 1. Помощь людям в особых случаях и ситуациях

Страхи (фобии)

Мы привыкли к определенным формам поведения в обществе и считаем их нормальными. Они как бы соответствуют логике событий и нашим представлениям. Но есть люди, форма реагирования которых на наши слова и поступки, на происходящее вокруг отличается непривычностью и своеобразием. Это, как правило, вызывает у нас недоумение, тревогу, недовольство или мысль о психической ненормальности человека. Однако не все непривычные реакции — свидетельство психического нездоровья. Многие из них являются результатом сочетания врожденных особенностей темперамента и характера с неправильностями воспитания или следствием болезненных реакций на определенные трудности, выступают как защитные формы поведения, не всегда осознаваемые теми, у кого они есть. Другие люди, напротив, настолько тщательно следят за своим поведением и внешним видом, что возникает вопрос, зачем это делается. Иногда все эти особенности вызывают не только недоумение и сожаление, но и агрессию с нашей стороны. Что же происходит? Чтобы в этом разобраться, давайте рассмотрим, что это за особенности и с чем они связаны. Постараемся понять таких людей и помочь им. А, может быть, среди этих «странных» людей узнаем и самих себя.

Одной из разновидностей особых психологических и поведенческих реакций являются различного рода страхи (фобии) того, на что другие люди особо не реагируют и потому не понимают глубины переживаний тех, с кем это происходит. У детей это может быть боязнь темноты, различных животных, воды и т. д. Большинство окружающих детские страхи воспринимают как результат каприза, дефектов воспитания, повышенной впечатлительности, недостаточной развитости логического мышления, глупости: «вырастет — поймет». Когда с подобными проявлениями сталкиваются у взрослых — реакция несколько иная. На первое место обычно выходят оценки типа: «ненормальный», «псих», «лечиться надо», т. е. такие проявления расцениваются прежде всего как неадекватность, ненормальность. Между тем большинство фобий

встречаются у психически здоровых лиц и являются по существу своему образованиями психологического плана. Рассмотрим наиболее распространенные из них и попытаемся понять, вследствие чего они возникают и что сам страдающий может сделать, если страхи появились у него или его близких.

Достаточно часто встречаются страхи закрытых или открытых пространств, высоты или подземных помещений, страх покраснеть, нелепо или смешно выглядеть в глазах окружающих, потерять над собой контроль. У некоторых возникает ужас перед публичным выступлением, боязнь пользоваться некоторыми видами транспорта. Бывают страхи загрязнения, заражения какими-либо заболеваниями и, наконец, ничем объективно не обоснованный страх смерти или сумасшествия. Особую группу представляют так называемые навязчивости, с проявлениями которых сталкивается почти каждый из нас: это навязчивый счет (окон, номеров трамваев, машин, чисел на билетах и т. д.), своеобразные повторяющиеся движения головой, подергивания, введение в речь постоянно повторяющихся определенным образом слов, которые могут быть совсем неуместны и не соответствовать контексту. Навязчивых проявлений множество, и все они появились не просто от плохого воспитания. Появление каждого из них имеет свою предысторию и обусловлено определенными причинами и закреплено практикой. Все эти сложные образования являются своего рода защитными ритуалами, позволяющими в какой-то момент снять психическое напряжение и скрыть растерянность в ответственных ситуациях.

Итак, это — форма психологической защиты. Но оптимальна ли такая защита по существу? В какой-то момент выручившая человека, она в дальнейшем становится неадекватной, а поэтому нуждается и подлежит замене. Но вот на вопрос: «Всегда ли нужно заменять ее», можно ответить по-разному. В принципе, если она в дальнейшем больше мешает, чем помогает, и у человека есть желание и силы заменить ее на адекватную или убрать вовсе, то этим следует заняться. Однако каждый это должен решить сам. Поэтому мы разберем в дальнейшем только те формы страхов, которые человеку безусловно мешают, но он чаще всего не в состоянии самостоятельно с ними справиться и невольно зависит от них.

Для удобства рассмотрения разделим страхи на группы. Начнем с группы страхов, называемых социофобиями, так как они проявляются в социально значимых для человека ситуациях. К ним относятся: боязнь публичных выступлений, страх покраснеть или вспотеть в обществе, страх потерять контроль над своим поведением,

сказать что-то невпопад, упасть. Статистически ими чаще всего страдают молодые мужчины. Как правило, это застенчивые, робкие, малообщительные люди с затрудненной адаптацией к новым ситуациям и новым людям. Обычно они воспитывались в атмосфере гиперопеки, подавления личной активности в семье, разной степени социальной изолированности. Как правило, это единственный ребенок в семье с большим количеством взрослых женщин или без отца. У некоторых из них застенчивость и замкнутость наблюдались с раннего детства: они с трудом переносили детские учреждения, скованно чувствовали себя в школе, а страхи, как правило, впервые обнаруживались в период полового созревания. По мере становления личности и социальной адаптации к обществу эти проявления или «затихали», или исчезали вовсе.

Иногда человеку, страдающему фобиями, удается разобраться в себе, понять причину страха и принять себя таким, как он есть, со всеми своими особенностями (внешними и внутренними), научиться справляться с ними или не обращать на них особого внимания. Но в серьезных конфликтных ситуациях, перенапрягающих человека, болезненные явления могут возникнуть вновь.

В случае неразрешения внутреннего конфликта, ухода от него, человек теряет веру в себя, и тогда страх с новой силой обрушивается на него. Внешне это проявляется, кроме страха, в нерешительности, уходе от ответственности, невозможности самостоятельно принимать решения. Возникает болезненное отношение к себе. Именно в этот момент необходима помощь психолога или психотерапевта.

При умеренной выраженности страха часто удается сохранить веру в свои силы. Тогда можно начать тренировки с фиксации внимания на расслаблении, ощущении тепла и тяжести, спокойствия, уверенности в себе. После этого возможен переход на тренировки в реальных ситуациях с постепенным возрастанием нагрузки и обязательным осуществлением поставленной цели на каждом занятии.

Перед тренировками необходимо выявить свои сильные стороны и опираться именно на них, подключая свои способности, ум и волю. Если самостоятельные занятия через месяц-два не дадут эффекта, не надо отчаиваться и считать дело проигранным. Следует обратиться за помощью к психологу, чтобы лучше понять себя, объективно оценить свои психологические параметры, составить новый план тренировок и осознать, что именно скрывается за симптомом. Затем следует разрешение актуального конфликта, который имеет место при любых фобиях. Если вы сами понимаете

суть конфликтной ситуации, попытайтесь ее обязательно разрешить.

Если вы от природы застенчивы, нерешительны, тревожно-мнительны, не спешите ломать себя. Умный застенчивый человек чтобы достичь успеха, не обязательно должен воздействовать на других путем прямого давления, силой или быть поведенческим лидером, директором, начальником. Того же самого результата можно достичь будучи теоретическим, интеллектуальным лидером, прекрасным специалистом, консультантом и т.д., т.е. фактически ведущим, обладая умом, дальновидностью, даром предвидения и умением просчитывать ситуации. Правильно выбранная стратегия и тактика поведения в жизненных ситуациях позволяет «не дергаться», а опираться на сильные стороны совершенно иного, иногда даже противоположного силе плана. И в частной жизни умение не действовать «нахрапом» очень высоко ценится, особенно женщинами. Не рекомендуется также «плакаться», всем рассказывать о своих недостатках и немощах. С этим обращаются к специалистам, близким, друзьям.

Особам женского пола с такими проявлениями слабости характера приспособиться к жизни гораздо легче, чем мужчинам, потому что «умения» краснеть, смущаться, быть неуверенной и слабой по существу своему являются «положительным сальдо» в глазах сильного пола, особенно по контрасту с сильными, прямыми и грубыми женщинами, т. е. слабости иногда тоже могут быть своеобразной силой. Все зависит от того, с какой точки зрения оценивать. Если вы болезненно реагируете на свои внешние реакции и испытываете затруднения в общении, являясь руководителем, то без ущерба для своего статуса и здоровья вы можете организовать группу психологической поддержки; поручить дела, связанные с личными контактами и массовыми мероприятиями, своему заместителю по связям с общественностью; иметь постоянного психолога, с которым можно готовиться к ответственным встречами, проигрывать различные варианты собственного поведения с целью оптимизации своей деятельности и поддержки душевного равновесия.

Если вы руководитель и видите, что у подчиненных есть проблемы, мешающие успешной деятельности предприятия, и вы хотите им помочь, можно организовать тренинги по успешному взаимодействию группы и улучшению психологического климата в коллективе.

Рассмотрим группу страхов, выраженных в виде опасений возникновения определенных заболеваний (кардиофобия, канце-

рофобия, лиссофобия), условно называемых нозофобиями. Статистически они встречаются примерно одинаково у мужчин и женщин в зрелом возрасте. Внешние проявления их не всегда выглядят чисто психологическими образованиями, так как включают и соматические (телесные) проявления.

Картина кардиофобии обычно складывается из страха возможного заболевания сердца и смерти от этого. Внимание человека постоянно фиксировано на особенностях работы сердца («бьется сильно», «перебои», «останавливается», «неправильно работает»), из-за чего возникают постоянное нервное напряжение, тревога и образуются уже вторичные страхи всего того, что может спровоцировать ухудшение деятельности сердца (физических нагрузок, переутомления и т.д.). Эти люди держат руку на области сердца, считают пульс, предпочитают находиться ближе к телефону, носят с собой лекарства, читают медицинскую литературу, часто проверяются у врачей. Они тревожны, эмоционально лабильны, общительны, в работе могут забыть о своих «недугах», пока кто-то или что-то не напоминает им о сердце. Врачи-терапевты никогда не обнаруживают в деятельности их сердца какой-либо серьезной патологии. Они об этом знают, вроде верят, но... боятся.

Чем же они отличаются от настоящих «сердечников», людей с реальными тяжелыми заболеваниями сердца? Настоящий «сердечник» обычно не говорит о своем заболевании с посторонними, он активен, бодр, работоспособен, за все берется, много и продуктивно работает. Не очень верит врачам и лекарствам. Его надо удерживать от непосильных нагрузок и заставлять принимать лекарства, отдыхать, соблюдать режим. Он скорее беспечен в отношении здоровья. Сравнили? Теперь сами попробуйте отличить кардиофобика от больного-сердечника.

Итак, в случае кардиофобии психологическое беспокойство заставляет человека с серьезных психологических проблем переключить внимание на деятельность сердца, таким образом сохраняя равновесие. Задача страдающего кардиофобией состоит в том, чтобы проанализировать свои проблемы и попытаться их разрешить, а не прятаться за мнимую болезнь сердца. В данном случае «болит душа» или что-то иное и необходима помощь психолрга и психотерапевта, чтобы как можно раньше приступить к адекватному лечению, поскольку вторичные проявления болезни появляются достаточно быстро и могут привести к снижению трудоспособности и ипохондризации, а также уходу человека «в болезнь».

Что в таких случаях человек может сделать сам? Если он подозревает

у себя болезнь сердца и не может избавиться от этой мысли, надо сначала пойти к терапевту и проверить деятельность сердца. Если заболевание не подтверждается и кардиограммой, надо обратить внимание на те факторы, которые могли спровоцировать неприятные ощущения: чрезмерная выпивка, переутомление или перегрев, непривычная физическая нагрузка, эмоциональный стресс, сексуальные неудачи, присутствие при какой-то внезапной кончине и т. д. Если возникшее состояние через некоторое время не проходит, а страх и тревога нарастают, следует обратиться к психотерапевту, так как ему легче, чем психологу, разобраться в' особенностях психических и физических проявлений этого недуга. Однако и в этом варианте необходимы подробное психологическое исследование личности и анализ актуальной ситуации: за фобией всегда прячется возможность ухода от разрешения проблем психологического характера, чего сам страдающий может и не осознавать.

Страдающие канцерофобией (страхом заболеть онкологическими заболеваниями) выглядят не столько беспокойными, сколько угнетенными, мрачными, пристально следящими за изменениями своего веса и внешнего вида. В прямом смысле слова их «гложут» страшные мысли. Они реже других делятся своими переживаниями, но тоже активно интересуются медицинской литературой и всеми новинками лечения болезней. В данном варианте самым главным является немедленное обследование в соответствующем учреждении. И только при абсолютно профессиональном заключении онколога может вестись активная психологическая работа. В этих случаях необходимо подключать к психотерапевтической работе и близких, поскольку к моменту обращения за помощью они уверили своих родных в наличии у них «страшного» заболевания. Самим «канцерофобикам» быстрее всего помогают «сдвинуться с точки» интересная работа, удачное замужество (женитьба), творческие начинания, создание новых перспектив, иногда смена обстановки, не считая регулярной работы с психологом по преодолению внутренних конфликтов.

Люди, страдающие лиссофобией (страхом сумасшествия), могут быстро успокоиться даже после одной удачной беседы с психологом или психотерапевтом, если с помощью психологических методик удается предметно показать и доказать очевидность их нормальных ответов и реакций, логического мышления. Затем следует переключиться на анализ и решение актуальных конфликтных ситуаций, как внешних, так и внутренних. Если же человеку не удается унять страх самостоятельно или с помощью посторонних,

следует обратиться к психотерапевту или психиатру.

Не так уж редко встречаются люди со страхом открытых и закрытых пространств, определенных видов транспорта (особенно метро), страхом перемещения в пространстве без сопровождающих. Логически эти страхи трудно объяснить, но всякий раз, попадая в указанные ситуации, люди испытывают безотчетный страх, тревогу, беспокойство с ощущением нехватки воздуха, «помрачением в голове», сердцебиением и потливостью. Обычно эти люди не ездят и не ходят одни, не остаются в помещениях, и даже сама мысль об этом приводит их в ужас. Во всем остальном они полностью уверены в себе, как правило, хорошо работают, все успевают и никому не жалуются на свое состояние, кроме близких, да и то, если в них уверены. Они даже в помещениях могут находиться и работать одни, если не знают об этом. То есть не само помещение действует на них плохо, а мысль о том, что они в нем одни, а это уже очень похоже на страх перед одиночеством. Исходя из этого и нужно вести поиски истоков данного чувства, тщательно анализируя актуальные проблемы пациента. Параллельно необходима постоянная тренировочная работа по приучению себя к пространству и транспорту. Формы и приемы тренировок могут быть различными. Можно сначала проигрывать ситуацию в уме, постепенно приближая тренинговые занятия к реальной действительности, с выходом в конечном итоге на объект страха. Возможна тренировка по преодолению страха непосредственно на объекте.

Другие, более редкие виды страха, в принципе, по механизмам возникновения мало отличаются от вышеописанных, и работа по их преодолению или дезактуализации идет по обычной схеме.

Итак, если у вас или ваших близких имеются какие-то страхи или особенности поведения, не надо смеяться над этим, бояться этого, избегать таких людей, следует выслушать их (но не жалеть), стараться помочь или направить к психологу или психотерапевту.

Если это касается вас, то вы должны твердо верить, что это поправимо, это не психическая бол'езнь, а психологический феномен. В любом варианте необходимо подробное психологическое исследование с выявлением наиболее сильных сторон личности и тех особенностей, которые мешают вам успешно функционировать. Проанализируйте актуальную ситуацию (лучше с чьей-то помощью). Постарайтесь выявить свои внутренние и внешние конфликты, способы реагирования на трудности, типы реакций на препятствие (стресс), самооценку, мотивацию поступков, идеалы.

Обязательно вспомните, за счет чего и каким образом вы

преодолеваете трудности и внутренние противоречия. Если вы обнаружили, что «прячется» за страхом, приступайте к разрешению конфликтной ситуации и тренировкам. Начинать можно с аутогенной тренировки или упражнений на расслабление и успокоение. Научились владеть телом, ощущениями, чувствами? Можно переходить к реальным тренировкам, шаг за шагом приближаясь к полному владению собой.

Еще раз напомним о главном. Не разобравшись в своих психологических особенностях, не ломайте себя и усилием одной лишь воли не заставляйте себя преодолевать нерешенные внутренние проблемы. Проблему надо выявить, понять, разрешить, а не «задавить» — в этом секрет ее преодоления. В противном случае, если вам и удастся преодолеть симптом, т. е. внешнее проявление страдания, то без разрешения коренных конфликтов личности через время обязательно появится нечто иное как знак того, что внутренняя причина болезни души осталась, поскольку всякий страх или иной необычный психологический феномен есть сигнал о нашем душевном неблагополучии.

Кризис «подросткового возраста»

Поведение, отличающееся от общепринятого, чаще всего встречается в подростковом возрасте. Наиболее стойкие и выраженные отклонения называют акцентуацией характера. В последние десятилетия авторы, изучающие эту патологию, предложили несколько классификаций таких отклонений. Наиболее обоснованной и чаще всего применяемой у нас на практике является классификация А. Е. Личко, рассматривающая формы проявления нарушений поведения с учетом причин, факторов, мотивов, лежащих в их основе (как биологических, так и социально-психологических).

Не останавливаясь специально на биологических основах, обратим особое внимание на социально-психологические особенности подросткового возраста как причины нарушений поведения.

«Пубертатный кризис» характеризуется перепадами настроения без достаточных причин, повышенной чувствительностью к оценке посторонними внешности, способностей, умений. При этом внешне подростки выглядят самоуверенными, безапелляционными в своих суждениях. Сентиментальность порой уживается с черствостью, а болезненная застенчивость — с развязностью, показной независимостью, борьбой с авторитетами, общепринятыми правилами и нормами, обожанием случайных кумиров. В это время происходит определение подростками себя как личности, как индивидуальности. С психоаналитических позиций это расценивается

как «распад детского Я» и необходимость синтеза нового «взрослого Я», образование «Сверх-Я». Именно этот процесс рассматривается как источник всех трудностей и нарушений поведения подростков. К этому прибавляются кризисы «авторитета» и «сексуальный». Поведенчески крайними выражениями этого являются побег из дома и бродяжничество.

По мнению А. Е. Личко и его сотрудников, специфические подростковые реакции обусловлены и воздействием социальной среды, окружающей ребенка. К таким реакциям А. Е. Личко относит реакции эмансипации, группирования со сверстниками, хобби-реакции и реакции, обусловленные формирующимся сексуальным влечением. Рассмотрим их вкратце.

Реакция эмансипации проявляется в стремлении освободиться от опеки и контроля всех старших: родителей, учителей, воспитателей и старшего поколения в целом. Эта реакция может распространяться на все установленные порядки, правила, законы, нормы поведения и духовные ценности, что является способом самоутверждения в обществе и мире. Проявления этой реакции могут быть весьма разнообразными, наблюдаются периодически или постоянно в виде поступков или высказываний, отдаления от родителей, вплоть до побегов из дома из желания «пожить свободной жизнью», даже в тех случаях, когда дома вполне благополучная обстановка.

Реакции группирования со сверстниками имеют давнюю историю, наблюдаются практически во всех странах, но закономерности их образования до сих пор не выяснены и недостаточно изучены. Существует два типа подростковых групп: одни отличаются однополостью, наличием постоянного лидера и фиксированным ролевым распределением, в них царит подчиняемость и помыкание одного другим. Такие группы могут иметь своею территорию, тщательно охраняемую от других, в борьбе с которыми протекает жизнь группы. В этих группах царят свой язык, условные знаки, клички, обряды. Это — мужские группы.

Другие группы — разнополы, их состав и лидер непостоянны, группа подвижна, жизнь в ней минимально регламентирована, без каких-либо четких требований.

Серьезную опасность представляют группы в закрытых заведениях типа интернатов, спортивных лагерей и им подобных, где они, по существу, могут быть хозяевами положения и главным регулятором поведения подростков. Именно в таких группах чаще всего возникают алкоголизация, наркомания, противоправное

поведение. С этими явлениями довольно трудно бороться, тем более что лидерами таких групп являются подростки с гипер-тимными чертами, очень сильные, активные и общительные; реже лидерство достается подросткам с истероидными чертами характера. И если родители не имеют власти над ребенком и не могут ничего противопоставить интересам группы, судьба их сына — в руках чужих непредсказуемых людей.

В таком случае знание психологических особенностей подростков родителями, учителями, воспитателями, тренерами иногда оказывается единственным, что поможет правильно направлять развитие детей и контролировать их поведение.

Хобби-реакция, или реакция увлечения составляет важнейшую черту подростка. Хобби связаны с влечениями, наклонностями и интересами личности. Это может быть хоккей, футбол, мотоспорт, автомашины, поп-музыка, радиотехника, рисование, музыка, история, разведение рыб и животных, коллекционирование, танцы, увлечение экстравагантной одеждой, картежные игры, пари на деньги, игральные автоматы, компьютеры и т. д.

Каждый подросток выбирает хобби, соответствующее его внутренним потребностям, что очень важно для понимания его внутреннего мира, а для родителей и воспитателей является прекрасным средством для понимания и управления его поведением.

Детские поведенческие реакции проявляются в поведении, похожем на таковое в более младших возрастных периодах, и выражаются в различных реакциях.

Реакция отказа от контактов, игр, еды возникает у детей, внезапно оторванных от семьи, привычного образа и места жизни (переезд, помещение в закрытые детские учреждения, смена школы и т.д.).

Реакция оппозиции возможна из-за чрезмерных претензий или непосильной для ребенка нагрузки, вследствие утраты внимания со стороны матери и близких (появление нового ребенка, отчима или мачехи). В этих случаях возможны мнимые болезни, стремление избавиться от «противника» и другие негативные проявления: прогулы, побеги, нарочитая алкоголизация, словом, любые приемы, способствующие привлечению внимания и тому, чтобы его пожалели.

Реакция имитации — это стремление подражать во всем определенному типу или образу (от родителей до героев книг и кино). Именно желанием подражать своему идеалу, «строить из себя» бандита и убийцу иногда обусловлены жестокость и преступность

подростков, которые, к сожалению, усиленно рекламируются телевидением.

Реакция компенсации, когда неуспехи в одной области компенсируются успехами в другой. Например, физически слабый подросток, чтобы выделиться, становится эрудитом.

Реакция гиперкомпенсации выражается в стремлении добиться успеха именно в той области, где он слаб: заика увлекается художественным чтением; робкий стремится совершать отчаянные поступки и т. д. Приглядитесь к окружающим и себе, и вы найдете такие же реакции у взрослых людей.

Реакции, обусловленные сексуальным влечением, — наименее изученная область жизни подростков. Сюда относятся подростковый онанизм — индивидуальный и групповой, ранние сексуальные связи, транзиторный гомосексуализм и некоторые иные проявления. В этом возрасте половое возбуждение может вызываться множеством внешне индифферентных раздражителей (мышечным напряжением, тряской в транспорте, страхом, болью и т. д.), и если при этом достигается оргазм, то кольцо взаимосвязи между этими явлениями легко замыкается и в дальнейшем может быть источником сексуальных проблем. В этом же возрасте формируются эмоциональные реакции на сексуальное возбуждение и формы социального поведения в зависимости от акцентуации характера. Именно поэтому вся информация о сексе (в литературе, по радио, на экране) должна подаваться с учетом того, что основными ее «потребителями» являются подростки.

Акцентуации характера

Теперь мы подошли непосредственно к рассмотрению акцентуаций характера, обусловливающих формы поведения, которые необходимо знать окружающим подростков людям, чтобы правильно строить свое поведение при общении с ними. Перед тестированием необходимо помнить, что акцентуированные личности не являются патологическими. Они характеризуются выделением ярких черт характера.

Характерологический опросник К. Леонгарда

Опросник предназначен для выявления акцентуаций, т. е. определенного направления характера. Включает 88 вопросов, 10 шкал, соответствующих определенным акцентуациям. Первая шкала характеризует личность с высокой жизненной активностью, вторая шкала показывает возбудимую акцентуацию. Третья шкала говорит о глубине эмоциональной жизни испытуемого, четвертая показывает склонность испытуемого к педантизму. Пятая выявляет повышенную

тревожность, шестая — склонность к перепадам настроения, седьмая говорит о демонстративности поведения испытуемого, восьмая — о неуравновешенности поведения. Девятая шкала показывает степень утомляемости, десятая — силу и выраженность эмоционального реагирования.

Инструкция. Вам будут предложены утверждения, касающиеся вашего характера. Если вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте знак «+», если нет — знак « —». Над вопросами долго не думайте, правильных и неправильных ответов нет.

Текст опросника

1. У вас чаще веселое и беззаботное настроение?
2. Вы чувствительны к оскорблениям?
3. Бывает так, что у вас на глаза навертываются слезы в кино, театре, в беседе и т. п. ?
4. Сделав что-то, вы сомневаетесь, все ли сделано правильно, и не успокаиваетесь до тех пор, пока не убедитесь еще раз в том, что все сделано правильно?
5. В детстве вы были таким же смелым, как все ваши сверстники?
6. Часто ли у вас резко меняется настроение от состояния безграничного ликования до отвращения к жизни, к себе?
7. Являетесь ли вы обычно центром внимания в обществе, компании?
8. Бывает ли так, что вы беспричинно находитесь в таком ворчливом настроении, что с вами, лучше не разговаривать?
9. Вы серьезный человек?
10. Способны ли вы восторгаться, восхищаться чем-нибудь?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Вы быстро забываете, если вас кто-либо обидит?
13. Мягкосердечны ли вы?
14. Опуская письмо в почтовый ящик, проверяете ли вы, проводя рукой по щели ящика, что письмо полностью упало в него?
15. Стремитесь ли вы всегда считаться в числе лучших работников?
16. Бывало ли вам страшно в детстве во время грозы или при встрече с незнакомой собакой (а может быть, такое чувство бывает и теперь, в зрелом возрасте)?
17. Стремитесь ли вы во всем и всюду соблюдать порядок?
18. Зависит ли ваше настроение от внешних обстоятельств?
19. Любят ли вас ваши знакомые?
20. Часто ли у вас бывает чувство внутреннего беспокойства,

ощущение возможной беды, неприятности?

21. У вас часто несколько подавленное настроение?

22. Бывали ли у вас хотя бы один раз истерика или нервный срыв?

23. Трудно ли вам долго усидеть на одном месте?

24. Если по отношению к вам несправедливо поступили, энергично ли вы отстаиваете свои интересы?

25. Можете ли вы зарезать курицу или овцу?

26. Раздражает ли вас, если дома занавес и скатерть висят неровно, пытаетесь ли вы сразу поправить их?

27. Вы в детстве боялись оставаться одни в доме?

28. Часто ли у вас меняется настроение без причины?

29. Всегда ли вы стремитесь быть достаточно сильным работником в своей профессии?

30. Быстро ли вы начинаете сердиться или впадать в гнев?

31. Можете ли вы быть беззаботно веселым?

32. Бывает так, что ощущение полного счастья буквально пронизывает вас?

33. Как вы думаете, получился бы из вас ведущий в юмористическом спектакле?

34. Вы обычно высказываете свое мнение людям достаточно откровенно, прямо и недвусмысленно?

35. Вам трудно переносить вид крови? Не вызывает ли это у вас неприятных ощущений?

36. Любите ли вы работу с высокой личной ответственностью?

37. Склонны ли вы выступать в защиту лиц, по отношению к которым несправедливо поступают?

38. В темный подвал вам трудно, страшно спускаться?

39. Предпочитаете ли вы такую работу, где действовать надо быстро, но требования к качеству выполнения невысоки?

40. Общительны ли вы?

41. В школе вы охотно декламировали стихи?

42. Убегали ли вы в детстве из дома?

43. Кажется ли вам жизнь трудной?

44. Бывает ли так, что после конфликта, обиды вы до того рас-1 строены, что идти на работу кажется просто невыносимым?

45. Можно ли сказать, что при неудаче вы не теряете чувство юмора?

46. Предприняли бы вы первые шаги к примирению, если бы вас кто-либо обидел?

47. Вы Лень любите животных?

48. Возвращаетесь ли вы, чтобы убедиться, что оставили дом или рабочее место в таком состоянии, что там ничего не случится?

49. Преследует ли вас иногда неясная мысль, что с вами и вашими близкими может случиться что-то страшное?

50. Считаете ли вы, что ваше настроение очень изменчиво?

51. Трудно ли вам докладывать (выступать на сцене) перед большим количеством людей?

52. Вы можете ударить обидчика, если он вас оскорбит?

53. У вас очень велика потребность в общении с другими людьми?

54. Вы относитесь к тем, кто при каких-либо разочарованиях впадает в глубокое отчаяние?

55. Вам нравится работа, требующая энергичной организаторской деятельности?

56. Настойчиво ли вы добиваетесь намеченной цели, если на пути к ней приходится преодолевать массу препятствий?

57. Может ли трагический фильм взволновать вас так, что на глазах выступают слезы?

58. Часто ли вам бывает трудно уснуть из-за того, что проблемы прожитого дня или будущего все время крутятся в голове?

59. В школе вы иногда подсказывали своим товарищам или давали списывать?

60. Потребуется ли вам большое напряжение воли, чтобы пройти одному через кладбище?

61. Тщательно ли вы следите за тем, чтобы каждая вещь в вашей квартире была всегда на одном и том же месте?

62. Случается ли, что будучи перед сном в хорошем настроении, вы на следующий день встаете в подавленном, длящемся несколько часов?

63. Легко ли вы привыкаете к новым ситуациям?

64. Бывают ли у вас головные боли?

65. Вы часто смеетесь?

66. Можете ли вы быть приветливым даже с тем, кого явно не цените, не любите, не уважаете?

67. Вы подвижный человек?

68. Вы очень переживаете из-за несправедливости?

69. Вы настолько любите природу, что можете назвать ее другом?

70. Уходя из дома или ложась спать, проверяете ли вы, закрыт ли газ, погашен ли свет, заперты ли двери?

71. Вы очень боязливы?

72. Изменяется ли ваше настроение при приеме алкоголя?

73. В вашей молодости вы охотно участвовали в кружке художественной самодеятельности?

74. Вы расцениваете жизнь несколько пессимистически, без ожидания радости?

75. Часто ли вас тянет путешествовать?

76. Может ли ваше настроение измениться так резко, что радостное состояние вдруг сменяется угрюмым и подавленным?

77. Легко ли вам удается поднять настроение друзей в компании?

78. Долго ли вы переживаете обиду?

79. Переживаете ли вы долгое время горести других людей?

80. Часто ли, будучи школьником, вы переписывали страницу в вашей тетради, если случайно ставили в ней кляксу?

81. Относитесь ли вы к людям скорее с недоверием и осторожностью, чем с доверчивостью?

82. Часто ли вы видите страшные сны?

83. Бывает ли, что вы остерегаетесь того, что броситесь под колеса проходящего поезда, или, стоя у окна многоэтажного дома, остерегаетесь того, что можете внезапно выпасть из окна?

84. В веселой компании вы обычно веселы?

85. Способны ли вы отвлечься от трудных проблем, требующих решения?

86. Вы становитесь менее сдержанным и чувствуете себя более свободно, приняв алкоголь?

87. В беседе вы скупы на слова?

88. Если вам необходимо было играть на сцене, вы смогли бы войти в роль, чтобы позабыть о том, что это только игра?

При подсчете баллов на каждой шкале опросника Леонгарда для стандартизации результатов значение каждой шкалы умножается на определенное число, указанное в «ключе» к методике.

«Ключ»

1. Г-1. Гипертимы Х 3 (умножить значение шкалы на 3).

+: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77. —: нет.

2. Г-2. Возбудимые Х 2.

,ч +: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81. -: 12, 46, 59.

3. Г-3. Эмотивные Х 3.

+: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79

-: 25.

4. Г-4. Педантичные Х 2.

+: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83.

-: 36.

5. Г-5. Тревожные Х 3.

+ : 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82.

-: 5.

6. Г-6. Циклотимные Х 3.

+ : 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84. —: нет.

7. Г-7. Демонстративные Х 3.

+ : 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88. -: 51.

8. Г-8. Неуравновешенные Х 3.

+: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86. —: нет.

9. Г-9. Дистимные Х 3.

+: 9, 21, 43, 75, 87. -: 31, 53, 65.

10. Г-10. Экзальтированные Х 6. +: 10, 32, 54, 76.

—: нет.

Описание акцентуации по Леонгарду

1. Демонстративный тип. Высокие оценки по этой шкале говорят о повышенной способности к вытеснению, демонстративности поведения.

2. Педантичный тип. Высокие оценки говорят о ригидности, инертности психических процессов, долгом переживании травмирующих событий.

3. Застревающий тип. Основная черта этого типа — чрезмерная стойкость аффекта со склонностью к формированию сверхценных идей.

4. Возбудимый тип. Таким людям свойственна повышенная импульсивность, ослабление контроля над влечениями и побуждениями.

5. Гипертимический тип. Высокие оценки говорят о постоянном повышенном тоне настроения в сочетании с жаждой деятельности, высокой активностью, предприимчивостью.

6. Дистимический тип. Этот тип является противоположным предыдущему, характеризуется сниженным настроением, фиксацией на мрачных сторонах жизни, идеомоторной заторможенностью.

7. Тревожно-боязливый тип. Основная черта — склонность к страхам, повышенная робость и пугливость, высокий уровень тревожности.

8. Циклотимический тип. Людям с высокими оценками по этой шкале соответствует смена гипертимических и дистимиче-ских фаз.

9. Аффективно-экзальтированный тип. Лицам этого типа свойственен большой диапазон эмоциональных состояний, они легко

приходят в восторг от радостных событий и в полное отчаяние от печальных.

10. Эмотивный тип. Это чувствительные и впечатлительные люди, отличаются глубиной переживаний в области тонких эмоций в духовной жизни человека.

Возможно применение опросника как индивидуально, так и в группе,-второй вариант предпочтительнее. При этом каждый испытуемый должен иметь текст опросника и лист для ответов.

Опросник применяется как для психологической консультации, так и с целью профотбора и профориентации.

Остановимся на основных, наиболее часто встречающихся и довольно четко отличающихся друг от друга акцентуациях характера. Сразу отметим, что люди с акцентуациями характера не психически больные, но отличаются от всех других довольно четкими и жесткими особенностями поведения, которые они осознают, но с которыми сами не всегда могут справиться, да и не очень замечают их. Будучи неправильно понятыми окружающими, они могут вносить сложности во взаимоотношения в семье и коллективе. Знание и учет их необычности помогут правильной расстановке сил в коллективе и позволят руководителю с успехом использовать их достоинства и максимально нивелировать
недостатки.

Итак, рассмотрим основные типы акцентуаций характера: эпилептоидный, истероидный, шизоидный, циклоидный, сенситивный и психастенический.

Эпилептоидный, или эксплозивный тип. Главными чертами этого типа являются склонность к дисфории (плохому настроению) и аффективной взрывчатости, напряженность инстинктивной сферы, вязкость, тугоподвижность, тяжеловесность и инертность, охватывающие все сферы психики: от моторики до эмоциональности и мышления. Этого рода субъекты медленно и долго думают, зато обстоятельно, с учетом множества вариантов и подробностей. Они не принимают быстрых решений и никогда не отказываются от своих слов. Дела выполняют точно, скрупулезно, аккуратно и всегда доводят начатое до конца. Они во всем и всегда пунктуальны и аккуратны; все вещи у них лежат на своих местах и находятся в идеальном порядке. На них всегда можно положиться. Они никогда никого не подводят. Но у них без видимых причин может возникнуть агрессивно-подавленное настроение, в котором они могут давать аффективные реакции. В таком состоянии их лучше не трогать, надо переждать и в дальнейшем не напоминать об этом. Они

обидчивы и долго помнят причиненное им зло. В привязанностях чрезвычайно постоянны, это однолюбы, не терпящие измен. Они ревнивы и могут быть мстительны; с ними нельзя безнаказанно зло шутить. Подростки такого типа для снятия плохого настроения могут злоупотреблять алкоголем, но зато не употребляют неалкоголических токсических веществ. В этом же возрасте могут проявляться садистские и мазохистские тенденции. Они редко и только в состоянии дисфории уходят из дому и, как правило, сами же возвращаются. Они привязаны к дому и не могут без него жить. Как подростки, так и взрослые люди этого типа проявляют стремление к властвованию. Они сильны физически, обычно приземисты, имеют крупную голову, тяжелую нижнюю челюсть. Они медлительны в движениях, аккуратны. Осторожно относятся ко всему новому, незнакомому. Предпочитают жить реальностью, а не мечтами. Любят хорошо поесть и поспать, сексуальны. Они мало конформны, но сами о себе так не думают. Среди них много одаренных людей, достигших большого успеха.

Учитывая изложенное, подумайте, где лучше применить человека с такими особенностями: по-видимому, там, где требуются постоянное внимание, дисциплинированность, аккуратность, обстоятельность, точность, высокая работоспособность и выносливость, ответственность за порученное дело и умение довести его до конца при любых обстоятельствах. Но его нельзя торопить, надоедать советами и указаниями, особенно, если последующее указание противоречит предыдущему. Это ответственный, самостоятельный и исполнительный работник. Если вы, читатель, находите у себя такие черты, задумайтесь и критически отнеситесь к своим недостаткам, а достоинства используйте в полную силу, а также избегайте ситуаций, ведущих к декомпенсации состояния, аффективным срывам и недовольству собой. Если это не получается без посторонней помощи, обратитесь к психологу или психотерапевту, чтобы отрегулировать свое поведение и чувства и научиться избегать ненужных «срывов». Обязательно проверьте, подходит ли вам характер работы.

Истероидный тип представлен людьми совершенно иного склада. Основными их особенностями являются эгоцентризм, жажда постоянного внимания к своей персоне, ожидание восхищения, удивления, сочувствия. Короче, он ждет даже плохого, но не безразличия. Наряду с этими особенностями, могут иметь место склонность к фантазированию, внушаемость, артистичность во внешности и поведении, эффектность позы и одежды и чаще всего

выраженная (но может быть и мнимая) эмоциональность. Это чаще женщины, очень яркие, эффектные, умеющие произвести впечатление и всех очаровать. Но не ждите от них участия, сочувствия, проникновенности, углубленности в проблемы.

Эти черты характера проявляются и формируются довольно рано, обычно уже в детстве. Такие дети любят быть в центре внимания, читать гостям стихи, танцевать, петь, постоянно быть У всех на виду; не любят, когда хвалят других. Они даже любят хорошо учиться не от любви к предмету, а для того, чтобы их приводили в пример другим, поощряли, хвалили, выделяли. С наступлением пубертатного периода эти черты обостряются. В случае серьезных конфликтов такие подростки могут совершать Демонстративные суициды, рассчитанные на впечатление (порезать вены на руках, выпить много безобидных таблеток). Они могут вполне достоверно изображать страдания, симулировать почти любое заболевание, но только в том случае, если есть кому это показать или доказать, т. е. все рассчитано на зрителя.

Другой разновидностью реакций с целью воздействия на окружающих является бегство в болезнь, остающееся орудием воздействия истероидной личности на всю жизнь. Такие люди страдают какими-то необыкновенными, таинственными, неизлечимыми заболеваниями, лечатся «у всех знаменитостей», «прошли все виды лечения», о которых подробно рассказывают. Страдание написано на их лице, когда они об этом рассказывают. Они прекрасно выглядят, всегда ухожены, одеты ярко, по последней моде, обо всем осведомлены и знают все сплетни города. Среди них нередки псевдологи и мифоманы. Это как раз те люди, которые верят в то, что сами выдумали. В коллективах они претендуют на лидерство или на исключительное положение. Но поскольку серьезно их проблемы группы не увлекают и они не способны на ежедневный напряженный труд, они оказываются вожаками на час: быстро пасуют перед трудностями и не выносят обыденности постоянного труда. Их увлечения всегда оригинальны, но находятся в пределах царящей сегодня моды, и здесь они также поверхностны, как и во всем другом. Типологически они слабы. Они эротичны, но сексуально холодны и требуют постоянного доказательства чувств со стороны партнера. В помощи психолога нуждаются только в случае серьезной декомпенсации, поскольку достаточно хорошо приспосабливаются к жизни и умеют адаптироваться к изменяющимся условиям лучше многих нормальных. Они коммуникабельны, привлекательны, легки в общении. Обычно преуспевают в тех профессиях, где можно

постоянно себя демонстрировать, быть в центре внимания, очаровывать, увлекать. Вполне могут успешно работать в бизнесе (не на ведущих ролях), быть секретаршами, представителями по работе с общественностью, в средствах массовой информации, рекламе, всевозможного вида лотереях и т. д., т. е. там, где их особенности — необходимое условие успешности в профессии. В случае декомпенсации с ними успешнее работа специалиста противоположного пола.

Родителям, не желающим иметь детей с подобными отклонениями, можно порекомендовать как можно реже открыто восхищаться своими детьми, демонстрировать их успехи и достоинства окружающим: не потакать во всем и не формировать завышенную оценку и эгоцентризм, не оправдывать их во всем и не выполнять их капризы; приучать к труду и пониманию чувств своих близких.

Шизоидный тип поведения характеризуется замкнутостью, отгороженностью от окружающих, нежеланием и неспособностью устанавливать контакты с окружающими, сниженной способностью к общению. Людям этого типа присуща противоречивость черт характера и поведения: холодность и утонченная чувствительность, упрямство и податливость, апатичная бездеятельность и напористая целеустремленность, необщительность и назойливость, застенчивость и бестактность, привязанность и антипатия, богатство внутреннего мира и бесцветность внешних проявлений, рациональная рассудительность и нелогичные поступки. Подобные черты характера формируются в детстве. Такие дети держатся, как взрослые, и поражают необычностью реакций на обычные поступки и требования взрослых.

Подростковый период является для них очень тяжелым испытанием, поэтому родители должны очень внимательно следить за ними в это время. В случае изменения состояния требуется срочная психологическая, а иногда и психиатрическая помощь. Именно в этот период их замкнутость может перерасти в отчужденность, а повышенная чувствительность и утомляемость заставляют их все больше отдаляться от живых и подвижных сверстников. Их внутренний мир закрыт для окружающих. Внешняя сдержанность и холодность в проявлении чувств делают их непривлекательными и настораживают окружающих. Такие подростки очень терпимы к сверстникам, многое молча сносят от близких, подчиняются установленному распорядку, но иногда могут дать неожиданную эмоциональную реакцию при попытке проникнуть в их внутренний мир и скорее откроются малознакомым людям, чем близким друзьям.

Они способны периодически публично высказывать очень точные критические замечания в адрес окружающих без учета их последствий для себя. Сами себя они оценивают вполне критически. В коллективе обычно без каких-либо усилий с их стороны, исключительно из-за своей необычности, они находятся на особом положении, хотя и не нуждаются в этом. В принципе, они независимы от чужого мнения, чем вызывают уважение и заставляют держать дистанцию. Начинающий осознавать и улавливать свою необычность шизоид находит выход в том, что строит свой внутренний мир, в нем отреагирует на внешние вредности. Не обойденные талантом шизоиды рано становятся математиками, выдающимися физиками-теоретиками, писателями-фантастами, философами, поэтами и композиторами. Не случайно большинство известных человечеству гениев родом именно из этих «отклоняющихся».

Для близких этих подростков важно понять и принять их такими, какие они есть, стараться помогать им и развивать их способности, регулируя быт, труд и отдых. Важно также не давать им уходить слишком вглубь себя, чтобы они полностью не отрывались от реальной жизни. Необходимо постараться избегать серьезных и длительных конфликтов, могущих спровоцировать психические эксцессы.

Если в коллективе есть такой человек, директору нужно поменьше обращать внимания на его странности и поактивнее использовать его способности к творческому труду, интеллектуальную одаренность и спокойно поручать ему создавать самые фантастические штаны и проекты, во время коррегируя и приспосабливая их к существующей реальности. Не забывайте, что это создатели всех новых идей и направлений в науке, изобретательстве, искусстве, музыке, литературе и технике. За это им требуются такие поблажки, как свободный режим работы, организация отдыха (так как они не умеют отдыхать), материальное обеспечение и хорошие бытовые условия (сами они за это бороться не будут), так как это сохраняет их работоспособность. В семейной жизни к ним вполне можно приспособиться, если не обременять их бытовыми мелочами и не конфликтовать по пустякам, естественно, если вы согласны терпеть их особенности и длительные «уходы» в творческий процесс. В идеальном варианте им необходим «свой» постоянный психолог, который помогал бы поддерживать психологическую форму.

Циклоидный тип акцептуации обычно отчетливо проявляется к 16-19 годам, когда завершается половое созревание. Декомпенсация

начинается с субдепрессивных проявлений: апатии, раздражительности, утреннего упадка сил, когда трудно сосредоточиться. Все валится из рук, любое дело требует невыносимых усилий, общество тяготит, а компании, любимые ранее, уже не привлекают. Пропадает в недавнем прошлом хороший аппетит. Все, что раньше радовало, приобретает трагическую окраску. Они намного хуже учатся. В этом состоянии любой конфликт может привести к серьезному ухудшению самочувствия, возможны даже суицидные попытки. Мрачный период может продолжаться 2-3 недели, месяц, а потом все выравнивается и может сразу перейти в полную противоположность: мир расцветает, настроение улучшается, энергия бьет через край, все дается легко и просто. Наверстываются все «долги» по учебе, появляются новые знакомые, компании, увлечения. Человек все успевает, все может, и все его радует.

По мере взросления циклические смены настроения могут сглаживаться, а могут продолжаться всю жизнь, и человеку остается только приспособиться к этим полосам и «планировать себя» в расчете на них. За время подъема эти люди успевают сделать столько, что средний нормальный человек не может себе даже вообразить. Именно эти люди способны «свернуть горы». Надо только набраться терпения, стойко переносить периоды упадка и не допускать перехода депрессии в болезненную стадию. Внешне это пластичные, хорошо сложенные, полноватые люди, очень контактные, живые, участливые, эмоционально привлекательные, склонные помогать другим, хорошо работать и отдыхать, заниматься спортом, ходить в походы. Они почти всегда являются душой компании, эмоциональным центром жизни. Это прекрасные общественные деятели, директора, руководители любых начинаний и предприятий. Им все удается в периоды подъема. Они великолепно понимают других людей, умеют ценить их достоинства и прощать недостатки. Это лучшие друзья. Умея радоваться, они умеют и хотят радовать других. Поэтому окружающим нужно набраться терпения и помочь такому человеку в период упадка: их ни в коем случае нельзя увольнять (это для них гибельно в прямом смысле слова), нельзя забывать, необходимо поддерживать у них веру в себя и будущее, тормошить их, не оставлять одних. Они нуждаются в помощи психолога только в период упадка, но близкие им люди должны пытаться их немного сдерживать, если они «перебирают», и в пике своего хорошего состояния, так как они не придерживаются никакого режима и работают на износ.

Совсем иную группу представляют люди с сенситивным и

психастеническим типами акцентуаций характера. Выраженные сенситивные проявления отчетливо выступают только после пубертатного возраста (16-19 лет) и совпадают с моментом самостоятельного вступления в жизнь.

В детстве у них часто наблюдаются боязливость, пугливость, страх темноты. Они боятся одни оставаться дома, иногда пугаются животных. Не любят компаний сверстников, подвижных игр, озорства; они застенчивы в присутствии посторонних. С близкими контактируют тепло, поддерживают отношения со всеми членами семьи, ласковы с ними. Из занятий предпочитают рисование, лепку, тихие игры. Школа их пугает, они с трудом привыкают к классу и учителям, очень болезненно реагируют на смену обстановки и коллектива. Таких детей опасно переводить в другой класс, менять учителя или школу. Сама по себе учеба им не трудна, но они боятся отвечать у доски, так как теряются, и поэтому ничего не могут вспомнить. По этой же причине они плохо пишут контрольные и сдают экзамены, а неопытные и невнимательные учителя иногда считают их чуть ли не умственно отсталыми, усугубляя и без того повышенную ранимость этих детей. Если учителя понимают их и могут отличить незнание от стеснительности, то с годами они'начинают хорошо учиться и чувствовать себя в школе не хуже, чем дома. При смене жизненного стереотипа после окончания школы, когда социальная нагрузка резко возрастает, и без того повышенная чувствительность и чувство собственной недостаточности резко обостряются. К родным же всегда остается детская привязанность, сохраняется теплота. Они с удовольствием переносят опеку взрослых, подчиняются и не конфликтуют с ними, постоянно уступая во всем. У них рано формируется чувство долга, ответственности, высокие моральные и этические требования к себе. Именно у себя они находят массу недостатков, и если ищут самоутверждения, то не за счет тех сфер, в которых сильны, а именно там, где чувствуют свою неполноценность. Робкие стараются выглядеть развязными и заносчивыми, пытаются руководить, быть избранными старостами и т. д. Однако их хватает лишь на то, чтобы внешне изображать то, что они для себя решили. С этой же целью сенситивные люди стремятся овладеть агрессивными видами спорта. Они разборчивы в выборе друзей и очень привязчивы в дружбе.

Суицидальное поведение

Суицидальное поведение также относится к распространенной патологии поведения подростков. Именно в этом возрастном периоде оно отличается многообразием: это суицидальные мысли, намерения,

высказывания, угрозы, попытки. Во многих европейских странах оно настолько распространено, что занимает 2-3-е место среди причин смертности в этом возрасте.

До 13-летнего возраста суицидальные попытки практически не встречаются. Начиная с 14-15 лет эта активность резко возрастает, достигая максимума к 16-19-летнему возрасту.

Действительно ли подросткам так присуща мысль о смерти? Нет. Статистически выявлено, что в 90% случаев суицидальное поведение в виде угроз, высказываний, намерений — это «крик о помощи», адресованный прежде всего своим близким. Это значит, что ребенок испытывает высочайший дискомфорт, причины которого толком понять не может, а в форме, понятной родителям, высказать не умеет. Иногда суицидальные попытки подростков носят просто демонстративный характер. Однако не надо понимать это так, будто все происходит «ни с чего» или «нарочно». Конечно, элемент шантажа может присутствовать в таком шаге, но никто никогда не знает точно, что произойдет на самом деле и чем все может закончиться. Трагические истории довольно часты. И если ваш ребенок доведен до такого состояния, поверьте, лучше разобраться в своих отношениях и сменить стиль общения во избежание трагедии. Необходимо все бросить и заняться жизнью того, за кого вы в ответе. В настоящее время развита помощь подросткам, открыты социальные пункты, не считая специализированных психологической и психиатрической служб. Помочь ребенку в период становления личности разобраться в главном, научить преодолевать трудности, создать перспективу, просто посочувствовать ему и принять его таким, каков он есть, — это чаще всего спасти человека на всю жизнь. Психологи располагают достаточным арсеналом методов, методик анализа и в состоянии помочь родителям найти выход из сложившейся ситуации.

Что же обычно провоцирует суицидное поведение неустойчивых подростков? Статистически наиболее часто это вызвано потерей родителей и близких, распадом семьи вследствие развода, семейной дезорганизацией с властной жестокой матерью и безвольным отцом.

Далее по значимости следуют школьные проблемы, особенно у мальчиков. Длительный неуспех по предметам, отсутствие положительного контакта с учителями и детьми опасны для не очень интеллектуально одаренных, повышенно чувствительных и робких подростков, страдающих к тому же пониженными адаптационными возможностями.

У девочек суицидальное поведение может быть спровоцировано неожиданной беременностью в сочетании со страхом наказания со стороны родителей; разрывом с объектом любви в сочетании с униженным чувством собственного достоинства; стыдом из-за обнаруженной мастурбации. Мальчики обычно демонстрируют или совершают суицид под воздействием алкогольного опьянения. Выбираемые ими способы сведения счетов с жизнью зависят от особенностей характера. При демонстративном поведении чаще используются порезы вен, отравление неядовитыми лекарствами, реже — повешение, что особенно опасно, так как вместо показной, как правило, наступает реальная смерть. Последние годы часто причиной суицида служит призыв на военную службу, о которой он наслышан ужасов и полагает, что лучше умереть дома, чем там от издевательств.

Что могут сделать присутствующие, наблюдая такие формы поведения? Прежде всего, это хотя и не психическое заболевание в чистом виде, но всегда — состояние, опасное для жизни. В такой ситуации любой взрослый должен вступить в контакт с подростком и в мягкой, но решительной форме прекратить это действие, затем вызвать психиатра и скорую помощь, если не удается овладеть ситуацией. Если подросток лишь высказывается на эту тему, следует поддержать разговор и постепенно перевести его на тему об отношениях подростка с окружающими, о его желаниях, возможностях, планах, мечтах. Затем, по мере его успокоения, переключить разговор на тему о доме и родителях, о проблемах в семье, если он это поддерживает. Если он уходит от такого разговора, можно перейти к разговору о друзьях, товарищах, о тех, кто ему близок и понимает его, кому он доверяет. В дальнейшем надо полностью переключить подростка на особенности его характера, положительные качества, возможности, за счет которых все можно изменить к лучшему, уговорить обратиться за помощью к психологу, с которым он может работать. А в дальнейшем выяснить ситуацию, приведшую к поступку, и скоррегировать поведение. В случае неуспешности всех мероприятий, напряженности и эмоциональной неустойчивости лучше прибегнуть к помощи психотерапевта или психиатра. В дальнейшем специалист вместе с родителями должен обсудить ситуацию и изменить ее с участием подростка.

В случае негативной реакции родителей на суицидное поведение подростка ситуация может усугубиться с дальнейшими негативными реакциями ребенка или уходом из дома. Во всяком случае это происшествие должно всерьез заставить родителей

задуматься об их отношениях с детьми, между собой и психологической обстановке в семье в целом.

Неврозы как следствие неправильного воспитания

Гипопротекция в крайней форме проявляется как безнадзорность, в более мягких вариантах — как недостаток опеки и контроля за поведением ребенка, что проявляется в предоставлении ребенка самому себе, отсутствии родительской заботы о нем.

Скрытая гипопротекция наблюдается, когда контроль за поведением и жизнью подростка как будто осуществляется, но отличается крайним формализмом. Ребенок чувствует, что старшим не до него и что они с удовольствием бы от него отделались. Все это сопровождается скрытым эмоциональным отвержением. Такой ребенок, научившись избегать подобного контроля, начинает тайно жить своей жизнью. В таких случаях подростки с неустойчивым поведением быстро оказываются в асоциальных компаниях. Особенно опасно это для детей с эпилептоидным, лабильным и шизоидным типами акцентуаций, в то время как сенситивные и психастенические подростки весьма устойчивы к подобным воздействиям.

Доминирующая гиперпротекция — мелочный контроль, чрезмерная опека, целая система запретов и бдительное наблюдение, иногда превращающееся в слежку.

Невозможность принимать собственные решения пугает человека, создает у него впечатление, что ему «ничего нельзя», а другим «все можно». Гиперпротекция не дает возможности учиться на собственном опыте, пользоваться свободой и, конечно, не приучает к самостоятельности. У типологически сильных подростков гиперпротекция доминирующего типа вызывает бурный протест и желание немедленно освободиться от власти родителей. Поведенчески это может выражаться бунтом, разрывом отношений с семьей и фактически уходом туда, где «все можно», т. е. в различного рода уличные компании. Кроме того, неумеренное властолюбие родителей в конечном итоге ведет к психопатическому развитию личности таких подростков.

У сенситивных и психастенических подростков доминирование родителей усиливает пессимистичность, нерешительность, неуверенность в себе, неумение постоять за себя и свое дело. И в жизнь они выходят абсолютно несамостоятельными, зависимыми и неуверенными людьми, которым очень трудно приспосабливаться к жизни.

Потворствующая гиперпротекция в своем крайнем проявлении

выглядит как воспитание ребенка по типу «кумир семьи». Это — чрезмерное покровительство родителей со стремлением освободить свое чадо от малейших трудностей и неприятных обязанностей в сочетании с восхищением мнимыми талантами и преувеличением реальных способностей сына или дочери. Ребенок с раннего детства живет в атмосфере обожания, восторгов и похвал, что приводит к эгоцентризму, постоянному желанию быть в центре внимания, а все желаемое получать без труда. Рано или поздно такое воспитание приводит к кризисным ситуациям, так как желание быть постоянно на виду, лидировать формируют высокий уровень притязаний, в то время как навыки систематического труда, упорство в достижении цели, умение постоять за свои интересы, руководить другими не сформированы.

Эмоциональное отвержение ребенка родителями приводит к тому, что дети ощущают себя обузой для родителей. Ситуация усугубляется, когда рядом есть любимый родителями брат или сестра. Это так называемое воспитание по типу «Золушки».

Иногда встречается и скрытое эмоциональное отвержение, когда мать или отец даже сами себе не признаются в том, что тяготятся сыном или дочерью, и искренне возмущаются, если им указывают на это. Разумом и волей они подавляют эти эмоции как недостойные и даже обнаруживают гиперкомпенсацию в виде подчеркнутой заботы и внимания. Однако ребенок постоянно чувствует свою отверженность.

При эпилептоидной акцентуации характера подростки борются за свою самостоятельность, свободу и имущественные права. Истероидные подростки демонстрируют свою детскую реакцию оппозиции в виде показного интереса к алкоголю, самооговорам, распутству и суицидальному поведению. Шизоиды, естественно, прореагируют уходом в себя, возведя духовную стену между собой и семьей. Лабильные подростки уходят в компании, сенситивные могут дать психопатическое развитие личности.

Жестокость может проявляться в виде суровой расправы за мелкие проступки либо в том, что на детях просто «срывают зло». В таких семьях царит душевное безразличие друг к другу, и каждый заботится только о самом себе, может рассчитывать только на самого себя, не ожидая поддержки или участия от других. Аналогичная система взаимоотношений может культивироваться и в закрытых учреждениях для подростков.

Каждый может найти у себя, своих близких и знакомых много перечисленных выше особенностей. Это не означает, что у всех есть

патология, но какие-то элементы отклонений эмоциональных реакций могут быть у всякого практически здорового человека. Если они достаточно выражены, мешают вам и вы хотите что-то изменить в вашем характере и жизни, попытайтесь сами справиться с проблемами. Но если у вас есть сложные волнующие вас проблемы в отношениях с детьми или супругом, мешающие вам жить, не откладывайте их решение в долгий ящик и обращайтесь за помощью к психологам и психотерапевтам.

Рекомендуемая литература

1. Абрамова А. Г., Жезятко Л. Г. О некоторых формах девиантного поведения у подростков // Актуальные проблемы психоневрологии детского возраста. М., 1973. С. 211-215.

2. Бехтерев В.М. Психопатия (психонервная раздражительная слабость) и ее отношение к вопросу о вменении. Казань, 1886.

3. Ганнушкин П. Б. Клиника психопатий. Их статика, динамика, систематика // Избранные труды. М., 1964. С. 116-252.

4. Карандашееа Э.А. Фобический синдром при неврозах: Дис... канд. психол. наук. Л., 1976.

5. Кербиков О. В. К учению о динамике психопатий // Избранные труды. М., 1971. С. 163-187.

6. Леонгард К. Акцентуированные личности. Пер. с нем. Киев, 1981.

7. Личко А. Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. Л., 1983.

8. Мясищев В.Н. Личность и неврозы. Л., 1960.

Глава 2. Помощь детям и родителям

В российском обществе меняющихся общественных ценностей, когда жесткая опека государства над гражданами немного ослабла и им предоставлена некоторая свобода выбора, отношение к специалистам «незрелое». В одном из мониторингов жителей Санкт-Петербурга в 1993 г. психологи задавали вопрос: «С кем вы советуетесь в особо ответственных ситуациях?» Оказалось, что чаще советуются с родственниками, из них реже всего — с отцами. К специалистам обратилось бы в ответственной ситуации всего 2% респондентов из 563 опрошенных. Ученые расценили такой результат как проявление недоверия к специалистам, как низкий статус профессионалов-психологов в обществе.

Может быть, вы, читатель, уже посоветовались с родственниками, что вам делать, например, с ребенком-третьеклассником, который вертится в классе, никогда не знает, что задано и часами (уже третий год подряд!) делает домашние уроки только в вашем присутствии? Да скорее не родственники, а учительница настоятельно порекомендует обратиться к врачу-психиатру, так как ученика с двойками она не может перевести в следующий класс. Тогда вы, сами того не подозревая, оказываетесь заложником своего незнания (что же делать с ребенком) проблем школы и учительницы; смутной неопределенности такого рода — «А чего ждать от психиатра?» Прежде всего следует знать, что существует закон о психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании, согласно которому никто не вправе без вашей воли отправить к психиатрам ни ваших детей, ни вас самих. В пп. 4 и 5 разд. IV этого закона говорится, что человек может быть освидетельствован психиатром без его согласия или согласия его законных представителей, когда действия человека представляют опасность для него и окружающих; он проявляет беспомощность в удовлетворении своих жизненных потребностей; существует опасность ухудшения его психического здоровья и, наконец, если он уже находится под диспансерным наблюдением врачей-психиатров. Если же какое-то учреждение (будь то учебное заведение, коммунальные или другие организации) хочет знать о ваших отношениях с психиатрической службой, оно обязано направить официальный письменный запрос на своем фирменном бланке.

Итак, вы все-таки идете к детскому врачу-психиатру. Тот обязательно проконсультирует вашего ребенка очень внимательно, добросовестно и квалифицированно и... направит на консультацию к психологу. В медицинских учреждениях работают клинические (медицинские) психологи. Предметом их труда является исследование того, как личность человека сопротивляется болезненным процессам. Вы к нему очень долго добирались (три года не развивая у ребенка навыков самостоятельного обучения; через проблемы учительницы, через консультацию психиатра). Сами того не ведая, вы уже втянулись в ситуацию, когда на вашего ребенка смотрят через призму болезни.

Не все знают, что есть психологи разного профиля: социальные, инженерные, возрастные, детские и другие. Вам следовало бы привести ребенка к школьному или детскому психологу в одну из городских или районных консультативных служб, когда вы первый раз почувствовали свою неумелость, некомпетентность в обучении

сына или дочери. Может быть, еще до школы, может быть, еще в пятилетнем его возрасте. Конечно, если вы уверены, что ребенок от природы здоров.

Психолог и психиатр различаются предметом труда. Психиатр занимается самой болезнью, ее историей в зависимости от этапов жизни человека и нервно-физической целостности его организма. Психолог (медицинский) в первую очередь изучает сами этапы жизни человека и то, как люди разного возраста и разной психической организации в них проявляются, как соотносят свою «душу» с событиями жизни (в том числе и с болезнью, если она есть). Поэтому, если вы уверены, что проявления жизни вашего ребенка здоровые, не болезненные, с разными проблемами и трудностями лучше обратиться сначала к детскому психологу. При этом важно знать: если вы проконсультировались у одного психолога или врача и идете к следующему, лучше иметь на руках письменное заключение предыдущего специалиста.

Здоров или болен?

Устав Всемирной организации здравоохранения определяет здоровье человека как состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только как отсутствие болезней или физических дефектов. «Полное благополучие» — это идеальная цель. Социально-экономические и политические условия в стране существенно влияют на индивидуальную жизнь человека, но мало подвластны нашим усилиям и желаниям. Нестабильность общественных условий действует на наше настроение, формирует материальные возможности, но не избавляет от необходимости самостоятельно управлять своей личной жизнью.

Профессор Б. Д. Карвасарский, уточняя понятие «психическое здоровье», пишет, что оно определяется не только как отсутствие дезадаптации, «срывов» в разные моменты жизни, но и «как способность к постоянному развитию и обогащению личности за счет повышения ее самостоятельности и ответственности в межличностных отношениях, более зрелого и адекватного восприятия действительности, умения оптимально соотнести собственные интересы с интересами группы».

С позиций общечеловеческих принципов и идеалов критерии здоровья можно сформулировать так:

раз как все, не отличается от сверстников, значит, нормальный;
если хорошо приспособлен, умеет сам есть, пить, разговаривать с людьми, играть с одногодками, смотрит мультики, ласков и привязан к близким, значит, здоров;

если послушен, вежлив со старшими, интересуется игрушками и другими обычными детскими вещами, значит, нормален;

если радует схожестью в чем-то со своими родственниками (бабушками, дедушками, родителями) или знаменитыми людьми, то здоров.

Есть еще одна мерка прогноза вашего отношения к проблемам целостности организма и недомоганиям. Американский психолог Дж. Роттер выделяет два типа людей — «интерналы» и «экстерна-лы» — по такому интегрированному социально-психологическому качеству, как «уровень субъективного контроля» над жизненно значимыми ситуациями. Он рассматривает события, одинаково важные для всех людей: достижения, неудачи, отношения с другими людьми, производственные и семейные проблемы, здоровье и болезни.

В чем же выражаются различия между людьми по способу контроля своего здоровья?

«Интернаяы», или внутренне контролирующие события люди, полагаются на меры профилактики и предупреждения болезней. Может, и неосознанно, но они стремятся есть здоровую пищу, заниматься спортом, принимать витамины, чутко реагируют на запросы своего организма. «Экстернаяы» апеллируют к внешним силам во всех важных событиях жизни, чаще заболевают и затем больше полагаются на врачей, лекарства и знахарей.

В одном исследовании психологи изучали отношение к экономическим реальностям российской жизни трех групп людей: предпринимателей, служащих госбюджетных организаций и школьников. Эти группы испытуемых сравнивались, в частности, по выраженности качества «уровень субъективного контроля ситуаций». Оказалось, что контроль за своим здоровьем выше у предпринимателей и школьников, а ниже — у группы испытуемых госбюджетных организаций. Так как процент предпринимателей в обществе очень невелик, то основная масса родителей — это все-таки служащие. Согласно проведенному исследованию, дети контролируют свое здоровье внутренне, по наитию лучше, а родители — хуже.

Считаете ли вы своего ребенка больным, зависит не только от объективных, внешних проявлений признаков болезни, но в большой мере от вашей субъективной установки на проблемы здоровья и вашего мировоззрения.

Так, в одной известной автору этих строк семье психологов повышенно чувствительно относятся к слову как носителю энергии или программы поведения. Считают, что слово обладает силой

внушения, что неосторожно сказанное слово может само «запустить» программу болезни. Поэтому в данной семье избегают фраз и обращений со словами «болит», «болен» и т. п. Когда ребенок испытывает недомогание, ему не говорят: «ты плохо себя чувствуешь, ты заболел, тебя надо лечить», а формулируют по-другому: «отдохни сегодня дома, отоспись, согрейся», т. е. стараются произносить слова, не содержащие «болезненной» подоплеки.

Особое значение имеет речь родителей в ситуациях воспитания. Часто родители сокрушаются: «Говоришь ему, говоришь — не доходит», «Сколько раз тебе говорить?» Действительно, в спешной, напряженной повседневной жизни родители не успевают говорить так, «чтобы дошло», хотя считают, что «сто раз уже повторили». Секрет заключается в том, как говорить то, что вам хотелось бы или вы считаете нужным сказать ребенку. К сожалению, овладение секретом воспитания и воздействия на ребенка не дается без усилий и работы над собой.

Как говорить с ребенком

Манера речи, интонации, паузы, эмоции, сопровождающие разговор или обращение к ребенку, играют важную роль в том, чтобы сказанное было услышано. Зачастую родители очень возбуждены, эмоционально неспокойны, говорят взволнованно, гневно, кричат. Они сами пребывают в стрессовом состоянии и вводят в него ребенка. Объективно, физически родитель — это отчасти воплощение власти, начальник. Представьте себе начальника, обращающегося с вами, как вы со своим ребенком. Дотошный контроль, повышенная требовательность, постоянные придирки и замечания. Психологи Роберт Т. Байярд и Джин Байярд считают, что в ответ на раздраженный тон родителя у ребенка формируется «отрицательное внимание» на все последующие обращения к нему. Дети эмоционально зависимы от взрослых, до 9-10 лет они очень внушаемы. (Некоторые люди остаются чрезмерно внушаемыми всю жизнь.) У детей быстро развиваются и закрепляются те эмоциональные состояния и реакции, которые им невольно демонстрируют родители.

От негативного стресса необходимо защищаться. Ребенок и делает это. Он раз, и два, и три, воспринимая ваше взволнованное, гневное, недовольное обращение к себе, либо прибегнет к уловке, либо будет подстраиваться под тот отрицательный образ, который вы навязываете своими словами, либо «замкнется» — будет нейтрален, глух к вашим обращениям.

Итак, главное для успешного взаимодействия с ребенком —

ваше комфортное, спокойное, умиротворенное, радостное, свободное эмоциональное состояние. Способы достижения такого состояния многообразны: от получасовой прогулки на воздухе и принятия расслабляющего и бодрящего душа до системы аутогенного расслабления и медитации. Если последним вы не владеете, то подойдет занятие любимым делом, вообще, тем, что обычно приводит вас в приподнятое, радостное расположение духа. Иначе говоря, воздействие на проблему с ребенком начинается с работы со своим собственным внутренним «Я».

С какими же проблемами родители чаще всего обращаются к медицинскому психологу? Обычно это плохая успеваемость, несамостоятельность ребенка, нарушение взаимоотношений, жалобы на плохой характер ребенка, на его плохое поведение (непослушание, ложь, воровство, конфликтность).

Плохая успеваемость

Причины плохой успеваемости могут быть субъективными и объективными. Объективные — это отсутствие способности у ребенка овладевать знаниями из-за недоразвития некоторых структур мозга или нарушений в работе этих структур (в том числе наследственных); нарушение отношений в семье и неблагоприятная психологическая атмосфера, плохие материальные условия.

С объективными причинами связаны нередко встречающиеся нарушения школьных навыков — чтения (дислексия), письма (дисграфия), счета. Диагностировать эти расстройства умеют логопеды, дефектологи, психологи, психиатры.

Пример. Мальчик, 12 лет 1 мес., 5-й класс. Жалобы на сложности в оперировании большими числами. Считает медленно. По остальным предметам подтянулся; стал красивее писать по русскому. Посещает кружок моделирования. Воспитывается мамой и крестной. Известно, что отец пишет им письма. Успеваемость отца в школьные годы была невысокой, трудности в письме и математике. Мальчик помогает маме в домашних работах.

При выполнении заданий в психологическом исследовании проявляет старательность. По данным исследования методом Векслера, 1С): 88, 85, 93. В структуре интеллектуальных функций ослаблены способности пространственного воображения и счета; уровень обобщения в мышлении также несколько ослаблен. Запас впечатлений средний. Отмечается хорошая переключаемость внимания (медленность выполнения арифметических действий связана, возможно, с дисфункцией структур головного мозга, отвечающих за пространственные образы и комбинацию символов).

Родительский стиль воспитания (опросник для родителей Э. Г. Эйдемиллера) обнаруживает следующие тенденции: гиперопека, неустойчивость, воспитание неуверенным родителем, проекция на ребенка непризнаваемых в себе плохих качеств, предпочтение женских качеств в подростке, чрезмерная санкционированность и строгость в наказании.

В приводимом выше случае мама очень долго избегала встреч с психиатрами, но только они могли бы содействовать оптимизации условий обучения мальчика, обосновав по медицинским показаниям необходимость «индивидуального подхода» в обучении математике, например, индивидуальную аттестацию.

Субъективные причины плохой успеваемости таковы: неразвитие познавательной активности родителями, несформирован-ность у ребенка установки на учебу, непривитие навыка учебы, негативная установка на учебу. Эти субъективные причины могут быть следствием того, что:

1. Родители сами плохо учились, не любили читать, учить уроки.
2. В семье не формируется ценность овладения знаниями цивилизации и культуры.
3. Родители высокомерно относятся к людям вообще, к школе и учителям в частности.
4. В семье нет установки на труд, на приложение усилий для достижения цели.
5. Учитель в начальной школе был нечувствителен к индивидуальности ребенка.
6. В начальной школе родители эмоционально не вовлекались в учебный процесс, не проявляли интереса к школьным заботам.

Что же предпринимать в этих случаях, если есть желание улучшить успеваемость ребенка?

В случае причин 1-4 остается смириться с тем, что «нечего на зеркало пенять, коли рожа крива». В случаях 5-6 можно изменить отношение учителя и педогогического коллектива к вашему ребенку, а также свое собственное отношение к процессу школьного обучения. Познавательный интерес к учению и навыки обучения, адаптация к школе развиваются в первых трех классах начальной школы. Если этот момент упущен, то в средних классах (10-14 лет) можно опираться на поисковую активность в интересах и увлечениях. Это значит, что ваши переживания по поводу плохой успеваемости временно лучше подавить. Понаблюдать, заметить, чем же ребенок интересуется, к чему склоняется — компьютеру, футболу, каратэ,

бабочкам и т. д. Попытаться связать его интерес с одним из школьных предметов.

Несамостоятельность

Вопрос о том, когда ребенок становится самостоятельным, часто беспокоит родителей. Выдающийся психолог Э. Эриксон начало развития самостоятельности связывает с возрастом 1,5 лет, когда ребенок начинает осваивать навыки самообслуживания. Вероятно, первый опыт ответственности ребенок получает из общения и взаимодействия с людьми и предметами, при соотнесении своих интересов с интересами окружающих: оказывается, чего-то нельзя, а что-то можно из богатого мира вокруг.

От одной мамы последовала такая жалоба на сына-третьеклассника: «Такой несамостоятельный! То и дело звонит на работу: как решить то, как сделать это! Я волнуюсь, работа у меня далеко. Прихожу домой вечером — уроки не сделаны Дневник весь в двойках. Рассеянный, забывчивый: не может собрать портфель сам. А у меня еще старший сын кончает школу, в выпускном классе...»
Мальчику 9 лет 8 месяцев. С папой встречается по выходным дням. Мама водит его в кружок механической игрушки. В школе ему нравятся занятия ритмикой, танцами. Участвует в конкурсах. По рабочим дням мальчик действительно предоставлен самому себе.

На вопрос о домашних школьных заданиях он поясняет: «которые могу делать примеры, делаю, некоторые задания не по силам... пытаюсь еще и еще решить...»

В ситуации обследования у психолога мальчик несколько замедлен в реакциях, эмоционально вял. Коэффициент интеллектуальности: 111; 106; 114. Это соотносится с уровнем нормы. Данные теста Люшера показывают на актуальность потребности в любви и теплых отношениях. Ему свойственны черты стенично-сти, активной позиции, высокой мотивации на достижение успеха и самореализации. Повышенно эмоционален, непоследователен, своеволен. Цветовой тест отношений обнаруживает некоторые тенденции отношений мальчика с родными. Образ папы связывается с цветом покоя, брата — комфорта, мамы — эксцентричности, экспрессии; самому себе отдается цвет нейтральный, отгороженный, цвет безразличия.

Анализируя проблему, на которую указывает мама, можно сказать, что причина лежит в заорганизованности при невозможности уделять внимание каждодневным проблемам мальчика, недостаточной опоре на его чувство собственного достоинства, неиспользовании его потенциала стремлений утвердиться в соб-

ственных достижениях. Чрезмерны также ожидания «самостоятельности» у мальчика этого возраста в его школьных делах.

Самостоятельность у детей развивается «авансом доверия» к способности ребенка справляться с чем-либо. Это должно быть произнесено бодрым тоном: «ты справишься с этим, ты умный» и т. д. При этом желательно поддерживать в себе непроходящий интерес к школьным делам ребенка и не отказываться от ненавязчивого косвенного контроля.

Непослушание

Непослушание может быть связано с тем, что мы, взрослые, подчас требуем от детей «недетских» качеств. Проблема выражается в форме высказываний «не хочу», «не могу», «не буду», которые нам кажутся слишком частыми.

Бабушка и мама привели на прием к психологу девятилетнюю девочку, которая причину обращения к психологу объясняет так: «Мама считает, что я плохо веду себя дома (и я так считаю). Если меня о чем-то просят, могу выполнить, могу не выполнить... Если мне не идут на уступки — повышаю тон на маму... меня просят, что мне не нравится... если настроение хорошее с утра —•• могу сделать что-то — кастрюлю помыть, кашу сварить. Если плохое настроение — ничего не хочу делать. Чаще плохое настроение...' Например, отрывают меня в самый разгар игры, посылают за хлебом...»

По данным обследования тестом Люшера, у девочки отмечаются такие особенности: стеничная, активная, с высоким уровнем мотивации достижений и потребности самореализации, непоследовательна, своевольна, повышенно чувствительна к средовым воздействиям, прихотлива и капризна. Зона жизненного комфорта сужена, напряжение в контактах с близкими, испытывает потребность в .щадящем режиме.

Свое представление о «самых счастливых людях» излагает так: «Они не нервные, умные, с хорошим характером, здоровые, не очень переутомляются». «Самые несчастные», по ее мнению, «это мои родители от того, что терпят такую дочь».

Воспитательные стили мамы и бабушки отличают тенденции недостатка требований к ребенку, неуверенность в применении тех или иных воздействий. Мама, к тому же, проецирует нежелательные в себе качества на девочку, а бабушка чрезмерно запрещает. Чрезмерность запретов ведет к форсированию эмансипации (ускоренному взрослению, свободе от авторитетов, независимости).

В ответ на детское «не хочу», «не могу», «не буду» в более младшем возрасте родитель может избрать тактику обходного

маневра, отвлечения внимания ребенка (до пяти лет). В более старшем возрасте приходится уже договариваться, спокойно и терпеливо объясняя, почему все-таки «надо». Психологи Байярды предлагают в таких случаях родителям не терять настойчивости, а в словесном обращении к ребенку использовать союз «и». Например: «Да, я понял, что сейчас ты занят просмотром кино, и убери все-таки мусор в своей комнате».

Как относиться к ребенку

Самое простое, что приходит в голову: к детям надо относиться с любовью, заботой и лаской. Остается только уточнить, когда и сколько, и возможно ли это? Любовь бывает слепа, некритична. Как совместить с любовью наши раздражение, злость, негодование на ребенка, вызванные его поступками?

Психологи Р. и Дж. Байярды разделяют уровни любви. Они считают, что сначала мы любим и заботимся о беспомощном маленьком человеке за его телесную слабость. Потом же следует проявлять высокий уровень любви — любви к внутреннему «Я» вашего ребенка, к его уникальной внутренней «самости». Необходимо понять, что поступки ребенка, которые не соответствуют нашим собственным представлениям о «должном», и поэтому раздражают, злят нас, зачастую являются проявлением впервые развивающегося нового способа жизни, новых реакций человека с чувством собственного достоинства. Это внутреннее «Я» ребенка уже не принадлежит нашей системе отсчета. Любовь к растущему ребенку мы можем проявлять двумя способами. Первый — это демонстрировать, показывать пример, как мы заботимся о собственном «Я». Второй — поддерживать способность ребенка принимать самостоятельные решения. Умение принимать самостоятельные решения — центральный компонент здоровой полноценной личности. Развить такое умение в человеке — главная проблема воспитания.

В нашем обществе превалирует авторитарный тип управления. Этот стиль принят и семьях. Вариации в стиле воспитания связаны с некоторыми традициями отдельных семей, с мировоззрением родителей. Социологи детства исторически выделяют неоднозначное отношение общества к детям и взгляды на проблемы воспитания. Стили воспитания рассматривают по таким аспектам:

обучение послушанию;

обучение ответственности, обычно путем участия в хозяйственной деятельности и домашних делах;

обучение заботливости, т. е. научение детей помогать младшим

братьям и сестрам и другим зависимым людям;

формирование потребности в достижении, обычно путем соревнования или оценки качества исполнения;

обучение самостоятельности, умению заботиться о себе, не зависеть от помощи других в удовлетворении своих потребностей и желаний;

обучение общей независимости, включающей не только удовлетворение собственных нужд, но и все прочие формы свободы от внешнего контроля, господства, надзора.

Стили воспитания в разных культурах особенно различаются по критерию дисциплинарного контроля. В европейском стиле принято контролировать в младшем возрасте и предоставлять больше свободы в юном возрасте. У японцев, малайцев и некоторых других народов, наоборот: маленьким детям предоставляют максимум свободы, мало ограничивают и не наказывают строго, с возрастом же дисциплинарный контроль возрастает.

Американский психоаналитик, социолог и историк Ллойд Демоз создал концепцию стилей воспитания и форм взаимоотношения между родителями и детьми, связывая их с историческими периодами человечества. Так, с древности до IV в. н. э. "* превалировал стиль, который Л. Демоэ называет «инфантицидным». Он характеризуется массовыми детоубийствами, а выжившие дети часто становились жертвами насилия. В ГУ-Х1П вв. еще только начали признавать в ребенке зачатки души, но сами родители его не воспитывали, а старались сбыть с рук: отдать в монастырь, на воспитание в чужую семью, либо держали заброшенным в собственном доме («бросающий» стиль). Стиль воспитания и отношений с ребенком в ХГУ-ХУП вв. назван амбивалентным: ребенку было дозволено войти в эмоциональную жизнь родителей, его окружали вниманием, но отказывали в самостоятельном духовном существовании. Характер ребенка «лепили» по собственному разумению. Если ребенок сопротивлялся, его беспощадно били, выколачивая своеволие как злое начало. «Навязчивый» стиль XVIII в. обозначил усиленный контроль за внутренними миром растущего человека, обострив конфликты отцов и детей. Стиль воспитания XIX — середины XX в. назван социализирующим. Важным было не столько подчинить ребенка, сколько воспитывать его волю, готовить его к будущей самостоятельной жизни.

Стиль воспитания середины XX в. характеризуется Демозом как «помогающий». Этот стиль предполагает, что ребенок лучше знает, что ему надо, а родители только способствуют раскрытию его

индивидуальности. Поэтому в наше время столь сильны тенденции к эмоциональной и моральной близости с детьми, взаимопониманию, сопереживанию.

Итак, в наше время отношения с детьми и воспитательные воздействия основываются на знании индивидуальности ребенка, способности родителя управлять собой, своими состояниями, на взаимной возможности поддерживать диалог в трудном процессе жизни.

Предлагаемый ниже тест может дать некоторое представление о тенденциях психологических качеств вашего ребенка.

Тест для взрослых «Что у вас за ребенок, какой он?»

Инструкция. В каждом вопросе выберите ответ «а», «б», «в» или «г», который больше подходит вашему ребенку. 1. Когда он играет, ...

а) он ничего не слышит и не видит, его не дозовешься;

б) он разбрасывает игрушки, по всей комнате, играет сразу в несколько игр;

в) его интерес быстро меняется. Он не останавливается надолго ни на одной игре, ни на одной игрушке;

г) он мне непонятен, я не знаю, что его привлекает, какие игры или игрушки ему интересны.

2. Бывает, что он подсказывает мне, где находится потерявшаяся вещь...

а) постоянно; б) иногда; в) очень редко; г) никогда.

3. Ребенок рассказывает вам содержание пропущенной вами части в очередном сериале...

а) да, постоянно;

б) да, как и я ему;

в) да, рассказывает, но я все равно не смотрю эти сериалы;

г) нет, наши интересы к сериалам не совпадают.

4. Ребенок уходил от вас (терялся) в возрасте 3-5 лет, но...

а) возвращался сам;

б) возвращался с помощью милиции, чужих людей;

в) такого у нас не случалось;

г) не помню.

5. Если ваш ребенок засиделся вечером допоздна (за книгой, у телевизора и т. п.), то утром он просыпается...

а) не очень довольный, но без капризов и быстро;

б) очень трудно, с долгими уговорами;

в) не стоит и будить, пусть лучше останется дома;

г) в своей постоянной манере — долго, тяжело. Лучше не обращать на это внимания.

6. Ваш поход, поездка на дачу, за город, прогулка по городу затянулись, и ваш ребенок...

а) не подает виду, что устал, всячески демонстрирует бодрое настроение;

б) резко впадает в подавленное настроение;

в) начинает хныкать, плакать. Лучше его никуда не брать;

г) никак не реагирует на это, или же не понимает, устал он или нет.

7. Ваш ребенок помогает вам в выполнении тяжелой работы (несет пакеты с продуктами, передвигает мебель и др...

а) всегда; б) иногда; в) очень редко; г) никогда.

8. Ваш ребенок чувствует сонливость, вернувшись из детсада, школы, с занятий музыкой или спортом...

а) никогда; б) очень редко; в) часто; г) наоборот, в этот день он засыпает позже, чем обычно.

9. Ваш ребенок в случае «разборки» с детьми «дает сдачу»...

а) очень редко и не торопится это делать; б) как когда; в) немедленно; г) никогда.

10. Ваш ребенок сочувствует вам в минуты переживаний...

а) всегда; б) изредка; в) никогда; г) мои переживания не должны задевать ребенка.

11. Ваш ребенок выполняет работу «мужскую» и «женскую»...

а) с равным удовольствием;

б) и ту, и другую, равно без энтузиазма;

в) выполняет только «женскую» или только «мужскую»;

г) ребенок имеет свои дела, а домашнюю работу есть, кому выполнить и без него.

12. Ваш ребенок переносит боль...

а) стойко;

б) с легким хныканьем;

в) очень болезненно;

г) не пришлось видеть.

13. Ваш ребенок реагирует на проигрыш...

а) остро, бурно, но продолжает играть;

б) уходит, но пытается вернуться в игру еще раз;

в) сразу бросает игру;

г) не знаю, как он реагирует на проигрыш.

14. Ваш ребенок...

а) стремится к интересной игре в компании, независимо от того, знакомые там дети или незнакомые;

б) играет только с хорошо знакомыми детьми;

в) любит играть один;

г) играет и со знакомыми, и с незнакомыми, и один.

15. В ответ на ваши замечания о плохих результатах его работы, ваш ребенок...

а) глубоко переживает;

б) бывает, что огорчается;

в) не огорчается никогда;

г) не знаю, как реагирует.

Обработка и интерпретация результатов

Отметьте на листе бумаги выбранные вами пункты ответов. Содержание каждого из пунктов характеризует наличие или степень выраженности той или иной психологической черты вашего ребенка, важной для его развития в нашем сложном социальном мире. Посмотрите описание психологических черт вашего ребенка, наличие которых подразумевают выбранные вами ответы.

Ответы по пункту «а»:

1) глубокое внимание и целеустремленность;
2) наблюдательность и надежность;
3) осмысленность и информативность;
4) самостоятельность и осведомленность;
5) ответственность;
6) сила духа;
7) социальная чуткость;
8) хороший потенциал энергии;
9) социальная доброжелательность;
10) эмоциональная содержательность и потенциальная способность стать на место другого человека;
11) разносторонность;
12) воля, эмоциональная сдержанность;
13) высокая побудительная активность в достижении успеха и цели;
14) общительность, рискованность, инициативность;
15) критичность.

Ответы по пункту «б»:

1) возможно, хорошая переключаемость внимания, но стоит скорегировать его целенаправленность;
2) неплохо для совместной деятельности;
3) теперь можно побеседовать о том, какой сериал лучше, какой хуже и почему;
4) конечно, люди не дадут пропасть, но можно вам с ребенком

повторить маршруты города, а заодно вспомнить уроки географии;
5) для развития чувства ответственности у вас есть все основания регламентировать просмотр телевизионных передач;
6) повышенная психическая утомляемость;
7) в социальной чуткости не откажешь;
8) достаточный потенциал энергии;
9) что ж, в некоторых случаях известная доля агрессии вовне бывает полезной;
10) нормальное социально-эмоциональное проявление;
11) нелишне почаще хвалить;
12) это естественно;
13) хорошая побудительная активность в достижении успеха и цели;
14) не предрасположен пока рисковать, осторожен;
15) неплохо.

Ответы по пункту «в»:
1) поверхностное внимание;
2) посвящайте ребенка чаще в бытовые проблемы и житейские трудности;
3) задумайтесь, что побуждает ребенка смотреть эти сериалы;
4) все-таки предусмотрите и это: изучите маршруты города, а также географию;
5) так можно проспать всю жизнь;
6) психически истощаем;
7) развитие навыка труда уместно в любом возрасте.
Лучше раньше, чем никогда;
8) малый запас энергии и повышенная утомляемость;
9) повышенная агрессивность;
10) некоторая тенденция к «толстокожести»;
11) еще лучше — с удовольствием бы;
12) не помешает развить у него стойкость;
13) стимулируйте у ребенка желание побеждать;
14) хорошо, если это просто такая черта характера: необщительность...;
15) хорошая личная защищенность, но слабая критичность.

Ответы по пункту «г»:
1) у ребенка недостаточно избирательное внимание. Выберите время и, хотя бы изредка, проводите совместные занятия и игры;
2) тренируйте у ребенка наблюдательность;

3) вам стоит для себя уяснить, в чем именно расходятся ваши интересы;
4) состояния безмятежного покоя вам не занимать;
5) самое время обратить внимание на его нервно-психическое здоровье;
6) у ребенка недостаточная ориентировка в своих настроениях и состояниях;
7) не лишайте ребенка радостного удовлетворения от усилий и эмоционального участия в трудном процессе;
8) склонность к перевозбудимости нервных процессов;
9) можно развивать боевитость и самозащиту;
10) вы ошибаетесь;
11) это уже несовременно;
12) когда бы всегда так было хорошо для вас и ребенка;
13) понаблюдайте за поведением вашего ребенка в играх;
14) в его повышенной общительности сомнений нет;
15) принято ли вообще в вашей семье лелеять и взращивать чувство здорового честолюбия? Времена настали как раз для этого.

Кстати, о воспитании в духе времени... В отличие от прежних времен, сегодня дети более информированы, чем мы, родители. Возможно, им больше дано понять. Знают ли они что-то о нас, родителях? Попробуйте предложить им опросник для детей (всех возрастов).

«Опросник для детей: «Знаешь ли ты своих родителей?»

Инструкция. Прочитай вопрос, подумай, ответь сам. Только ответив самостоятельно, можешь подойти к маме, папе, бабушке, сестре, брату или коту Ваське и обсудить свои ответы.
1. Носила ли твоя мама косички, когда была девочкой?
2. Какие неудачи случались у твоего папы, когда он был мальчиком?
3. Какие прозвища были у твоих родителей в детстве?
4. Какую песню любит громко петь папа? А мама?
5. Что больше всего любят делать твои родители?
6. Любят ли твои родители ходить на работу?
7. Как зовут начальника твоего папы? А мамы?
8. Накручивает ли волосы на бигуди твоя бабушка?
9. Красит ли усы твой дедушка? Какой бритвой он бреется?
10. Какой любимый цвет у твоих родителей? А какой праздник? А кто из политиков им нравится?
11. Мечтают ли твои, родители о круизе вокруг света на яхте или (Теплоходе? О том, чтобы завести еще одного ребенка? Ну тогда, может быть, о собаке, кошке, крокодиле? О том, чтобы пойти с тобой

на футбол, или в театр, или куда бы ты хотел?
12. О чем твои родители мечтают больше всего?

Обработка и интерпретация теста (и в шутку, и всерьез)

1. Если ребенок ответил на 11 вопросов сам, смело можете идти получать диплом квалифицированного психолога или ученого-исследователя в любой области.
3. Если же ответил на все вопросы, выспрашивая у родителей или кота Васьки, он, несомненно, прирожденный журналист и теле-, радиокомментатор.
5. Ответив на половину вопросов с любой помощью, может претендовать на профессию социолога.

Примечание для родителей. Желая вырастить из ребенка кого-либо, не забывайте показать, как это делается, иначе: не утаивайте от него факты собственной жизни.

Рекомендуемая литература

1. Байярд Роберт Т. и Джин. Ваш беспокойный подросток. М.,1991.
2. Годфруа Ж Что такое психология. М., 1992. Т. 2.
3. Золотарев Ю.Г. Жить, не болея... СПб., 1996.
4. Комментарий к Законодательству Российской Федерации в области психиатрии / Под общей ред. министра здравоохранения РФ, д-ра мед. наук, проф. Т. Б. Дмитриевой. М., 1997.
5. Кон И. С. Ребенок и общество. М., 1988.
6. Практическая психология для менеджеров / Под ред. М. К. Тутушкиной. М., 1996.
7. Проблемы разрушительного поведения // Региональная программа исследований научно-технического потенциала Санкт-Петербурга / ЦНИИРиЭ. СПб., 1992.
8. Раттер М. Помощь трудным детям. М., 1987.

Глава 3. Помощь пожилым людям

Наиболее трудно человеку принять тот факт, что старение, как и всякий другой этап жизни, имеет не только отрицательные, но и положительные моменты. Излишняя концентрация на отрицательных сторонах порой является результатом психического склада

конкретной личности, а не отражением реального хода событий. В этих случаях не следует забывать, что пожилой человек не одинок, а является частью большой когорты населения, получившей название групп «третьего и четвертого возрастов». Эта группа имеет ряд преимуществ перед молодым поколением. Как отмечают американские исследователи, они отличаются от пост-индустриального поколения. Эти отличия заключаются во взгляде старшего поколения на труд как необходимое условие существования и рассмотрение досуга как уклонение от занятий делом; в четких полоролевых разделениях в семье; в более уважительном отношении к женщине; в способности принять ответственность на себя; в стремлении к единению с природой и др.

Отношение к продолжительности жизни определяется общественной ситуацией. Общество может навязывать стереотип «ущербного старика». Надо уметь противостоять этому, приучить себя находить позитивные моменты в любой ситуации, а отрицательный опыт относить к разряду незначимого.

Стремление увидеть позитивные моменты в каждом этапе жизни создает условия для сознательного управления процессом, увеличивает перспективу предстоящей жизни. Как отмечает известный английский геронтолог А. Комфорт, две древние мечты человечества связаны с «поисками философского камня» и «эликсира жизни». Первая из этих проблем — превращение элементов — ушла далеко вперед по сравнению с проблемой борьбы со старением. Между тем поиски средств продления максимальной продолжительности жизни не прекращаются, и успехи генетики вселяют надежду на возможность регуляции этого процесса. Отметим, что удельный вес генетических факторов составляет только 40% среди факторов, определяющих продолжительность жизни человека. Видовая продолжительность жизни человека в известном для науки историческом диапазоне существенно не изменилась и находится в пределах 110±10 лет. Средняя продолжительность жизни за это же время значительно увеличилась, что позволяет каждому человеку максимально использовать свои биологические возможности, достойно и интересно прожить большой отрезок жизни после достижения пенсионного возраста.

Выдающийся отечественный ученый И,. И. Мечников, основатель концепции «ортобиоза» — полного и счастливого цикла жизни, завершающегося спокойной естественной смертью, писал: «... если бы цикл жизни людской следовал своему идеальному, физиологическому ходу, то инстинкт естественной смерти появлялся

бы своевременно — после нормальной жизни и здоровой продолжительной старости...»

На протяжении всей истории развития государств отношение к старым людям колеблется от геронтофобии (боязни старости) до геронтократии (преобладания лиц старшего возраста в управлении государством). Не вызывает сомнения, что отношение к старшему поколению, а тем самым и к продолжительности жизни, существенно определяется культурно-историческими традициями, сложившимися в национальных объединениях людей, экономическим и политическим статусом государств. В соответствии с этими особенностями преобладает то или иное ценностное отношение к жизни, а следовательно, и к старшему поколению. Как отмечает отечественный ученый Л. И. Анцыферова, социальный стереотип старика, «бредущего по обочине жизни», может навязываться пожилому человеку обществом и усваиваться им.

В результате неспособности противостоять этому влиянию развивается «негативное изменение еще недавно активных и здоровых людей», сокращается продолжительность жизни. Наряду с таким типом людей, всегда существовала категория мужественных, активных людей, стремящихся преодолеть трудности.

Пожилой человек сталкивается с проблемами, связанными с. естественным ходом жизни любого человека на земле, и проблемами, обусловленными ситуацией в стране. Происходящие сегодня быстрые и резкие изменения в экономическом, политическом и социальном развитии России не имеют исторических аналогов. Сложившиеся условия поставили перед населением старшего возраста задачи, которые традиционны для молодого поколения. Пожилой человек взвалил на свои плечи груз биологических и социально-экономических проблем. Ноша оказалась настолько тяжелой, что за последние пять лет резко уменьшилась средняя продолжительность жизни (женщин — на 3 года, мужчин — на 5 лет). Тем не менее, как уже было отмечено, максимальная продолжительность жизни не изменилась.^ Доля населения, относимая по международной периодизации ВОЗ к долгожителям, остается в тех же количественных пределах. Это свидетельствует о неиспользованных жизненных ресурсах человека.

Каковы же природные ресурсы пожилого человека?

Интегративным отражением состояния жизненных сил личности является биологический возраст, который может не соответствовать календарному. Календарный возраст человека измеряется количеством вращений Земли вокруг Солнца. Его синонимами

являются паспортный, хронологический возраст. Биологический (функциональный) возраст выражается в биологических масштабах времени. За биологическую шкалу могут быть приняты процессы, характеризующие разные периоды жизни человека. Проблема биологического возраста тесно соотносится с понятием о физиологическом (нормальном) и патологическом (преждевременном) старении. Пожилой человек, концентрирующий свое внимание на негативных сторонах старения, оказывается в плену представлений, что старение неизбежно связано с монотонным снижением всех функций. В науке такая позиция получила название «обратного развития», а в быту употребляют понятие «впал в детство». В результате такого понимания развития человека он на склоне лет оказывается «обладателем» четырех «Д»: де-менции (снижения функций познавательного механизма), депрессии (с симптомами снижения энергетического тонуса, интереса к жизни, появления чувства вины и др.), делирия (нарушения функций сознания, уменьшения остроты понимания окружающей обстановки), делюзивного состояния (устойчивых идей бредового характера, чаще всего бреда «ущерба»). Между тем, по статистическим данным, картина не столь удручающа. Так, по свидетельству доктора Джеральд Джогерст (кафедра семейной медицины университета штата Айова), только 5% пациентов в возрасте 65 лет и старше находятся в состоянии глубокой демен-ции, а 10% имеют только слабые симптомы интеллектуального угасания. Среди пожилого населения от 55 лет и старше лишь у 1,1% отмечается делирий, глубокая депрессия — у 1,5% мужчин и 4% женщин. Таким образом, большая часть пожилых людей имеет веские основания без тревог встречать предстоящие десятилетия жизни. Источники такой уверенности скрываются в природных резервах человека, активизация которых приводит к отставанию биологического возраста от календарного, а следовательно, к снижению темпов старения. В соответствии с адаптивно-регуляторной концепцией, выдвинутой отечественным ученым В. В. Фролькисом, в возрастном развитии наряду со старением, процессом разрушительным, возникает процесс витаукт (от лат. вита — жизнь, уктум — рост), направленный на стабилизацию жизнеспособности, сохранение равновесия организма. Механизмы витаукта связаны с процессом старения и мобилизуются благодаря механизмам саморегуляции. Чем медленнее темп развития старения, тем в большей мере могут оптимизироваться процессы витаукта, сохраняется определенный уровень обменных процессов, замедляющих темп изменений

биологического возраста. Кроме того, быстрые сдвиги метаболизма (например, при неразумном сбрасывании веса в косметических целях) сами по себе вызывают более выраженные изменения функций. Биологический возраст выступает как мера возрастных изменений функциональных возможностей организма, включающая прошлое, настоящее и будущее для организма в целом. При медленных темпах старения биологический возраст человека может быть меньше его календарного возраста, жизнеспособность выше, и тогда увеличивается вероятность продолжительности жизни. Сознательное управление своими потенциалами — важная способность пожилого человека. Жизнеспособность выступает в качестве общей естественной основы потенциалов человека. Следует подчеркнуть, что уже на уровне жизнеспособности включаются психологические характеристики, которые выполняют различные функции и являются компонентами общей жизнеспособности человека. Исследования Д. Е. Биррена (США) подтверждают, что в старости особенно проявляются индивидуально-типические различия в жизненном тонусе и умственной сохранности. Так, обнаружены отрицательные корелляционные зависимости между показателями мышления и систолическим давлением крови у испытуемых 40-79 лет, установлены определенные отношения между уровнем развития познавательных способностей и вероятностью выживания, низкие оценки по интеллектуальным системам оказались связанными с низкой жизнеспособностью. В связи с этим для пожилого человека психическая и физическая тренировки оказываются взаимосвязанными, что позволяет регулировать его жизнеспособность. Французский геронтолог С. Пако обнаружила взаимосвязь между одаренностью и жизнеспособностью в показателях активного долголетия.

Академик Б. Г. Ананьев, создавший ленинградскую школу психологов, в своих работах очень много внимания уделял соматическому и интеллектуальному взаимодействию. В экспериментальных работах этого плана было обнаружено, что энергетические траты организма, произведенные в состоянии умственной работы или в сложных ситуациях жизни, связанных с необходимостью принятия решения, являются своеобразными эквивалентами интеллектуального напряжения. Постоянное умственное напряжение, сопровождающееся функциональной динамикой головного мозга, способствует поддержанию тонуса коры и повышает работоспособность мозга. В пожилом возрасте эти сложные взаимоотношения обусловливают разные типы старения. Б. Г. Ананьев выделил конвергентный и дивергентный типы старения. Кон-

вергентный тип старения характеризуется снижением жизнеспособности человека и ограничением его психической деятельности. Дивергентный тип старения сопровождается активизацией психического потенциала на фоне умеренного изменения жизнеспособности. Такой человек имеет не только полную психическую сохранность, в ряде случаев у него отмечается повышение творческой продуктивности по отношению к предыдущим годам жизни. Психологические механизмы дивергентного типа старения заключаются в парной работе больших полушарий мозга. По мнению Б. Г. Ананьева, их работа является резервным механизмом обеспечения энергией психических процессов. В настоящее время установлено, что доминирование правого или левого полушарий не только индивидуально-типическая, природная особенность мозга. Возможна активизация одного из полушарий в результате внешних воздействий. Целенаправленное использование возможностей обеих мозговых систем является одним из путей активизации психического потенциала пожилого человека. Так, с этой целью в нейролингвистическом программировании Р. Бэндлера и Дж. Гриндера практикуется раскрытие сенсорных каналов, активизация неосознанных процессов мозга. Одной из задач программы «качество жизни», проводимой университетом Джорджии (США) в целях активизации духовных сил пожилых, является пробуждение у них желания узнавать новое, стимуляция воображения, любопытства. Все эти особенности связаны с деятельностью правого полушария. Двигательные упражнения, танцы, игры, упражнения на воображение, используются в качестве приемов активизации этой деятельности. Дальнейшие этапы программы строятся после успешного решения задач первого этапа. Учитывая особенности деятельности своего мозга, каждый пожилой человек может управлять своим состоянием самостоятельно, организуя соответствующим образом свою жизнь. Увеличение количества положительных впечатлений — главное направление регуляции. Слушание музыки, ежедневные прогулки, приятное чтение, интерес к природным явлениям — все это источники повышения тонуса мозга, а следовательно, работоспособности и настроения. Самое сильное тонизирующее влияние оказывают эмоции, полученные от интеллектуальной работы. Ученые установили, что в мозге при этом выделяются вещества (эндорфины), оказывающие такое же сильное воздействие, как некоторые синтезируемые химические вещества. Однако уровень потребности в том или ином количестве впечатлений у каждого человека индивидуален. Дефицит в притоке

ощущений, также как их избыток, приводит к отрицательным результатам.

В заключение приведем высказывание Чарлза Дарвина из книги «Автобиография»: «... если бы мне пришлось второй раз пережить свою жизнь, я бы поставил себе за правило читать поэтические произведения и слушать музыку хоть раз в неделю... Утрата этих вкусов представляет утрату известной доли счастья и, может быть, вредно отражается на умственных способностях, а еще вероятнее, на нравственном характере, так как ослабляет эмоциональную окраску нашей природы...».

Природа позаботилась о жизненных ресурсах организма и в воле человека выбрать тот или иной путь использования и восполнения этих ресурсов.

Могу, хочу, делаю. В этой краткой формуле отражена позиция, которую может и должен занимать пожилой человек по отношению к жизни. «Могу» — природные возможности личности, «хочу» — мотивационная направленность, «делаю» — проявление активности личности. Зрелая личность отличается положительной связью всех трех компонентов. Однако в силу тех или иных особенностей в нормальном развитии личности эта интеграция может нарушиться и приобрести другие формы. Варианты возможных позиций представлены ниже в схематическом виде.

Позиции:	не могу	не хочу	не делаю
могу	—	X	X
хочу	X	—	X
делаю	X	X	—

Данная схема позволяет выделить не менее 8 альтернативных позиций. Крайний вариант — «не могу — не хочу — не делаю» — наименее благоприятен для пожилого человека. В такой ситуации требуется помощь специалиста. Все остальные варианты указывают на ведущий симптом, а следовательно, инструмент, которым руководствуется человек в решении жизненных проблем. Рассмотрим, всегда ли «могу» определяет успешность решения проблем.

Как известно, к числу психических потенциалов человека относятся особенности темперамента. Многие исследователи отмечают, что долгожители более уравновешены, спокойны, сдержанны. Люди меланхолического склада чаще всего имеют больший биологический возраст по отношению к календарному. Темперамент лежит в основе динамических характеристик психики человека. Он обусловливает скорость протекания процессов, их пластичность, уровень

потребности в активности, степень выраженности стремления к разнообразию, новизне и др. Сами свойства темперамента формируются на основе природных образований, поэтому их возрастные изменения подчиняются общим закономерностям развития. Одной из таких закономерностей является разнонаправленность. Так, у пожилых людей наблюдается нарастание слабости нервной системы по возбуждению и снижение подвижности нервных процессов. Вместе с тем некоторые исследователи отмечают, что такая характеристика, как тревожность, остается стабильной на протяжении всей жизни.

Проявление отдельных свойств темперамента в ряде случаев может определяться деятельностью человека. Известна, например, природная медлительность и приобретенная в результате ограничений в деятельностной активности. Однако с возрастом, как было установлено профессором Е. А. Климовым, вырабатывается сообразно природным данным стиль деятельности, т. е. приемы и способы выполнения, которые дают возможность успешно выполнять любую работу. Просто человек может иначе организовывать свою деятельность, в частности, например, выделяя главные, т. е. непосредственно ведущие к достижению определенной цели (результата) действия, и вспомогательные, влияющие на" протекание главных. Один человек долго готовится, прежде чем приступить к основной деятельности. Другой сразу же приступает к делу, а детали оставляет на потом. Это связано с динамикой процессов, выносливостью к нагрузкам. Функции вспомогательных действий заключаются в формировании условий для выполнения главных действий. Если человек быстро утомляется (а это нормально для пожилого человека), ему не следует делать множество мелких дел, а затем приступать к главному занятию (например, намеченному на сегодняшний день «походу» в магазин), так как в конечном итоге это приведет к повышению утомления, раздражительности, снижению настроения.

Если не прислушиваться к требованиям своих природных данных («могу») и навязывать себе чужой стиль, очень хороший для знакомых вам людей («хочу»), то можно потерпеть неудачу и потерять желание искать другие пути решения. Это состояние получило название «выученной беспомощности». К. \Уагтег 8Ьа1е и ЗЬеггу Ь. \У1Шз (США) отмечают два типа беспомощности пожилых людей: личностную и общую. В первом случае человек полагает, что другие могли бы разрешить эту ситуацию. Это может привести к депрессии и снижению самооценки. Во втором случае таких

отрицательных последствий не наблюдается. Те, кто полагает, что их неудачи происходят от того, что ситуация им неподвластна, переживают общую беспомощность, в то время как те, кто связывает неудачи с собственными знаниями, переживают личностную беспомощность. Ощущение личностной беспомощности имеет много причин. Сюда относятся неудачный опыт, социальные причины, просто неблагоприятные обстоятельства. Чаще всего выученную беспомощность обнаруживают лица, живущие в доме престарелых. О ее приобретенном характере свидетельствует возможность борьбы с нею. Вышеуказанные авторы приводят данные о двух исследованиях. В одной из программ пациентам домов престарелых была предоставлена возможность самим принимать решения, заботиться о себе, выбирать занятия. Это повысило их активность, улучшило психическое и физическое состояние. Хорошее состояние удерживалось и после прекращения эксперимента (на протяжении 18 месяцев). Во втором исследовании важное значение придавалось посещению домов-интернатов студентами колледжа. Здесь также наблюдалось улучшение состояния престарелых жителей, они перестали ощущать себя беспомощными. Однако после прекращения посещений они вернулись в исходное состояние. В обыденной жизни пожилой человек также встречается с подобной ситуацией.

В зависимости от природных особенностей состояние беспомощности могут вызывать разные ситуации. Так, психологи сравнивают два типа людей, различающихся по степени активности, скорости реакций, стремлению к разнообразию, желанию делать больше, чем могут. Тип А, отличающийся выраженностью этих качеств, относят к группе риска сердечно-сосудистыми заболеваниями. По данным Петры Неттер, у людей типа А происходят более сильные функциональные изменения в ситуациях невольного бездействия, у людей типа В — в ситуациях тяжелого умственного напряжения. В обоих случаях речь идет о предпочтении в качестве комфортной той или иной ситуации. В повседневной жизни имеет значение не только качественный характер нагрузки, но и степень ее интенсивности. Слишком высокая для пожилого человека нагрузка также может вызвать состояние беспомощности. Желание выполнить несколько дел одновременно приводит к состоянию «не могу, но делаю» и «делаю плохо», что создает благоприятную почву для развития состояния беспомощности.

Может быть, следует пересмотреть перечень своих дел, разделить их по степени важности, а также по временным затратам. Это избавит от спешки и сэкономит силы. В случае утомления лучше «не

пересиливать» себя, а немного отдохнуть, и только затем продолжить занятие. Как показали исследования, силы в этом случае восстанавливаются быстрее, чем при переутомлении, в особенности это относится к пенсионерам, увлеченным работой на приусадебных участках. К быстрому утомлению и снижению результативности приводят различного рода помехи. При выполнении любой деятельности следует постараться не реагировать на них и по возможности ослабить их действие, либо выполняя деятельность, которая позволяет отвлекаться, либо регулируя действие помех. Рекомендуется, например, не отвечать сразу, бросив занятие, на телефонные звонки, а несколько удлинить паузу, конечно, предупредив заранее своих знакомых. Это даст возможность приостановить занятие без ненужного беспокойства.

Иногда состояние беспомощности является следствием неправильного восприятия ситуации. Так обычно бывает в состояниях, связанных с отрицательными эмоциями, депрессией, тревогой, вызванных как объективными причинами (потерей близкого человека, ссорой, экономическими неурядицами, обстановкой в стране и множеством других), так и чисто личными (чувством одиночества, пессимистическим взглядом на будущее, опасениями). Ученые показали, что в этих состояниях человек неадекватен в своих действиях, так как нарушается мыслительный процесс и чаще принимается неоптимальное решение. Последствия неправильного решения создают неблагоприятные обстоятельства как для повседневной жизни пожилого человека, так и для его внутреннего мира. В этом состоянии пожилому человеку не следует спешить с принятием решений. Лучше отложить их на некоторое время и вернуться к проблеме, находясь в другом состоянии. Это тем более важно, что стиль контроля за событиями (или потеря контроля) преобразуется в устойчивую характеристику личности, получившую название интерналъности-экстерналъности по степени ответственности человека за свои поступки и свою жизнь. Люди, которые принимают ответственность за события своей жизни на себя, объясняя их своим поведением, способностями, чертами личности, обладают внутренним (интервальным) контролем. Личности, склонные приписывать ответственность за все события внешним факторам (другим людям, случаю, судьбе и т.п.) имеют внешний (экстернальный) контроль.

Люди, различающиеся по степени экстернальности-интернальности, имеют ряд особенностей личности. Так, интерналы менее склонны подчиняться мнению других людей, сильнее реагируют на

ограничение свободы, активнее ищут информацию, более уверены в себе и т. д. Маг§1е Е. ЬасЬтап, Раи! Ва1(:е8 и др. (США) исследовали большую группу лиц от 60 до 89 лет и обнаружили положительную взаимосвязь между уровнем интернальности и уровнем общего и приобретенного интеллекта, объемом памяти, скоростью восприятия и др. Эти и другие исследования позволяют утверждать, что такая личностная характеристика, как ответственность, самостоятельность в принятии решений, включается в интеллектуальный потенциал человека и является важным фактором его развития в старости, т. е. позволяет активизировать и восполнять интеллектуальный потенциал. В качестве примера можно привести способ борьбы с «забыванием намерений» (того, что намечается сделать). Забывание намерений вызывает огорчение и досаду, а иногда может привести к трагическим последствиям. Здесь возможны два пути. Один путь направлен на повышение важности и значительности того, что вы не должны забыть (повышение вашей интернальности). Другой путь — заставлять себя как можно чаще повторять «не забыть, не забыть, не забыть». Какой из них эффективнее, решайте сами.

После выхода на пенсию человек теряет ответственность за свою работу, а следовательно, и тот стимул, который побуждал его к развитию, поддержанию должной формы. В этом случае чрезвычайно важно сохранить ответственность за себя, свой внутренний мир, свои поступки, действия, остаться самостоятельной личностью, как это было ранее, а в некоторых случаях и больше. Первым шагом к этому является приобретение, по возможности, большей независимости от окружающих (речь не идет об отказе от социальной помощи). Пожилые люди очень часто так включаются в проблемы своих детей, внуков, друзей, знакомых, что отождествляют их внутренний мир со своим, теряя таким образом свое лицо. Профессор Н. В. Панина назвала это явление духовным иждивенчеством. Сохранение своего внутреннего мира и расширение диапазона сфер интересов поможет в решении этой проблемы. Жизнь не ограничивается домашними проблемами: сферы интересов могут быть настолько же разнообразными, как и неожиданными (от коллекционирования древесных грибов до занятий подводным плаваньем или зимним купанием).

Движущей силой во всех случаях является надежда на успех, желание достичь намеченной цели (в науке это получило название мотивации достижения). Некоторое время назад ученые предполагали, что для основной части пожилого населения главной мотивацией является «боязнь неудачи», которая приводит в конечном

итоге к пассивности и нежеланию изменять существующее положение. Однако исследования последних лет, в частности, сравнение 70-80-летних людей с высшим образованием и 20-летних студентов колледжей показывают, что мотивация достижения у них одинакова. Различия заключаются в направленности мотивации. Молодые более ориентированы на внешнюю сторону деятельности, а пожилые — на содержательную. В цитируемых исследованиях также была установлена связь мотивации достижения с уровнем интеллектуальной сохранности пожилого человека. Постоянное желание узнать новое, стремление к встречам, беседам, общению с окружающими, интерес к овладению новыми видами деятельности — далеко не все пути, которые делают жизнь интересной и позволяют достойно встретить предстоящие десятилетия. Наличие желания и вера в его осуществление являются необходимыми условиями реализации задуманного. Не надо ставить сверхзадачи, даже скромный результат окрыляет и дает силы для новых исканий. Усиливает реализацию потенциала человека выполнение третьего условия — действовать. Человек находит тысячу оправданий собственного бездействия. Главными, помимо отмеченного, являются ссылки на здоровье. Однако не всегда жалобы на здоровье оправданы. Все зависит от критерия, по которому оценивают свое здоровье. Конечно, если вспомнить, каким оно было 40-50 лет назад, тогда сравнение не в вашу пользу. Если же точкой отсчета будет состояние здоровья людей вашей возрастной когорты в среднем, то окажется, что ваши результаты не так плохи, так как всегда есть категория людей, которые имеют худшее здоровье. Кроме того, может оказаться, что вы никогда не отличались особым здоровьем, но старались не обращать на это особого внимания и совершенствовались в своей деятельности, преодолевая недуг и развивая свои способности.

Некоторые пожилые люди по тем или иным причинам вынуждены большую часть времени находиться дома. В этой ситуации мир впечатлений не так велик и возникает опасность развития состояния, получившего в медицине название «госпитализма». Если не противостоять этому, то можно стать «обладателем четырех Д», о которых говорилось выше. Чтобы избежать такого состояния, необходимо постоянно управлять собой. Ученые установили, что зрелая личность обладает развитым самосознанием, которое интегрирует ее, делает более целостной и способной управлять своим потенциалом. Зарубежные исследователи употребляют термин «концепции я», в которой выделяют единство «я

познавательного», «я эмоционального», «я поведенческого». В «я познавательное» включается представление человека о своем облике.

В ряде наблюдений обнаружено, что мужчины и женщины старшего возраста по-разному представляют себя: мужчины — деловыми, дисциплинированными, исполнительными и др.; женщины — отзывчивыми, доброжелательными, приятными в общении и т.д. Такой внутренний образ часто расходится с восприятием пожилых людей окружающими. Например, часть женщин старшего возраста полностью теряет интерес к своему «физическому я», к его внешнему выражению. Такие женщины перестают выполнять ежедневные правила гигиены, не уделяют внимания своей домашней одежде, обуви, общему состоянию жилища (речь не идет об экономической стороне). Возникает замкнутый круг. Внешний облик не располагает к действию, а без действия не изменяется внешний облик. Этот круг может разорвать только Сам человек, регулярно работая со своим «физическим я».

Не лучше обстоит дело с другой особенностью пожилого человека. Известно, что с возрастом развиваются вербальные способности. Человек старшего возраста обладает большим словарным запасом, это иногда проявляется в многословии, излишне обстоятельном изложении своих мыслей. Если не регулировать этот процесс в общении, то можно выглядеть чрезвычайно болтливым, ворчливым, несдержанным в выражениях. Все это не лучшим образом отражается на отношениях с окружающими. Задача пожилого человека — постоянно регулировать себя и не переносить вовне внутренний монолог. Это позволит и собеседнику «вставить слово». В целом самооценка пожилого человека находится в среднем диапазоне, но по ряду характеристик — даже выше (у женщин в оценках своего характера, отношения к людям и др., а у мужчин — в труде, духовных запросах и т. п.). Особенность заключается в том, что человек переключается на мир прошлого и дает оценку не «я настоящему», а «я прошлому». Такая позиция опасна, так как делает человека неадекватным, лишает перспективы роста, а значит, лишает будущего. Поэтому так низки оценки счастья у мужчин и женщин пожилого возраста. Л. Д. Выготский ввел понятие «зоны ближайшего развития», т. е. перспективы развития. При сравнении престарелых из домов-интернатов с живущими дома было обнаружено, что жители домов-интернатов не имеют в концепции «я» перспектив. Одной из причин этого является снижение активности личности в планировании своего будущего. Личность, у которой нет перспективы будущего (оно пустое, не заполнено планами, ин-

тересами, позитивными ожиданиями), становится психологически старой. А. А. Кроник ввел понятие «психологического возраста», измеряемого событийной насыщенностью прошлого, настоящего и будущего. Увлеченность прошлым или чрезмерная драматизация будущего приводят к одинаковому результату — личность стареет психологически, что отражается на ее биологическом возрасте. Обязательное планирование будущего — условие счастливого настоящего. Однако витание в облаках, отсутствие реальных действий также является примером потери контроля над своей жизнью.

Б.Г.Ананьев выделял в развитии любой психической функции (памяти, внимания, мышления) две фазы: первая совпадает с ее возрастным становлением, а вторая связана с развитием этой функции в деятельности. Вторая фаза наступает только при достижении оптимума в первой фазе, и тогда пик функции наблюдается в более поздние периоды зрелости. Общение, познание и труд — основные виды деятельности, которые могут поддержать функциональный уровень психических процессов пожилых людей. Когда личность теряет возможность реализовать свои профессиональные способности, возникает ощущение потери смысла существования, наступает депрессия, снижается интерес к окружающему — все это носит название «пенсионной болезни». Вместо того, чтобы действовать, человек погружается в созерцание своего нового положения, чем усугубляет свое состояние. Чаще всего такое состояние возникает, когда человек внезапно прерывает профессиональную деятельность, и у него не успевает сформироваться готовность к овладению новой ролью. Чтобы избежать «внезапности» выхода на пенсию, готовьтесь к этому заранее.

Составьте список ваших дел.

Распределите их по приоритетам. Например, навестить знакомых, сходить посмотреть место, где прошло детство, разобрать залежи книг и т. п.

Просмотрите все «за» и «против» в реализации задуманного, записав это на бумаге.

Составьте план на неделю, месяц, год, десятилетие и т. д. Не стройте грандиозных планов. Пусть они будут скромными, но выполнимыми.

Обязательно до деталей продумайте занятость в первый пенсионный день.

Ваша задача — строго выполнять намеченное.

За рубежом существуют целые программы по подготовке к

выходу на пенсию, разные по содержанию и продолжительности. Их объединяет стремление помочь пожилому человеку найти новые сферы деятельности. Так, образованы бесплатные университеты «третьего и четвертого возрастов», которые дают возможность развивать познавательные интересы; существуют также многочисленные клубы и объединения по интересам. В последнее время в нашей стране возобновляются различные объединения пожилых людей: кратковременные (встречи по поводу какой-либо юбилейной даты) и более стабильные (советы ветеранов). Хотя организаторы и пытаются решить проблему объединения пожилых, но инициатива должна исходить от самого человека. При этом следует обратить внимание, что функция, которая не вовлечена в деятельность, очень быстро снижается, и потребуется больше усилий для ее восстановления, чем для поддержания в рабочем состоянии. Кроме того, все потенциалы человека представляют единое целое, и поэтому сохраняя, например, общую трудоспособность (выполняя элементарные функции самообслуживания), мы увеличиваем жизнеспособность, а следовательно, жизнеобеспечение интеллектуальной деятельности. Продолжая читать, интересоваться многими сторонами жизни, заниматься самообразованием, человек открывает себе путь к долголетию.

Особое место в жизни пожилого человека занимает общение. Оно активизирует коммуникативный потенциал, который является необходимым условием развития интеллекта человека. Инициатива, активность, интерес к собеседнику, стремление понять его проблемы, отзывчивость — все это необходимые условия не только общения, но и развития потенциалов человека. Сохранение этих потенциалов и постоянная активизация должны стать главной задачей пожилого человека.

Тест «Перспектива продолжительности жизни»

Р.Аллена, Ш.Линди

Все родители ваших родителей дожили до 80 лет	+ 6лет
Кто-либо из ваших родителей скончался от инфаркта или инсульта в возрасте до 50 лет	— 4 года
Кто-либо из родителей, братьев или сестер страдает от болезней сердца, рака или диабета	— 3 года
Вы живете в городе свыше 2 млн. человек	– 2 года
Вы живете в населенном пункте, где не более 10 тыс. жителей	+ 2 года

У вас высшее образование	+ 1 год
У вас ученая степень	+ 2 года
Вы в пенсионном возрасте, но продолжаете работать	+ 3 года
Вы женаты (замужем)	+ 5 лет
Вы холосты	— 1 год за каждые 10 лет холостяцкой жизни (после 25 лет)
У вас сидячая работа	— 3 года
Ваша работа требует постоянных и значительных физических усилий	+ 3 года
Не менее 30 минут в день вы занимаетесь	+ 5 лет
бегом, плаванием, теннисом и т. п.:	+ 3 года
5 раз в неделю	+ 4 года
2-3 раза в неделю	+ 2 года
Вы спите больше 10 часов в сутки	— 4 года
Вы легко возбудимы, раздражительны	— 3 года
Вы спокойны, дружелюбны, веселы	+ 3 года
Вы считаете себя счастливым человеком	+ 1 год
Вы считает себя неудачником	— 2 года
Вы в спешке нарушаете правила уличного движения	- 1 год
Вы выкуриваете в день: 2 пачки сигарет	— 8 лет
1,5 пачки	— 6 лет
0,5-1 пачка	— 3 года
Вы выпиваете в день до 50 грамм алкоголя	— 1 год
Ваш вес превышает норму: на 20 кг и более	— 8 лет
на 10 кг и более	— 4 года
на 5 кг и более	— 2 года
Раз в год проходите диспансеризацию	+ 2 года
Ваш возраст 30-40 лет	+ 2 года
40-50 лет	+ 3 года
50-70 лет	+ 4 года
Свыше 70 лет	+ 5 лет

Чтобы проверить свои перспективы, надо к исходным цифрам (70 для мужчин и 72 для женщин) прибавить (или вычесть) соответствующую сумму лет.

Рекомендуемая литература

I. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. Л., 1968.

3. Александрова М.Д. Проблема социальной психологии и геронтологии. Л., 1974.
5. Лапп Д. Улучшение памяти в любом возрасте. М., 1993.
7. Мечников И. И. Этюды оптимизма. М., 1964.
9. Фролъкис В. В. Старение и увеличение продолжительности жизни. Л., 1988.
II. Чопр Д. Нестареющее тело, вечный дух. М., 1933.

... Женщина — властью своей неизменной — Мольбой и лаской — царица Вселенной. Смягчая раздор, зажигающий кровь, Она примиряет враждебные силы, Поклявшимся в вечной вражде до могилы Она возвещает святую любовь.

Шиллер (пер. О. Чюлиной)

Часть 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ

ЛИЧНОСТИ ЖЕНЩИНЫ

Глава 1. Особенности женского психического мира. Мужчина и женщина

Представления о женственности чаще всего связываются с женским предназначением быть матерью, давать жизнь и воспитывать детей. В историческом развитии общества, как в западной, так и в восточной культурах, на протяжении веков наивысшей ценностью и основным долгом женщины провозглашалось материнство. Формула «святости материнства как истинной женственности» использовалась для манипулирования женским сознанием через религиозные институты и социальные стереотипы.

Зародившаяся в конце XVIII века в Европе идеология феминизма как движения за развитие самосознания женщин и за равные с мужчинами права и возможности внесла определенный вклад в изменение взглядов на роль женщины. В современном обществе женщины занимают все более значимое положение как в социальном, так и в профессиональном смысле. На этом фоне не исчезли старые, но появились новые психологические проблемы, связанные со всесторонним включением женщины в жизнь общества. В ряде отечественных исследований выявлены кризисные ситуации, переживаемые женщинами, ориентированными на профессиональную деятельность. И. В. Ромазан в своей диссертационной

работе показала, что над женщинами-предпринимателями довлеют конвенциальные нормы относительно «женской роли», закрепощающие проявление индивидуальных особенностей их личности.
В исследовании В. А. Хащенко и Г. В. Турецкой было отмечено, что ориентация деловой женщины на работу не исключает и ориентации на семью. В то же время сочетать то и другое в достаточной мере удается только 12% из опрошенных женщин, по мнению остальных (88%), работа ущемляет их личные интересы. Только 30% деловых женщин, по данным авторов, ощущают возможность проявлять свою женственность в деловых ситуациях, несмотря на существующие тендерные стереотипы.

По данным, полученным в исследовании Е. К. Завьяловой, С. Т. Посоховой, О. В. Ворониной, женщины-предприниматели в 60% случаев связывают понятие «успех» с аспектами семейной жизни, ценность которой всегда рассматривается наряду с ценностью профессиональной работы. Важным является и тот факт, что сама предпринимательская активность выбирается и имеет смысл, с точки зрения опрошенных женщин, как способ реализации личной свободы. Таким образом, эти примеры служат иллюстрацией того, что намерение женщины реализовать свои профессиональные интересы всегда сталкивается с ее возможностями создать полноценную семью, устроить личную жизнь и обустроить собственный дом.

Английский психотерапевт Гарриет Лернер ввела понятия успеха и страха «отделения» как специфических переживаний женщин, заявивших о своей компетенции и карьерных амбициях, и в силу этого вынужденных бороться с бессознательной тревогой, сопротивлением окружающих и давлением стереотипов. Объясняя с психоаналитических позиций этот феномен, автор пришла к выводу, что в личном плане профессиональная компетентность является отрицательным фактором для женщин, поскольку она порождает страх успеха как страх отделения от своей семьи и, следовательно, неудовлетворенность своей женственностью.

Эту же проблему, но с экзистенциальных позиций рассматривает Айрин Серлин. В своем исследовании «Экзистенциальная терапия для женщин» она описывает страх женщины, посвятившей себя искусству и идентифицировавшей креативность с толчком к смерти. Смерть появляется в ее снах, фантазиях, в творчестве в образах сексуального, мистического, экстативного объединения с Призрачным Любовником или матерью. Айрин Серлин полагает, что женщинам, совершающим свой путь в творческом одиночестве, нужна жизнь, включающая в себя и работу, и заботу о других. Им

необходимо желание «рискнуть жизнью», осмелиться вступить во взаимодействие с другим человеком и, таким образом, переосмыслить свою независимость, найти баланс между потребностью в работе и семьей, между свободой и взаимодействием, зависимостью и независимостью.

Мужчина и женщина

Представленность человека в двух ипостасях — мужской и женской — признается в различных теологических и научных концепциях. В работах эзотериков, теологов, философов, историков, этнографов, культурологов, социологов человеческое общество рассматривается через призму мужественности и женственности, отражающую вполне определенные различия в предназначении, ролях и стереотипах поведения в зависимости от половой принадлежности.

В области естественных наук накоплено достаточно аргументов в пользу того, что дифференциация по полу не ограничивается анатомическими органами и физиологическими функциями, а проявляется и в общесоматических системах, а также в динамике основных функций жизнедеятельности человека. По мнению Б. Г. Ананьева, половой диморфизм относится к постоянным характеристикам онтогенетической эволюции человека.

Идея взаимоподавляемости и смыслового единства мужского и женского начал рассмотрена Л. А. Абрамяном на примере мифа об андрогине (круглом существе с двумя совершенно одинаковыми лицами, глядящими в противоположные стороны) как отражении конкуренции мира мужчин и мира женщин, восходящей к более общей конкуренции культуры и природы. В колебаниях вокруг идеального состояния андрогизма, т. е. симметричности двух, образующихся от одного, можно увидеть осуществление постоянного расхождения и вечной встречи двух миров — мужчин и женщин. При этом, согласно закону биологической эволюции, сформулированному В. А. Геодакяном, «женский пол выступает как стабилизирующее консервирующее начало, а мужской же пол олицетворяет все новое, изменчивое, благодаря ему биологический вид получает постоянный приток новой генетической информации».

Представительница одной из эзотерических традиций, педагог-психолог Ева Весельницкая также отмечает, что одно из первых энергетических делений мира на наиболее абстрактном уровне есть деление на мужское и женское начала, которое фактически пронизывает все, в чем задействован человек, и выражается в цикличных, спиралеобразных взаимоотношениях мужчин и женщин.

При этом специфика мужской энергии есть «стремление к сворачиванию в точку» (то есть цель, направление). Специфика женской энергии есть «открытое безграничное пространство», которое само по себе не имеет ни направления, ни границ.
Мнения различных исследователей об особенностях женского психического мира (в отличие от мужского) весьма разнообразны, а зачастую и антагонистичны.

Своеобразную точку зрения высказывал в начале нашего века молодой австрийский ученый Отто Вейнингер, который сделал попытку рассмотреть мужскую и женскую психику, исходя из выдвинутого им тезиса: «Половая функция типичного мужчины по отношению к типичной женщине — это превращать бессознательное в сознательное».

Опираясь на определенные религиозные учения (мусульманство), философские взгляды Аристотеля и некоторые художественно-поэтические источники (Ибсен, Стринберг, Фукэ), О. Вейнингер сделал попытку доказать, что в «абсолютной» женщине нет своего «Я», отсутствуют душа, личность, индивидуальность. Рассуждения автора привели его к тому, что женщина «как целое есть отрицание всякого смысла, она бессмысленна». О. Вейнингер противопоставляет пассивность женщины, ее зависимость от мужчины и стремление сохранить в нем сексуальность мужскому предназначению, состоящему в возвышении женщины и формировании ее сознания и бытия. С этой точки зрения женщина есть грех или (что одно и то же) возможность греха в мужчине. О. Вейнингер писал: «Абсолютный мужчина — это идеальный образ бога, абсолютное нечто. Женщина же всегда символ полного «ничто». Вейнингер считал, что предназначение женщины во Вселенной — быть противоположностью божества, представлять собой иную возможность в человеке, но даже он признавал, что только взятые вместе мужчина и женщина представляют полного человека.

Противоположные взгляды на особенности женского психического мира в начале нашего века высказывал русский философ В. М. Хвостов. В своих рассуждениях он опирался на книгу Гей-смана «Психология женщины», в которой различия женской и мужской психологии рассматривались как различия не по ценности или качеству, а лишь по степени статистической выраженности. Вслед за Гейсманом В. М. Хвостов уделил внимание шести основным отличительным чертам психологии типичной «средней женщины». К первым пяти отнесены: эмоциональность, склонность к

фантазированию, конкретность и ассоциативность мышления, протекание мыслительных процессов преимущественно в подсознательной сфере, гармоничность и целостность психики. Шестая из выделенных черт наиболее отличает данный подход к особенностям психического мира женщины от упомянутой выше теории О. Вейнингера. В. М. Хвостов, как и Гейсман, признавал в женщине большую нравственную чистоту, альтруизм, высоко развитое чувство долга. Этот тезис обосновывается авторами через функцию материнства, которая делает женщину более бдительной, предупредительной и заботливой, чем мужчина, оставляя гораздо меньше места эгоистическим склонностям. На основании этого определяется главная миссия женщины в эволюции человечества, заключающаяся в ее практической деятельности по воспитанию последующих поколений через укрепление в них нравственных начал жизни. Выполнение этой миссии не может быть объяснено отдельными филогенетическими, онтогенетическими или соматическими факторами. Она выполняется женщиной как свободной дочерью природы, благодаря ее способности проникать в тайны мироздания, опираясь на свое преимущественное свойство, каким является любовь.

Рассмотрев некоторые эзотерические и философски ориентированные взгляды на особенности женского психического мира, обратимся к психоаналитическому подходу к данному вопросу.

Согласно теории 3. Фрейда, человеку присуща врожденная бисексуальность. На самых первых стадиях сексуального развития половые различия не играют ведущей роли, поскольку первым объектом любви, как для мальчиков, так и для девочек, является мать (что связано с возможностью удовлетворить первичные потребности). В период же эдиповой фазы у девочек происходит смена как эрогенной зоны, так и объекта любви, в то время как у мальчиков такие перемены не происходят. Эдипов комплекс у женщины, как считал Фрейд, характеризуется противоречием между желанием быть, как мать, занять место матери, быть самой матерью, и страхом совращения собственным отцом, интерпретируемым как собственное желание, проецируемое извне. Такая ситуация порождает амбивалентность девочки в ее отношении к матери: с одной стороны, нежность и любовь, с другой — агрессия и соперничество (стремление завоевать отца). Кроме того, по мнению 3. Фрейда, в сексуальном развитии девочек важную роль играет комплекс кастрации, или зависть к пенису, которая является определяющей в развитии женственности. Возможны три направления в развитии

женской сексуальности. Первое из них — подавление сексуальности как невротическое вытеснение сексуальных желаний, выражающееся в обесценивании себя, отказе от активности и переходе к пассивности. Второе определяется как мужественность, т. е. отказ принять факт отличия от мужчин и сохранение активных тенденций. Третье направление есть вариант развития нормальной женственности, когда «женская ситуация восстанавливается» и желание иметь пенис заменяется желанием иметь ребенка.

Во взрослой жизни женщины З. Фрейд также усматривал ее бисексуальность, в частности, в проявлениях нарциссизма и стыдливости. Нарциссизм выражается в склонности ценить свои прелести и большем желании быть любимой, чем любить самой. Психоаналитически это интерпретируется как компенсация за первоначальную сексуальную неполноценность, зависть к мужчине. Стыдливость также рассматривается как женское качество, отражающее первоначальное стремление (намерение) скрыть дефект 176 гениталий. Выбор объекта любви (мужчины) женщиной, согласно Фрейду, осуществляется по нарциссическому принципу, соответственно идеалу мужчины, которым она хотела бы быть. При сохранении привязанности к отцу, объект любви выбирается по типу отца, что часто сопровождается сохранением враждебности по отношению к матери. Решающий поворот в сущности женщины может произойти при последующей идентификации с матерью (при втором браке или рождении ребенка). Это интерпретируется как возврат к нежной доэдиповой привязанности к ней, что позволяет женщине, как считал З. Фрейд, соответствовать своей роли в сексуальной функции и достигать поразительных социальных успехов. Именно в этой идентификации женщина приобретает привлекательность для мужчины. Именно в этом случае, писал З. Фрейд, «отдельная женщина может быть человеческим существом».

Среди психоаналитических взглядов на особенности женской психологии представляется интересной точка зрения известного оппонента З. Фрейда, представительницы женской плеяды аналитиков, Карен Хорни. В своих исследованиях К. Хорни опиралась на особенности психосексуального развития обоих полов и специфику конфликтов детства, проявляющихся по отношению к родителям противоположного пола. Сравнивая сексуальное развитие девочек и мальчиков на ранних стадиях, автор приходит к выводу о «невыгодном положении девочек» в этот период в плане получения удовольствия посредством: уретрального эротизма (психологический эквивалент — любопытство); эксгибиционистских тенденций

(удовлетворение исследовательского импульса); возможности онанировать (как проявление сексуальной свободы). Эдипова фаза также протекает и может завершаться по-разному. В мужском варианте — отказ от матери как сексуального объекта из страха кастрации приводит к утверждению его в мужской роли, что является компенсацией страха кастрации. В женском варианте — отказ от отца как сексуального объекта может спровоцировать отказ от женской роли вообще, поскольку он связан со страхом вагинальной травмы и кровосмесительных желаний. Природную тревогу девочки К. Хорни объясняла специфическим женским побуждением «принимать и вбирать и, соответственно, боязнью, что если ее желание осуществится, она сама и ее влагалище будут разрушены». Такой базальный страх разрушения собственной целостности может стать причиной нарушения нормального развития женственности. Уход от женственности, женской роли проявляется во фригидности, интерпретируемой как подсознательное стремление быть мужчиной для того, чтобы избежать фантазий, связанных с отцом (кровосмесительных желаний). Фригидность как запрет на проявление сексуальности, по мнению К. Хорни, скорее является отвержением не секса, а женской роли. Это меняет отношение женщины к материнству, беременности, ребенку, мужу, месячным, домашним обязанностям, но главное здесь — ущербность отношений с мужчиной.

Кроме психологических, как считала К. Хорни, существуют и социальные факторы, «запрещающие» проявление женственности: реальное социальное неравенство, влияние традиций и воспитания на развитие сексуальности. Следовательно, большое количество запретов и ограничений способствует развитию чувства неполноценности и неприятию своей женской сути. В некоторых случаях это может привести к образованию комплекса маскулинности, бессознательному желанию быть мужчиной, порождаемому неуверенностью в своих достоинствах и самоценности как женщины, сочетающемуся со злостью на мужчин и одновременным признанием их превосходства.

В своих работах К. Хорни неоднократно подчеркивала, что у зрелой женщины сексуальность в творческом плане богаче, чем у мужчины. Способность стать матерью определяет направленность ее творческого импульса внутрь себя, в глубины бессознательного, в чем и состоит тайна женственности.

Таким образом, функция материнства составляет, по К. Хорни, «ядро завистливой обиды мужчин на женщин», в то время как

«зависть к пенису» у женщины рассматривается как интерес к противоположному полу, который движет развитием женщины. Ограниченной причастностью мужчин к сотворению новой жизни К. Хорни объясняла сублимацию их творческой энергии, направленной вовне — на создание чего-либо нового в различных сферах общественной жизни (государстве, религии, искусстве, науке). Но даже успех в этих областях не может полностью компенсировать то, чего мужчина лишен от природы. Женщина же, даже если она фригидна, способна зачать и родить ребенка, выполняя свою роль самим фактом своего бытия. Мужчина, напротив, всегда должен делать что-то для собственной реализации. Некоторые же попытки утверждать, что женщины есть инфантильные создания, живущие исключительно эмоциями и не способные к ответственности, являются, как считала Хорни, результатом маскулинного стремления снизить самоуважение женщины.

Тем не менее основной природный фундамент отношений между мужчиной и женщиной К. Хорни видела в любви. Она писала: «многоликое чувство, называемое любовью, наводит мосты от одного одиночества к другому. Эти мосты могут быть сказочно красивы, но редко строятся навечно. Часто они не выдерживают груза и рушатся. Вот и другой ответ на поставленный вопрос о том, почему любовь между полами мы видим более отчетливо, чем ненависть, — потому что союз полов предлагает нам величайшие возможности быть счастливыми».

Создатель чарующей концепции аналитической психологии Карл Густав Юнг видел в идее единства двух противоположностей, мужского и женского, архетипический образ. Он считал, что гетеросексуальность, присущая изначально каждому индивиду, требует времени для своего развития и еще не представлена в зрелой форме у младенцев. Юнг не сводил возможности индивидуального развития к какому-либо одному общему принципу, как это сделал 3. Фрейд, а противопоставлял этому идею целостности, индивидуации. К. Юнг рассматривал человеческое, а значит, культурно обусловленное деление полов на мужской и женский. Во время одного из своих самых глубоких инсайтов Юнг отметил, что каждая женщина обладает рядом мужских психологических черт, не являющихся для нее основными, по аналогии с тем, как каждый мужчина имеет регрессивные женские гормоны и хромосомы. Существенную в женщине мужскую часть он назвал анимусом, т. е. воплощением мужского начала в женском бессознательном, а существенную в мужчине женскую часть — анимой, т. е.

воплощением женского начала в мужском бессознательном.

Анима и анимус представляют собой психические образы, конфигурации, вырастающие из некоей базисной архетипической структуры и пребывающие между индивидуальным сознанием и коллективным бессознательным. Как регуляторы поведения, они проявляют себя наиболее типично, воплощаясь в некоторых фигурах, снах и фантазиях («сон-любовник», «сон-девушка») или в иррациональности женского рассуждения и мужского чувства. В своей исходной «бессознательной» форме анимус является соединением спонтанных, непреднамеренных взглядов, которые оказывают мощное влияние на эмоциональную жизнь женщины, в то время как анима является сходным соединением чувствований, которые влияют (искажающе или как-то иначе) на мужское миропонимание. В результате анимус любит проецировать себя на интеллектуалов, различного рода героев, включая артистов, певцов, чемпионов и т. п. Анима имеет пристрастие ко всему, что бессознательно, темно и пребывает в хаотическом состоянии в женщине, а также к ее тщеславию, холодности, беспомощности и т.д.

Анима и анимус не выступают в качестве специфических свойств противоположного пола, а действуют согласно доминантному принципу мужской или женской природы. В качестве неосознанных психических компонентов анима-анимус представляют возможную угрозу индивидуальности и личным ценностям. Например, мужчина становится переменчивым и несдержанным в проявлении своих настроений и чувств, а женщина — упрямой, деспотичной. Будучи же осознанными, они могут стать необходимыми звеньями в раскрытии творческого потенциала личности, средствами ее индивидуации, побуждающими и помогающими постичь все стихийное и значительное в психической жизни.

Продолжая развитие идей, представленных в концепции К. Юнга, современный аналитик Роберт А. Джонсон рассмотрел глубинные аспекты женской психологии на примере греческого мифа об Эросе и Психее. Р. Джонсон пришел к выводу, что жизненный путь женщины представляет собой непрерывную борьбу и эволюцию по отношению к мужскому образу жизни, находящемуся как вне ее, так и внутри, в качестве собственного анимуса. «Развитие женщины может продолжаться, если анимус, осознанный как таковой, займет положение между сознательным «Эго» и бессознательным внутренним миром и станет посредником между ними, помогая, где только сможет. Впоследствии он поможет открыть для нее подлинный духовный мир», — пишет автор.

Таким образом, юнгианский подход дает возможность рассматривать личностный рост женщины как творческий процесс, в котором развитию осознанности отводится значительная роль.

Проведенный теоретический анализ позволяет сделать вывод о том, что различия по половому признаку так или иначе выявляются во всех областях человекознания. Собственно же психологические исследования этого вопроса зачастую носят противоречивый характер, как, например, в психоаналитическом подходе.

Глава 2. Использование гештальт-подхода для психологической помощи женщинам

Загадочность образа женщины во все века привлекала внимание ученых, поэтов и художников, но объяснить и понять суть женственности пока так и не удалось. «Она так загадочно таинственна и интуитивна и настолько близка к происхождению жизни вообще, что наука, вероятно, никогда не сможет понять этого», — писала в своей книге «Загадка женственности» американский психолог Бетти Фридман.

Тем не менее в бытии женщиной есть экзистенциальный смысл, осознание которого имеет жизненно важное, философское и духовное значение в процессе ее личностного становления. Наша гипотеза заключается в том, что личностный рост женщины во многом определяется осознаванием и нахождением способов реализации своего женского начала (женственности), и помощь женщинам в этом процессе может быть оказана на базе гештальт-подхода (см. ч. 1, гл. 4).

Психологическая помощь женщинам может быть направлена на актуализацию и осознание ими собственной женственности, соотнесение ее с более широкими представлениями о своей личности, нахождение способов ее проявления в контактах с социальной и, в частности, с профессиональной средой, а также на свободный выбор и принятие ответственности за ее реализацию.

Основные задачи консультирования женщин заключаются, таким образом, в следующем:

работа с актуальностью решения возникающих проблем, прежде всего проблем, вызванных идентификацией с женским полом, т. е. осознание собственных желаний и возможностей как женщины;

соотнесение своего женского начала с представлениями и знаниями о себе, своей личности, принимаемыми социальными ролями, имиджем для последующей ассимиляции этих представлений с результатами предыдущего опыта;

осознание того, как в процессе взаимодействия с окружающей

средой «останавливается» проявление собственной женственности, какие виды сопротивления в этом участвуют;

нахождение адекватных способов проявления своего женского начала, признание ответственности за реализацию своей женской роли в контакте с социальным окружением.

Как уже было отмечено, личностный рост связан с изменениями, которые, в свою очередь, невозможны без отказа от старых стереотипов, предубеждений, способов поведения, являющихся проявлением сопротивления, выполняющего функцию защиты от неопределенности новых ситуаций. Следует отметить, что в гуманистической терапии, в том числе и в гештальте, сопротивление рассматривается как естественная реакция, в ряде случаев выполняющая адаптивную роль. В то же время осознание собственных сопротивлений предоставляет возможность для свободного выбора новых способов реагирования на окружающую действительность. В гештальт-подходе, как мы отмечали выше, выделены определенные типы сопротивлений, которые мы рассмотрим на примере женской психологии.

Слияние (конфлуэнция) — неспособность к переживанию отдельности от другого человека, когда не учитываются различия между людьми. К примеру, женщина, испытывая подсознательный страх быть покинутой, одинокой, может использовать обобщающие слова типа: «Мы, женщины ...», «Все женщины ...», «Каждая женщина ...», отдавая преимущество местоимению «Мы» вместо «Я», присоединяясь, таким образом, ко всем представительницам своего пола.

Интроекция как принятие без критической проверки и ассимиляции морали, ценностей, социальных норм, отношений. Примером в нашем случае может служить исторически сложившаяся точка зрения на то, что женщина должна быть «мягкой, податливой, соглашающейся, пассивной и т. п. »

Проекция как тенденция делать окружающим то, что делает сам человек, как процесс приписывания другим свойств, качеств, отношений, верований, чувств и поведения, которые в действительности относятся к самой личности. Например, утверждение о том, что «женщины угнетаемые, бесправные существа», хотя на самом деле женщина сама создает эту ситуацию, чувствуя себя угнетенной и бесправной.

Ретрофлексия — процесс сдерживания собственных чувств и направление их против себя вместо попыток влиять на окружение. У женщин, считающих для себя невозможным выражать, например,

агрессию, ретрофлексия часто проявляется в психосоматических симптомах, таких как задерживание дыхания, изменение цвета кожи, появление различных болевых ощущений и т. п.

В другом варианте «слияние» у женщин может выражаться в вере в то, что она обладает исключительной способностью «читать мысли и чувства» других людей.

Дефлексия (отклонение) — процесс ухода от собственного опыта, глубоких переживаний, а также от контактов с окружающими людьми из-за недоверия к ним, боязни испытать боль и разочарование. Дефлексия довольно часто используется как стратегия избегания выбора и проявляется в «дипломатичности», «непрямолинейности» и «вежливой скромности» некоторых женщин. Внимание ко всем перечисленным видам сопротивлений во многом определяет успех консультирования и психотерапевтической работы, главной целью которых является помощь женщинам в осознании своего женского начала, сопряженном с более глубинной потребностью в заботе о себе:

Американский психотерапевт Дж. Бюженталь выделил четыре составляющих этой заботы.

Первая — наличие боли (как душевной, так и физической), страдания, переживания, сигнализирующих человеку о существовании какой-то проблемы, конфликта или кризиса.

Вторая составляющая связана с возникновением надежды на возможность решения данной проблемы, на исцеление.

Третья, названная приверженностью, определяется нахождением и приложением сил, энергии, затратами времени, денег и всего того, что ведет к выходу из кризисной ситуации.

Четвертая — возвращение к своему «Я», осознание собственного внутреннего потенциала для осуществления заботы о себе.

По мнению Дж. Бюженталя, первые три составляющие дают основание для начала психотерапевтической работы, а четвертая — становится ее результатом. Таким образом реализуется основной принцип гуманистического подхода, заключающийся в признании права личности самостоятельно проживать свою жизнь, осуществлять свободный выбор собственного пути и нести за это ответственность.

По нашему глубокому убеждению, при консультировании и оказании психологической помощи женщинам данный подход может рассматриваться как предпочтительный. Основанием для подобной точки зрения служит то, что принадлежность к женскому полу (равно как и к мужскому), являясь общим генетическим фактором, отражающимся на социальных и культуральных отношениях между

людьми, проявляется через неповторимую индивидуальность каждой женщины (или каждого мужчины). Именно нахождение своего уникального способа быть женщиной (мужчиной) в быстро меняющемся современном мире служит одним из показателей личностного роста.

Помощь в личностном росте может быть оказана как в индивидуальной, так и в групповой форме, каждая из них имеет свои особенности и преимущества, о которых говорится в других главах данной книги. Здесь отметим только, что тренинг личностного роста женщин, проводимый в группе, предоставляет следующие возможности:

получение обратных связей и эмоциональной поддержки от участниц группы;

облегчение благодаря этому процессов самоисследования и раскрытия индивидуальной неповторимости своей женской сущности;

расширение и разнообразие контактов с другими людьми, а также способов самореализации в этих контактах.

Работа в женских группах позволяет:

провести дискуссию об актуальности реализации собственной женственности;

предоставить участницам группы возможность узнать и проявить свое женское начало путем практического экспериментирования с различными способами его выражения через внешность, одежду, тело, движения, танец, чувства, фантазии и слова;

определить, с какими качествами личности связывается понятие женственности и какие чувства вызывает проявление этих качеств, осознать собственные сопротивления в связи с этим;

помочь сделать выбор по принятию или отвержению определенных способов реализации своего женского начала;

интегрировать выявленные противоположности в своей женской сущности, ассимилировать новый опыт, научиться отвечать за себя и заботиться о себе.

Все перечисленное, по сути, так или иначе реализуется и в индивидуальной консультативной работе, и в форме самопомощи в процессе духовного личностного роста.

Используемые методы могут быть весьма разнообразными — от психодиагностических тестов до упражнений, связанных с фантазированием, концентрацией и медитацией. Рассмотрим в качестве примера три группы методических процедур, характерных для гештальт-терапии. К ним относятся:

1. Работа с креативной экспрессией: эмоциональное и телесное воплощение в танце.
2. Работа с фантазиями: рисунок мандалы и направляемое воображение.
3. Работа с полярностями.

Работа с креативной экспрессией. Эмоциональное и телесное воплощение в танце

В гештальт-подходе разум и тело рассматриваются как целостная система. Современные гештальт-терапевты не следуют за Перлзом в его крайне отрицательном отношении к любому интеллекту ализированию, а стремятся создать «союз головы, сердца и тела». Мысль не может рассматриваться ни в отрыве от эмоций, ни в отрыве от тела. Концепция заключается в том, что стрессы, эмоциональные травмы и незавершенные дела часто являются причинами блокирования энергии в теле («мышечный панцирь», по В. Райху), и только через работу с телом возможен ее выход. Цель гештальт-терапии заключается в пробуждении способности чувствовать, переживать, приобретать опыт. В этом смысле танец является тем психотерапевтическим средством, которое дает возможность соприкоснуться со своими ранее не осознаваемыми переживаниями через эмоциональное и телесное участие в танцевальном действии. Экспрессия в танце, усиливающая выразительность чувства, способствует осознаванию. С экзистенциальных позиций — «все есть во всем», «мы есть все, что мы делаем». Танец, таким образом, способствует осмыслению, переводя чувства в действия, а действия — в понимание. Благодаря телесному и эмоциональному воплощению в танце происходит более глубокое осознание собственного «Я». Это креативный способ реализовать себя, сделать себя реальным, живым. Участие, переживание в танце дают шанс войти в контакт с собой, почувствовать себя и свои возможности во взаимодействии с другими людьми. Инициированные действия в танце есть творческое выражение невыраженного, завершение гештальта. Танец способствует спонтанному проявлению своей индивидуальности, снимает блоки и сопротивления.

Известна склонность и любовь женщин к танцам, поэтому танцевальную терапию можно считать актуальным и адекватным методом работы в женской группе, а также прекрасным способом саморазвития. Наш опыт показывает, что в танце происходит поляризация собственной женственности и возникают новые переживания по этому поводу: растерянность, раздражение, грусть,

желание побыть в одиночестве. Часто женщины изначально противопоставляют свою «женскую» мягкость, незащищенность, миниатюрность «мужским» чертам: силе, напористости, независимости. Во многом — это проявление интроектов, сформированных в результате воспитания и общественных установок, таких как «женщина не должна быть сильной», «женщина — подчиненное . г существо» и т. п.

В связи с этим хочется еще раз отметить, что эмоциональное и телесное воплощение в танце позволяет раскрыть новые возможности креативного выражения женственности, поисследо-вать и поэкспериментировать, используя усиление, преувеличение, гротескное выражение своих чувств и образов, возникающих в танцевальном движении. При этом огромное влияние оказывает музыка, которая может быть подобрана в соответствии с собственными желаниями и потребностями в помощь актуализации и осознаванию своей индивидуальности, принятию полярных качеств.

Работа с фантазиями: рисунок-мандала и направляемое воображение

Креативности в гештальт-подходе уделяется огромное внимание, так как одним из базовых понятий в нем является творческое приспособление. В смысле же своей экзистенциальной ориентации гештальт-терапия сродни искусству. Фантазии также дают возможность исследовать и апробировать новые способы поведения в безопасном окружении в ситуации «здесь и теперь».

То, что рождается в процессе фантазирования и воображения, является спонтанной продукцией, соответствующей зачастую подавленным аспектам «Я», которые в процессе работы с ними переносятся на реальную почву, что облегчает процесс осознавания и идентификации.

Существуют разнообразные способы работы с фантазиями. Одним из вариантов, применяемых нами, является рисунок-мандала, рассматриваемый как вид терапии искусством. Он используется для помощи в осознании представленности женских качеств во внутриличностном субъективном пространстве женщины.

Мандала — санскритское слово, означающее магический круг. Символическая форма мандалы обнаружена не только на Востоке, в средние века существовали специфические христианские мандалы. К. Юнг отмечал, что мандалы являются «орудиями, с помощью которых в бытие образуется порядок». Он интерпретировал мандалу как выражение психики, в частности, самости, как символ центра личности. Исходя из этого, рисунок мандалы есть некий путь к завершению гештальта, осознанию и интеграции противоположных, в

нашем случае полярных, качеств женственности.

Для работы с рисунком-мандалой необходимо выбрать четыре качества, отражающих собственную женственность. К ним подбираются четыре любых цвета, в круге на листе бумаги рисуется мандала, а затем ей дается название. Далее проводится обсуждение по следующим вопросам: о 'чем говорит рисунок в целом и отдельные его детали и цвета; что самое главное в мандале, что в ней устраивает, а что — нет, какие чувства и ассоциации она вызывает, что хочется изменить в рисунке.

Основываясь на опыте использования рисунка-мандалы в тренинге личностного роста женщин, можно сделать следующие обобщения.

Мандалы представляют собой зачастую поразительно интересные, гармоничные, абстрактно символические либо конкретно-сюжетные изображения, в которых присутствуют как мифологические и космические образы, так и изображения цветов, растений, животных (чаще змей и кошек). В рисунках используется вся гамма цветов — от желтого, красного, малинового, фиолетового, синего и зеленого до белого, серого и черного. Названия мандал также весьма разнообразны, например: «Жизнь», «Цветок», «Мечтательность», «Свет красоты и мудрости», «Волшебная рыбка в своем царстве», «Два светила над малиновым озером», «Му-ся», «Ловушка для мужчин», «Природа берет свое», «Улыбка девушки».

Наиболее часто выделяемые и признаваемые качества женственности: нежность, мягкость, доброта, чувственность, наивность. В то же время такие качества, как таинственность, загадочность, стервозность, непостоянство, порой озадачивают, пугают и отвергаются. Так понимается противоречивость женской сущности и важность работы по ее осознанию с целью достижения более полной самоидентичности. При этом рисунок может быть выполнен неоднократно.

К сожалению, из-за недостатка мандал, изображающих мужественность, пока нельзя сделать соответствующих сравнений. Кроме того, рассматриваемые мандалы женственности собраны на «выборке» в возрасте от 18 до 25 лет, что могло наложить отпечаток на их изображение.

Помимо мандал, для работы с фантазиями может быть использовано направляемое воображение посредством представления и визуализации образа своей женственности. Для выполнения упражнения, описанного в книге Шахти Говэйн «Созидающая визуализация» (М., 1994), необходимо сесть в удобной позе, закрыть

глаза, дышать глубоко и естественно, постепенно расслабляясь все глубже и глубже, затем представить образ своей женственности, вообразить его как можно более четко, побыть с ним. Затем окружить свою фантазию розовым светом (розовый цвет ассоциируется с сердцем), представляя, как постепенно этот свет обволакивает возникший образ женственности, сохраняя его в центре своеобразного розового пузырька. Далее можно вообразить, как этот пузырек (или прозрачный воздушный шарик) плавно поднимается вверх и улетает во Вселенную, привлекая и собирая энергию для своего обновленного проявления.

В процессе выполнения этого упражнения могут возникнуть удивительные, уникальные образы, и важно побыть с ними наедине, сохранить их в себе и для себя как неповторимое отражение собственной женственности.

В целом работа с фантазиями посредством рисования мандал и направляемого воображения значительно обогащает представления о внутреннем мире, приоткрывая еще одну завесу на пути к познанию тайн женской души и ее индивидуальности.

Работа с полярностями

Каждый человек может переживать борьбу противоречивых желаний. В этом проявляется один из законов диалектики, поскольку внутриличностные конфликты создают условия для изменений, движения вперед к новому опыту. Гармоничное функционирование личности, ее внутреннее равновесие достигаются через осознавание разнообразных потребностей, полярных качеств и чувств, сопровождающих их постоянное взаимодействие. При этом значение имеет не консервативное приспособление, которое только усредняет все окружающее, душит инициативу и оригинальность, а творческая адаптация.

Работу с полярностями можно проводить следующим образом: для каждого из четырех признаваемых качеств, характеризующих собственную женственность, предлагается подобрать полярное качество, которое расценивается как абсолютно противоположное. Например: «нежность-агрессивность», «подчинение-бунт», «мечтательность-приземленность», «страстность-равнодушие». Причем выбор другого качества следует делать, основываясь исключительно на индивидуальном представлении об их полярности. Далее, выбрав пару качеств для работы в данный момент («здесь и теперь»), можно попробовать последовательно изобразить их каким-то движением, усиливая контраст между ними, до момента осознания чувств, вызываемых производимыми движениями. Затем проводится

обсуждение того, в каких жизненных ситуациях проявляются данные качества, чему они служат, в чем помогают. Особое внимание уделяется исследованию пользы, приносимой полярным качеством, которое изначально рассматривалось как «неженственное», благодаря чему достигается его постепенное принятие. Таким образом, работа с взаимодополняющими полярностями создает прецедент нового креативного опыта интеграции внутренних противоречий и принятия ответственности за их реализацию в жизни.

В заключение отметим, что психологическая помощь необходима не только женщинам, но и мужчинам, ведь существование тех и других проявляется в их взаимодействии.

Внимание к идентификации с собственным полом не только на социальном, но и на глубинном психологическом уровне, к способу реализации своей половой принадлежности может явиться стимулирующим фактором в процессе духовного роста каждой конкретной личности, ибо осуществление потребности в становлении себя как женщины или мужчины — это процесс самой жизни.

Глава 3. Психологическая помощь беременным женщинам

Многие исследования, в том числе проведенные Н. В. Боровиковой, показали, что даже в период вынашивания ребенка у женщин возникают проблемы, корни которых часто скрываются на бессознательном уровне. Выделим три группы таких проблем:

1. Принятие себя в новом состоянии беременности. Эта проблема связана с естественным изменением восприятия себя как на телесном, физиологическом, так и на психологическом уровне. Проведенные психодиагностические исследования показали, что в период беременности происходят переоценка ценностей и смысложизненных приоритетов, переориентация в плане выполняемых социальных ролей и взаимоотношений с другими людьми. Осознание себя беременной превращается в ключевой момент формирования творческой адаптации к новой жизненной ситуации. Поэтому, если женщина не принимает свое новое состояние, или принимает его частично, у нее возникает эмоциональный и душевный кризис (появление страхов, тревог и опасений), для выхода из которого необходима специальная психологическая поддержка.

2. Принятие новой жизни — ребенка в себе. Восприятие себя в новом образе, статусе и роли осложняется для беременной женщины постоянно существующим в этот период ощущением ребенка внутри себя. Появление тревоги за жизнеспособность еще не рожденного ребенка, за успешность будущего материнства в определенной

степени создает ситуацию отвержения, а иногда и агрессии по отношению к зарождающейся новой жизни в собственной утробе. Возникают сомнения по поводу целесообразности сохранения беременности и страх, выраженный в вопросе «Что я рожу?» Очевидно, что при таком отношении к будущему ребенку женщина не может создать ему полноценный комфорт, необходимый для его развития в перинатальный период, а следовательно, сама она безусловно нуждается в психологической помощи.

3. Принятие окружающего мира в состоянии беременности. Как уже было отмечено, творческий импульс женщины преимущественно направлен вовнутрь, в период же беременности эта способность доходит до своей крайней формы. Исследования мотивационной сферы, особенностей межличностных отношений в период беременности показывают своеобразную эгоцентрическую ориентацию женщины. Источники эмоционально значимых переживаний, поступающих извне, сужаются. Прослеживается явное изменение конструкта «Я и окружающий мир». Женщины в соответствии с новым восприятием действительности склонны наделять даже привычное свое окружение (отца будущего ребенка, родителей, референтную группу и т. п.) новыми качественными характеристиками на фоне повышенной требовательности и притязаний по отношению к другим. В некоторых случаях возникает недоверие к окружающим людям, которое провоцирует ощущение покинутости и одиночества. Иногда женщина, подсознательно требуя особого отношения к себе, участия в своей судьбе, начинает манипулировать своими близкими, а зачастую и более широким кругом людей. В определенной степени это может быть объяснено своеобразным «перераспределением» любви, в большей мере предназначенной будущему ребенку, чем окружающим.

С другой стороны, в отношениях отца будущего ребенка и других членов семьи (прежде всего родителей) к беременной женщине также происходят изменения. По мнению Б. Спока, большинство мужчин подсознательно чувствуют свою «ненужность», связанную с перспективой появления другого значимого человека в жизни своей женщины, и в связи с этим неосознанно избегают свою жену, отдавая больше сил и внимания другим занятиям и людям.

Кроме того, психическое давление испытывается женщиной со стороны родителей как в случае их деспотичности, так и при доброжелательной гиперопеке. Результаты индивидуальной работы, проводимой Н. В. Боровиковой с современными женщинами, показали типичные для российской действительности проблемы

отчуждения между родителями (собственными или родителями мужа) и живущей с ними будущей матерью. Это — нежелание самой женщины «навсегда остаться ребенком», в котором усматриваются компенсация не нашедших своевременного выхода детских обид и установка на неприятие советов «отставших от жизни» родителей, активизированная в период беременности потребность в независимости.

Все перечисленные факторы показывают, что в период беременности женщина может нуждаться в своевременной психологической помощи. Важность этой помощи обусловливается еще и тем, что неблагоприятный психоэмоциональный фон протекания беременности, все переживания и страхи женщины в этот период отрицательно сказываются на развитии ребенка. Поэтому скорейшее решение женщиной проблем, связанных с ее состоянием и будущим материнством, выход из психотравмирующей ситуации позволят ей творчески адаптироваться к своей новой роли. В этом случае беременность станет этапом ее дальнейшего личностного роста, условием реализации ее женского начала и индивидуальности.

Психологическая помощь женщинам, собирающимся стать матерями, может быть оказана поэтапно: до принятия решения иметь ребенка, во время беременности и после родов.

В медицинской и психологической литературе в настоящее время имеется достаточно данных и практических разработок, направленных на помощь в различные периоды беременности, но чаще всего они связаны с подготовкой непосредственно к родам или с послеродовым периодом.

Важно заметить, что вопросы принятия женщиной своей беременности, ее отношение к себе и будущему ребенку, а также к окружающим изучены еще недостаточно, хотя без этого невозможно говорить о полноценном существовании как самой матери, так и ее ребенка.

С психологической точки зрения работа в период беременности должна быть сфокусирована на следующих моментах:

ознакомление с физиологическими аспектами и связанными с ними изменениями в данный период;

предоставление информации о возможных эмоциональных и поведенческих особенностях, характерных для женщин, готовящихся стать матерью;

прояснение актуальных желаний и ожиданий в отношении своей жизни и жизни будущего ребенка (это очень важный аспект психотерапевтической работы) рассмотрение ситуации,

складывающейся при взаимодействии с близкими людьми;

помощь в осознании своих чувств и внутриличностных конфликтов, нахождение творческих способов адаптации к состоянию беременности и принятие ответственности за их реализацию.

Методически эта работа может строиться, например, на принципах гештальт-подхода, с использованием приемов, описанных ранее: экспрессивного изображения в танце, рисунке (в том числе мандалы), направляемого воображения, других форм фантазирования, концентрации, медитации и работы с полярностями.

Приведем пример одного из возможных упражнений, целью которого является помощь в осознании своих актуальных желаний и чувств в состоянии беременности.

Упражнение

Сядьте в удобную для вас позу, закройте глаза, дышите глубоко, постепенно расслабляясь. Некоторое время просто наблюдайте за тем, что с вами происходит, за вашими ощущениями, чувствами, мыслями, позвольте им быть, пусть они приходят и уходят.

Обратите внимание вглубь себя, спросите себя: «Чего я сейчас хочу? Что для меня сейчас главное?» Представьте образ своего желания, рассмотрите его внимательно, по возможности в деталях, сделайте его ясным и четким для себя, проявите его и побудьте с ним, постарайтесь понять его смысл.

Откройте глаза и нарисуйте образ своих желаний на листе бумаги, используя цветные фломастеры. Запишите все, что вам приходит в голову по поводу этого образа: «О чем он вам говорит? Какие чувства и ассоциации вызывает?»

Подумайте, как вы можете выполнить свое желание, что для этого будете делать — запишите все это. Пусть этот образ будет путеводной звездой в реализации того, к чему вы стремитесь.

Рекомендуемая литература

1. Барш Е. Семь возрастов женщины. Возрастные особенности сЬизиологии и психологии женшины. М., 1994.

2. Вейиингер О. Пол и характер. Мужчина и женщина в мире страстей и эротики. М., 1991.

3. Весельницкая Е. Женщина в мужском мире. СПб., 1993.

4. Фридан Б. Загадка женственности. М., 1994.

5. Хорт К. Женская психология. СПб., 1993.

Я знаю истину простую: Любить — вот верный путь к тому,
Чтоб человечество вплотную Приблизить к сердцу и уму.

Б. Ахмадулина

Часть 4. КАК СОЗДАТЬ ГАРМОНИЧНУЮ СЕМЬЮ И ЖИТЬ В НЕЙ СЧАСТЛИВО

Глава 1. Психологические подходы к проблемам семьи

В каждом человеке изначально заложена потребность любить и быть любимым, каждому хочется встретить своего единственного и неповторимого и жить с ним счастливо всю жизнь, разделяя радости и горести, воспитывая детей. Но, к сожалению, далеко не всегда удается реализовать эти желания. Одним очень сложно даже познакомиться, другие никак не решатся заключить брачный союз, третьи же, вроде и любят друг друга, а жить вместе не могут.

Вот тогда и приходит на помощь психология, которая призвана помочь людям разобраться в себе и других, чтобы на основе этого знания «созидать» себя и строить свои отношения с окружающим миром. Обычно человеку удается решать свои проблемы, однако, весьма часто это происходит за счет ущемления интересов других людей, либо за счет игнорирования собственных интересов. В результате появляется внутриличностная и межличностная напряженность, а это может привести к дискомфорту, конфликтам, умственным и физическим расстройствам и, в конечном итоге, к болезням. Поэтому раннее обращение к психологу можно рассматривать и как профилактическую меру.

Во всем мире существует сеть консультативных психологических кабинетов, куда люди регулярно обращаются за помощью. А многие семьи имеют своего «домашнего» психолога, значимость которого аналогична значимости семейного врача. В странах бывшего СССР пока нет такой традиции, но развивающееся общество неизбежно придет к необходимости подобной формы психологического содействия.

Помощь «семейного» психолога может быть многофункциональной: работа с супружескими конфликтами и дискомфортными состояниями личности — депрессией, агрессией, астенией; решение вопросов с «непослушными детьми»; налаживание отношений с «ворчливой» тещей и «суровым» свекром; помощь в организации свободного времени, распределении домашних обязанностей и т. п.

К примеру, в психологическую консультацию обратилась некая Мария Петровна, 60 лет, с просьбой помочь наладить отношения с тридцатилетним сыном, который впервые (!) позволил себе проявить самостоятельность и сойтись с той женщиной, которую любит. Мать, узнав об этом, выгнала сына из дома, порвав с ним всяческие отношения. На приеме у психолога она очень нервничала, то и дело

принимая таблетки, то «от сердца», то «от давления».

Мы попросили Марию Петровну рассказать о том, в каких условиях рос мальчик, что было главным в его воспитании и что именно в его поступке вызвало столь бурное негодование. Оказалось, что с раннего детства мать доминировала и властвовала над сыном, «лепила» из него свой идеал. Причем мальчик, назовем его Анатолий, по натуре был ребенком кротким, нежным и ласковым, а мать хотела сделать из него «настоящего мужчину». Заставляла лазить по заборам, бегать по лужам, пресекала всяческие проявления нежности и любви к родным, чем травмировала ранимую натуру ребенка. В результате Анатолий так и не стал образцом мужественности, но замкнулся в себе, в характере его появилась боязливость, развился комплекс неполноценности. Он с трудом сходился с людьми, первый раз женился по маминому совету и даже после свадьбы старался все делать по ее указке.

Мать формально устраивали такие отношения с Анатолием, но интуитивно она чувствовала некоторую искусственность ситуации, хотя старалась не придавать этому значения. Сообщение о том, что сын ушел от жены к другой женщине, прозвучало для нее, как гром среди ясного неба.

В процессе беседы психолог предложил Марии Петровне попытаться описать ситуацию глазами сына. Это оказалось для нее невероятно сложным. Но только тогда она начала делать для себя удивительные открытия: например, что сын слушался ее из страха, что он постоянно находился в состоянии неудовлетворенности из-за того, что в угоду матери шел против своих природных особенностей, и что она собственными руками сделала жизнь сына невыносимой. Она поняла, что уход Анатолия от жены — это попытка изменить свою жизнь и, наконец-то, освободившись от давления матери, стать счастливым человеком. Мать начала осознавать, что если она хочет восстановить отношения с сыном, то должна коренным образом пересмотреть свою позицию и сама пойти на контакт на новой основе. Таким образом, уже первая консультация принесла Марии Петровне ощутимую пользу, дав толчок к началу трудного пути изменения себя и собственной жизни.

Остается только сожалеть, что эта женщина обратилась к нам столь поздно. Скольких ошибок можно было избежать! Сколько здоровья сохранить! Именно поэтому психологи рекомендуют обращаться за помощью как можно раньше.

В практике семейного консультирования можно выделить несколько направлений, которые взаимопересекаются и дополняют друг

друга: 1 — работа с одинокими людьми, которые желают создать семью, но терпят неудачу уже на начальной стадии завязывания знакомства; 2 — добрачное консультирование пар, подающих заявление на регистрацию брака; 3 — консультирование конфликтных, кризисных семей и разводящихся; 4 — прием родителей, сталкивающихся с трудностями в воспитании детей, и подростков, конфликтующих со своими родителями, педагогами и окружением. Каждое из этих направлений имеет свою специфику, и по каждому может вестись как индивидуальная, так и групповая работа.

Существует достаточное количество исследований, посвященных вопросам семьи и ее консультирования. Рассмотрим некоторые из направлений, отражающих современное состояние данной проблемы.

Оригинальный подход изложен в монографии Г. С. и А. С. Кочарянов, где выделяются три модели семейного консультирования: энергетическая, симптоматическая и семантическая, отличающиеся уровнем сложности проведения как диагностического, так и терапевтического этапов. В первом случае консультирование направлено на снижение эмоционального напряжения с помощью «вегетативных и разряжающих тактик», во втором — терапия «сводится к коррекции психологической несовместимости, суть которой состоит в основном в информировании партнеров об их личностных особенностях, выработке приемлемых способов обращения друг с другом», а в третьем — задачей психолога является построение «ряда правдоподобных версий конфликта» на основе идеи о многомерности личностной структуры. Кроме того, авторы исследуют этапы и формы семейной терапии и консультирования. Диагностический этап рассматривается на трех уровнях: описательном, генетическом и динамическом.

Описательный уровень состоит в выявлении симптомов анормального взаимодействия: ссор, сексуальных дисгармоний, измен, злоупотребления алкоголем и т. п. На генетическом уровне рассматриваются эволюция брака с целью определения типов патологического взаимодополнения (соперничество, псевдосотрудничество, изоляция), «семейные мифы», супружеские затруднения (конфликты). Динамический уровеньдредполагает присоединение психотерапевта к семье с целью построения ее структуры и активного воздействия на ее членов. Семейная диагностика предполагает, по мнению авторов, также типологическую классификацию стилей семейного взаимодействия.

На этапе коррекции рассматривается прежде всего проблема защитных механизмов и в связи с этим — уровни реагирования на супружескую травматизацию. Выделяют два типа реагирования: ситуационное (гнев, депрессия, тревога и т. п.) и личностное (актуализация защитных процессов). В первом случае терапия направляется на «снижение выраженности агрессии и на формирование либо более приемлемых для супругов форм выражения этой агрессии, либо более адаптивных поведенческих реакций». Во втором случае предполагается учет формирования различных типов индивидуальных защит: «козел отпущения», формирование коалиций внутри семьи, эмоциональный уход, привлечение постороннего человека, ослабление эмоциональных связей в семье, разрядка напряжения посредством агрессивного поведения, отказ или компромисс, создание семейных «мифов». Задача семейного терапевта состоит в замене невротических форм защиты на адекватные нормальные взаимоотношения между членами семьи.

Авторы выделяют несколько принципов коррекции и семь видов коррекционных стратегий: интерпретацию, познание, обучение, совет, катартическую терапию, активное переструктурирование, конфронтацию.

Под интерпретацией понимаются выявление действительных причин нарушенных семейных отношений и причинных связей, снятие искажений в версиях конфликта, аффективная актуализация конфликтогенного комплекса.

Сущность стратегии познания состоит в коррекции искажений восприятия ситуации, трансформации эмоционального отношения в сугубо логическое, познавательное.

Акцент на обучении сделан в поведенческом супружеском консультировании. Цель данного вида терапии — развитие коммуникативных навыков и межличностного психологического мастерства.

Совет в ряде случаев является единственной формой помощи, например, когда на консультирование приходит лишь один супруг, или когда время работы с семьей очень ограничено.

Катартическую терапию рекомендуют при наличии выраженной мотивации сохранения брака у супругов и аффективно переживаемого светлого прошлого их брака.

Сущность техники конфронтации состоит в критике личностной позиции пациента, что позволяет сорвать механизмы манипуляции и защиты. Эта техника обеспечивает вхождение психотравмирующей информации в сознание. Она больше подходит лицам с

истерическими чертами при наличии протективных механизмов защиты. В случае преобладания дефензивных защит авторы рекомендуют технику восстановления целостности аффективно-интеллектуального комплекса, в результате ее применения конфликтогенное содержание выносится из пространства индивидуальной психики пациента и становится достоянием терапевтической системы «пациент — терапевт».

Помимо описанных стратегий, авторы указывают на терапевтическую стратегию просветления Джона Энратта (1980), недирективную психотерапию К. Роджерса и гештальт-терапию Ф. Перлса, которая направлена на личностный рост, а также на психосинтез Р. Ассаджоли.

Интересна точка зрения представителей школы интро-лингвистического программирования, описанная в книге Ричарда Бэндлера, Джона Гриндера, Вирджинии Сатир. Здесь рассматривается модель эффективной семейной терапии.

Одна из главных целей авторов — помочь членам семьи обнаружить и воспринять возможности внутрисемейной системы, необходимые для изменений. При этом сам терапевт должен хорошо осознавать и контролировать процессы, происходящие в нем, а также требования и нужды семьи. Терапевт должен поддерживать контакт с каждым членом семьи индивидуально, быть способным включать независимые, растущие надежды и желания каждого члена семьи в целостность их семейной системы. Чтобы ; добиться желаемого эффекта, терапевту необходимо понять, какие ресурсы внутри себя осознает и использует семья в данный момент и то желаемое состояние, к которому она стремится. В. Сатир выделила четыре коммуникационных состояния, к которым люди прибегают при стрессе: задабривание, порицание, «компьютер», неуместность. Предлагается принять эти четыре | состояния и побывать в них около 60 секунд, чтобы прочувствовать позы тела и внутреннюю установку, соответствующие каждой , , из них.

Каждая из этих поз представляет собой универсальный и часто встречающийся пример неконгруэнтности — несоответствия, . т. е. те слова, которые слышит терапевт, не совпадают с тоном пациента, движениями рук, позой. Терапевт может прервать этот процесс, действуя шаг за шагом, последовательно идентифицируя все примеры общения и отдельные элементы. Предложив членам семьи описать свои ощущения, терапевт постепенно выясняет, что в семье разрешается говорить, делать или выказывать относительно самих себя и других, а что — нет. Одна группа правил касается того, что

члены семьи могут воспринимать и как они могут действовать, когда их взаимодействие становится неконгруэнтным. Вторая группа правил определяет каналы передачи информации, тип информации и каким членам семьи она предназначена.

Затем терапевт помогает членам семьи стать конгруэнтными при выражении важных посланий. Как только это происходит, он обобщает это новое знание, чтобы включить другие каналы выражения отношения.

Далее авторы книги предлагают на выбор несколько способов эффективного вмешательства терапевта в заданные циклы общения. Наиболее общий уровень вмешательства включает три фазы: сбор информации, трансформацию системы, закрепляющие изменения.

В первой фазе терапевт работает с членами семьи, собирая информацию, которая в дальнейшем поможет ему создать начальный опыт нового общения, так как, осознавая историю своей семьи, ее члены начинают видеть выход из тупика, в котором они находятся. После этого определяются желаемое и текущее состояния семейной системы. Затем терапевт переходит ко второй фазе — трансформации системы, где используются три главные стратегии: разрушение фиксированных заключений, выработанных в прошлом; показ перспектив процесса; трансформация системы путем перепрограммирования. В конечной стадии происходит закрепление тех умений, которые члены семьи выработали.

Принципиально иной подход рассматривается в монографии Э. Г. Эйдемиллера и В. В. Юстицкого «Семейная психотерапия».

Авторы понимают под семейной терапией воздействие «на отдельных членов семьи и семью в целом с целью достижения желаемых изменений в их жизни». Большое значение придается технике ведения первой встречи с членом семьи. Здесь выделяют три плана: ознакомление с проблемами пациента; создание представления о том, что семейная психотерапия дает шанс найти путь к решению проблем; «проработка» мотивов, препятствующих участию в семейной терапии.

Используется метод «парадоксальной потенции» Франкла. В результате такой работы пациент подготавливается к реальной встрече с трудными ситуациями. Он настраивается на активный поиск своих проблем с помощью психотерапевта.

Дальнейшая работа с семьей предполагает следующие основные формы: индивидуальная работа с отдельным членом, групповая психотерапия с членами семьи и с целой семьей. Здесь могут быть использованы различные психотерапевтические техники:

директивы, т. е. высказывания психотерапевта о необходимости определенных действий. Директивы делятся на прямые и парадоксальные. В случае парадоксальной директивы истинная ее цель противоположна провозглашенной. Опыт авторов показывает высокую эффективность такой техники на том этапе, когда в ходе индивидуальных и групповых занятий члены семьи уже научились всему необходимому для самостоятельного решения семейной проблемы, и теперь нужно лишь помочь им научиться применять полученные знания в повседневной семейной жизни;

семейная дискуссия, т. е. обсуждение членами семьи широкого круга проблем, касающихся жизни семьи, способа решения различных семейных вопросов. Участие в групповой дискуссии «расшатывает» устоявшиеся представления пациента, зарождает сомнения в правильности его убеждений. При ведении семейной дискуссии терапевт может использовать различные приемы: молчание, умение слушать, обучение с помощью вопросов, повторение (резюмирование), обобщение, экспликаций эмоциональных состояний, конфронтацию с определенным мнением и др.;

обусловленное общение, т. е. введение в привычные семейные взаимоотношения нового элемента, например, .обмен между членами семьи записками, что позволяет искусственно замедлить процесс коммуникации. Аналогична роль цветовой сигнализации. К этому же роду техник относится методика «конструктивная опора», разработанная Кратохвилом;

техники, формирующие умения и навыки, когда перед пациентом ставится определенная задача. Ему сообщается об умении или навыке, которые он должен сформировать, и сообщается критерий правильности действий;

проигрывание семейных ролей, что позволяет приобщить семейную дискуссию к реальным взаимоотношениям.

Наиболее приемлемым на практике нам представляется целостный подход гуманистической психологии, в частности, ее основателя К. Роджерса. Представители этой школы отводят главную роль личному опыту, в процессе которого должно происходить максимальное согласование реального и идеального «Я-образа». Причем задачей психотерапевта здесь является создание определенного типа отношений с другим человеком, который становится способным использовать эти отношения для развития и изменения своей личности.

Каким же образом создаются такие помогающие отношения? Первым и главным условием является правдивость отношений, т. е.

искренность и откровенность. Второе условие заключается в следующем: чем более я принимаю другого человека, чем больше он мне нравится, тем более я способен создать те отношения, которые он сможет использовать для самореализации и развития. Это значит, что принимается весь спектр отношений человека в данный момент независимо от того, положительные они или отрицательные. Это принятие внутреннего мира другого создает теплоту и безопасность в отношениях, при этом другой человек чувствует свою значимость.

Третье условие — постоянное желание понимать другого человека, чувство эмпатии.

К необходимым условиям отношений относится также свобода от любой моральной и диагностической оценки, которая является угрозой для личности.

Таким образом, при наличии подходящего психологического климата, обеспеченного помогающими отношениями, реализуется индивидуальный потенциал человека двигаться вперед к зрелости. Это проявляется в способности понимать и самого себя, и те стороны жизни, которые причиняют боль и неудовлетворение. Это понимание помогает извлечь из подсознания опыт, спрятанный там из-за его угрожающей природы. При таких отношениях индивид изменяется и на сознательном, и на более глубинном уровне своей личности. Он становится более цельным, действенным, у него сглаживаются невротические и психопатические черты. Он более уверен в себе, владеет собой, лучше понимает себя и принимает других.

В семейной жизни клиентов также происходят множественные изменения. Во-первых, они начинают более открыто выражать свои истинные чувства перед членами своей семьи и перед другими людьми. Например, муж, разгневанный на свою жену, начинает выражать это чувство в тех ситуациях, в которых раньше сохранял спокойствие. Это приводит к тому, что он начинает ощущать себя самим собой, а жена, чувствуя его открытость, идет на контакт с ним, и супруги впервые заводят разговор о глубоких чувствах друг друга. Здесь психотерапия помогает разорвать порочный круг: когда клиент выплеснул долго копившиеся чувства, последние теряют свою взрывную силу, более соответствуют ситуации и скорее будут поняты. С другой стороны, клиент обнаруживает, что семейные отношения могут быть построены на основе реальных чувств, а не на основе защитных реакций.

Человек становится сильнее, когда обнаруживает, что может выразить нежность, обиду, опасение — и его не предадут. Он обучается тому, как начать и поддерживать хорошую двухстороннюю

коммуникацию, основанную на глубоком понимании чувств и мыслей другого человека, их смысла для партнера; может разрешить себе увидеть жизнь глазами одного из членов своей семьи. А в результате — позволить себе и другим людям быть самими собой. Причем ребенку также разрешается иметь и выражать свои собственные неповторимые чувства, что способствует росту самоуважения ребенка, его ответственности и самостоятельности.

Глава 2. В поисках будущего супруга

Проблемы одиночества и знакомства занимают одно из важных мест в сфере деятельности семейной консультации, потому что практически все люди на разных стадиях своей жизни сталкиваются с ними.

Всем знакомы школьники и школьницы, находящиеся в социальной изоляции, испытывающие трудности во взаимоотношениях с одноклассниками и друзьями, страдающие от неразделенной первой любви и т. п. Нередко встречаются солидные дамы и кавалеры '; «за 30», отчаянно пытающиеся создать семью через «Службы знакомств», газетные объявления, терроризирующие своих друзей и знакомых просьбами «найти спутника жизни».

Действительно, в наше время довольно сложно даже просто познакомиться с возможным будущим супругом. Не будешь же приставать к людям в метро или в магазине? Конечно, есть такие контактные люди, для которых не проблема даже уличные знакомства. А что делать остальным? Здесь может помочь психология, > так как оказалось, что посетителями «Служб знакомств» и клубов встреч одиноких людей, как правило, являются люди, имеющие личностную структуру с гипертрофией одних и недостаточной выраженностью других личностных качеств. В частности, можно < выделить группу лиц со сниженной самооценкой, застенчивых, I крайне интровертированных и тревожных. Такие люди боятся новых знакомств, как огня, даже при наличии высокого уровня интеллекта. К примеру, в «Службу знакомств» обратился некто Андрей, мужчина средних лет, нормальной внешности, высокий, с высшим техническим образованием. Он никогда не был женат, но очень хотел бы иметь семью и много детей. Его проблема в том, что он считает себя очень некрасивым и неинтересным собеседником. Андрею все время кажется, что он говорит глупости и люди должны смеяться над ним. А так как он ужасно боится насмешек, особенно от женщин, то выработал способ «глухой» защиты — просто избегает всяческих контактов, доводя себя постепенно до одиночества и отчаяния.

Психологи предложили Андрею принять участие в тренинге общения, где можно получить обратную связь; в игровых ситуациях, моделирующих реальные процессы общения; впоследствии — раскрепоститься, а в результате — вступить в контакт с окружающим миром, позволить себе открыться и принять открытость других людей.

В процессе тренинга Андрей смог осознать, что его образ «Я» был ошибочным, что люди воспринимают его иначе (как показала обратная связь от членов группы), что если посмеяться над своими недостатками самому, не будешь бояться этого от других. Он попробовал контактировать с женщиной в период работы с группой, вынес этот опыт на групповое обсуждение и получил мощный положительный отклик для продолжения складывающихся отношений. По завершении тренинга Андрей продолжал индивидуальные консультации с психологом, где корректировал происходящие в нем личностные изменения. В результате Андрей и Нина поженились, у них родился ребенок, пока один, но кто знает...

Существует и другая группа кандидатов в посетители «Служб знакомств» — это личности гиперактивные, эгоцентричные, имеющие массу требований и претензий к будущему партнеру, ригидные и консервативные. Типичная представительница этого класса Ирина заполнила карточку желаемого партнера в «Службе знакомств» таким образом: «возраст — от 30 до 40 лет, рост — 180-185 см, вес — 70-80 кг, глаза — голубые, волосы — черные, чтоб никогда не пил и не курил, зарплата — выше средней, интеллектуал, хозяйственный, чтоб умел готовить и делать домашнюю работу, любил заниматься детьми, чтоб не было хобби и личных друзей, чтоб был добрый, покладистый, но в то же время мужественный и сильный».

При этом сама Ирина — женщина «не первой молодости» (ей далеко за 40), полная, невысокая, характер сложный: очень активная, говорливая, доминантная, не желающая ни в чем уступать. Первоначально все попытки изменить уровень притязаний ни к чему не привели. Но после того, как в течение нескольких месяцев, Ирину не выбрал никто из мужчин, числящихся в картотеке «Службы», она расстроенная пришла на прием к психологу. Ей было предложено описать ситуации прежних знакомств и отношений с мужчинами, а одну из этих ситуаций описать более подробно. Она рассказала, что несколько лет назад встретила свой «идеал». Валерий был красив, мужественен и богат. Она «взяла его в оборот» прямо на стоянке такси, после чего их роман начал стремительно развиваться. Через некоторое время они стали жить вместе. Валерий был послушен и

тих, ради нее отказался от друзей, занятий спортом. Все больше сидел дома и смотрел телевизор. Она же, будучи женщиной активной, начала скучать, в ней нарастало раздражение, ее перестали удовлетворять интимные отношения с мужем. В результате стали возникать скандалы, обоюдное неприятие, закрытость. Ирина все время чего-то требовала от Андрея, зачастую не осознавая причину своей неудовлетворенности. Муж несколько раз пытался прояснить отношения, найти компромиссное решение, но ничего не получалось. В конечном итоге они расстались по инициативе Ирины, которая тогда даже не пыталась проанализировать причину развала их семьи. Ей было дано задание вспомнить свои чувства и поведение в той ситуации и написать об этом отчет. Главной задачей терапевта в данном случае было стимулировать самоаналитическую активность клиента с целью более адекватного восприятия себя. В результате Ирина поняла, что не набор «идеальных» качеств партнера является залогом хорошей семьи, а те особенности личности, которые способствуют созданию гармоничных отношений. Это позволило ей изменить подход к поиску партнера, снизить уровень притязаний.

Следующим этапом работы с этой клиенткой стало включение ее в тренинг общения, где произошла дальнейшая коррекция личностных черт, что позволило Ирине вступить в контакт с мужчиной 50 лет, невысоким, лысеющим блондином, не обладающим традиционными чертами мужественности, но зато имеющим веселый нрав и активную жизненную позицию. Невзирая на то, что Ирина начала встречаться с Михаилом, т. е. решила основную задачу, с которой пришла в «Службу знакомств», она не прекратила посещение психологической консультации. Отношения, складывающиеся с Михаилом, коренным образом отличались от того, что было у нее ранее, и она справедливо опасалась, что не сможет поддерживать эти непривычные для нее отношения без помощи психолога и, таким образом, психолог автоматически стал для этой пары тем самым «домашним врачом», о котором уже упоминалось.

Глава 3. Поможем построить гармоничную семью

Итак, настало время поговорить о том, как создать гармоничную семью, когда знакомство уже состоялось, когда чувство всепоглощающей любви сокрыло недостатки друг друга, когда слова «конфликт» или «ссора» воспринимаются как оскорбительные и не имеющие отношения к данной бракосочетающейся паре.

Прежде всего, необходимо напомнить, что любовь не может вечно существовать в той форме, в которой она обычно встречается у

молодоженов. Эта форма любви иначе называется влюбленностью, и основана она на восхищении, преклонении, идеализации, а также на эффектах новизны и интереса. Здесь крайне высок компонент эротико-сексуальной вовлеченности, базирующийся на внешней привлекательности, любопытстве и «сладости запретного плода». Обычно влюбленность очень сильно насыщена энергетически, поэтому молодожены производят впечатление людей, сияющих счастьем и жизнерадостностью, полных оптимизма и уверенных в завтрашнем дне.

В восточной философии и психологии выделяются три типа любви, каждая из которых имеет свои особенности и закономерности развития.

Сознательная любовь — духовная близость и взаимопонимание между партнерами. Чем больше взаимопонимания, тем сильнее любовь. Она имеет тенденцию к развитию и превращению в настоящую любовь.

Эмоциональная любовь — яркое проявление симпатии, возбуждения, головокружения. Это то, что мы называем влюбленностью. Закономерность развития отношений между партнерами — всплески и падения, неравномерность и несовпадение фаз подъема и спада. Иногда отрицательная реакция на слишком бурные проявления эмоций приводит к эмоциональным стычкам и конфликтам между партнерами.

Чувственно-сексуальная любовь — интимная близость партнеров, стремление доставлять друг другу удовольствие и наслаждение. Закономерность развития — тенденция к бурному развитию вначале сближения, затем стабилизация, возможно привыкание и некоторый спад по отношению к партнеру. Необходимы поддержка и стимулирование интереса и желания близости друг с другом. Это чаще всего бывает, когда сознательная любовь достигает высокого уровня развития.

В единстве всех видов любви партнеры находят счастье и настоящую любовь. Однако, следует заметить, что чувство влюбленности довольно скоро угасает, уступая место спектру других межличностных отношений. В идеале влюбленность переходит в стадию зрелой любви, более спокойной и глубокой, основанной на чувстве единения и взаимодополнения. В этой стадии любовь — всегда альтруистична, в отличие от влюбленности, которая имеет эгоистические корни, так как ее основа — наслаждение. Зрелая любовь — гармонична; при ее наличии конфликты, даже если они возникают, легко преодолеваются, не оставляя следа.

Сексуальные отношения при наличии настоящей любви, хотя и не столь страстны, как у влюбленных, но более разнообразны и полноценны. Женщины часто получают удовлетворение от интимной жизни в браке, когда накапливается определенный опыт сексуального общения с партнером, когда любящий супруг начинает понимать, что, как и когда нравится его супруге, и старается доставить в первую очередь ей максимальное наслаждение, потому что мужчина, который по-настоящему любит женщину, испытывает истинную радость от того, что он удовлетворяет свою партнершу в сексуальной жизни.

Любящие супруги обычно хотят иметь детей как реальный плод их зрелого чувства. Они понимают, что без детей семья неполноценна, потому что именно в детях реализуется весь положительный потенциал, заложенный в родителях. Дети укрепляют настоящую любовь, но в то же время их появление является как бы тестом на наличие этой любви. Трудности, связанные с рождением и воспитанием детей, сближают любящих супругов и могут оттолкнуть друг от друга людей, создававших лишь видимость благополучных семейных отношений. Человек, любящий своего супруга, переносит эту любовь и на детей. Тогда семья становится гармоничной, так как основу семейных отношений здесь составляет альтруизм, являющийся корнем настоящей любви.

Таким образом, идеальным исходом влюбленности является ее переход в зрелую любовь. Но это происходит далеко не всегда. Возможны и другие варианты. Например, на смену влюбленности могут прийти привычка, или дружеские отношения, или параллельное сосуществование, а иногда и негативные чувства — вражда, ненависть, отвергание. Во всех этих случаях, с большой вероятностью, семьи из благополучных превращаются в конфликтные. Иногда так и тянется годами серое, однообразное сосуществование, привычное и потому трудно поддающееся изменению. А иногда происходит драматическая развязка, «взрыв», болезнь, развод и т. п.

Обычно на этой стадии человек начинает метаться в поисках выхода, терроризировать своих друзей и знакомых с просьбой дать «ценный совет», но мало кто обращается в психологическую консультацию. А ведь именно здесь квалифицированные специалисты всегда готовы оказать столь необходимую помощь. Безусловно, когда семья находится в конфликтных отношениях, психологу приходится работать много и долго, чтобы нормализовать ситуацию. Как правило, выход бывает найден, но, как известно,

«болезнь легче предупредить, чем лечить», поэтому несомненно важным представляется добрачная психологическая подготовка к будущей семейной жизни.

Психологическая помощь создающейся семье может быть оказана в различных формах: это и лекции, и групповые консультации, и индивидуальные беседы с каждой парой. Целью лекций является ознакомление новобрачных с такими особенностями супружеской жизни, как наличие кризисных периодов и пути их преодоления, распределение семейных ролей, обязанностей и бюджета, оптимальная организация жилища, налаживание отношений с родителями супруга, особенности интимных отношений, планирование деторождения и воспитание детей. Во время групповой беседы происходят оживленное обсуждение этих и других вопросов будущей семейной жизни, обмен мыслями и как бы обучение друг друга тем важным моментам, которые, возможно, у других уже проработаны и решены. Например, участниками одной из таких групп были Анна и Валерий, Яна и Павел, Таня и Игорь. Завязалась дискуссия по поводу распределения семейных обязанностей. Анна и Валера высказали точку зрения, что каждый должен делать в семье то, что хочет, а другой — ему помогать. Татьяна возразила, что при такой постановке вопроса либо вся работа ляжет на плечи одного из членов семьи (чаще женщины), либо вообще не будет делаться, что может привести к конфликтам. Она сказала, что их с Игорем небольшой добрачный опыт ведения совместного хозяйства показал, что наилучшим является закрепление за каждым членом семьи конкретного участка работы, за который человек чувствует ответственность и старается выполнять. Яна и Павел придерживались того мнения, что существуют «мужские» и «женские» домашние обязанности, которые нельзя смешивать. В этот момент группа начала подробно разбирать, какие же существуют «чисто мужские» и «чисто женские» обязанности и оказалось, что мужские ограничиваются ремонтом, передвиганием шкафа и вбиванием гвоздя, а женские охватывают почти всю сферу повседневной домашней работы: стирка, приготовление пищи, мытье посуды, уборка квартиры и тому подобное. Если добавить к этому воспитание детей и работу в дневное время — картина представляется явно несправедливая. Все участники с этим согласились, Яна и Павел задумались, а Аня с Валерой решили перестроить свой подход к проблеме, согласуясь с опытом Тани и Игоря. Аналогичным образом прорабатываются в группе и другие семейные проблемы.

Эффективным приемом для таких групп являются различные «ролевые игры». Наибольшей популярностью пользуется игра «обмен ролями», когда будущие супруги разыгрывают сцены из семейной жизни, играя роль противоположного пола. Так, в нашей группе была разыграна ситуация, когда жена (роль которой играл Валерий), уставшая от долгой работы, встречает мужа (в его роли — Аня), задержавшегося на работе из-за дня рождения сослуживца. Муж немного «навеселе», в хорошем настроении, пытается заигрывать с супругой, которая, естественно, «мрачнее тучи». Здесь проявляется масса смешных и поучительных моментов, когда актеры сбиваются на привычные роли, забывая об игре, но в то же время происходит понимание и активное обучение тому, что в общей лекции рассказать невозможно. При этом все наблюдатели живо включаются в игру, помогая «актерам», и таким образом сами обучаются.

Хорошие результаты дают применение техники «зеркало», когда супруги разбиваются попарно и стараются повторить все движения и слова друг друга, а также ролевые игры, связанные с определенной сферой супружеской жизни (совместное ведение хозяйства, решение глобальных проблем, семья на отдыхе, общение с детьми и так далее). В нашей группе была проведена общая ролевая игра: «семейный отдых на природе», где каждый член группы играл сам себя. Все было смоделировано, кроме участников с их реальными личностными особенностями. Игра начиналась с ситуации «подготовка и сборы». Аня предложила поехать в лес, по грибы и ягоды. На это Валера довольно резко возразил: «Скукота какая! Лучше уж на речку, купаться и веселиться». Игорь и Павел проявили мужскую солидарность и поддержали Валерия. Аня расстроилась и с обидой воскликнула: «Тогда я останусь дома». Девушки бросились уговаривать ее изменить свое мнение, на что Анна чуть не плача ответила: «Вот так всегда, он никогда не считается со мной!» Валера встал в позу: «А что я такого сказал?» Конфликт явно назревал. Валерий действительно не чувствовал и не подозревал, что он обижает свою будущую супругу своим тоном и давлением, а у Ани и в мыслях не было согласиться с Валерием и не обратить внимания на его категоричность. При этом у обоих даже не возникло желания найти компромиссное решение. На следующем этапе игры группа с помощью психолога начала искать варианты бесконфликтного и эффективного решения проблемы. Яна предложила принять третий вариант — пойти в парк «на аттракционы», чтобы никому не было обидно. А Игорь посоветовал найти лес с речкой, чтобы желающие

могли искупаться, а остальные — собирать грибы и ягоды. Аня и Валера живо следили за обсуждением, с удивлением обнаружив, что действительно можно решать вопросы, не обижая друг друга.

В конечном итоге в интересной и доступной форме группой были проработаны те элементарные психологические правила, без которых невозможна хорошая семейная жизнь. Разошлись усталые, но довольные, активно обсуждая по дороге все, что происходило на занятиях.

Другой формой психологического консультирования молодоженов является индивидуальная беседа с ними. Этот вариант имеет свои преимущества и недостатки. Положительным здесь представляется больший контакт с психологом, но, с другой стороны, отсутствует эффект обратной связи и группового научения.

Индивидуальная консультация начинается обычно с .выясне- ' ния чисто формальных данных: когда познакомились ['^колько встречались, если живут вместе, то как давно и где (с родителями или отдельно). Затем молодоженам может быть предложено нарисоватр-'несуществующее животное, чтобы они расслабились, а психолог получил первичное представление о личностных особенностях консультируемых.

Тест «Несуществующее животное»

Метод исследования построен на теории психомоторной связи. Для регистрации состояния психики используется исследование моторики (в частности, моторики рисующей доминантной правой руки, зафиксированной в виде графического следа движения, рисунка). По И. М. Сеченову, всякое представление, возникающее в психике, любая тенденция, связанная с этим представлением, заканчивается движением.

Если реальное движение по какой-то причине не осуществляется, то в соответствующих группах мышц суммируется определенное напряжение энергии, необходимой для осуществления ответного движения (на представление-мысль). Так, например, образы и мысли-представления, вызывающие страх, стимулируют напряжение в группах ножной мускулатуры и в мышцах рук, что необходимо в случае ответа на страх бегством или защитой с помощью рук (ударить, заслониться). Движение имеет направление: удаление, приближение, наклон, выпрямление, подъем, падение. При выполнении рисунка лист бумаги (либо полотно картины) представляет собой модель пространства и, кроме состояния мышц, фиксирует отношение к пространству, т. е. возникающую тенденцию.

Пространство, в свою очередь, связано с эмоциональной окраской переживания, временным периодом (настоящим, прошлым, будущим), а также с действительностью или идеально-мыслительным планом психики. Пространство, расположенное сзади слева от субъекта, связано с прошлым периодом и бездеятельностью. Правая сторона, пространство спереди, сверху связано с будущим периодом и действенностью. На листе (модели пространства) левая сторона и низ связаны с отрицательно окрашенными депрессивными эмоциями, с неуверенностью и пассивностью; правая сторона, соответствующая доминантной правой руке, — с положительно окрашенными эмоциями, энергией, активностью, конкретностью действия.

При толковании материала теста, помимо общих закономерностей психомоторной связи и отношения к пространству, используются теоретические нормы оперирования с символами, символическими геометрическими элементами и фигурами.

По своему характеру тест «Несуществующее животное» относится к числу проективных. Для статистической проверки или стандартизации результат анализа может быть представлен в описательной форме. По составу данный тест — ориентировочный и как единственный метод исследования обычно не используется, а требует объединения с другими методами в качестве батарейного инструмента исследования.

Инструкция. Придумайте и нарисуйте несуществующее животное и назовите его несуществующим названием.

Показатели и интерпретация

Положение рисунка на листе. В норме рисунок расположен по средней линии вертикально поставленного листа. Лист бумаги лучше взять белый или кремовый, неглянцевый. Пользоваться карандашом средней мягкости; ручкой и фломастером рисовать нельзя.

Положение рисунка ближе к верхнему краю листа (чем ближе, тем более выражено) трактуется как высокая самооценка, недовольство своим положением в социуме, недостаточностью признания со стороны окружающих, как претензия на продвижение и признание, тенденция к самоутверждению.

Положение рисунка в нижней части — обратная тенденция: неуверенность в себе, низкая самооценка, подавленность, нерешительность, незаинтересованность в своем положении в социуме, в признании, отсутствие тенденции к самоутверждению.

Центральная часть фигуры (голова или замещающая ее деталь). Голова повернута вправо — устойчивая тенденция к деятельности, действенности: почти все, что обдумывается, планируется —

осуществляется или, по крайней мере, начинает осуществляться (если даже и не доводится до конца). Испытуемый активно подходит к реализации своих тенденций. Голова повернута влево — тенденция к рефлексии, размышлениям. Это не человек действия: лишь незначительная часть замыслов реализуется или хотя бы начинает реализовываться. Нередко также боязнь активных действий и нерешительность. Положение «анфас» — голова направлена на рисующего (на себя) — трактуется как эгоцентризм.

На голове расположены детали, соответствующие органам чувств: уши, рот, глаза. Значение детали «уши» — прямое: заинтересованность в информации, значимость мнения окружающих о себе. Дополнительно по другим показателям и их сочетанию определяют, предпринимает ли испытуемый что-либо для завоевания положительной оценки или только продуцирует на оценки окружающих соответствующие эмоциональные реакции (радость, гордость, обиду, огорчение), не изменяя своего поведения.

Приоткрытый рот в сочетании с языком при отсутствии прорисовки губ трактуется как большая речевая активность (болтливость), в сочетании с прорисовкой губ — как чувственность; иногда и то и другое вместе. Открытый рот без прорисовки языка и губ, особенно зачерченный, трактуется как легкость возникновения опасений и страхов, недоверия. Рот с зубами — вербальная агрессия, в большинстве случаев — защитная (огрызается, задирается, грубит в ответ на осуждение, • порицание). Для детей и подростков характерен рисунок зачерченного рта округлой формы (боязливость, тревожность).

Особое значение придают глазам. Это символ присущего человеку переживания страха: подчеркивается резкой прорисовкой радужки.

Обратите внимание на наличие или отсутствие ресниц. Ресницы — истероидно-демонстративные манеры поведения; заинтересованность в восхищении окружающих внешней красотой и манерой одеваться, придание этому большого значения.

Увеличенный (в соответствии с фигурой в целом) размер головы говорит о том, что испытуемый ценит рациональное начало (возможно, и эрудицию) в себе и окружающих.

На голове также бывают расположены дополнительные детали: например, рога — защита, агрессия. Определяют по сочетанию с другими признаками (когтями, щетиной, иглами) характер этой агрессии: спонтанная или защитно-ответная.

Перья — тенденция к самоукрашению и самооправданию,

демон-стративности. Грива, шерсть, подобие прически — чувственность, подчеркивание своего пола, иногда ориентировка на свою сексуальную роль.

Несущая, опорная часть фигуры (ноги, лапы, иногда — постамент). Рассматривается основательность этой части по отношению к размерам всей фигуры и по форме:

а) основательность, обдуманность, рациональность принятия решения, формирование суждения, опора на существенные положения и значимую информацию;

б) поверхностность суждений, легкомыслие в выводах и неосновательность суждений, иногда импульсивность принятия решения (особенно при отсутствии или почти отсутствии ног).

Обратите внимание на характер соединения ног с корпусом: соединение точно, тщательно или небрежно, ноги слабо соединены или не соединены вовсе. Это — характер контроля за своими рассуждениями, выводами, решениями. Однотипность и однонаправленность формы ног, лап, любых элементов опорной части — конформность суждений и установок в принятии решений, их стандартность, банальность. Разнообразие в форме и положении этих деталей — своеобразие установок и суждений, самостоятельность и не банальность; иногда — творческое начало или инакомыслие (ближе к патологии).

Части, поднимающиеся над уровнем фигуры: крылья, дополнительные ноги, щупальца, детали панциря, перья, бантики, вроде завитушек-кудрей; цветково-функциональные детали. Могут быть функциональными или служить украшением. Они свидетельствуют об энергии охвата разных областей человеческой деятельности, уверенности в себе, «самораспространении» с притеснением окружающих, либо любознательности, желании участвовать как можно в большем числе дел окружающих, завоевать место под солнцем, увлеченности своей деятельностью, смелости предприятий (соответственно значению детали-символа — крылья или щупальца и т. д.). Украшающие детали — демонстративность, склонность обращать на себя внимание окружающих, манерность (например, лошадь или ее несуществующее подобие в сутане из павлиньих перьев).

Хвосты выражают отношение к собственным действиям, решениям, выводам, своей вербальной продукции — судя по тому, повернуты ли эти хвосты вправо (на листе) или влево. Хвосты повернуты вправо — отношение к своим действиям и поведению, влево — отношение к своим мыслям, решениям, упущенным

возможностям, собственной нерешительности. Положительная окраска этого отношения выражена направлением хвостов вверх (уверенно, положительно, бодро), отрицательная — падающим движении вниз (недовольство собой, сомнение в собственной правоте, сожаление о сделанном, сказанном, раскаяние и т. п.). Обратите внимание на хвосты, состоящие из нескольких, иногда повторяющихся звеньев, на особенно пышные хвосты, особенно длинные, иногда разветвленные.

Контуры фигуры анализируются по наличию или отсутствию выступов (типа щитов, панцирей, игл), прорисовки и затемнения линии контура. Защита от окружающих: агрессивная, если она выполнена в острых углах; со страхом и тревогой, если имеет место затемнение, «запачкивание» контурной линии; с опасением, подозрительностью, если поставлены щиты, «заслоны», линия удвоена. Направленность такой защиты соответствует пространственному расположению: верхний контур фигуры — против вышестоящих лиц, имеющих возможность наложить запрет, осуществить принуждение; нижний контур — защита против насмешек, непризнания, отсутствия авторитета у нижестоящих подчиненных, младших, боязнь осуждения; боковые контуры — недифференцированная опасливость и готовность к самозащите любого порядка и в разных ситуациях; то же самое — элементы «защиты», расположенные не по контуру, а внутри контура, на самом корпусе животного (справа — больше в процессе деятельности (реальной), слева — больше защита своих мнений, убеждений, вкусов).

Общая энергия оценивается по количеству изображенных деталей. Чем больше составных частей и элементов (помимо самых необходимых), тем выше энергия. Обратный случай — экономия энергии, астеничность организма, хроническое соматические заболевание (это подтверждается характером линии — слабая паутинообразная, «возит карандашом по бумаге», не нажимая на него). Жирная с нажимом линия — это не энергия, а тревожность. Следует обратить внимание на резко продавленные линии, видимые даже на обратной стороне листа (судорожный, высокий тонус мышц рисующей руки) — резкая тревожность. Обратите также внимание на то, какая деталь, какой символ выполнены таким образом (к чему привязана тревога).

Оценка характера линии (дубляж, небрежность, неаккуратность соединений, «островки» из находящих друг на друга линий, зачернение частей рисунка, «запачкивание», отклонение от вертикальной оси, стереотипность линий и т. д.). Осуществляется так же, как при

анализе пиктограммы: фрагментарность линий и форм, незаконченность, оборванность рисунка.

Тематически животные делятся на угрожаемых, угрожающих, нейтральных (подобия льва, бегемота, волка или птицы, улитки, муравья, либо белки, собаки, кошки) — отношение к собственной персоне, своему «Я», представление о своем положении в мире, как бы идентификация себя по значимости (с зайцем, букашкой, слоном, собакой и т.д.). В данном случае рисуемое животное — представитель самого рисующего.

Уподобление рисуемого животного человеку, начиная с его постановки на две лапы вместо четырех или более и заканчивая одеванием животного в человеческую одежду, включая похожесть морды на лицо, ног и лап — на руки, свидетельствует об инфантильности, эмоциональной незрелости, соответственно степени выраженности «очеловечивания» животного.

Степень агрессивности выражена количеством, расположением и характером углов в рисунке, независимо от их связи с той или иной деталью изображения. Особенно весомы в этом отношении прямые символы агрессии — когти, зубы, клювы. Следует обратить внимание также на акцентировку сексуальных признаков: вымени, сосков груди при человекообразной фигуре и др. Это — отношение к полу, вплоть до фиксации на проблеме секса.

Круг (особенно ничем не заполненный) символизирует тенденцию к скрытности, замкнутость, закрытость внутреннего мира, нежелание давать сведения о себе окружающим, наконец, нежелание подвергаться тестированию. Такие рисунки обычно дают очень ограниченное количество материала для анализа.

Обратите внимание на случаи вмонтирования механических частей в тело «животного»: постановка животного на постамент, тракторные или танковые гусеницы, треножник; прикрепление к голове пропеллера, винта; вмонтирование в глаз электролампы, в тело и конечности — рукояток, клавиш и антенн. Это чаще наблюдается у больных шизофренией и глубоких шизоидов.

Творческие возможности выражены обычно количеством сочетающихся в фигуре элементов. Банальность, отсутствие творческого начала проявляются в форме «готового», существующего животного (люди, лошади, собаки, свиньи, рыбы), к которому лишь приделывается «готовая» существующая деталь, чтобы нарисованное животное стало несуществующим — кошка с крыльями, рыба с перьями, собака с ластами и т. п. Оригинальность выражается в форме построения фигуры из элементов, а не целых

заготовок.

Название может выражать рациональное соединение смысловых частей («летающий заяц», «бегемот», «мухожер» и т. п.). Другой вариант — словообразование с книжно-научным, иногда латинским суффиксом или окончанием («ратолетус» и т.п.). Первое — рациональность, конкретная установка при ориентировке и адаптации; второе — демонстративность, направленная главным образом на демонстрацию собственной эрудиции, знаний. Встречаются названия поверхностно-звуковые без всякого осмысления («лялие»), знаменующие легкомысленное отношение к окружающим, неумение учитывать сигнал опасности, наличие аффективных критериев в основе мышления, перевес эстетических элементов в суждениях над рациональными.

Иронически-юмористические названия («риночурка», «пузыренд» и т. п.) говорят о снисходительном отношении к окружающим. Инфантильные названия имеют обычно повторяющиеся элементы («тру-тру», «лю-лю», «кус-кус» и т. п.). Склонность к фантазированию (чаще защитного порядка) выражена обычно удлиненными названиями («абе-росинотиклирон», «гулобарниклетамиешиния» и т. п.).

Молодоженам предлагается еще один тест для получения первичного представления о личностях супругов, о тех качествах, которые нравятся, о тех, которые не очень или не всегда нравятся, и качествах, которые, по их мнению, должны присутствовать у идеальных супругов.

После того, как задание выполнено, психолог просит каждо-! го из молодоженов предположить или угадать, что написано в ; листочке партнера. Часто обнаруживается, что будущие супруги совершенно не знают друг друга. Например, пара Наташа и Сергей встречались год, прежде чем приняли решение подать заявление. В результате анализа рисунков несуществующего животного обнаружилось, что у Наташи — крайне занижена самооценка, велик интерес к мнению окружающих и зависимость от этого мнения, высоки эмоциональность и тревожность. Сергей же обнаружил тенденцию к вербальной агрессии, особенно в случае давления на него. Методика оценки качеств дополнила эту картину. Наташа отметила, что ей не нравится, что Сережа «иногда : кричит на нее» и всегда принимает решения в одиночку. Сергей был очень удивлен, узнав об этом. Ему казалось, что он «все делает для любимой», исходя из ее желаний. А свою особенность решать конфликты криком он даже не фиксировал. Наташа возразила, робко настаивая на своей

правоте. И вот тут-то конфликт разыгрался прямо в кабинете психолога. Сергей почувствовал, что на него давят, что с ним пытаются спорить, начал разговаривать на повышенных тонах, демонстрируя все то, от чего только что отказывался. Психологу оставалось только акцентировать внимание пары на происходящем и предложить проанализировать ситуацию, сделав соответствующие выводы. После разбора ситуации консультант предложил Сергею побеседовать индивидуально, чтобы показать ему личностные особенности Наташи, с которыми нужно считаться, в частности, сочетание тревожности с низкой самооценкой. Каждый «энергетический выброс» на такого человека способствует усугублению этих качеств, что может привести к образованию комплексов неполноценности, нервным срывам и конфликтам. Наташе же была рекомендована дальнейшая индивидуальная работа с психологом по коррекции «образа Я».

Другая пара, Олег и Нина, изначально были очень зажатыми, на контакт идти не желали до тех пор, пока не выяснилось, что Нина весьма ревнива, а Олег очень любит посещать компании и общаться с противоположным полом (конечно, «без всякой дурной мысли»). Причем еще до свадьбы они успели подраться на почве ревности. Нина все время чувствует себя обманутой и обиженной, причем эти чувства она принесла в новую семью из родительской, где отец гулял, а мать постоянно находилась в расстроенном состоянии. Нина понимает, что те отношения, которые сложились с Олегом на данный момент, — не нормальные, но надеется, как очень многие конфликтующие молодожены, что после свадьбы все нормализуется. А это — самое большое заблуждение, потому что в добрачный период многое прощается и игнорируется благодаря обоюдной влюбленности, а позже все несоответствия, «зоны риска», конфликтные моменты превращаются в непреодолимую стену, так как никто не хочет идти на компромиссы.

Поэтому главная задача пары, собирающейся оформить брак, — решить все вопросы психологической совместимости, все споры и проблемы в сфере отношений именно на добрачной стадии или в первые месяцы супружеской жизни, пока есть желание и силы что-то изменить. Что касается Олега и Нины, им уже сейчас необходимо кардинально менять подход друг к другу и к ситуации. Нине рекомендовано поработать над проблемой принятия жизни такой, как она есть (это длительный процесс работы над собой, желательно с помощью психолога), а Олегу — хотя бы учитывать повышенную ревнивость Нины и стараться не давать повода для активизации этих

чувств.

Хотелось бы отметить еще методику «РОП» (ролевые ожидания и притязания в браке), которая хорошо зарекомендовала себя в консультировании молодоженов.

Методика «РОП»

Изучение установок в области семейных отношений позволяет определить мнение субъекта о перечисленных в методике функциях, а также о желаемом распределении ролей между супругами при реализации этих функций.

Инструкция. Представлены различные мнения о браке, семье, отношениях между мужем и женой. Постарайтесь выразить
ваше личное мнение. Важно то, что вы об этом думаете, а не то, что принято в вашей среде общения. Время 20-25 минут.

Варианты ответов: а) полностью согласен; б) в общем это верно; в) это не совсем так; г) это неверно.

Вопросник

Мужской вариант	Женский вариант
1	2

1. Самочувствие и настроение человека сильно зависят от половой жизни

2. Счастье в браке целиком зависит от сексуальной гармонии супругов

3. Сексуальные отношения — главное в отношениях мужа и жены

4. Главное в браке, чтобы у мужа и жены было много общих интересов

5. Супруг — это друг, который разделяет мои мнения, интересы, увлечения

6. Супруг — это человек, с которым можно поговорить о своих делах

7. Самая главная забота жены, 7. Самая главная забота мужа — чтобы в семье все были накор- обеспечить семье достаток и млены и ухожены комфорт

8. Женщина многое теряет в 8. Муж должен заниматься моих глазах, если она плохая домашним хозяйством наравне хозяйка с женой

9. Женщина может гордиться со- 9. Муж должен обслуживать се-бой, если она хорошо готовит бя, а не ждать, что жена возьмет на себя все заботы о нем

10. Я хотел бы, чтобы моя же- деть-на любила детей и была хорошей	10. Муж должен заниматься ми не меньше, чем жена матерью
11. Женщина, которая тяготится	11. Я хотела бы, чтобы мой муж быть матерью, — неполноценная любил детей женщина
12. Для меня главное в женщине,	12. О мужчине я сужу по тому, 1чтобы она была хорошей матерью хороший ли он отец своим детям .моим детям
13. Мне нравятся деловые и энер- энергичные женщины	13. Мне нравятся деловые и гичные мужчины
14. Я очень ценю женщин, все- страстно рьез увлеченных своим делом и знающих его досконально	14. Я люблю мужчин, увлеченных своим делом
15. Я восхищаюсь женщинами, как которых ценят и уважают на ра- работе	15. Для меня очень важно, оценивают моего мужа на боте за их знания
16. Меня очень тянет к людям,	которые могут создать теплую атмосферу
17. Для меня главное, чтобы меня понимали и принимали	таким, какой я есть
18. Я очень ценю в людях уме- ние выслушать сомнения и чув- ства другого человека	18. Мне трудно ладить с людь- ми, которым мало дела до моих переживаний и сомнений
19. Мне нравятся яркие, краен- щеголеватые, вые женщины	19. Мне нравятся красиво одетые мужчины
20. Я ценю женщин, умеющих ро-красиво одеваться	20. Мне нравятся красивые, слые мужчины
21. Женщина должна выглядеть выглядеть так, чтобы на нее с восхищени- прият-ем оглядывались прохожие	21. Мужчина должен так, чтобы на него было но посмотреть
22. Я всегда знаю, что надо ку- женщи-пить для нашего дома	22. Самая главная забота ны, чтобы в семье все были накормлены и ухожены
23. Я люблю заниматься благо- устройством нашего быта	23. Я всегда знаю, что купить для нашей семьи
24. Я могу починить обувь, ме- советы	24. Я собираю полезные бель, домашнюю технику хозяйке: как чистить, стирать, солить и мариновать овощи, готовить пищу и т. д.

25. Чужие дети не боятся меня, идут ко мне на руки

25. Главную роль в воспитании ребенка всегда играет мать

26. Я люблю детей и умею с ними свя-обращаться

26. Я не боюсь трудностей, занных с рождением ребенка

27. Я не оставил бы своего ребенка жене, если бы мы решили расстаться

27. Я люблю детей и с удовольствием занимаюсь ими

28. Я стремлюсь занять свое место в жизни

29. Я хочу стать хорошим специалистом

30. Я горжусь, когда мне поручают трудную или ответственную работу

31. Люди часто обращаются ко мне за помощью или поддержкой

32. Окружающие часто рассказывают мне о своих бедах и заботах

33. Мне нравится утешать и опекать страдающих людей

34. Мое настроение сильно зависит от того, как я выгляжу

35. Я стараюсь носить ту одежду, которая мне подходит

35. Я ношу украшения, употребляю косметику, люблю красивую и оригинальную одежду

36. Я придирчиво отношусь к фасону рубашки, костюма, цвету галстука

36. Я придаю большое значение своему внешнему виду

Карта и «ключ» ответов

Шкала семейных ценностей	Номер	Ролевые ожидания «О», баллы	Номер	Ролевые притязания «И», баллы
1. Сексуальная сфера	1			
	2			
	3			
2. Общность интересов	4			
	5			
	6			
3. Хозяйственно-бытовые	7		22	

ценности	8		23	
	9		24	
4. Родительское	10		25	
воспитание	11		26	
	12		27	
5. Внешняя	13		28	
социальная				
активность	14		29	
	15		30	
6.	16		31	
Эмоционально-				
тера				
певтическая	17		32	
функция				
брака	18		33	
7. Значение	19		34	
внешней				
привлекательнос	20		35	
ти				
	21		36	

Варианты ответов (в баллах): полностью согласен — 3; в общем это верно — 2, это не совсем так — 1; это неверно — 0.

Интерпретация факторов

I шкала. Позволяет судить о том, какое значение придает субъект сексуальной гармонии супружеских отношений. Высокие оценки (7-9 баллов) означают, что субъект считает гармонию сексуальных отношений важным условием супружеских отношений. Низкие оценки (0-3. балла) — недооценка сексуальных отношений в браке.

II шкала. Установка на личностную идентификацию с супругом. Высокие оценки (7-9 баллов) — ожидание совпадения мнений, интересов, ценностей, способов досуга. Низкие оценки (0-3 балла) предполагают установку на независимость, свободу интересов и времяпрепровождения.

III шкала. Установка на хозяйственно-бытовые ценности. Ролевое ожидание — рассматривается как мера ожидания того, что супруг возьмет на себя инициативу в реализации хозяйственно-бытовых функций семьи. Чем выше оценка по этой шкале, чем больше требований предъявляет субъект к участию супруга в организации быта, тем большее значение для него имеют

хозяйственно-бытовые способности и навыки партнера.

Ролевые притязания — оценки рассматриваются как выражение установки на личное доминирование в хозяйственно-бытовом обслуживании.

Средняя оценка по фактору с учетом ожидания и притязания: М = (Х0 -+• (Хп)/2. Чем выше М, тем большее значение придается функции.

IV шкала. Отношение субъекта к родительско-воспитательской функции. Оценка по шкале ролевых ожиданий является мерой того, что основные функции по воспитанию и уходу за детьми возьмет на себя супруг. Оценка по шкале ролевых притязаний — мера установки на выполнение роли родителя самим субъектом. Высокая оценка позволяет рассматривать фактор в качестве основной семейной ценности.

V шкала. Значение внешней социальной активности, профессиональной деятельности, общественной, любой другой вне семьи. Шкала ожиданий измеряет установку субъекта на то, что связи с окружением семьи поддерживает партнер. Поощрение профессиональной, общественной, деловой активности. Шкала притязаний говорит о личной установке на активность.

VI шкала. Установка на эмоционально-терапевтические формы брака. Оценка по шкале ожиданий является мерой ожидания того, что супруг возьмет на себя функции эмоционального лидера семьи (будет корректировать психологический климат в семье, создавать моральную и материальную поддержку, т. е. выступать в роли психотерапевта). Оценка по шкале притязаний выражает эмоциональную установку субъекта на собственную роль эмоционального лидера семьи. Чем выше средняя оценка, тем большее значение субъект придает взаимной моральной и эмоциональной поддержке, тем больше склонен рассматривать семью как сферу эмоциональной разрядки и релаксации.

VII шкала. Значение для субъекта внешней привлекательности супруга, его соответствие внешним общепризнанным стандартам. Шкала ожиданий выявляет желание иметь внешне привлекательного супруга. Шкала притязаний — установка на собственную привлекательность. Средняя оценка — ориентация на внешнее благополучие, социальное мнение.

Этот тест применяется, когда будущие супруги не ориентируются в сфере семейных ценностей друг друга. В частности, Лена и Кирилл, молодые люди (по 18 лет), хотят пожениться, но с трудом представляют себе, что их ждет в браке. Тестирование по методике

«РОП» показало, что наиболее значимым для Лены является родительско-воспитательская функция, причем она ожидает, что Кирилл возьмет на себя львиную долю забот по воспитанию детей. Для Кирилла же эта функция на данном этапе не значима вообще, он более ориентирован на брак как сексуальный и психотерапевтический союз. Причем ни Лена, ни Кирилл не собираются брать на себя хозяйственно-бытовые обязанности, каждый ожидает, что это сделает другой.

В результате ознакомления с этой информацией пара проявила интерес к обсуждению спорных вопросов и пришла к компромиссному решению по многим из них.

Есть и другие проблемы, которые обсуждаются в процессе психологической консультации молодоженов. Например, Эмма и Павел, встречающиеся уже 5 лет, решили пожениться, несмотря на яростное сопротивление родителей жениха. Эмма весьма напугана тем, что будущие родственники постоянно звонят ей и угрожают расправой в случае, если брак с Павлом состоится. Павел же находится в состоянии растерянности, так как, с одной стороны, он любит Эмму, как ему кажется, а с другой — боится войти в конфликт с родителями. Задачей психолога в этой ситуации была индивидуальная работа с каждым партнером и, по возможности, контакт с агрессивно настроенными родителями. Причем Эмме была необходима психотерапия, так как ситуация невротизировала ее и привела в состояние стресса. Для Павла же действенным оказалась работа по аналитическому разбору его ощущений и переживаний, что дало возможность, наконец, сознательно принять окончательное решение на основе истинных чувств. Такой аргументированный выбор дал ему силы еще раз попытаться преодолеть предубеждение родителей и защитить свою невесту от незаслуженных нападок с их стороны.

В заключение хотелось бы упомянуть еще один случай. К психологу обратилась Оксана В., от которой ушел муж через три месяца после свадьбы. Она очень переживала ситуацию, но при этом посетовала: «Вот если бы три месяца назад мы не отказались от предложенной консультации с психологом, наверное, сейчас жили бы вместе».

Глава 4. Как решать психологические проблемы в семье

А теперь поговорим о супругах, имеющих проблемы или конфликты, связанные с супружеской жизнью. Причин этому может

быть очень много: и отсутствие взаимопонимания, и сложности в интимных отношениях, и столкновения характеров, и непримиримость к родителям супруга, и т. п. Во всех случаях роль психолога — помочь партнерам разобраться в себе и другом, а затем на основе этого знания — построить новые отношения, способствующие минимизации конфликтности и росту взаимопонимания. Работа с парой начинается обычно с анамнестической беседы, где проясняются все обстоятельства, сопутствующие данной семейной ситуации. Параллельно возможно исследование личности с помощью различных методик. В частности, хорошие результаты дает методика миннесотского многомерного личностного перечня MMP1, даже сокращенный ее вариант («Мини-мульт»).

MMP1 был предложен американскими психологами в 40-50-х гг. Адаптация MMP1 была проведена в СССР в 60-х гг. в Институте им. В. Н. Бехтерева Ф. Б. Березиным и М. П. Мирошниковым.

Опросник «Мини-мульт» содержит 71 вопрос, 11 шкал, из них 3 — оценочные, которые измеряют искренность испытуемого, степень достоверности результатов тестирования и величину коррекции, вносимую чрезмерной осторожностью. Остальные 8 шкал являются базисными и оценивают свойства личности. Первая шкала измеряет свойство личности с астеноневротическим типом. Вторая шкала говорит о склонности испытуемого к социопатическим вариантам развития личности. Пятая шкала в этом варианте опросника не используется, после четвертой шкалы следует шестая, характеризующая обидчивость испытуемого, его склонность к аффективным реакциям. Седьмая шкала предназначена для диагностики тревожно-мнительного типа личности, склонного к сомнениям. Восьмая шкала определяет степень эмоциональной отчужденности, сложность установления социальных контактов. Девятая шкала показывает близость к гипертимному типу личности, измеряет активность и возбудимость.

Время проведения опросника не ограничивается.

Инструкция. Сейчас вы ознакомитесь с утверждениями, касающимися состояния вашего здоровья и вашего характера. Прочитайте каждое утверждение и решите, верно оно или неверно по отношению к вам. Не тратьте время на обдумывание ответов. Наиболее естественно то решение, которое первым приходит в голову.

Опросник

1. У вас хороший аппетит.
2. По утрам вы обычно чувствуете, что выспались и отдохнули.

3. В вашей повседневной жизни масса интересного.
4. Вы работаете с большим напряжением.
5. Временами вам приходят в голову такие нехорошие мысли, что о них лучше не рассказывать.
6. У вас очень редко бывает запор.
7. Иногда вам очень хотелось навсегда уйти из дома.
8. Временами у вас бывают приступы безудержного смеха или плача.
9. Временами вас беспокоит тошнота и позывы на рвоту.
10. У вас такое впечатление, что вас никто не понимает.
11. Иногда вам хочется выругаться.
12. Каждую неделю вам снятся кошмары.
13. Вам труднее сосредоточиться, чем большинству людей.
14. С вами происходили (или происходят) странные вещи.
15. Вы достигли бы в жизни гораздо большего, если бы люди не были настроены против вас.
16. В детстве вы одно время совершали кражи.
17. Бывало, что по нескольку дней, недель или месяцев вы ничем не могли заняться, потому что трудно было заставить себя включиться в работу.
18. У вас прерывистый и беспокойный сон.
19. Когда вы находитесь среди людей, вам слышатся странные вещи.
20. Большинство знающих вас людей не считают вас неприятным человеком.
21. Вам часто приходилось подчиняться людям, которые знали меньше вас.
22. Большинство людей довольны своей жизнью больше, чем вы.
23. Очень многие преувеличивают свои несчастья, чтобы добиться сочувствия и помощи.
24. Иногда вы сердитесь.
25. Вам определенно не хватает уверенности в себе.
26. У вас часто бывает чувство, будто вы сделали что-то неправильное или нехорошее.
27.
28. Обычно вы удовлетворены своей судьбой.
29. Некоторые так любят командовать, что вам хочется все сделать наперекор, хотя вы знаете, что они правы.
30. Вы считаете, что против вас что-то замышляют.
31. Большинство людей способно добиваться выгоды не совсем честным путем.
32. Вас часто беспокоит желудок.
33. Часто вы не можете понять, почему накануне были в плохом

настроении и раздражены.
34. Временами ваши мысли текли так быстро, что вы не успевали их высказывать.
35. Вы считаете, что ваша семейная жизнь не хуже, чем у большинства знакомых.
36. Временами вы уверены в собственной бесполезности.
37. В последние годы ваше самочувствие было в основном хорошим.
38. У вас бывали периоды, во время которых вы что-то делали и потом не могли вспомнить, что именно.
39. Вы считаете, что вас незаслуженно наказывали.
40. Вы никогда не чувствовали себя лучше, чем теперь.
41. Вам безразлично, что думают о вас другие.
42. С памятью у вас все благополучно.
43. Вам трудно поддержать разговор с человеком, с которым вы только что познакомились.
44. Большую часть времени вы чувствуете общую слабость.
45. У вас редко болит голова.
46. Иногда вам бывало трудно сохранить равновесие при ходьбе.
47. Не все ваши знакомые вам нравятся.
48. Есть люди, которые пытаются украсть ваши идеи и мысли.
49. Вы считаете, что совершали поступки, которые нельзя простить.
50. Вы считаете, что слишком застенчивы.
51. Вы почти всегда о чем-нибудь тревожитесь.
52. Ваши родители часто не одобряли ваших знакомств.
53. Иногда вы немного сплетничаете.
54. Временами вы чувствуете, что вам необыкновенно легко принимать решения.
55. У вас бывает сильноочсердцебиение и вы часто задыхаетесь.
56. Вы вспыльчивы, но отходчивы.
57. У вас бывают периоды такого беспокойства, что трудно усидеть на месте.
58. Ваши родители и другие члены семьи часто придираются к вам.
59. Ваша судьба никого особенно не интересует.

60. Вы не осуждаете человека, который не прочь воспользоваться в своих интересах ошибками другого.
61. Иногда вы полны энергии.
62. За последнее время у вас ухудшилось зрение.
63. Часто у вас звенит или шумит в ушах.
64. В вашей жизни были случаи (может быть, только один), когда вы

чувствовали, что на вас действуют гипнозом.
65. У вас бывают периоды, когда вы необычайно веселы без особой причины.
66. Даже находясь в обществе, вы обычно чувствуете себя одиноко.
67. Вы считаете, что почти каждый может солгать, чтобы избежать неприятностей.
68. Вы чувствуете острее, чем большинство других людей.
69. Временами ваша голова работает как бы медленнее, чем обычно.
70. Вы часто разочаровываетесь в людях.
71. Вы злоупотребляли спиртными напитками.

К опроснику прилагается специальный бланк, на одной стороне которого фиксируются ответы испытуемого. Если испытуемый согласен с утверждением, то в клетке с номером вопроса он ставит знак «+», если не согласен — знак «—•». На обратной стороне бланка экспериментатор строит профиль личности испытуемого, добавляя к указанным в бланке \ шкалам соответствующее значение шкалы коррекции. Таблица этих значений приведена на бланке.

Значение шкалы К добавляется к базисным шкалам № 1, 4, 7, 8, 9. Например, если по шкале К получено 9 баллов, то к значению шкалы № 1, исходя из таблицы, добавляют 5 баллов, к значению шкалы номер 4 — 4 балла, к значению шкал № 7 и 8 — по 9 баллов, к значению шкалы № 9 — 2 балла.

Описание шкал

1. Шкала лжи (Ъ) оценивает искренность испытуемого.

2. Шкала достоверности (Р) выявляет недостоверные ответы: чем больше значение по этой шкале, тем менее достоверны результаты.

3. Шкала коррекции (К) сглаживает искажения, вносимые чрезмерной осторожностью и контролем испытуемого во время тестирования. Высокие показатели по этой шкале говорят о неосознанном контроле поведения.

Базисные шкалы:

1. Ипохондрии (Нк) — При высоких оценках испытуемые близки к астеноневротическому типу. Испытуемые с высокими оценками медлительны, принимают все на веру, покорны власти, медленно приспосабливаются, плохо переносят смену обстановки, легко теряют равновесие в социальных конфликтах.

2. Депрессии (О). Высокие оценки имеют чувствительные, сенситивные лица, склонные к тревогам, робкие, застенчивые. Они старательны, добросовестны, высокоморальны и обязательны,

но не способны принять решение самостоятельно, не уверены в себе, при малейших трудностях и неудачах впадают в отчаяние.

3. Истерии (Ну). Выявляет лиц, склонных к неврологическим защитным реакциям конверсионного типа. Они используют симптомы соматического заболевания как средство избегания ответственности. Все проблемы разрешаются уходом в болезнь. Главными особенностями таких людей являются: стремление казаться больше, значительнее, чем они есть на самом деле, обратить на себя внимание во что бы то ни стало, жажда восхищения. Чувства таких людей поверхностны, интересы неглубоки.

4. Психопатии (Р<1). Высокие оценки по этой шкале свидетельствуют о социальной дезадаптации, такие люди агрессивны, конфликтны, пренебрегают социальными нормами и ценностями. Настроение у них неустойчивое, они обидчивы, возбудимы и чувствительны. Возможен временный подъем по этой шкале, вызванный какой-нибудь причиной.

6. Паранойялъпости (Ра). Основная черта людей с высокими показателями по этой шкале — склонность к формированию сверхценных идей. Это люди односторонние, агрессивные и злопамятные. Кто не согласен с ними, кто думает иначе, тот или глупый человек, или враг. Свои взгляды они активно насаждают, поэтому часто конфликтуют с окружающими. Собственные малейшие удачи они всегда переоценивают.

7. Психастении (Р1). Диагностирует лиц с тревожно-мнительным типом характера, которым свойственны тревожность, боязливость, нерешительность, постоянные сомнения.

8. Шизоидности (Зе). Лица с высокими показателями по этой шкале отличаются шизоидным типом поведения. Они способны тонко чувствовать и воспринимать абстрактные образы, но повседневные радости и горести не вызывают у них эмоционального отклика. Таким образом, общей чертой шизоидного типа является сочетание повышенной чувствительности с эмоциональной холодностью и отчужденностью в межличностных отношениях..

9. Гипомании (Ма). Для лиц с высокими оценками по этой шкале характерно приподнятое настроение независимо от обстоятельств. Они активны, деятельны, энергичны и жизнерадостны, любят работу с частыми переменами, охотно контактируют с людьми, однако, интересы их поверхностны и неустойчивы, им не хватает выдержки и настойчивости.

Высокими оценками по всем шкалам после построения профиля личности, являются оценки, превышающие 70; низкими — оценки

ниже 40.

Опрос рекомендуется проводить индивидуально или в группе (при наличии у каждого испытуемого текста опросника и бланка для ответов), в присутствии экспериментатора, которому испытуемые могут задавать вопросы.

«Ключ»

Шкалы	Ответы	Номер вопроса
Ь	Неверно (Н)	5, И, 24, 47, 53
Р	Н	22, 24, 61
К	Верно (В) Н	9,12,15, 19,30,38,48,49,58,59,64,71 11,23,31,33,34,36,40,41,43,51,56,61, 65,67,69,70
1 (Не)	Н В	1,2,6,37,45 9,18,26,32,44,46,55,62,63
2(0)	Н В	1,3,6,11,28,37,40,42,60,65,61 9,13,11,18,22,25,36,44
3(Ну)	Н В	1,2,3,11,23,28,29,31,33,35,37,40,41,43,45,50,56 9,13,18,26,44,46,55,57,62
4(РЙ)	Н В	3,28,34,35,41,43,50,65 7,10,13,14,15,16,22,27,52,58,71
6 (Ра)	Н В	28,29,31,67 5,8,10,15,30,39,63,64,66,68
7(РГ)	Н В	2,3,42 5,8,13,17,22,25,27,36,44,51,57,66,68
8 (Зе)	Н в	3,42 5,7,8,10,13,14,15,16,17,26,30,38,39, 46,57,63,64,66
9 (Ма)	Н в	43. 4,7,8,21,29,34,38,39,54,57,60

После диагностики начинается длительная психокоррекционная работа со всеми участниками конфликта. Возможны различные варианты такой работы. Например, пара Николай и Ирина. К психологу обратился Николай с жалобами на отсутствие

взаимопонимания с женой, конфликты, при этом он отмечал свою апатию и депрессивное состояние с суицидными мыслями. В результате применения методики MMP1 обнаружилось, что Николай — человек с высокой аутичностью, испытывающий трудности в выражении своих эмоций и мыслей, отличающихся своеобразием и энергетической насыщенностью. Именно поэтому он ощущал постоянное напряжение, что привело его к высокой степени невротизации.

Первым шагом работы с Николаем было задание по самоанализу. Он должен был составить перечень тех качеств, которые принимает в себе, и тех, которые отвергает. Ему предлагалось также вести своеобразный дневник, отмечая в нем свои чувства и состояния в различные периоды жизни. При исследовании списка качеств выяснилось, что Николай отвергает в себе практически все, а нравится ему только то, что он пришел к психологу и хочет измениться. То есть самооценка Николая оказалась заниженной, но наличие высокой мотивации на изменение давало шанс на успех в работе с ним. Подробно разобрав качества, перечисленные в списке, мы обнаружили, что все их можно сгруппировать в 3 класса, каждый из которых имеет свою психологическую основу. В частности, одним из главных источников заниженной самооценки оказался страх наказания, т. е. доминирование синдрома избегания неуспеха над стремлением к достижениям. При подробном исследовании этого страха выяснилось, что корни его — в детских и юношеских переживаниях, связанных с отцом Николая — очень доминантным и жестоким человеком. Отец постоянно унижал и бил сына, способствуя укоренению страха и снижению способности нормально выражать свои эмоции.

В результате на данном этапе Николай оказался как бы «загнанным в капсулу», внутри которой он «сам себя сжигает» своими же собственными негативными эмоциями. Он привел ассоциацию с чайником, который кипит внутри с закрытой крышкой и в результате должен расплавиться, когда выкипит вся вода. Такая ситуация, естественно, очень тягостна для любого человека и вполне логично приводит к депрессии и неврозу. Поэтому следующим шагом было задание Николаю попытаться выражать свои чувства и эмоции, точнее, говорить о них окружающим: сначала — на консультации психологу, потом — жене, а потом — остальным. Дело в том, что до сих пор Николай говорил жене только о своих мыслях и оценках ситуаций, а так как его мысли отличаются своеобразием, то Ирина

почти никогда не понимала, о чем идет речь, а это раздражало и расстраивало обоих. Язык же чувств универсален и понятен людям любого типа, поэтому не удивительно, что через некоторое время Николай отметил улучшение отношений с женой. При этом ему также стало несколько легче.

Следующим шагом работы с этой парой была коррекция поведения Ирины, которая весьма удивилась, узнав, что Николай считает их семью неблагополучной. Ей нелегко было понять, что происходит в душе мужа, так как она объясняла его поведение «дурными привычками» и ленью. В конечном итоге Ирина согласилась помочь психологу, поддерживая начинания мужа в естественном самовыражении.

Безусловно, процесс личностного изменения очень сложен и длителен, но при наличии собственного желания, поддержки семьи и помощи психолога результат практически всегда бывает положительным.

Особую категорию семейных проблем составляют ревность и измена. Как правило, стратегия поведения психолога здесь состоит преимущественно в работе с тем супругом, которому изменили, тем более что именно он, как пострадавшая сторона, обычно обращается в психологическую консультацию.

Ярким примером такой ситуации является случай Ольги, которая обратилась по поводу того, что ее муж уже два года имеет постоянную любовницу. При этом, как отмечает Ольга, отношение ее мужа, Леонида, к ней изменилось в лучшую сторону с того момента, как появилась «она». Леонид стал больше помогать по хозяйству, чаще общаться с детьми, стал лучше удовлетворять жену в интимной жизни. Но Ольгу беспокоит отчуждение, возникшее между супругами в общении, и обида в связи с тем, что ее променяли на другую. Ольга готова даже пойти на разрыв с мужем, если ничего не изменится.

Психолог предложил Ольге проанализировать ситуацию и разобрать все «за» и «против» развода. Оказалось, что в результате развода Ольга не выиграет ничего, а проиграет все — останется одна с двумя детьми и алиментами. Ольге было предложено вступить как бы в соревнование с конкуренткой, т. е. попытаться вновь завоевать мужа, используя весь арсенал средств: от изменения внешнего вида до изменения своего бытового и социального поведения. Она не должна была больше следить за мужем, допекать его расспросами и упреками. Вместо этого ей предлагалось открыться перед ним, говорить о своих чувствах, а не о подозрениях, чтобы снять психологические защиты, которые в данный момент в изобилии

сформировались у Леонида. Это должно было помочь супругам обрести доверительное общение. Через некоторое время Ольга отметила, что встречи Леонида с «ней» стали реже. Кроме того, супруг впервые за долгие месяцы «просто подошел и обнял ее», выражая свои теплые чувства к ней. Конечно, .Ольге было очень нелегко осуществлять задуманную программу, так как обида постоянно давала о себе знать. Тем не менее, делая два шага вперед, один — назад, Ольга неуклонно продвигалась к намеченной цели.

Безусловно, не всегда можно добиться того, чтобы супруг расстался с любовницей или любовником, тем более если это — стиль его жизни. В таком случае выбор остается за вторым супругом. Рассмотрев все аспекты ситуации, он решает вопрос о сохранении семьи. В случае положительного решения психолог поможет пострадавшему супругу адаптироваться к сложившемуся положению, принять ситуацию такой, какая она есть, найдя и здесь свои положительные стороны. Например, во многих случаях, как и в Ольгиной семье, изменивший супруг становится более внимательным, как бы пытаясь «загладить» свою вину, что снижает уровень конфликтности и дает возможность супругам поддерживать нормальные отношения.

Существует еще один тип конфликтов, в достаточном количестве случаев приводящий к разводу, — это противостояние супругов и кх родителей. Наиболее остра эта ситуация, когда пара проживает совместно с родителями мужа. Обычно все участники конфликта считают себя жертвами. Свекровь жалуется, что «эта нахалка совсем не хочет прислушиваться к мнению старших и делает все по-своему», невестка плачет: «Она не дает мне и шагу ступить, перекладывает мои вещи и настраивает мужа против меня». А муж, он же сын, при этом вздыхает: «Они ругаются, а я между ними мечусь и не знаю, как их помирить». Обычно такая картина наблюдается, когда мать, всю жизнь опекавшая сына, всячески ограничивая его свободу, чувствуя себя собственницей по отношению к нему, сталкивается с невесткой, проявляющей свою личность и не желающей безоговорочно признавать авторитет свекрови. В этом случае невестка автоматически становится конкуренткой со всеми вытекающими последствиями. А мужу приходится выбирать между матерью и женой, что само по себе для него невыносимо. Что же делать в такой ситуации? Прежде всего, необходимо показать свекрови, что женщина, пришедшая в ее дом, не конкурентка, а полноправный член семьи, такой же ребенок для нее, как и сын. Если свекровь или свекр поймут, что не потеряли сына, а,

наоборот, приобрели еще и дочь, ситуация в корне изменится. Желательно разделить и сферы домашнего хозяйства, чтобы уменьшить количество возможных очагов конфликтности. Например, можно предложить свекрови готовить еду, а невестке — убирать квартиру; или же каждому делать и то, и другое, но поочередно. Если к тому же каждый член семьи научится уважать мнение другого и принимать этого другого со всеми его достоинствами и недостатками, невзирая на возраст и положение в семье, есть надежда, что ситуация стабилизируется.

В заключение хотелось бы отметить, что в основном все семейные проблемы решаются с помощью психологии, потому что, даже если супруги сталкиваются с материальными трудностями, с воздействием внешних объективных неблагоприятных факторов, или с проблемами в интимных отношениях, достаточно изменить структуру восприятия этих ситуаций в их сознании и уже возможно появление различных вариантов выходов. А дальше с помощью психолога можно выбрать оптимальное решение и двигаться вперед к нормализации своей семейной, да и не только семейной, жизни.

При наличии у человека высокой мотивации к самоанализу и изменению ср,бя возможна существенная коррекция собственной жизни и семейных отношений. Эффективным при этом является помощь специалиста-психолога, который в своей деятельности опирается в наибольшей степени на индивидуальные особенности личности и ее активность.

Рекомендуемая литература

1. Бэндлер Р., Гриндер Д., Сатир В. Семейная терапия. Воронеж,

2. Кочарян Г. С, Кочарян А. С. Психотерапия сексуальных расстройств и супружеских конфликтов. М., 1994.

3. Роджерс К. Взгляд на психотерапию, становление человека М., 1994.

4. Эйдемиллер Э.Г., Юстицкий В. В. Семейная психотерапия. Л.,

Один ищет акушера для своих мыслей, другой — человека, которому он может помочь разрешиться ими: так возникает добрая беседа. Ф. Ницше (По ту сторону добра и зла)

Часть 5. ГРУППОВАЯ ПОМОЩЬ И ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КОРРЕКЦИЯ ОБЩЕНИЯ

Глава 1. Общение сегодня. Что может дать нам группа?

Известно, что общаемся мы всегда. Даже когда грустим в одиночестве, мы ведем диалог с воображаемым собеседником; даже когда отворачиваемся от случайного попутчика, мы «говорим» ему: «Ты мне неинтересен».

Общение — одно из необходимых условий существования человеческого сообщества. Его виды и формы чрезвычайно разнообразны: от случайного и анонимного обмена репликами в общественном транспорте до задушевного разговора с близким другом.

В наш век значительно увеличивается удельный вес анонимного общения. Это объясняется скоплением огромного числа людей в больших городах, избыточностью и принудительностью их ежедневных контактов. В этих условиях анонимность выступает в роли щита, предохраняющего психику человека от эмоциональных перегрузок. Однако такая ситуация порождает и прямо противоположную тенденцию. Роль безымянного горожанина перестает удовлетворять человека, и все настойчивее заявляет о себе потребность в неформальных, «сердечных» контактах. И тогда вдруг оказывается, что, стремясь к контакту, мы не в состоянии его установить и поддержать, т. е. обнаруживается то, что А. Б. Добрович обозначил как «коммуникативная беспомощность».

Такого рода беспомощность может проявляться и в сфере делового общения. Если во время переговоров вам не удается убедить своих партнеров, если рвутся деловые связи, если осложнились отношения с начальством или возникли конфликты с подчиненными это говорит о наличии коммуникативных проблем. Их разрешение представляет особый интерес для представителей так называемых «коммуникативных» профессий: политических деятелей, руководителей разного ранга, менеджеров, педагогов, врачам, социальных работников, юристов, журналистов и многих других.

В определенной степени общение между людьми регулируется нормами морали и права, т. е. тем, что мы называем культурой общения, или этикетом. Но никакой, даже самый совершенный, свод правил не обеспечит вам успеха в «пестрых», часто непредсказуемых жизненных ситуациях. Общение — это по большей мере импровизация. Но импровизировать на пустом месте невозможно. И как всякая импровизация, общение предполагает прочный фундамент

знаний и умений, т. е. высокий уровень коммуникативного мастерства. Недаром говорят, что общение — это одновременно и наука, и искусство. С одной стороны, это установленные психологической наукой факты и закономерности, специальные приемы и методы; с другой — это способность свободно оперировать ими, требующая внутренней, душевной развитости личности.

Таким образом, коммуникативной беспомощности может противостоять только коммуникативная компетентность. Источниками коммуникативной компетентности являются: врожденные особенности личности, воспитание, жизненный опыт, общая эрудиция и специальные методы обучения. Наилучший обучающий эффект на сегодняшний день дают групповые методы, так называемые группы тренинга или «Т-группы», возникновение которых датируется серединой нашего столетия и связано с именем К. Левина. Они явились предшественниками большинства видов психологической работы с группами, объединенных у нас понятием СПТ (социально-психологический тренинг). Именно в группах реализуется потребность человека в эмоциональном тепле и контакте с другим человеком. Именно здесь, по К. Рудестаму, «человек чувствует себя принятым и принимающим, пользующимся доверием и доверяющим, окруженным заботой и заботящимся, получающим помощь и помогающим.» Особую ценность представляет помощь и поддержка людей, имеющих аналогичные проблемы и переживания. В таких поддерживающих и контролируемых условиях облегчаются самораскрытие и самоисследование личности, на фоне которых только и возможно успешное обучение.

Современные формы групповой работы чрезвычайно многообразны. Их анализ и классификация не входят в нашу задачу. Этому посвящена обширная отечественная и зарубежная литература. Предметом нашего интереса является СПТ, общая цель I которого — повышение компетентности в сфере общения. Част-I ные же цели, предусматриваемые различными программами СПТ, | могут варьировать. В качестве таких целей выступают, например,] повышение эффективности деятельности управленческого персошала, формирование коммуникативных умений педагогов, обуче-| ние межличностному общению и т. п. Реализации поставленных целей способствует решение следующих задач: а) усвоение знаний из области психологии общения; б) приобретение коммуникативных умений и навыков; в) коррекция и формирование установок, необходимых для успешного общения; г) развитие способности адекватно оценивать себя, других и ситуацию взаимодействия в

целом. Решение этих задач достигается в группах численностью 8-12 человек через самостоятельную активность участников при минимальном структурировании их деятельности тренером. Тренер — психолог, прошедший специальную подготовку для ведения групп. Он является ключевой фигурой в организации группового процесса и может выступать в роли эксперта, катализатора, дирижера. Его индивидуальность накладывает отпечаток на стиль ведения группы. Помимо высокого уровня профессионализма, он должен обладать целым рядом личностных качеств: объективностью и беспристрастностью, самообладанием и чуткостью, гибкостью и тактичностью. Ему нужна хорошая память и не нужна многословность.

Успех СПТ в большой степени определяется соблюдением специфических принципов работы группы:

принцип активности участников: члены группы постоянно вовлекаются в различные действия — игры, дискуссии, упражнения, а также целенаправленно наблюдают и анализируют действия других участников;

принцип исследовательской позиции участников: участники сами решают коммуникативные проблемы, а тренер лишь побуждает их к поиску ответов на возникающие вопросы;

принцип объективации поведения: поведение участников группы переводится с импульсивного уровня на объективированный; при этом средством объективации является обратная связь, которая подается с помощью видеотехники, а также других участников группы, сообщающих свое отношение к происходящему;

принцип партнерского общения: взаимодействие в группе строится с учетом интересов всех участников, признания ценности личности каждого из них, равенства их позиций, а также соучастия, сопереживания, принятия друг друга (не позволяется наносить удары «ниже пояса», загонять человека «в угол» и т. п.);

принцип «здесь и теперь»: члены группы фокусируют свое внимание на сиюминутных действиях и переживаниях и не апеллируют к прошлому опыту;

принцип конфиденциальности: «психологическая закрытость» группы уменьшает риск психических травм участников.

Средством решения задач СПТ служат групповые дискуссии, ролевые игры, психогимнасгика. Их удельный вес меняется
в зависимости от специфики целей группы. Именно эти приемы позволяют реализовать принципы СПТ, в основе которых лежит активный, исследовательский характер поведения участников.

Так, в ходе групповой дискуссии участники обучаются умению управлять групповым процессом обсуждения проблемы, а также выступать в роли рядового участника дискуссии: коммуникатора, генератора идей, эрудита и т. д. В процессе такой активной работы приобретается целый ряд групповых коммуникативных навыков.

В ролевой игре упор уже делается на межличностное взаимодействие. Высокая обучающая ценность ролевой игры признается многими психологами. В игре участники «проигрывают» роли и ситуации, значимые для них в реальной жизни. При этом игровой характер ситуации освобождает игроков от практических последствий их разрешения, что раздвигает границы поиска способов поведения, дает простор для творчества. Следующий за игрой тщательный психологический анализ, осуществляемый группой совместно с тренером, усиливает обучающий эффект. Нормы и правила социального поведения, стиль общения, разнообразные коммуникативные навыки, приобретенные в ролевой игре и скорректированные группой, становятся достоянием личности и с успехом переносятся в реальную жизнь.

Психогимнастика включает разнообразные упражнения, направленные на формирование комфортной групповой атмосферы, изменение состояния участников группы, а также на тренировку различных коммуникативных свойств, в первую очередь на повышение чувствительности в восприятии окружающего мира. Повышение такого рода чувствительности, лежащей в основе способности человека понимать других людей, иногда является основной целью тренинга, который в этом случае называется «сенситивным». И тогда его методической «начинкой» становятся исключительно психогимнастические игры. Ряд таких групповых игр и индивидуальных тренировочных упражнений будет предложен в этом разделе книги1. Многие из них могут быть использованы индивидуально, а также в кругу семьи или друзей для развития способности более точного и полного понимания себя и других людей.

Логика построения этого раздела воспроизводит логику процесса общения, повторяет его фазовую динамику: от установления

предлагаемые игры и упражнения частично заимствованы у А. Б.Добровича, Г. С. Абрамовой, Н. Ю. Хрящевой, Е. В. Сидоренко, С. И. Мак-шанова, Н. В. Цзена, Ю. В. Пахомова, а также взяты из опыта нашей практической работы с группами СПТ контакта с собеседником через фазу ориентировки в его проблеме и фазу аргументации к завершению беседы и выходу из контакта. Это, на

наш взгляд, поможет читателю «погрузиться» в нелегкий, но все же для большинства из нас «милый сердцу» процесс, почувствовать себя его соучастником.

Глава 2. Стоит ли жалеть время на установление контакта с собеседником?

Установление контакта — главная задача первой, начальной, фазы общения. Установить контакт с собеседником — значит создать благоприятную, располагающую к беседе атмосферу, привлечь внимание партнера и пробудить его интерес, другими словами, расположить собеседника к себе, вызвать у него желание общаться с нами.

Какие же факторы способствуют контакту, какие приемы облегчают его достижение, какие упражнения тренируют это умение? Начнем со свойств нашего характера. Отчасти они врожденные, а отчасти — приобретены в процессе воспитания и накопления жизненного опыта. Очевидно, что то или иное их сочетание не может не влиять на характер наших взаимоотношений с другими людьми. Среди свойств, способствующих успеху общения, специалисты обычно выделяют: доброжелательность, открытость, искренность, инициативность, аутентичность (умение быть самим собой, не скрываться за «масками» и «ролями»), эмпатичность (умение поставить себя на место другого, увидеть мир его глазами), жизнерадостность и, наконец, вежливость и тактичность. Про такого человека обычно говорят, что у него легкий характер, называют его приятным человеком, к нему тянутся люди, и он не испытывает недостатка в друзьях. А вот обладателем «тяжелого» характера мы назовем человека бесцеремонного, прямолинейного, негибкого, тщеславного, демонстративного (любителя порисоваться) и, конечно же, грубого и вспыльчивого. Такие люди обычно выступают провокаторами конфликтов, и не удивительно, что их избегают окружающие. Впереди у них — либо трудная работа над собой, либо неизбежное одиночество.

Упражнение 1

Составьте список свойств вашего характера, поместив в один столбец те, которые помогают вам в общении, а в другой — такое же количество свойств, мешающих продуктивному общению. Попросите своих подственников, друзей, знакомых дополнить этот список. А дальше —- работайте! Зная сильные и слабые стороны своего характера, контролируйте их проявления в разных жизненных ситуациях, что называется «держите руку на пульсе». Усиливайте одни черты и изживайте другие. Работа эта кропотливая, она

потребует немало времени и терпения, но дело того стоит.

Однако характер — лишь один из факторов, определяющих эффективность общения. Другой, не менее важный фактор — психологическая установка по отношению к партнеру. Имея положительную установку, мы откровенны и внимательны к собеседнику; при отрицательном настрое мы скрытны, отчуждены, неоправданно критичны. Доказано, что наличие отрицательной установки на партнера может причинить общению больше вреда, чем отсутствие умения говорить и слушать.

Особенно велика роль психологической установки на начальной стадии общения. К числу установок, способствующих контакту, относятся: одобрение, самоодобрение, эмпатия.

Установка на одобрение означает признание права другого человека чувствовать, думать и поступать так, как он считает для себя возможным. Одобрение — принятие личности другого человека со всеми ее недостатками и достоинствами. Такая установка исключает осуждение и враждебность по отношению к партнеру. При этом, чем меньше мы критикуем и судим партнера, тем более самокритичным, честным и открытым он становится. В итоге устанавливается доверительная и непринужденная атмосфера, помогающая наладить контакт.

А как окружающие нас люди «прочитывают» нашу установку на добро?

Очевидно, прежде всего через приветливое, доброжелательное выражение лица. Не случайно говорят, что выражение, которое человек «надевает» на свое лицо, важнее, чем то платье, которое он надевает на свое тело. Так из чего же складывается выражение нашего лица? Скажите, как вы себя чувствуете, когда собеседник, общаясь с вами, рассматривает пейзаж за окном или свои башмаки под столом? А ваш хмурый взгляд мимо собеседника располагает ли его к вам? Вряд ли. А вот кивок головой, улыбка, открытый взгляд, несомненно, способствуют контакту.

Вспомним, что психологи используют выражение «визуальный контакт». Общаясь, мы обмениваемся взглядами. Дружелюбный, открытый, неоценочный взгляд демонстрирует партнеру нашу достоверность: «Мне нечего скрывать, я такой, как есть, и тебе не стоит меня опасаться.» Человек же, который прячет глаза, смотрит искоса, исподлобья или адресует нам бегающий взгляд, едва ли может рассчитывать на положительный отклик с нашей стороны. Вместе с тем слишком пристальный, неотступный взгляд нас тоже не порадует. Как и всюду, здесь важна мера.

Та же мера понадобится нам, когда мы решим следовать рекомендации Д. Карнеги: «Улыбайтесь! Дружите с улыбкой». Действительно, улыбка — часто признак доброго отношения. Но ведь и улыбки бывают разными. Кому, например, нужна ироническая улыбка на лице врача, снисходительная — на лице педагога, «дежурная» — на лице друга? А улыбка-ухмылка? Да и кто вообще поверит улыбке, не сходящей с лица, как бы говорящей: «У меня все всегда о'кей!».

Почувствовать ту самую меру, которая засвидетельствует партнеру ваш положительный, одобрительный по отношению к нему настрой, помогут специальные упражнения.

Упражнение 2

«Задайте себе вопрос, — рекомендует врач-психотерапевт А. Б. Добрович, — часто ли прохожие обращаются к вам с вопросом, как пройти или проехать куда-либо? Если это случается крайне редко, значит, у вас угрюмое, злое, надменное или замкнутое выражение лица. Вы отгораживаетесь от людей, и они будут платить вам тем же.» Далее автор советует: «Утром чуть подольше задержите взгляд на своем отражении в зеркале. Покажите себе язык, это вас рассмешит, и вы улыбнетесь. Стоп! Именно такое, а не «казенное» лицо должно быть у вас в течение дня. Обещайте себе это, прежде чем выйти на люди». Такая ежедневная пятнадцатиминутная работа с собственным лицом — мимический тренинг — принесет свои плоды.
С той же целью можно рекомендовать еще одно упражнение из числа психогимнастических, используемых в тренинге.

Упражнение 3

Один из игроков — водящий — выходит за дверь. Остальные участники группы садятся по кругу и договариваются, что все они, за исключением одного участника, будут смотреть на водящего, демонстрируя свое нейтральное к нему отношение. И лишь один (возможно, как раз тот, кто имеет такого рода проблемы) будет смотреть на него по-особенному, а именно — с симпатией. Вошедший игрок должен определить того единственного, который смотрит на него с симпатией. Игра повторяется несколько раз, при этом «симпатия» сменяется «антипатией», выбирается новый водящий и т. д. Групповой анализ игры позволяет выявить причины, вызывающие затруднения как в подаче, так и в считывании такого рода сигналов.

Безусловно, свою одобрительную оценку по отношению к собеседнику мы также можем выразить с помощью слов. Разговор о «добрых словах» состоится чуть позже; здесь же мы приведем еще

одно несложное упражнение для тренировки этого словесного умения.

Упражнение 4

Присматривайтесь к тому, как люди работают, и не упускайте случая выразить им свое одобрение. Например, вы видите, как продавщица быстро и точными движениями нарезает сыр. Скажите ей что-нибудь в таком роде: «Ловко это у вас получается». Конечно, это может насторожить не избалованную добрым словом продавщицу. Не исключено, что она подумает: «И что ему от меня надо?» Пусть это вас не тревожит: вы-то знаете, что вам ничего не надо.

Вы можете «отрабатывать» этот навык не только в торговом зале продовольственного магазина, но и в салоне парикмахерской, кабинете врача и т. д. При этом никогда не забывайте, что одобрение должно быть естественным и искренним, так как в противоположном случае вы рискуете испортить дело.

Итак, одобрение, как будто, дело нехитрое. Однако в жизни у нас нередко возникают проблемы с одобрением других людей, порой даже близких. Психологи считают, что трудности кроются в отсутствии внутреннего согласия с самим собой, т. е. внутреннего одобрения, или самоодобрения. Ведь чем больше мы сомневаемся в том, что достойны любви и уважения, тем больше пытаемся доказать себе и другим, что и все прочие вряд ли стоят того. Чем меньше мы соглашаемся с чем-то в себе, тем меньше мы склонны одобрять это у других. И лишь человек внутренне гармоничный, живущий в ладу с собой, может быть по-настоящему доброжелательным и великодушным.

Предлагаем тест, позволяющий определить присущий вам уровень самоодобрения.

Тест

Внимательно и последовательно читайте высказывания и в случае согласия с каким-либо из них всякий раз присваивайте себе по одному баллу.

1. Как правило, я могу оставаться верным своим принципам, даже если другие придерживаются противоположного мнения.
2. Мне нетрудно изменить свое мнение, если доводы собеседника убеждают меня в том, что оно ошибочно.
3. Я могу действовать по своему усмотрению, не испытывая вины или сожаления, в случае неодобрения со стороны других.
4. Мне не приходится тратить время на чрезмерное беспокойство о завтрашнем и вчерашнем дне.
5. Я сохраняю уверенность в своих способностях, несмотря на

временные неудачи и трудности.
6. Мне кажется, что большинство людей представляют ценность как личности и полезны для других, какими бы способностями они не отличались.
7. Для меня характерна непринужденность в общении.
8. Я умею, как отстаивать свою правоту, так и соглашаться с мнением других.
9. Комплименты и похвала приятны мне и не особенно меня смущают.
10. В случае необходимости я умею оказать сопротивление.
11. Мне присущи способность понимать свои и чужие чувства и умение подавлять свои порывы.
12. Мне доставляет удовольствие самая разнообразная деятельность: работа, игра, общение с друзьями, отдых.
13. Нужды других заслуживают моего чуткого отношения.
14. Соблюдение принятых норм не составляет для меня трудности.
15. Я умею находить в людях хорошее, верить в их порядочность, несмотря на их недостатки.

Подсчитайте сумму набранных вами баллов. Чем ближе ваш результат к максимальному — 15 баллов, тем больше вы одобряете и уважаете себя, считая достойным человеком. Если же ваш результат невысок, то вы не уверены в себе, сомневаетесь в собственных достоинствах, болезненно самолюбивы, ревнивы к чужому успеху. Это мешает вам радоваться жизни и препятствует одобрению других людей.

Помните, что одобрять себя — это не значит не видеть собственных недостатков, проблем, страхов, неудач. Это значит относиться к себе реалистично, но не предвзято; это значит позволить себе право на ошибку и признать свою уникальность.

Что касается еще одной установки на партнера из числа положительных — эмпатии, то, как видим, это не только свойство нашего характера или талант «душевного созвучия», но и установка на доверие и открытость. Эмпатию еще определяют как сопереживание, желание и умение эмоционально откликнуться на проблемы другого человека. Это умение не просто почувствовать, а прочувствовать состояние партнера, как свое собственное. Надо заметить, что именно эмпатия в большой степени определяет благополучие в той сфере жизни и деятельности человека, которую называют общением. Отсюда следует необходимость серьезного отношения к развитию и формированию этого феномена — свойства, таланта, умения, установки.

Предлагаем два упражнения из числа используемых с этой целью на групповых практических занятиях по психологии общения.

Упражнение 5

Участники игры располагаются парами друг против друга так, чтобы были хорошо видны лицо и руки партнера. В ходе игры по команде ведущего игроки выкладывают по монете (на столе или у себя на ладони) «орлом» или «решкой» вверх. Время, отводимое на каждый ход, не ограничено: сигнал дается лишь после готовности каждого из игроков. Один из пары работает на «согласование»: он выигрывает в том случае, если обе монеты выпадают или «решками», или «орлами». Второй игрок работает на «рассогласование» и, соответственно, выигрывает при несовпадениях. Итог игры оценивается по количеству набранных участниками очков. В ходе обсуждения игры тренер предоставляет возможность каждой паре поделиться полученными впечатлениями, рассказать об использованных тактиках.

Упражнение 6

Участники группы рассаживаются в круг. Каждый сжимает правую руку в кулак, и по команде ведущего все «выбрасывают» пальцы. Группа должна стремиться к тому, чтобы все участники независимо друг от друга выбросили одно и то же число пальцев. Игрокам запрещено договариваться, перемигиваться и другими «незаконными» способами пытаться согласовать свои действия. Игра продолжается до тех пор, пока группа не достигнет своей цели.

Очевидно, что успех выполнения этих двух упражнений определяется умением прогнозировать действия своих партнеров. А это, в свою очередь, требует высокоразвитой наблюдательности, поскольку прогноз опирается на совокупность сигналов, исходящих от партнера, а также — рефлексивных навыков понимания без слов, способности «заражаться» эмоциональным состоянием партнера и многого другого, что и составляет сущность сложного, многокомпонентного феномена эмпатии.

Итак, мы уяснили, что для установления контакта с собеседником необходимо наличие положительного по отношению к нему настроя. Настраивание на партнера — трудный и энергоемкий процесс. Известный психотерапевт К. Роджерс отмечал, что у него настрой на контакт с клиентом занимает 15 минут, но они по энергозатратам равны часу тяжелой физической работы. Облегчают этот процесс специальные приемы, объединяемые понятием «настройка на партнера» и содержащие в своей основе так называемые «техники присоединения». Они позволяют максимально

«приблизиться» к собеседнику, уподобившись ему путем подражания его внешнему поведению. Оказывается, воспроизводя детально рисунок поведения другого человека, мы невольно воспроизводим его чувства и даже мысли. Самый простой способ присоединения — присоединение по позе. Вам следует сесть так, как сидит ваш партнер, почти зеркально отразив его позу. Но сделать это нужно очень осторожно, дабы у него не возникло подозрение, что его передразнивают. Для отработки этой техники существует упражнение, которое так и называется — «зеркало» и используется в групповых занятиях.

Упражнение 7

Участники группы садятся в две шеренги лицом друг к другу. Работая в парах, они поочередно в течение 30-40 секунд каждый зеркально отражают все движения партнера: позы, жесты, мимику. Затем одна шеренга сдвигается таким образом, что каждому из участников достается новый партнер (последний в шеренге участник пересаживается на первый стул, а предпоследний, соответственно, занимает его место и т. д.). Упражнение повторяется столько раз, сколько в группе участников.

Другой способ присоединения — по темпу. Поскольку темповые характеристики реакций, движений, речи индивидуальны и определяются особенностями темперамента человека, то с этим необходимо считаться при взаимодействии с ним. Если перед вами холерик, речь которого быстра и тороплива, то ваша «заторможенность» и длинные паузы будут его раздражать или навевать скуку. В случае же общения с «неповоротливым» флегматиком вам, напротив, не следует частить словами, чтобы не произвести впечатление балаболки. Итак, всякий раз вы должны соизмерять свой темп с темпом собеседника.

Известен еще один способ присоединения — по ритму дыхания. Поскольку дыхание тесно связано с нашими эмоциями (от радости и страха, например, у нас перехватывает дыхание), постольку воспроизведение ритма дыхания другого человека помогает нам проникнуть в его состояние.

Попробуйте воспользоваться этими приемами. И вы наверняка почувствуете, что происходит с вашим собеседником; вы откроетесь для его переживаний, и благодарностью за это будет ощущение возникающего контакта.

А теперь вновь задайте себе вопрос: «Чаще ли ко мне стали обращаться со своими маленькими просьбами прохожие на улицах (или коллеги на работе)?»

Итак, в свете уже сказанного убедительно звучит утверждение П. Мицича о том, что недостаточное внимание к начальной — «контактной» — фазе общения приводит к тому, что многие беседы заканчиваются, так и не успев начаться. Так с чего же надо начинать общение, чтобы этого не случилось?

Конечно, с приветствия! В форме, приемлемой для данной ситуации (от возгласа: «Привет!» до чинного рукопожатия). Далее — буферные фразы: теплые слова, шутки, комплименты, снимающие возникшее при встрече напряжение. Затем следуйте совету нашего доброго друга Д. Карнеги: «Прямой путь к сердцу человека — это разговор с ним о предметах, наиболее близких его сердцу». И ведь не случайно на Востоке существует обычай: прежде чем приступить к серьезному разговору, надо справиться о здоровье детей вашего собеседника и его скота. Не следует забывать, что человек занят в первую очередь собственными проблемами и прежде чем переключить его внимание на интересующий вас вопрос, этим вниманием надо овладеть. Этому и способствует эмоционально и личностно значимое начало беседы. Поскольку первые фразы в разговоре особенно важны, продумайте их формулировку. Вместо: «Я бы хотел...» скажите: «Вы хотите...», вместо : «Хотя вам это и неизвестно...» произнесите: «Как вы знаете...» и т. п.

Ищите общую тему для начала беседы. Лучше такую, где ваши точки зрения заведомо совпадают. Может, поэтому так характерны для начальной фазы общения разговоры «о погоде и природе»? И вообще — ищите общее с партнером. Вас лучше воспримут, если вы будете больше похожи на своего собеседника, чем отличаться от него. Общее может отыскаться, к примеру, в биографии (рядом родились, вместе учились и т. п.); а может, вас объединяют общие интересы или общие знакомые?

Уделите особое внимание имени вашего собеседника. Помните, что ничто так не ласкает наш слух, как звук собственного имени. Обращаясь к человеку по имени, вы уже делаете ему приятное. Американский президент Рузвельт считал запоминание имен простейшим и очень эффективным способом привлечения сторонников. А всегда ли мы следуем этому правилу? Ведь, порой, уже через несколько минут после взаимных представлений мы не помним, как зовут нашего нового знакомого, и норовим обойтись без имени, обращаясь к нему в безличной форме: «Скажите, пожалуйста...», «Не могли бы вы...» и т.п. Этим мы наносим непоправимый вред делу установления контакта. Уж если вы попали в такую ситуацию, лучше, извинившись, попросить человека

представиться еще раз и дальше обращаться к нему только по имени. Остановимся специально на комплименте, блестящем, на наш взгляд, тактическом приеме начала общения. Комплимент определяют как приятные, любезные слова или лестный отзыв, который не противоречит действительности и вместе с тем соответствует ситуации и ожиданиям партнера. Каким же должен быть комплимент, чтобы он был принят тем, кому адресован, и способствовал налаживанию контакта? Прежде всего — искренним: только искренняя похвала согреет сердце; неискренность же ваших слов выдаст выражение лица, а это неизбежно насторожит собеседника. Иногда психологу задают вопрос: «А где взять искренние слова для человека, который вызывает исключительно отрицательные чувства, а жизнь заставляет с ним контактировать?» Не пожалейте времени, присмотритесь повнимательнее к этому человеку, наверняка не все в нем так безнадежно непривлекательно. Или припомните его в те времена, когда ваши отношения с ним еще не были испорчены, и скорее всего вы найдете для него теплое слово.

Комплимент должен быть облечен в соответствующую форму. Можно просто сказать: «Вы сегодня восхитительно выглядите!». Можно использовать форму антитезы: «Я завидую твоей способности...». Применяются с этой целью и различные сравнения: «С этой прической ты похожа на Катрин Денев». Нередко можно услышать комплимент, поданный в парадоксальной форме: «Эта юбка чуть коротковата, зато она стройнит тебя». А если прогуливаясь со своей любимой собакой, вы услышите восхищение ею, то знайте, что получили так называемый «двойной» комплимент. Все эти формы комплимента способствуют установлению благоприятной психологической атмосферы.

Но всякий ли комплимент работает на нас, на нашу задачу? Что, например, можно ждать от комплимента, под который замуфлировано оскорбление: «Ну, наконец-то, я услышал от тебя что-то умное!» Или: «Вы самый порядочный человек в нашем коллективе,» — говорит начальник одному из сотрудников на производственном совещании. А вот еще: «Вы здесь у нас самая молодая и симпатичная», — обращается «джентльмен» к одной из дам на вечеринке. А подумал ли кто-нибудь из авторов таких «комплиментов» о том, как себя чувствуют присутствующие при этом «не самые порядочные» участники совещания или «не самые молодые» женщины на празднике? Да и сам человек, которому адресован такой комплимент? Такой комплимент за счет других является грубой и непростительной психологической ошибкой.

Это все касается формы комплимента. А какие по содержанию комплименты наиболее приятны людям? Для женщины — в первую очередь по поводу ее внешнего вида (например, умело сделанной прически или проявленного в одежде вкуса). Хороший эффект оказывают комплименты, в которых женщина оценивается как хозяйка дома. Говорят, что лучший способ завоевать доверие будущей свекрови — это попросить у нее рецепт какого-либо понравившегося блюда. Мужчин же радует признание их профессиональных достижений, а также мужественности и силы. Хотя откликаются они и на похвалу... со вкусом подобранному галстуку.

А вот умение безошибочно решить, кому, что, когда и как говорить, потребует от вас немало опыта и навсегда останется чуть-чуть искусством. Помочь приобретению такого опыта могут игровые процедуры в группе. Предлагаем одну из них.

Упражнение 8

Игроки садятся в круг. Ведущий с мячом в руке произносит: «Бросая мяч выбранному мной участнику группы, я говорю ему комплимент. Игрок, получивший мяч, продолжает игру по такому же алгоритму.» Вся процедура игры фиксируется видеокамерой. Последующий просмотр видеозаписи, сопровождающийся групповым анализом игры, дает участникам много ценной информации об искусстве делать комплименты.

Легко ли говорить приятное? Почему так длинны паузы; зачем мы потираем, «тискаем» мяч, пристально его разглядываем, прежде чем послать партнеру? Отчего порой подолгу смотрим в потолок, как будто ждем помощи «оттуда»? Может, у нас мал запас хороших слов и не пополняется он по той причине, что доброе слово не стало нормой нашей жизни? Мы гордимся тем, что умеем резать правду-матку в глаза, не брезгуя самой резкой формой и забывая о том, что добро можно получить только в ответ на добро.

А как мы принимаем комплимент? Легко ли слушать приятные слова в свой адрес? Видеокамера фиксирует неловкость, смущение, иногда растерянность участников игры. Редко кто благодарит за комплимент и, пожалуй, не оттого что все мы так невежливы. Скорее от неожиданности, оттого что не избалованы мы хорошими словами. Есть этому и психологическое объяснение. Мы оказываемся в центре внимания, что уже само по себе вызывает у нас некоторую напряженность, а кроме того, нам неловко из-за того, что нас хвалят. И связано это с недостаточным принятием себя; напрягаясь, мы на всякий случай мобилизуемся, охраняем себя. И лишь неоценочное

отношение к себе и другим людям, принятие себя и другого позволяют нам спокойно, вежливо и с достоинством принять комплимент. А это — уже иной, более высокий уровень эмоциональной зрелости личности и коммуникативной культуры.

Обсуждая проблемы начальной, «контактной» фазы общения, нельзя не вспомнить о важности первого впечатления о человеке для установления контакта с ним. Мы знаем по опыту, что первое впечатление может как способствовать, так и препятствовать контакту с собеседником; более того, нередко оно определяет все наши дальнейшие отношения с этим человеком.

Внешность человека, действительно, несет много информации: о социальном и материальном положении, уровне образования, состоянии здоровья, а порой и о наличии вредных привычек... Манеры помогают уточнить социальный статус, меру воспитанности, а иногда и профессию. Походка, жесты позволяют заглянуть еще глубже — в темперамент и характер, т. е. дорисовать психологический портрет.

А насколько верен этот портрет, в какой мере первое впечатление соответствует действительности? Разобраться в этом поможет анализ ошибок первого впечатления, предпринятый Ю. С. Крижанской и В. П. Третьяковым, авторами замечательной книги «Грамматика общения». К числу таких ошибок, в частности, относится ошибка превосходства. Она проявляется в том, что мы склонны переоценивать людей, которые превосходят нас по какому-то значимому для нас параметру. Так, если я слабый и болезненный, а мечтаю стать сильным и здоровым, то, встретив пышущего здоровьем человека, я переоценю его и по всем остальным параметрам — в моих глазах он будет еще и умен, и красив, и добр. Если же перед нами человек, которого мы превосходим в чем-то важном для нас самих, мы часто недооцениваем его, и тоже по всем параметрам сразу. Не менее частыми являются ошибки привлекательности: чем привлекательнее для нас человек внешне, тем более мы склонны считать .его хорошим, умным, интересным. В психологических экспериментах обнаружено, что красивые люди обычно оцениваются как более уверенные в себе, энергичные, счастливые и духовно богатые по сравнению с людьми некрасивыми. И еще одна весьма распространенная ошибка — ошибка отношения к нам. Согласитесь, что те люди, которые нас любят, как правило, кажутся нам куда лучше тех, которые нас ненавидят. И это понятно: положительное отношение к нам порождает тенденцию к приписыванию положительных свойств партнеру, и наоборот, отрицательное

отношение со стороны партнера заставляет нас не замечать его положительных сторон. Не случайно говорят, что все симпатии и антипатии взаимны.

Эти три вида ошибок — превосходства, привлекательности и отношения к нам — составляют суть «эффекта ореола», который оказывает серьезное влияние на формирование первого впечатления о человеке. В основе же всего лежат социальные стереотипы — упрощенные, схематизированные представления о людях. Помещая разных людей в одну типическую группу, они ускоряют и облегчают нам ориентировку в социуме. Наиболее известны этнические стереотипы, например, о чопорности англичан, практичности немцев, эксцентричности итальянцев, хитрости евреев, открытости русских и т. д. Широко распространены и бытовые стереотипы: «человек в очках — умный», «толстая женщина — добрая», «мужчина в шляпе — интеллигентный» и др. Но, выполняя свою, в целом положительную для социальной жизни роль, стереотипы могут ввести нас в заблуждение при контакте с данным, вполне конкретным человеком. Чтобы этого не случилось, мы должны уметь вырваться из плена стереотипов и на фоне общего, типического суметь разглядеть то индивидуальное, что присуще лишь нашему новому знакомому. Заметим, что большинство из предлагаемых нами групповых упражнений способствует приобретению такого рода умений. И вот тогда первое впечатление о человеке будет служить нам надежным компасом в общении с ним.

При установлении контакта с собеседником нельзя обойти вниманием и такой фактор, как организация пространства общения. И в первую очередь речь здесь пойдет о расстоянии между партнерами, или «дистанции общения». Считают, что верно выбранная дистанция задает тон всему общению. Объясняется это тем, что физическое расстояние между общающимися людьми в большой степени определяет и психологическую дистанцию между ними, т. е. степень их психологической близости. Излишне длинная дистанция, как сигнал отстраненности и отчужденности, может ранить самолюбие партнера, а излишне короткая может навести его на размышления о навязчивости или, что еще хуже, об агрессивности.

Где же оптимум? Как и все задачи в сфере общения, это многопараметрическая задача. На ее решение оказывает влияние целый ряд условий. Так, если для неформальных отношений рекомендуют дистанцию полметра-метр, то формальные отношения предполагают уже двух-трехкратное увеличение расстояния. Помимо этого, дистанцию определяют пол, возраст, социальный статус и

личностные особенности общающихся. Установлено, что дети и старики обычно держатся ближе к собеседнику, а мужчины общаются на большем расстоянии, чем женщины. Уравновешенный человек, с чувством собственного достоинства, скорее укорачивает дистанцию общения, а беспокойный и тревожный — удлиняет. При равном статусе партнеры приближаются друг' к другу, при неравном — удапяются: чем выше статус партнера, тем дальше от него мы становимся. Влияют на выбор дистанции и культурные традиции: жители южных регионов общаются на более коротком расстоянии, чем северяне. Вполне обычным кажется зрелище близко стоящих и активно жестикулирующих итальянцев, в своем эмоциональном порыве даже норовящих прикоснуться друг к другу. И нас удивит эта картина, если действующими лицами в ней выступят жители Скандинавии.

Кстати, о прикосновениях. Некоторые люди с целью проявления своего расположения и доверия стремятся коснуться руки партнера, похлопать его по плечу, дотронуться до пуговицы на его одежде и т. п. Они используют так называемый тактильный контакт, будучи искренне убеждены, что он также приятен собеседнику, как им самим. Но оказывается, есть немало людей, для которых такая форма общения невыносима, и потому на всякий случай ограничьтесь сначала визуальным контактом.

Влияет на психологическую дистанцию и расположение собеседников в пространстве. Установлено, что друг против друга обычно сидят-противники, союзники же садятся рядом, под углом друг к другу. Но важно не только как сесть, но и на что сесть. Если вы сами сидите в кресле, то негоже своего гостя сажать на табурет. Если же ваш собеседник стоит, то и вам лучше встать, чтобы никто из вас не смотрел на другого «свысока». Имейте в виду, что увеличивает психологическую дистанцию и стол, разделяющий партнеров, особенно, если он завален бумагами и заставлен телефонными аппаратами.

Таким образом, зная основные параметры, определяющие психологическую дистанцию в процессе общения, мы можем сознательно регулировать ее величину, управлять ею в целях достижения контакта с собеседником. При этом, чтобы не попасть впросак, не вторгнуться в «личное пространство» партнера, лучше предоставьте ему право выбора дистанции. А вы уж решайте, принимать вам его условия или пытаться вносить в них коррективы.

Завершая разговор о начальной фазе общения, напомним: желая установить контакт с собеседником, не забудьте о «коварности»

некоторых свойств вашего характера, контролируйте их проявление; настройтесь положительно на партнера и постарайтесь отразить это с помощью взгляда, улыбки и приветливых слов; отрегулируйте дистанцию общения; освободитесь от предвзятости; подыщите общую тему и, не перепутав имени партнера, смело вступайте в контакт!

Глава 3. Как преодолеть барьеры непонимания?

Установив контакт с собеседником и не забывая о необходимости его поддерживать на протяжении всего взаимодействия, мы переходим к следующей фазе общения, обозначаемой обычно как «ориентация в проблеме собеседника». Эта фаза — трамплину который нужно преодолеть, прежде чем выйти на основную нашу задачу — убеждение партнера. Уже сравнение с трамплином говорит о том, что здесь нас поджидает немало трудностей. Мы как будто зажигаем лампочку: «Внимание, не проходите мимо!»

Главная цель этой фазы — понимание, а точнее, взаимопонимание. Достичь его можно, лишь создав необходимую информационную базу: собрав информацию по проблеме собеседника, выяснив его цели и интересы, поняв движущие им мотивы, проанализировав занимаемую им позицию. Но если фазу контакта, как показывает опыт, многие пытаются «свернуть» до предела, то фазу ориентации мы стремимся просто «проскочить», торопясь перейти к делу, «взять быка за рога». И тогда убеждение превращается в ... принуждение. Будучи искренне уверены в том, что знаем, как осчастливить партнера, мы принимаемся настойчиво, от всей души, сообразно с собственной логикой, предлагать ему свою «рубашку». Он же в ответ, приводя нас в изумление и отчаяние, столь же настойчиво упирается, так как хочет носить свою (и только свою!) «рубашку». Он не слышит ваших аргументов, а все происходящее со стороны напоминает разговор людей, говорящих на разных языках, каждый из которых, чтобы быть понятым, говорит все громче и громче вместо того, чтобы искать другие, более эффективные пути понимания. И даже если нам удается убедить партнера, такое убеждение-принуждение недолговечно и поверхностно. И мы не раз на занятиях в группах СПТ наблюдали, как такой «убежденный» участник, выходя за дверь, провозглашал: «А все-таки она вертится!». Основным коммуникативным умением, обеспечивающим решение задач этой фазы, является умение слушать собеседника. Слушание — процесс сквозной, пронизывающий все фазы общения, но особая нагрузка падает на него именно здесь, при сборе информации. Легко ли слушать собеседника? Всегда ли это нам удается? Надо ли учиться

слушанию? Ответим вопросом на вопрос: «А вы хотите стать хорошим собеседником?» Яркой иллюстрацией к этому, на наш взгляд, служит эпизод, произошедший с Д. Карнеги на званом обеде и описанный им в популярной книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Там, на обеде, он познакомился с известным ботаником и после продолжительной беседы был признан им «самым интересным собеседником». Это поразило Д. Карнеги, который, по его словам, не промолвил почти ни слова, хотя бы потому, что в ботанике разбирался не больше, чем в анатомии пингвинов. Все, что он делал — это напряженно слушал. «На самом деле, — пишет автор, — я был лишь хорошим слушателем и поощрял говорить его самого». Видно, не случайно нас поучали древние: «У нас для того два уха и один рот, чтобы мы больше слушали и меньше говорили».

Однако слушать — не значит просто «не говорить». Слушание — это процесс, протекающий по своим законам и требующий от нас внимания, терпения, такта, а следовательно, это процесс энергоемкий. «Слушание — тяжелый труд, — замечает автор одной из лучших работ, посвященных слушанию, И. Атватер, — вот почему мы не можем слушать долго». Так что же мешает нам слушать, в чем причины плохого слушания?

Во-первых, мы с вами так устроены, что наши мысли «бегут» значительно быстрее, чем слова. Пока мы слушаем, наш мозг то подключается к тому, что говорится, то отключается, т. е. работает в режиме реле. В итоге имеют место большие информационные пробелы, и порой мы даже не можем понять смысла сказанного. Во-вторых, часто мы слушаем «вполуха», особенно это касается близких людей, относительно которых создается иллюзия, что «мы уже все слышали». Любой из нас без труда припомнит ситуацию, когда кто-то из членов семьи общался с нами, уткнувшись носом в газету, а мы, в свою очередь, отвечали ему, не отрываясь от телевизионного экрана. В-третьих, в системе наших органов чувств доминирует зрение: большую часть информации об окружающем мире мы получаем с его помощью. Поэтому сначала мы смотрим, а лишь затем слушаем. Именно потому мы и не улавливаем имени нового знакомого, что заняты его разглядыванием: во что одет, как причесан, каковы его манеры и т. д. В-четвертых, обычно мы настолько заинтересованы в том, чтобы высказаться самим, что заняты не столько слушанием партнера, сколько нетерпеливым ожиданием подходящего для этого момента. А в процессе ожидания мы обдумываем собственную реплику и формулируем ее. Заметим, что

собеседники одного пола перебивают друг друга одинаково часто. Когда же общаются мужчина и женщина, то вопреки расхожему мнению мужчина перебивает женщину почти в два раза чаще. Более того. Оказывается, что мужчины слушают внимательно лишь первые 15 секунд, после чего пускаются в поиск: «Чего бы добавить к предмету беседы?» И, наконец, в-пятых, на эффективности слушания сказываются и те стереотипы, в плену которых мы находимся. Слышим мы, как правило, то, что уже имело место в нашем опыте и согласуется с ним. Все прочее мы пропускаем мимо ушей. Не услышим мы и того, что несет угрозу нашей самооценке, грозит разрушить сложившееся представление о себе. Мощный буфер на этом пути — личностные защиты, с помощью которых «ненужная», опасная информация будет либо вытеснена из сознания, либо тщательно отредактирована.

Несложная групповая игра «Испорченный телефон» демонстрирует наши «слушательские» возможности и позволяет проследить динамику процесса слушания.

Упражнение 1

В игре участвуют пять человек: четверо из них выходят за дверь, а пятый выступает в роли главного слушателя. Ведущий дает ему инструкцию: «Сейчас я сообщу вам очень важную информацию, которую нужно будет передать следующему участнику. Слушайте внимательно». Далее зачитывается текст, объем и сложность которого требуют внимания и сосредоточенности слушающего (приблизительно 10 строк, содержащих 7 смысловых оперативных единиц). Далее информация от главного слушателя по цепи, последовательно передается остальным четверым участникам. Последний из них воспроизводит дошедшее до него сообщение. Видеокамера фиксирует весь процесс передачи информации. Не задействованные в игре участники группы выступают в роли наблюдателей и экспертов. Анализ их отчетов и видеозаписи позволяют обнаружить ряд особенностей этого процесса: при прохождении «по цепи» происходит значительное усечение информации (выпадают целые информационные блоки) и ее серьезная деформация (часто за счет стереотипизации и привнесения собственного опыта, заполняющего информационные «пустоты»). Попытки объяснить это ограничениями вашей памяти психологически несостоятельны, так как составляющие текст 7 оперативных единиц без труда размещаются в нашей кратковременной памяти. Причины низкой эффективности работы этой приемопередающей цепи кроются в отсутствии умения слушать собеседника.

Все это необходимо принимать в расчет при общении, так как мы помним, что «хороший собеседник» в первую очередь означает «хороший слушатель». Зная некоторые особенности нашей общей психической организации и общепринятые установки по отношению к слушанию, полезно контролировать себя как слушателя. Сосредоточьтесь на том, что говорит собеседник, приложив волевое усилие; подготовить собственное высказывание вы можете, взяв паузу в разговоре. Не перебивайте партнера без необходимости, а уж если перебили — помогите затем восстановить прерванный ход его мыслей. Сведите к минимуму внешние помехи: телефон, телевизор, посторонние шумы. Слушая, наблюдайте за выражением лица собеседника, его позой и жестами. Прислушивайтесь к тону его голоса. Старайтесь понять не только смысл сказанного, но и чувства собеседника. Помните, что общение по своей природе диалогично, а диалог предполагает периодическую смену ролей его участников, чередование говорения и слушания. И если вдруг вы пренебрегли этим принципом, злоупотребив ролью говорящего, то отблагодарите своего партнера: длительность слушания может быть скомпенсирована увеличением времени говорения. Предоставьте теперь своему партнеру столько же времени для высказывания, сколько было затрачено вами. Предлагаем два упражнения для развития способности слушать партнера.

Упражнение 2

Участники группы сидят по кругу. Ведущий дает инструкцию: «Пожалуйста, закройте глаза. Сосредоточьтесь на том, что вы сейчас слышите, «обратитесь в слух». Постарайтесь услышать и запомнить как можно больше звуков». Через 1-2 минуты тренер просит участников открыть глаза и перечислить все, что удалось услышать (указав, по возможности, источники звуков). При групповом обсуждении обнаруживается, что «палитра» звуков у одних участников может быть значительно богаче, чем у других.

Упражнение 3

В приятной компании, где вы обычно говорите все, что взбредет на ум, измените как-нибудь своей привычке перебивать и молча выслушайте другого. Слушая, думайте: «Почему он это говорит? Весел или прикидывается? Грустен или интересничает? А если изображает из себя что-то зачем?» Вообразите, что он — это вы; посмотрите на себя его глазами. Постарайтесь, не осуждая и не испытывая чувства превосходства, понять душевное состояние человека. Если вы будете практиковаться в этом, то вскоре окружающие начнут тянуться к вам, все более радуясь встрече с

вами.

По ходу нашего разговора о слушании вы, возможно, анализируете себя, «примеряете» полученную информацию к себе, и у вас постепенно складывается образ: «Я-слушатель». Уточнить его вам поможет тест, оценивающий ваше умение слушать собеседника.

Тест

Инструкция. Отвечая на вопросы, выберите один из трех предлагаемых ответов, тот, который в наибольшей степени соответствует вашему поведению в данной ситуации. Не тратьте много времени на обдумывание. Будьте искренни.

1. Приятельница рассказывает забавный случай из своей жизни. О чем вы при этом думаете?

а) вам приходит на ум нечто аналогичное;

б) слушаете с интересом, но скоро начинаете скучать;

в) радуетесь за рассказчика, если события, о которых идет речь, приятные; если же рассказанный случай нерадостен, вам становится неловко за собеседника («и зачем он об этом говорит?»).

2. Мама жалуется на плохое здоровье. Вы, однако, знаете, что причин для беспокойства нет: она только что прошла полное медицинское обследование. Поэтому, слушая ее...:

а) вы лишний раз убеждаетесь, что пожилые люди склонны приписывать себе болезни, которых у них нет;

б) все-таки вызываете врача, чтобы мама видела, как вы о ней заботитесь;

в) стараетесь проводить с мамой больше времени.

3. В компании друзей вы обычно... :

а) берете на себя роль лидера;

б) вставляете отдельные реплики, «подливая масла в огонь»;

в) разговариваете только с теми, кто вам интересен.

4. Приятельница обращается к вам за советом. Но едва вы начинаете говорить, она перебивает и приводит свои аргументы. Что вы делаете при этом?

а) молча слушаете ее;

б) испытываете раздражение («зачем же спрашивала совета?»);

в) настойчиво пытаетесь высказать свою точку зрения.

5. Дочь хочет что-то рассказать, но вы спешите: через полчаса придут гости. Как вы себя ведете?

а) бросаете все дела и слушаете девочку;

б) слушаете невнимательно, продолжая делать салат;

в) просите девочку найти другой момент для откровений.

6. Вы с приятельницей сидите в кафе и невольно слышите

разговор за соседним столиком. При этом вы...:
а) прислушиваетесь к разговору, не перебивая свою спутницу;
б) прерываете беседу и начинаете слушать вместе;
в) каким бы интересным ни казался тот разговор, вы забываете о нем, внимательно слушая только свою приятельницу.

7. Близкий вам человек выглядит очень подавленно. При этом вы.
а) ждете, пока он сам расскажет в чем дело;
б) пытаетесь узнать от общих знакомых, что случилось;
в) спрашиваете: «Ты чем-то расстроен?»

8. Супруг жалуется, что вы уделяете ему мало внимания. Вы отвечаете... :
а) «не говори глупостей, ты же знаешь, как я к тебе отношусь»;
б) «ничего не могу сделать, сам виноват!»
в) «давай-ка выясним наши отношения!»

Обработка результатов
Подсчитайте количество очков по каждому вопросу и их сумму:

1 а -5, б -1, в -10;
.
2 а — 5, б -2, в -10;
.
3 а -5, б -10, в -1;
.
4 а -Ю, б -1, в -5;
.
5 а ~Ю, б -1, в -5;
.
6 а - 1, б -10, в -5;
.
7 а — 5, б -1, в -10;
.
8 а — 5, б -1, в -10.
.

Интерпретация результатов

1) от 8 до 28 очков: вы не любите интересоваться чужими делами. Легко поддаетесь эмоциям. Верите всему, что вам говорят и только потом понимаете, что вас обвели вокруг пальца. Словом, вам надо быть более внимательным к другим людям.

2) от 29 до 49 очков: вы очень отзывчивы к близким людям, стараетесь быть им полезным, не скупитесь на советы. Остальные же окружающие вас вообще не интересуют. Задумайтесь об этом!

3) от 50 до 80 очков: вы не эгоистичны, не навязчивы, не агрессивны. Умеете внимательно слушать собеседника, в меру разговорчивы, даете собеседнику возможность высказаться. Все это заслуживает похвалы.

Дальнейший разговор о слушании в основном для тех, кто не попал в категорию людей, «заслуживающих похвалы». Не отчаивайтесь! Даже те психологи, которые рассматривают умение слушать как коммуникативную способность, данную лишь некоторым из нас «от бога», вынуждены признать, что она является не столько врожденной, сколько приобретенной. Доказательством тому служат прекрасные слушатели, для которых общение является составной частью их профессии: психологи, воспитатели, социальные работники и др. И нет никакого сомнения в том, что умение слушать собеседника поддается тренировке как в процессе приобретения коммуникативного опыта, так и с помощью овладения специально разработанными «техниками» слушания.

Для начала разделим слушание на пассивное и активное. Пассивное слушание, как можно предположить, сводится к умению молчать. Оказывается, молчать тоже нужно уметь. Само по себе молчание обычно истолковывается собеседником как незаинтересованность или даже несогласие (вопреки расхожему мнению, что молчание — знак согласия). Молчание партнера вызывает у нас беспокойство. Вместе с тем простейшая его короткая реплика или утвердительный наклон головы ободряют нас и вызывают желание говорить. Это и составляет суть пассивного слушания. Оно полезно, когда человек ищет в собеседнике не советчика, а резонатора. В таких случаях мы чаще всего используем нейтральные реплики: «Да-да», «Угу-ага», «Так-так», «Да?». Если это делается искренне, то партнер чувствует поддержку и понимание. Если же такое «поддакивание» формально, например, собеседник машинально повторяет: «Так-так, говори-говори», листая при этом иллюстрированный журнал или озираясь по сторонам, то эффект будет явно негативный. Реплики могут быть и более развернутыми: «Понимаю», «Приятно это слышать», «Продолжайте, это интересно», «Можно ли поподробнее?» и т. п. Это стимулирующие реплики, способствующие развитию беседы. Кроме того, вы можете обращаться к говорящему за уточнениями с целью помочь ему высказаться более полно и точно: «Не повторите ли еще раз?», «Что вы имеете в виду?», «Не объясните

ли это?» Такие реплики-вопросы называют уточняющими, и здесь важно не перестараться. Если же вы начнете «бомбардировать» своего собеседника с неясными для него намерениями, то возникшая у него в ответ тревога вряд ли пойдет на пользу взаимопониманию.

Известны также реплики, которые мешают говорящему, нарушают ход его мыслей, заставляют занимать оборонительную позицию. Это барьеры слушания. К их числу относятся: а) указание, команда: «Говорите медленнее!», «Повторите еще раз!»; б) различного рода оценки, обвинения, нравоучения: «Это неправильно», «Вам не следовало так поступать», «Это ваша проблема», «То, что вы сделали, глупо», «Я предупреждал вас о последствиях»; в) увод от проблемы: «Давайте-ка лучше поговорим о чем-нибудь другом», «Почему бы вам не выбросить это из головы» и др. Понятно, что таких высказываний следует избегать.

Если приемы пассивного слушания к тому же окрашены одобрительной и эмпатической установкой по отношению к партнеру, то они будут способствовать углублению контакта с ним, пробуждению доверия и, в итоге, взаимопониманию.

Потренируйтесь в овладении этими приемами с помощью следующего упражнения.

Упражнение 4

Ваш приятель сообщает вам, что был вчера на концерте. Постарайтесь отреагировать на это так, чтобы ему захотелось рассказать об этом событии побольше. Пожалуй, здесь недостаточно будет нейтральных реплик. Больше подойдут стимулирующие, а на каком-то этапе — и уточняющие реплики. Следите за тем, чтобы они не обрывали коммуникацию. Так, вопрос: «Тебе понравился концерт?» — не годится, так как в ответ вы можете услышать односложное «да» или «нет». А ваша задача — разговорить собеседника, выступая при этом в роли доброжелательного и заинтересованного слушателя. Поэтому больше подойдет вопрос: «Каковы впечатления от концерта?» По ходу его рассказа помогайте ему, используя те знания, которые вы почерпнули из нашего разговора о слушании. Используйте алгоритм этого упражнения в различных жизненных ситуациях, накапливая опыт хорошего слушателя.

Однако не всегда мы можем ограничиваться пассивным слу- 1; шанием. Его возможностей недостаточно, например, в тех слу- |) чаях, когда говорящий хочет узнать наше мнение, получить совет. Или когда у нашего собеседника нет желания говорить; или, наоборот, словоохотливый собеседник злоупотребляет нашим

терпением (вот уж, поистине, одному не хватает слов, чтобы быть понятым, а другому — пауз между ними). Не поможет нам пассивное слушание и избежать ошибок непонимания, связанных с многозначностью слов в русском языке (к примеру, слово «клетка» — коробка из прутьев для птиц, квадрат разграфленного пространства, единица строения организма), а также с индивидуальными предпочтениями в формулировке мыслей и интерпретации сказанного и т. д.

Преодолеть такого рода барьеры помогут приемы или техники активного слушания, позволяющие партнерам во время разговора многократно проверять и уточнять свое понимание. Наиболее распространенные из них: проговаривание, резюмирование, развитие идеи и отражение чувств.

Проговаривание. Цель — проверить точность понимания партнера. Эта техника существует в двух вариантах: а) дословный повтор реплики партнера («эхо-техника»); б) воспроизведение мысли говорящего своими словами («перефразирование»), например, «как я понимаю...», «по вашему мнению...», «другими словами...».

Резюмирование. Цель — подытожить основные идеи партнера, соединить основные фрагменты разговора в единое целое. Резюмируя, собеседник воспроизводит высказывания своего партнера в сокращенном, обобщенном виде, выделяя в них самое существенное: «итак, вы полагаете, что...», «ваша основная идея, как я понял...»

Развитие идеи. Цель — продвинуться дальше по пути решения обсуждаемой проблемы. Здесь собеседник выводит логическое следствие из слов партнера или выдвигает предположения относительно причин высказывания (интерпретирует), например, «если исходить из того, что вы сказали...», или «вы так решили, видимо, потому...»

Отражение чувств. Цель — понять чувства партнера, разделить его переживания и помочь ему в осознании своего состояния. В этой технике акцент делается не на содержании высказывания, а на его эмоциональной окраске: «я вижу, вас это волнует», «это большая радость для вас...» и т. п.

Как видим, перечисленные техники позволяют партнерам вовремя обнаружить возникшее непонимание, направить разговор в нужное русло, почувствовать состояние друг друга, разрядить возникшее напряжение, т. е. налицо позитивная роль этих техник в процессе общения. Для их «отработки» в групповых занятиях используется следующее упражнение.

Упражнение 5

Всем участникам раздаются листочки с указанием задания, суть которого сводится к проведению беседы на ту или иную тему в одной из техник активного слушания. Тема беседы и рекомендуемая техника указаны в задании. Участники сами выбирают себе собеседников из числа членов группы. Не занятые в этот момент в беседе наблюдают за ее развитием, пытаясь выявить используемую (преимущественно) технику. При групповом обсуждении анализируются ошибки участников, предлагаются способы их устранения, проводится сравнительный анализ эффективности различных техник в конкретных коммуникативных ситуациях.

Итак, мы приходим к заключению, что овладение специальными техническими приемами пассивного и активного слушания способствует формированию умения слушать собеседника, а оно, в свою очередь, помогает как слушающему, так и говорящему продвинуться вперед по пути взаимопонимания. Однако порой вместо того, чтобы укорять себя за неумение слушать, стоит призадуматься о наличии желания слушать. Быть может, равнодушие к ближнему — главная причина, препятствующая пониманию и перекрывающая все остальные причины наших неудач?

Не последнее место в понимании людьми друг друга занимает умение подавать и принимать («считывать») в процессе общения так называемую «обратную связь». В данном контексте понятие «обратная связь», возникшее первоначально в кибернетике, а затем перекочевавшее в физиологию и психологию, используется для обозначения информации, поступающей от партнера по общению относительно вашего коммуникативного воздействия на него, а также посылаемой вами по тому же поводу своему собеседнику. Опираясь на обратную связь, мы можем своевременно вносить коррективы в свое поведение, избегая многочисленных «проб и ошибок», постепенно приближаясь к цели нашего взаимодействия.

Помимо этого, именно обратная связь позволяет нам составить представление о себе, сформировать «Я-образ», то зеркало, которое дает нам ответ на вопрос: «Какой я?» Идя по жизни, мы «нащупываем» путь с помощью обратной связи, которую с большим или меньшим успехом «вылавливаем» из своего окружения, чтобы «не споткнуться». Но всегда ли окружающие нас люди готовы поделиться с нами правдивой, а следовательно, не всегда приятной информацией о нашем поведении и о нас самих? Ведь даже близкие друзья испытывают при этом вполне понятное затруднение.

Работу с обратной связью предполагают занятия в группах СПТ,

в которых предусмотрен ряд специальных процедур и психогимнастических игр. Прежде всего, замечательный эффект дает видеотехника. В нашей практике бывали случаи , когда кто-либо из участников группы, увидев себя на экране, возмущенно восклицал: «Не может быть! Это не я, я так себя не веду!», настолько велико было несоответствие между поведением, продемонстрированным им в той или иной (чаще острой, конфликтной) ситуации общения, и сложившимся представлением о себе. «Живая» обратная связь, которой обмениваются участники группы, дается в щадящей, иногда завуалированной форме и, конечно же, предельно доброжелательно, дабы не нарушить личностной целостности другого человека. Она должна быть конкретной, т. е. касаться отдельных аспектов поведения партнера, и безоценочной. Она должна быть неотсроченной, а значит, своевременной: даваться по ходу событий или тотчас же после них, пока они еще живы в памяти человека. Обратную связь лучше давать в ответ на запрос партнера, который возникает лишь в атмосфере взаимного доверия. Облекать ее нужно в доступную для собеседника форму. Реакцией партнера на ваши старания не обязательно должны быть согласие и благодарность. Сами же, получив обратную связь, поблагодарите, не оправдываясь.

Среди групповых упражнений, направленных на тренировку описанного умения, известен прием, который можно назвать ассоциативно-метафорическим. Его можно использовать также в кругу ваших друзей и знакомых.

Упражнение 6

Каждый из участников выбирает категорию, в которой будет «работать». Это могут быть: растения, животные, цвета, месяцы года, породы собак, марки автомобилей и др. «Работа» состоит в том, чтобы в рамках выбранной категории «проассоциировать» всех членов группы (к примеру, Дмитрий — ротвейлер, Алексей — пудель, Юля — колли, Маша — такса и т. д.). В итоге каждый участник игры получает перечень таких ассоциаций (число их равно числу участников группы без него самого), над которым можно будет долго и не без пользы размышлять. Несмотря на игровой характер ситуации, полученная в ней информация о себе представляется весьма ценной.

Следующее упражнение также позволяет дать обратную связь партнеру и, кроме того, осознать некоторые коммуникативные проблемы. Р. Ассаджиоли, автор концепции психосинтеза, призывал благодарить судьбу за то, что она сталкивает нас с неудобными, неприятными, сложными людьми. Если какой-то человек испытывает

наше терпение, то это прекрасная возможность развивать терпение; если другой человек слишком импульсивен и постоянно прерывает нас, мы можем использовать эти ситуации для тренировки своей выдержки и т. д. Другими словами, мы можем развить в себе что-то полезное благодаря тому, что другой человек создает нам проблемы.

Упражнение 7

Тренер приглашает членов группы сосредоточиться на тех трудностях, которые возникают у них в процессе общения с другими участниками. Сначала следует выявить эту трудность или проблему, затем осознать, какое ценное качество она позволяет нам в себе развивать, и только после этого сказать, обращаясь к конкретному человеку: «Елена! Общаясь с тобой, я развиваю свою психологическую проницательность». Тот, к кому обращено высказывание, может уточнить причину. Эту просьбу можно удовлетворить, но делать это нужно в специфической форме «Я-послания». Форма «Ты-послания» здесь недопустима. Это значит, что в приведенном примере вместо того, чтобы ответить Елене: «Потому что ты все время сидишь с непроницаемым видом, и трудно понять, какая ты на самом деле», надо сказать следующее: «Это потому, что мне трудно улавливать тонкие и незаметные коммуникативные сигналы». В первом случае мы возлагаем ответственность за возникшую проблему на партнера, во втором — на себя. В первом случае общение сведется к обмену взаимными упреками и претензиями, во втором — партнер будет нам благодарен и за полученную обратную связь, и за нашу деликатность.

Умение воспринимать и интерпретировать сигналы обратной связи психологи связывают с сенситивностью личности, которую определяют как способность наблюдать другого человека, понимать его чувства и мысли. Г. Олпорт выделил ряд личностных качеств, лежащих в основе этой способности. Прежде всего, это опыт взаимодействия с человеческой природой в самых разнообразных и запутанных ее проявлениях (понятно, что напрямую это не связано с возрастом). Далее — интуиция, которую следует рассматривать не только как дар божий, но и как производную от приобретенного опыта. И здесь, кстати, надо отдать должное женщинам: обращая больше внимания на отдельные детали, они лучше «читают» партнера. Поэтому, видимо, и существует устойчивое словосочетание «женская интуиция». Экспериментально обнаружено наличие связи между уровнем интеллектуального развития человека и его способностью понимать другого. Следовательно, можно считать, что сенситивность опирается на развитый интеллект. В качестве опоры

для сенситивности рассматривается и душевная сложность человека. Считается, что люди не могут глубоко понять тех, кто сложнее и тоньше их самих. Способствует сенситивности и глубокое понимание себя. Ошибочность или поверхностность в понимании собственных потребностей, мотивов, тенденций искажает суждения о других людях. Это означает, что «прежде чем развязывать узлы других людей, следует распутать свой собственный». Лучшему пониманию другого человека способствует также некоторая отстраненность, невключенность в ситуацию, позволяющая непредвзято оценить ее. Сенситивные люди, как правило, не очень общительны, сдержанны, загадочны и с трудом поддаются какой-либо оценке. С учетом перечисленных свойств мы может считать одних людей более сенситивными, а других менее. Но не будем грустить, обнаружив себя среди последних. Мы уже знаем, что любая способность, в том числе и сенситивность, поддается тренировке. На это нацелены практически все психогимнастические игры, приводимые в данном разделе книги.

Помимо рассмотренной нами вербальной формы подачи обратной связи, существует и другая — невербальная. Именно невербальная информация позволяет почувствовать партнера, а также выявить истинные мотивы его поведения, что является основной задачей этой фазы общения. Общаясь, мы нередко сталкиваемся с ситуацией «скрытого мотива», когда партнеры либо утаивают правдивую информацию относительно своих мотивов, либо фальсифицируют ее, либо не осознают ее сами.

Что же такое невербальная обратная связь и невербальная коммуникация вообще? Если мы вслед за А. Пизом назовем Чарли Чаплина пионером такой коммуникации, то тем самым ответим на поставленный вопрос. Поскольку в те далекие времена это был единственный способ «сказать» что-нибудь с экрана, то каждый актер квалифицировался как плохой или хороший по тому, насколько он умел использовать для этого мимику, позы, жесты, походку. Эти выразительные средства и составляют «начинку» невербального общения.

Начало изучению невербального способа коммуникации положила гипотеза Ч. Дарвина, согласно которой мимические движения образовались из полезных действий или «привычек», имевших приспособительное значение. Так, оскаливание зубов у животных при гневе облегчало их использование в борьбе, а широко раскрытые глаза при испуге позволяли лучше разглядеть врага. В ходе эволюции эти движения постепенно совершенствовались и стали выполнять

коммуникативную функцию, передавая уже более дифференцированную информацию о намерениях партнера. Например, разгневанное лицо теперь свидетельствует о намерении наступать, а испуганное, соответственно, убегать.

Невербальные сигналы, обладая высокой степенью достоверности, представляют для нас особый интерес. А если принять во внимание, что они практически не поддаются волевому контролю, то в распространенных ситуациях рассогласования между вербальной и невербальной информацией (например, человек утверждает, что спокоен, но при этом барабанит пальцами по столу, а ногой — по полу) мы, без сомнения, больше будем доверять последней. Ведь недаром же говорят, что язык дан человеку для того, чтобы скрывать свои мысли. Попытки же ввести в заблуждение, используя невербальные «маски» в качестве цензуры, как правило, легко разгадываются собеседником.

Множество любопытных сведений относительно интерпретации невербальных сигналов содержат работы А. А. Бодалева, Г. Калеро, А. Штангля, А. Пиза. Так, А. А. Бодалев, посвятивший ряд своих работ проблеме восприятия и понимания людьми друг друга, отмечает, что большинство людей чаще всего концентрируют внимание на лицах собеседников. Это объясняется важностью функционального назначения лица: на лице расположены важнейшие органы чувств, от лица исходит голос, который мы слышим. Отсюда следует, что удельный вес мимики в подаче обратной связи достаточно велик. Например, если у партнера подняты брови, широко открыты глаза, опущены вниз кончики губ, приоткрыт рот, мы не ошибемся, квалифицируя это как удивление. А вот опущенные брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза сомкнутые губы и сжатые зубы оповестят о том, что ваш собеседник в гневе. Отвращение партнера мы распознаем по сморщенному носу и выпяченной нижней губе; печаль — по потухшим глазам и опущенным уголкам рта и т. д. Экспериментально обнаружено, что одни мимические комплексы мы интерпретируем легко и безошибочно, другие — с трудом.

К примеру, удивление распознается легче, чем отвращение, а счастье — легче, чем печаль. Но в любом случае такая работа требует опыта и тренировки.

А теперь проверьте свою способность «читать» человеческое лицо с помощью специального теста.

Тест

Глядя на картинку (см. рисунок), определите, какое чувство отражено на каждом из девяти изображений.

1

2

3

4

5

Сравните свои ответы с «ключом» к тесту: 1) умиротворение; 2) печаль- 3) скорбь; 4) радостное удивление; 5) озабоченность; 6) смех; 7) гнев- 8) боль; 9) ужас. За каждый правильный ответ присвоите себе один балл Если сумма набранных вами баллов близка к максимуму — 9 баллов значит, вы хорошо различаете оттенки чувств, выраженные в мимике. В противном случае вам следует обратить внимание на тренировку соответствующего умения, различные игровые приемы.

Для этой цели используют

Упражнение 8

Один из игроков выходит за дверь. Вся группа делится на две команды.

Одна из команд думает на заданную тему, другая — на антонимичную (например, север — юг, взрослый — ребенок, жизнь — смерть, любовь — ненависть). Водящий игрок входит, ведущий объявляет тему. Задача игрока — определить, о чем думает каждая команда.

Упражнение 9

Во время демонстрации программы новостей выключите звук телевизора и попытайтесь понять, о чем говорит диктор.

Периодически включая звук, проверяйте себя.

Той же цели служит игра в «симпатию-антипатию» (с. 229, упражнение 3). В ней тренируется умение не только брать, но и давать обратную связь, что порой оказывается не менее сложным. При групповом анализе этой игры иногда обнаруживается, что игрок, призванный изображать, например, симпатию, демонстрирует на своем лице выражение «с точностью до наоборот», а именно — антипатию. Но самое печальное то, что он даже не подозревает об этом. В связи с этим уместно напомнить о необходимости мимического тренинга, в основе которого лежат упражнения с зеркалом, описанные в упражнении 2, с. 229).

Мимический тренинг нужен еще и для того, чтобы корректировать так называемое «привычное выражение лица». Психологи обнаружили, что часто переживаемые эмоции оставляют следы на нашем лице, которые закрепляются и становятся нашей «визитной карточкой». Именно она позволяет малознакомым людям составить мгновенное впечатление друг о друге: «оптимист», «надменный тип», «брюзга», «волевой человек», «малохольный» и т. п. И хорошо бы нам самим представлять, что написано на нашей «визитной карточке» и научиться вносить в нее исправления.

Пытаясь прочесть выражение лица, мы неизбежно принимаем в расчет сопровождающие его жесты и позы. Исследование этих невербальных сигналов всегда вызывало интерес психологов. Приведем некоторые полезные, на наш взгляд, сведения из этой области.

Так, установку открытости, доверия, заинтересованности партнера мы поймем, прежде всего, по открытым (не скрещенным) рукам и ногам и расстегнутому пиджаку собеседника. Слушая, такой партнер сдвигается на краешек стула, наклоняя тело по направлению к собеседнику, как бы «вынося» свои уши вперед, чтобы лучше слышать. Если же он, наоборот, откидывается в кресле, удаляясь от вас, — ему не интересно то, что вы говорите. А если еще при этом — нога на ногу с покачиванием верхней — «читайте»: недовольство и скептицизм. Обнаружив, что ступни и колени вашего собеседника медленно разворачиваются по направлению к выходу, хотя он все еще пытается изобразить внимание, — заканчивайте беседу.

Сцепленные в замок руки и скрещенные ноги (нога за ногу) — человек зажат, закрыт, ушел в себя, как черепаха в панцирь. В таком случае или сделайте что-нибудь дружеское и сердечное, чтобы человек раскрылся, или не рассчитывайте на доверительный разговор. Скрещенные на груди руки, как бы прикрывающие одно из

самых уязвимых мест на нашем теле — солнечное сплетение — это заслон, защищающий нас от угрозы. Часто так действуют слушатели, не согласные с тем, что говорится, испытывающие негативное отношение к происходящему. А если при этом ваш партнер сжал скрещенные руки в кулаки — его негативное отношение переросло во враждебное.

Жесты «рука к лицу» означают сомнение, подозрение, сокрытие информации, а то и ложь. К их числу относят: прикрывание рта рукой (как будто человек хочет остановить поток лжи), прикосновение к носу, потирание глаза, подергивание мочки уха, почесывание шеи, оттягивание воротничка рубашки и др. При интерпретации этих жестов особенно важен учет контекста всей ситуации общения.
Человек отворачивает лицо в сторону («нос воротит») — это означает недовольство и отрицание. Частое, привычное покашливание говорит о беспокойстве, тревоге.

Если рука женщины медленно поднимается и прикасается к шее, как бы проверяя, на месте ли ее ожерелье, знайте, это сигнал неуверенности. Если же рука движется назад, локоть выставляется вперед (женщины могут одновременно поправлять прическу) — то это жест агрессии, человек как бы замахнулся для удара, а острый локоть при этом — маленькая пика. Заметив, что руки партнера отведены за спину, и там одна сильно сжимает другую — учтите: человек сдерживает удар, хватая себя за запястье. Наклоненная вниз и чуть вперед голова (человек «бодается»') означает, что недовольство достигло предела.

А если ваш собеседник в процессе разговора медленно поглаживает свое плечо или предплечье — это он себя жалеет, ласкает. Значит, ему неуютно с вами. О том же говорит и поглаживание себя по голове: «Я хороший, не обижайте меня» Постукивание ногой по полу, машинальное рисование на бумаге «щека в ладошке» - сигналы того, что ваш партнер заскучал' процесс коммуникации находится под угрозой.

Прямая «стойка» — знак уверенности в себе; стоять подбоченясь - признак неповиновения. Рука за спиной, подбородок поднят вверх, одна нога чуть впереди другой — такова авторитарная поза: так стоят полицейские, таможенники, руководители.

Помимо поз, жестов, мимики немало информации о партнере несет его походка. Такие ее параметры, как ритм, скорость, давление на поверхность, длина шага варьируют в зависимости от физического самочувствия и психического состояния человека. И потому мы заключаем, что люди, которые ходят быстро, размахивая руками,

имеют ясную цель и готовы к ее реализации. Тот, кто идет волоча ноги, опустив глаза вниз, засунув руки в карманы, пребывает в угнетенном состоянии. Человек, шагающий держа руки на бедрах, - «спринтер» - он хочет достичь своей цели кратчайшим путем. Если подбородок задран, руки двигаются, подчеркнуто интенсивно, ноги напряжены — человек хочет произвести впечатление на окружающих. Большие шаги у маленького человека мы читаем как энергичность, а маленькие шаги у высокого — как робость и т. д.

Есть еще категория сигналов, несущих полезную информацию о партнере. Условно их также можно отнести к невербальной коммуникации; это голосовые особенности человека, или вокализация. Слушая собеседника, мы различаем высоту и тембр его голоса, обращаем внимание на темп и ритм его речи длину фраз и пауз, реагируем на нюансы интонаций. Непроизвольно анализируются нами характерные для него конструкции предложении, наличие «сорных» и жаргонных слов, расстановка ударении использование эпитетов и метафор, число междометий и т. п. Очевидно, что «чуткое» ухо может дать нам сведения не только о психологических особенностях нашего партнера, но и об уровне его образования, роде занятий и даже месте жительства. И тогда нельзя не согласиться с Г.Олпортом, утверждавшим, что по голосу можно набросать эскиз человека

Мы видим, что число разнообразных невербальных сигналов, подаваемых партнерами по общению друг другу, чрезвычайно велико, но еще больше число их сочетаний. Попытка интерпретировать отдельный жест без учета других, жесты - без мимики, мимику — без позы, а все вместе взятое — без контекста ситуации общения — наиболее часто встречающиеся ошибки у новичка в этой области. Как в любом языке, буквы собираются в слова, а слова в фразы, поясняющие смысл отдельных слов, так и в языке невербальной коммуникации отдельные сигналы могут быть поняты лишь во взаимосвязи и в контексте конкретной коммуникативной ситуации.

Обучение языку невербальной коммуникации, который на первый взгляд воспринимается как китайская грамота, происходит на занятиях СПТ. Именно на этом языке партнеры по общению чаще всего обмениваются обратной связью, и потому овладение им — первый шаг на пути развития сенситивности — способности наблюдать, чувствовать, понимать, предвосхищать. Именно на это нацелены предлагаемые ниже игры и упражнения, которыми вы можете воспользоваться в импровизированных группах и ситуациях.

Упражнение 10

Участники группы рассаживаются полукругом. Ведущий раздает всем игрокам карточки с указанием того или иного эмоционального состояния (например, «я обижен», «я вам сочувствую», «я счастлив», «мне страшно», «я чувствую себя виноватым» и др.). Игроки, по очереди выходя в центр полукруга, пользуясь лишь невербальными средствами, изображают состояние, указанное на карточке. Задача остальных участников — идентифицировать это состояние. В ходе обсуждения выясняется, на какие признаки ориентируются участники при. идентификации состояний, какие состояния легче поддаются «прочтению», а какие труднее.

В модифицированном варианте этого упражнения игрок изображает указанное состояние, повернувшись к группе спиной.

Упражнение 11

Один из игроков «читает» перед группой какое-нибудь короткое всем известное стихотворение без слов, пользуясь средствами невербальной коммуникации. Задача группы — узнать стихотворение. Варианты стихотворений: «Идет бычок, качается...», «Уронили мишку громко плачет...»)

Упражнение 12

Группа делится на две подгруппы. Члены одной из подгрупп без слов, невербально, изображают какую-либо пословицу или поговорку. Другая подгруппа пытается понять изображаемое. Затем подгруппы меняются ролями. При обсуждении игры выясняется, какие из невербальных сигналов являются наиболее информативными в тех или иных конкретных ситуациях.

Упражнение 13

Может выполняться как в паре, так и в группе. Ведущий просит одного из игроков, сидящего перед группой в удобной позе, вспомнить какого-либо человека, с которым ему приятно работать вместе. Группа внимательно наблюдает за невербальным поведением игрока. Затем того же игрока просят последовательно вспомнить человека, с которым ему неприятно было работать вместе, и человека, вызывающего у него в аналогичной ситуации нейтральное отношение. После того, как группа запомнит невербальные реакции, сопровождающие все три ситуации, игрок воспроизводит их, но уже в другом порядке. Задача группы — идентифицировать эти ситуации. По аналогии с этой процедурой могут быть использованы другие задания: угадать, о чем думает игрок — о ведре или о чашке (после демонстрации им вариантов думания о том и другом в отдельности),

о кошке или колбасе, о змее или крокодиле. При обсуждении результатов игры выделяется пласт особо «тонких», едва заметных невербальных сигналов, требующих высокоразвитой сенситивности человека.

Следующие два упражнения направлены на развитие наблюдательности, которая входит в структуру сенситивности.

Упражнение 14

Группа делится на две подгруппы по какому-либо визуально фиксируемому признаку. Образовавшиеся подгруппы, возможно, неравные по числу членов, рассаживаются отдельно одна от другой. Один из игроков — водящий — должен выявить признак, разделяющий подгруппы. В качестве такого признака-критерия могут быть выбраны: поза, в которой сидят члены подгруппы (например, у одной подгруппы руки «в замок», у другой — открыты), одежда (одна группа в пиджаках, другая без них), а также другие детали (одна подгруппа в обручальных кольцах, другая — без колец) и т. п. Упражнение повторяется после смены водящего игрока.

Упражнение 15

По команде ведущего: «Замри!» все участники (стоя или сидя) застывают в произвольных позах. Один из игроков — «разведчик» — внимательно изучает эти позы, стараясь запомнить их. Затем он закрывает глаза (или выходит из комнаты), а в это время участники игры вносят изменения в свои позы. Задача разведчика — обнаружить эти изменения.

Овладевая невербальным языком общения, мы исходим из того, что экспрессивность, выразительность нашего коммуникативного поведения способствует пониманию людьми друг друга. Чрезмерная сдержанность, скудость экспрессии партнера настораживает нас, мы воспринимаем его как человека холодного, равнодушного, высокомерного. Это может вызвать даже неприязнь и поставить взаимодействие на грань конфликта. С другой стороны, избыточность выразительных средств — гримасы, интенсивная жестикуляция, безмерная двигательная активность —-создают впечатление нервозности, беспокойства или развязности и невоспитанности. Об этом не следует забывать.

Итак, стремясь к взаимопониманию, мы освоили умение слушать партнера и овладели навыками обмена обратной связью. Далее поговорим о позициях, занимаемых партнерами в общении. Умение анализировать позицию партнера и правильно выбирать собственную поможет вам в решении задач этой — ориентировочной — фазы общения. В современной психологической литературе такой разговор

обычно ведется в рамках транзактного анализа (транзакция — единица общения) — направления, завоевавшего большую популярность во всем мире. Его основатель — известный американский психотерапевт Э. Берн — утверждает, что набор поведенческих схем у каждого человека соотносится с определенным состоянием его сознания — состоянием «Я». Репертуар таких состояний «Я» весьма ограничен: в каждом человеке существуют три «Я» — Родитель, Взрослый, Ребенок. Причем это не есть некие абстракции; в их основе лежат реальные и значимые воспоминания из прошлого, которые оказывают существенное влияние на поведение человека в настоящем.

«Мой Родитель» — это не просто безличная обобщенная схема, это стиль поведения, заимствованный мною у моих родителей. Это независимое и неподчиняющееся наше начало, ведающее истиной в последней инстанции, контролирующее и оценивающее, но при этом опекающее и берущее ответственность на себя. Его основные реакции: критика, упреки, но и защита, моральная поддержка, утешение.

«Мой Ребенок» — это не вообще ребенок, а сам я в детстве в аналогичной ситуации. Это источник интуиции, творчества, спонтанных побуждений и радости. Это зависимое, подчиняемое, безответное существо — наше эмоциональное начало. Отличается импульсивностью, капризностью, безответственностью. Его проявления: послушание или протест, смех, слезы, топанье ногами.

И, наконец, «мой Взрослый» — рациональное измерение моего «Я», его прогрессивная часть, нацеленная на развитие. Это ответственность и реальность в восприятии мира. Его проявления: анализ ситуации, организация, экстраполяция, распределение ответственности, учет интересов других.

Каждое состояние «Я» жизненно важно для человека, так как все вместе они делают жизнь полноценной и плодотворной; причем каждое делает это по-своему. У каждого «Я» свой круг обязанностей, свои способы их реализации и даже свои интонации, лексика, жесты и т. п. Вступая в общение, мы несем в себе все эти три состояния, но в каждый конкретный момент мы «поворачиваемся» к партнеру какой-то одной гранью: родительской, детской или взрослой. И называем это «позицией», определяющей наше положение относительно собеседника: господствующее, подчиненное или равное. Выступая в позиции Родителя, мы выглядим самоуверенными и даже агрессивными; в позиции Ребенка — неуверенными в себе и зависимыми; ну, а в позиции Взрослого — корректными и

сдержанными. При этом каждый из нас все же преимущественно либо Родитель, либо Ребенок, либо Взрослый. Определяется это тем, какую из трех позиций мы предпочитаем в разнообразных ситуациях общения.

Среди своих знакомых мы без труда припомним людей с наивным взглядом, говорящих «детским» голоском на уменьшительно-ласкательном языке. Всем своим видом они как бы сообщают нам: «Я маленький, беззащитный, меня нельзя обижать». Это — «дети». Найдутся, наверняка, и такие, лексика которых пестрит выражениями «должен», «обязан», «не имеешь права», а высказывания звучат в форме указаний, непрошеных советов, поучений, не допускающих возражений. Конечно, это «родители». И нам повезло, если большинство из нашего окружения — «взрослые», владеющие навыками партнерского общения на равных в условиях взаимного уважения и распределения ответственности. Как замечает А.Б. Добрович, умение занять «взрослую» позицию в общении и твердо ее придерживаться составляет один из секретов древнего искусства дипломатии.

В идеале было бы неплохо овладеть навыками общения во всех трех позициях и использовать их по мере надобности. Тогда наше поведение можно было бы назвать гибким и адаптивным. Но даже тогда нам понадобилось бы знание некоторых правил из теории транзактного анализа и, конечно же, солидный реальный коммуникативный опыт.

Главное правило транзактного анализа — правило симметричности общения. Суть его сводится к тому, что успешное общение, доставляющее партнерам удовольствие — обмен «поглаживаниями», требует согласованности и симметричности их позиций. В противном случае на удовольствие рассчитывать не приходится: вместо «поглаживаний» партнеры будут обмениваться «уколами». О согласованности позиций мы можем говорить в случае так называемых дополнительных транзакций — когда наше воздействие на партнера (или его на нас) влечет за собой уместную, ожидаемую ответную реакцию. Например, если мы «по-взрослому» обращаемся к «взрослому» состоянию своего коллеги и получаем от него ожидаемый «взрослый» ответ — это значит, что наши транзакции дополнительны, а наши позиции согласованы. Или, пациент, а значит, Ребенок, с жалобами обращается к врачу, а следовательно, Родителю, явно рассчитывая на его помощь и участие. Если врач ответит ему «по-родительски», успокоит и окажет необходимую помощь, то позиции такого взаимодействия можно считать согласованными.

Если же доктор в ответ на жалобы больного начнет жаловаться на собственные болячки, т. е. продемонстрирует «детское» поведение, то транзакции уже будут пересекающимися, а позиции, соответственно, несогласованными. Пересекающиеся транзакции нарушают коммуникацию. В их основе — непонимание партнерами ситуации общения; причем непонимание может касаться как позиции партнера, так и его ожиданий относительно нашей ответной позиции. Именно такое пересекающееся взаимодействие порождает большую часть конфликтов в различных сферах: в личной жизни, в быту, на работе.

Помимо рассмотренных дополнительных и пересекающихся транзакций, существуют более сложные — скрытые транзакции, требующие участия более двух состояний «Я» и реализуемые в многоцелевом общении. Вообще, реальность несводима к отдельным изолированным схемам, и потому число возможных тран-зактных комбинаций бесконечно, что создает большой простор для маневра. Заинтересованный читатель может углубить свои познания с помощью книги Э. Берна «Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры».

Главное, на наш взгляд, состоит в том, чтобы научиться понимать, кто перед вами, какое из трех состояний «Я» актуализировано в вашем партнере в настоящий момент, и отвечать ему симметрично, в соответствии с его ожиданиями. В любом случае не следует навязывать позицию своему партнеру, лучше предоставить ему возможность выбора; ваше дело — суметь ее «прочесть» и соответствующим образом отреагировать (если, конечно, вы не преследуете каких-то особых целей в этом взаимодействии).

Взгляд на общение сквозь призму транзактного анализа позволяет не только «высветить» ошибки, допускаемые партнерами, но и исправить их. Он дает возможность каждому из партнеров влиять на ситуацию общения через изменение собственной позиции, что делает процесс взаимодействия вполне управляемым.

Как известно, самый надежный источник приобретения знаний, умений и навыков — это сама жизнь. Предлагаем два нехитрых «жизненных» упражнения, закрепляющих полученные сведения о позициях партнеров в общении.

Упражнение 16

Вступая в общение в реальных жизненных ситуациях, старайтесь определять позиции своих партнеров. Попробуйте поэкспериментировать с собственной позицией, всякий раз наблюдая и анализируя последствия ее изменения. Какие конкретно

транзактные комбинации чаще сопровождаются обменом «уколами», а какие приводят к интенсивным «поглаживаниям»?

Упражнение 17

Проанализируйте привычные позиции членов вашей семьи, друзей, коллег. С кем вам легче /и приятнее общаться: с «родителями», «детьми» или «взрослыми»? Как вы думаете, почему? А кто вы сами? Не связаны ли трудности вашего общения с приверженностью какой-либо одной, любимой позиции и пренебрежением остальными? А может, это вызвано неумением или нежеланием согласовывать ее с позицией партнера?

Отвечая на эти вопросы, вы приобретете коммуникативную чуткость и гибкость и тем самым укрепите свои позиции на коммуникативном фронте!

Итак, сосредоточившись на партнере и вооружившись специальными приемами слушания, вы внимательно выслушали своего собеседника и составили представление о его проблеме. Зафиксировав разнообразные невербальные сигналы, подаваемые партнером, и проинтерпретировав их уже со знанием дела, вы уточнили его цели и мотивы. И, наконец, согласовав с ним свои позиции, вы достигли взаимопонимания — основной цели этой фазы беседы.

Глава 4. Так ли просто убедить собеседника?

Разрешив задачи ориентировочной фазы общения, мы переходим к следующей, традиционно обозначаемой как фаза аргументации. Ее цель состоит в частичном или полном изменении точки зрения партнера, другими словами, в его убеждении. При этом в первом случае мы достигаем компромисса с собеседником (вместо «никогда» получаем «может быть»), а во втором — меняем его позицию, взгляд, точку зрения на диаметрально противоположные («нет» превращаем в «да»).

Суть коммуникативных действий в этой фазе сводится, с одной стороны, к собственно аргументации — обоснованию и Доказательству своих положений, ведущих к поставленной цели, а с другой, — к контраргументации, опровергающей доводы собеседника, нейтрализующей его замечания. Эти действия могут чередоваться, а могут взаимопроникать друг в друга (например, когда контраргумент выступает одновременно как аргумент).

Еще раз напомним, что рассчитывать на успех в этой фазе общения мы можем, лишь решив задачи двух предыдущих фаз и используя приобретенный там опыт. Установив контакт с партнером и помня о важности его поддержания, мы приложим необходимые

для этого усилия. Сориентировавшись в проблеме собеседника, уяснив его цели и мотивы, примем их во внимание. Кроме того, вновь воспользуемся умениями слушать собеседника и «ловить» обратную связь, позволяющими нам оценивать действенность наших аргументов и вносить в них необходимые поправки.

Убеждение — дело серьезное. Не случайно эта фаза считается самой трудной из всех фаз общения. Фазовая структура общения — это не «этажерка», состоящая из отдельных, изолированных друг от друга «этажей». Каждая последующая фаза отличается от предыдущей тем, что включает в себя все коммуникативные трудности: и свои, и своих предшественниц. Их разрешение требует от нас новых знаний и умений в дополнение к уже приобретенным. Их мы получим в ходе обсуждения тактических и методических приемов аргументации. И тогда, во всеоружии, мы сможем приступить к убеждению своего партнера.

Методы аргументации

1. Фундаментальный метод. Представляет собой прямое обращение к собеседнику, которого мы сразу и открыто знакомим со всей информацией, составляющей основу нашего доказательства: фактами, цифрами и другими аргументами.

2. Метод противоречия. Основан, с одной стороны, на выявлении противоречий в доводах партнера, а с другой — на тщательной проверке собственных аргументов на непротиворечивость с целью предотвратить контрнаступление собеседника. По сути, это оборонительный метод.

3. Метод «извлечения» выводов. Здесь мы излагаем свои аргументы не все сразу, а постепенно, шаг за шагом, и посредством частичных выводов приходим к желаемому заключению.

4. Метод «кусков». Суть его сводится к разделению аргументов собеседника на сильные, средние и слабые, другими словами, на точные, спорные и ошибочные. Рекомендуется не касаться сильных, бесспорных доводов, а для начала отыскать слабые места в системе доказательств партнера и именно туда направить свой удар. Дальнейшие действия подскажет ход событий.

5. Метод игнорирования. Название метода говорит само за себя: если изложенный собеседником факт не может быть опровергнут, то нам ничего не остается, кроме как проигнорировать его.

6. Метод акцентирования. В этом случае мы расставляем акценты на приводимых собеседником доводах в соответствии с нашими общими интересами.

7. Метод двусторонней аргументации. Для большей убе-

дительности излагаем сначала преимущества, а затем недостатки отстаиваемой нами позиции. Пусть лучше наш оппонент узнает о недостатках от нас самих, чем из других источников. Особенно эффективен этот прием при убеждении образованного собеседника; люди же с низким образованием > лучше поддаются односторонней аргументации.

8. Метод «да..., но...». По этой схеме мы действуем в тех случаях, когда собеседник приводит убедительные доказательства преимуществ своего подхода или взгляда на обсуждаемую проблему. Но поскольку черно-белые варианты событий, когда все говорит только «за» или только «против», встречаются редко, то мы можем легко воспользоваться указанным методом. Сначала соглашаемся с собеседником, затем «ставим» жирную запятую и... приводим доказательства недостатков обсуждаемого подхода или взгляда.

9. Метод кажущейся поддержки. Этот прием представляет собой развитие предыдущего. Мы не опровергаем доводы собеседника, а, напротив, приводим новые, дополнительные аргументы в поддержку его точки зрения. Затем, когда у него или у всех присутствующих сложится впечатление о нашей прекрасной осведомленности по этому вопросу, мы наносим контрудар: приводим заготовленные контраргументы.

10. Метод бумеранга. Бумеранг здесь означает возврат собеседнику его же аргументов, но направленных в противоположную (от задуманной) сторону. Таким способом аргумент «за» превращается в аргумент «против».

Это — наиболее распространенные приемы аргументации. Вы можете дополнять данный список по мере накопления коммуникативного опыта.

Далее рассмотрим тактические подходы к аргументации, которые строятся на общепринятых риторических приемах с учетом ряда психологических закономерностей общения.

Тактика аргументации

1. Уважайте собеседника и его позицию, даже если она неприемлема для вас. Ничто не действует так разрушающе на коммуникацию, как высокомерное и пренебрежительное отношение партнеров друг к другу. Причем особенно «услужливы» здесь бывают наши невербальные проявления. Если в ответ на довод собеседника мы непроизвольно, но презрительно машем рукой, сопровождая это

соответствующей мимикой, то едва ли можем рассчитывать на благоприятный исход взаимодействия.

2. Следите за тем, чтобы ваша установка по отношению к партнеру была не только доброжелательной, но и неэгоцентричной. Только тогда общение будет по-настоящему партнерским, основанным на взаимном уважении и учете интересов друг друга. Эгоцентризм же препятствует этому, не позволяя человеку сменить угол зрения при восприятии и оценке событий, увидеть их с разных сторон и во всей полноте. Он вынуждает человека действовать в своей «системе координат», подходить к высказываниям партнера с собственной меркой, интерпретировать поступающую от него информацию в выгодном для себя свете. Собеседник-эгоцентрик часто начинает свои высказывания словами: «Не понимаю, как можно так рассуждать», «Не представляю, как можно любить такую музыку». Здесь слышится подтекст: «Так нельзя рассуждать, такую музыку любить нельзя» и еще: «Не хочу и не буду понимать!» Позицию человека, который общается в такой манере, нельзя назвать объективной, а его аргументы-убедительными.

3. Аргументацию следует вести «на поле» собеседника, т.е. работать непосредственно с его аргументами. Демонстрируя их несостоятельность или нежелательные последствия их принятия, вы выдвигаете взамен свои, более приемлемые в интересах общего дела. Это даст больший эффект, чем многократные повторы собственных аргументов, которые порой мы, пытаемся «вбить» в партнера, как гвоздь в стену.

4. Помните, что убедить партнера легче человеку убежденному. Если вы отстаиваете свою собственную точку зрения, в правоте которой глубоко убеждены, вы быстрее «достучитесь» до собеседника. В этом случае, помимо логики, воздействующей на рациональные пласты психики, подключается механизм эмоционального заражения. Увлеченный своей идеей человек говорит эмоционально и образно, что играет не последнюю роль в убеждении. Таким образом, определенная доза вдохновения, апелляция не только к уму, но и к сердцу собеседника будут работать на вас. Но не забывайте при этом еще одно правило: излишняя убедительность вызывает отпор со стороны оппонента.

5. Примите к сведению, что возбужденность и взволнованность при убеждении интерпретируются как неуверенность убеждающего, и потому снижают эффективность аргументации. Вспышки гнева, крик, а тем более брань вызывают негативную реакцию собеседника, заставляя его защищаться, а лучшее средство

защиты, как известно,... Вот и покатился «снежный ком»... Так что будьте вежливы, дипломатичны, тактичны. Но следите за тем, чтобы вежливость не переходила в лесть и подхалимаж.

6. Начинайте фазу аргументации с обсуждения тех вопросов, по которым вам легче достичь согласия с оппонентом. Заставьте его, как советует Д. Карнеги, с самого начала соглашаться с вами, говоря «да». Как можно дольше удерживайте его от «нет», в противном случае ему трудно будет, потом преодолеть инерцию отрицания. И чем больше поддакиваний вам удастся получить в начале беседы, тем больше у вас шансов добиться успехов в конце. Лишь после этого переходите к обсуждению спорных вопросов. Главные, наиболее сильные аргументы повторяйте многократно, разнообразя формулировку и контекст.

7. Разработайте подробный план аргументации, принимая в расчет возможные, на ваш взгляд, контраргументы вашего оппонента. Наличие плана поможет вам выстроить логику разговора — тот стержень, на который вы будете «нанизывать» свои аргументы. Это организует внимание и мышление вашего собеседника, облегчит ему понимание вашей позиции.

8. Оперируйте простыми, ясными словами. В «море» размытых по смыслу понятий, демонстрирующих лишь ваше красноречие, беседа может «утонуть». Не следует демонстрировать и свою ученость, злоупотребляя профессиональной терминологией и иностранными словами. Надо помнить, что непонимание вызывает у собеседника раздражение и скуку. Компромисс же вы легко «нащупаете», если примете в расчет образовательный и культурный уровень своего оппонента.

9. Каждая новая мысль должна облекаться в новое предложение. По образному выражению П. Мицича, предложения не Должны иметь форму телеграфного сообщения, но и не должны быть длинными, как колбаса. Растянутые аргументы обычно ассоциируются с наличием сомнений у говорящего. Короткие и простые по конструкции фразы следует строить не по нормам литературного языка, а по законам устной речи.

10. Поток аргументов в режиме монолога притупляет внимание и интерес собеседника. Активизируют же их умело расставленные паузы. Расставить их вам поможет обратная связь с партнером. Он же сможет воспользоваться этими паузами для своих замечаний, нейтрализовать которые по ходу дела значительно проще, нежели размотать клубок из них в конце фазы
аргументации.

11. Используйте принцип наглядности при изложении аргументов, вспоминая китайскую пословицу: «Одна картина лучше тысячи слов». Это связано с уже упоминавшейся особенностью нашей психической организации — доминированием зрения в структуре органов чувств человека. И тогда, буквально следуя совету, содержащемуся в пословице, мы возьмем в руки бумагу и карандаш и нарисуем схему, картинку, символы и т.п., иллюстрирующие наши доказательства. Для той же цели можно воспользоваться фотографиями, слайдами, видеофильмами и т. д. Эффект усиливается еще и от того, что теперь мы загружаем не один, а два канала приема информации — слуховой и зрительный, как бы удваивая свое воздействие на оппонента.

12. Наглядности изложения способствует также активизация воображения собеседника. С этой целью полезно использовать яркие сравнения, метафоры, афоризмы, помогающие раскрыть смысл слов и усиливающие их убеждающее воздействие. Выявлению истины способствуют разнообразные аналогии, параллели, ассоциации когда они уместны и учитывают опыт собеседника. Усилят ваши доводы удачно подобранные примеры и факты самой жизни. Их не должно быть много, но они должны быть наглядны и убедительны.

13. Никогда прямо не говорите человеку, что он не прав. Ваши надежды на то, что он тотчас же признает это, не оправдаются. Вы лишь заденете его самолюбие, и он сделает все, чтобы защитить себя. После этого вы можете обрушить на него всю мощь своей логики, вряд ли вам удастся его убедить. Поэтому действуйте дипломатичнее: «Быть может, я не прав, но давайте посмотрим...». Это хороший способ предложить собеседнику свой аргумент.

Если же вы не правы, то признайте это сразу и открыто, даже если это невыгодно вам. Зато в дальнейшем вы можете рассчитывать на такое же поведение партнера.

14. Чтобы преодолеть негативизм собеседника, создайте иллюзию, что предлагаемая вами идея (взгляд, точка зрения и т.д.) принадлежит ему самому. Для этого достаточно лишь навести его на соответствующую мысль и предоставить ему возможность сделать из этого вывод. Тогда его доверие к обсуждаемой вами идее у вас «в кармане».

15. Опровергнуть замечание собеседника можно еще до того, как оно высказано. Опередив партнера, вы избавите себя о последующих оправданий. Однако чаще это делается после высказывания. Не следует парировать тотчас же и с видимой легкостью:

ваш партнер воспримет это как неуважение к себе или недооценку его проблемы — то, что его мучило в течение длительного времени, вы разрешили за считанные секунды (по принципу: «чужую беду руками разведу»). Можно отложить свой ответ на замечание и до более подходящего с тактической точки зрения момента. Не исключено, что к тому времени оно утратит свое значение, и тогда необходимость ответа на него отпадет вовсе.

16. При необходимости высказать критические замечания оппоненту, следует помнить, что цель критики — помочь собеседнику увидеть ошибку и ее возможные последствия, а не доказать, что он хуже вас. Поэтому критиковать нужно не личность партнера, а действия и поступки, приведшие к ошибке. Критику следует предварить признанием каких-либо заслуг партнера (как бы приподнять его), это поможет избежать обид. Хорошо, если ваше замечание будет содержать и пути устранения ошибки (конструктивная критика).

Обсуждая технику и тактику аргументации, необходимо упомянуть и о весьма специфических тактико-технических приемах общения, называемых манипуляциями. Главная составляющая манипулятивного общения — цель, которую непременно нужно достичь; другой же человек — уже не партнер, а лишь средство достижения цели. Поэтому так важно найти к нему подход, не брезгуя порой никакими средствами; манипулятору важно овладеть инструментом, позволяющим управлять поведением собеседника, «дергая его за ниточки».

Нам же необходимо иметь представление об этом прежде всего для того, чтобы не стать жертвой такого «искусного» партнера. Помимо этого, положа руку на сердце, надо признать, что каждый из нас время от времени выступает в роли манипулятора. К примеру, довольно часто профессиональные задачи (обучение, управление и др.) решаются на манипулятивном уровне, следовательно, манипулятор — не злодей, а довольно распространенный в нашей жизни тип собеседника. Решая же всякий раз вопрос о возможности применения манипулятивных техник по отношению к своему партнеру, задумайтесь, а хотели бы вы, чтобы ваш партнер воспользовался ими в общении с вами, или посчитали бы его Действия в этом случае нечестными? Отвечайте на этот вопрос, исходя из собственных нравственных принципов.

А мы лишь заметим, что бездумное и частое использование Этого стиля общения может привести к манипулятивной деформации личности. «Головокружение от успехов» на этом поприще

скоре заставит вас считать манипуляцию единственным способом

Тактика аргументации

1. Уважайте собеседника и его позицию, даже если она неприемлема для вас. Ничто не действует так разрушающе на коммуникацию, как высокомерное и пренебрежительное отношение партнеров друг к другу. Причем особенно «услужливы» здесь бывают наши невербальные проявления. Если в ответ на довод собеседника мы непроизвольно, но презрительно машем рукой, сопровождая это соответствующей мимикой, то едва ли можем рассчитывать на благоприятный исход взаимодействия.

2. Следите за тем, чтобы ваша установка по отношению к партнеру была не только доброжелательной, но и неэгоцентричной. Только тогда общение будет по-настоящему партнерским, основанным на взаимном уважении и учете интересов друг друга. Эгоцентризм же препятствует этому, не позволяя человеку сменить угол зрения при восприятии и оценке событий, увидеть их с разных сторон и во всей полноте. Он вынуждает человека действовать в своей «системе координат», подходить к высказываниям партнера с собственной меркой, интерпретировать поступающую от него информацию в выгодном для себя свете. Собеседник-эгоцентрик часто начинает свои высказывания словами: «Не понимаю, как можно так рассуждать», «Не представляю, как можно любить такую музыку». Здесь слышится подтекст: «Так нельзя рассуждать, такую музыку любить нельзя» и еще: «Не хочу и не буду понимать!» Позицию человека, который общается в такой манере, нельзя назвать объективной, а его аргументы — убедительными.

3. Аргументацию следует вести «на поле» собеседника, т. е. работать непосредственно с его аргументами. Демонстрируя их несостоятельность или нежелательные последствия их принятия, вы выдвигаете взамен свои, более приемлемые в интересах общего дела. Это даст лучший эффект, чем многократные повторы собственных аргументов, которые порой мы пытаемся «вбить» в партнера, как гвоздь в стену.

4. Помните, что убедить партнера легче человеку убежденному. Если вы отстаиваете свою собственную точку зрения, в правоте которой глубоко убеждены, вы быстрее «достучитесь» до собеседника. В этом случае, помимо логики, воздействующей на рациональные пласты психики, подключается механизм эмоционального заражения. Увлеченный своей идеей человек говорит

эмоционально и образно, что играет не последнюю роль в убеждении. Таким образом, определенная доза вдохновения, апелляция не только к уму, но и к сердцу собеседника будут работать на вас. Но не забывайте при этом еще одно правило: излишняя убедительность вызывает отпор со стороны оппонента.

5. Примите к сведению, что возбужденность и взволнованность при убеждении интерпретируются как неуверенность убеждающего, и потому снижают эффективность аргументации. Вспышки гнева, крик, а тем более брань вызывают негативную реакцию собеседника, заставляя его защищаться, а лучшее средство защиты, как известно,... Вот и покатился «снежный ком»... Так что будьте вежливы, дипломатичны, тактичны. Но следите за тем, чтобы вежливость не переходила в лесть и подхалимаж.

6. Начинайте фазу аргументации с обсуждения тех вопросов, по которым вам легче достичь согласия с оппонентом. Заставьте его, как советует Д. Карнеги, с самого начала соглашаться с вами, говоря «да». Как можно дольше удерживайте его от «нет», в противном случае ему трудно будет потом преодолеть инерцию отрицания. И чем больше поддакиваний вам удастся получить в начале беседы, тем больше у вас шансов добиться успехов в конце. Лишь после этого переходите к обсуждению спорных вопросов. Главные, наиболее сильные аргументы повторяйте многократно, разнообразя формулировку и контекст.

7. Разработайте подробный план аргументации, принимая в расчет возможные, на ваш взгляд, контраргументы вашего оппонента. Наличие плана поможет вам выстроить логику разговора — тот стержень, на который вы будете «нанизывать» свои аргументы. Это организует внимание и мышление вашего собеседника, облегчит ему понимание вашей позиции.

8. Оперируйте простыми, ясными словами. В «море» размытых по смыслу понятий, демонстрирующих лишь ваше красноречие, беседа может «утонуть». Не следует демонстрировать и свою ученость, злоупотребляя профессиональной терминологией и иностранными словами. Надо помнить, что непонимание вызывает у собеседника раздражение и скуку. Компромисс же вы легко «нащупаете», если примете в расчет образовательный и культурный уровень своего оппонента.

9. Каждая новая мысль должна облекаться в новое предложение. По образному выражению П. Мицича, предложения не Должны иметь форму телеграфного сообщения, но и не должны быть длинными, как колбаса. Растянутые аргументы обычно ас-

социируются с наличием сомнений у говорящего. Короткие и простые по конструкции фразы следует строить не по нормам литературного языка, а по законам устной речи.

10. Поток аргументов в режиме монолога притупляет внимание и интерес собеседника. Активизируют же их умело расставленные паузы. Расставить их вам поможет обратная связь с партнером. Он же сможет воспользоваться этими паузами своих замечаний, нейтрализовать которые по ходу дела значительно проще, нежели размотать клубок из них в конце фазы аргументации.

11. Используйте принцип наглядности при изложении аргументов, вспоминая китайскую пословицу: «Одна картина лучше тысячи слов». Это связано с уже упоминавшейся особенностью нашей психической организации — доминированием зрения в структуре органов чувств человека. И тогда, буквально следуя совету, содержащемуся в пословице, мы возьмем в руки бумагу и карандаш и нарисуем схему, картинку, символы и т.п., иллюстрирующие наши доказательства. Для той же цели можно воспользоваться фотографиями, слайдами, видеофильмами и т. д. Эффект усиливается еще и от того, что теперь мы загружаем не один, а два канала приема информации — слуховой и зрительный, как бы удваивая свое воздействие на оппонента.

12. Наглядности изложения способствует также активизация воображения собеседника. С этой целью полезно использовать яркие сравнения, метафоры, афоризмы, помогающие раскрыть смысл слов и усиливающие их убеждающее воздействие. Выявлению истины способствуют разнообразные аналогии, параллели, ассоциации когда они уместны и учитывают опыт собеседника. Усилят ваши доводы удачно подобранные примеры и факты самой жизни. Их не должно быть много, но они должны быть наглядны и убедительны.

13. Никогда прямо не говорите человеку, что он не прав. Ваши надежды на то, что он тотчас же признает это, не оправдаются. Вы лишь заденете его самолюбие, и он сделает все, чтобы защитить себя. После этого вы можете обрушить на него всю мощь своей логики, вряд ли вам удастся его убедить. Поэтому действуйте дипломатичнее: «Быть может, я не прав, но давайте посмотрим...». Это хороший способ предложить собеседнику свой аргумент.

Если же вы не правы, то признайте это сразу и открыто, даже если это невыгодно вам. Зато в дальнейшем вы можете рассчитывать на такое же поведение партнера.

14. Чтобы преодолеть негативизм собеседника, создайте ил-

люзию, что предлагаемая вами идея (взгляд, точка зрения и т. Д-) принадлежит ему самому. Для этого достаточно лишь навести его на соответствующую мысль и предоставить ему возможность сделать из этого вывод. Тогда его доверие к обсуждаемой вами идее у вас «в кармане».

15. Опровергнуть замечание собеседника можно еще до того, как оно высказано. Опередив партнера, вы избавите себя от доследующих оправданий. Однако чаще это делается после высказывания. Не следует парировать тотчас же и с видимой легкостью: ваш партнер воспримет это как неуважение к себе или недооценку его проблемы — то, что его мучило в течение длительного времени, вы разрешили за считанные секунды (по принципу: «чужую беду руками разведу»). Можно отложить свой ответ на замечание и до более подходящего с тактической точки зрения момента. Де исключено, что к тому времени оно утратит свое значение, 0 тогда необходимость ответа на него отпадет вовсе.

16. При необходимости высказать критические замечания оппоненту, следует помнить, что цель критики — помочь собеседнику увидеть ошибку и ее возможные последствия, а не доказать, что он хуже вас. Поэтому критиковать нужно не личность партнера, а действия и поступки, приведшие к ошибке. Критику следует предварить признанием каких-либо заслуг партнера (как бы приподнять его), это поможет избежать обид. Хорошо, если ваше замечание будет содержать и пути устранения ошибки (конструктивная критика).

Обсуждая технику и тактику аргументации, необходимо упомянуть и о весьма специфических тактико-технических приемах общения, называемых манипуляциями. Главная составляющая манипулятивного общения — цель, которую непременно нужно достичь; другой же человек — уже не партнер, а лишь средство достижения цели. Поэтому так важно найти к нему подход, не брезгуя порой никакими средствами; манипулятору важно овладеть инструментом, позволяющим управлять поведением собеседника, «дергая его за ниточки».

Нам же необходимо иметь представление об этом прежде всего для того, чтобы не стать жертвой такого «искусного» партнера. Помимо этого, положа руку на сердце, надо признать, что каждый из нас время от времени выступает в роли манипулятора. К примеру, довольно часто профессиональные задачи (обучение, управление и др.) решаются на манипулятивном уровне, следовательно, манипулятор — не злодей, а довольно распространенный в нашей

жизни тип собеседника. Решая же всякий раз вопрос о возможности применения манипулятивных техник по отношению к своему партнеру, задумайтесь, а хотели бы вы, чтобы ваш партнер воспользовался ими в общении с вами, или посчитали бы его Действия в этом случае нечестными? Отвечайте на этот вопрос, исходя из собственных нравственных принципов.

А мы лишь заметим, что бездумное и частое использование этого стиля общения может привести к манипулятивной дефор-МаЧии личности. «Головокружение от успехов» на этом поприще Вскоре заставит вас считать манипуляцию единственным способом взаимодействия с окружающими людьми, а их — марионетками! в ваших «играх». Последствия такого взгляда на общение легко! предугадать.

Многочисленные техники манипуляций описаны в работах! П. Мицича, А. Б. Добровича, Р. Фишера, У. Юри. Приведем наи-1 более распространенные из них, дополнив наблюдениями из соб-1 ственного опыта:

Ссылка на авторитеты. Цитируют известных, авторитет-1 ных людей, не задумываясь, к месту или нет приводимая цитата, и рассчитывая лишь на то, что одно упоминание известного имени окажет нужное воздействие на собеседника.

Дискредитация собеседника. Будучи не в состоянии опро-| вергнуть существа вопроса, прибегают к личным нападкам. Эт могут быть прямые оскорбления, намеренное занижение вашего статуса, намеки на ваше невежество в обсуждаемом вопросе. Ка правило, такого рода нападки облекаются в социально приемле-1 мую форму негативной оценки: «Где вам понять», «Что за вздор вы говорите», «Ну, и чушь вы читаете», а иногда и вовсе ка-1 муфлируются под похвалу: «Молодец, наконец-то додумался!»] «Ну, ты у нас философ!» Кроме того, вас могут заставить долго ждать аудиенции или резко прервать общение с вами ради другог человека; вас могут не слушать и заставлять повторить уже занное; могут преднамеренно избегать встречаться с вами глазами и т. д. Особенно «эффективна» в этом смысле техника игнорирования. Можно не принимать во внимание того, что говорит партнер, пренебрегая его высказываниями; можно игнорировать его как личность: не поздороваться, «не заметить», а можно пренебречь чувствами собеседника, всем своим видом демонстрируя неуместность их проявления.

Искажение сказанного. Либо откровенно извращается смысл слов собеседника, либо отдельные его реплики изолируются от

контекста, что также меняет их смысл. Тому же служит и грубая перестановка акцентов в тексте высказывания.

Отсрочка. Дискуссия намеренно затягивается с целью выиграть время для обдумывания возникшей ситуации. Для этого собеседник возвращается к уже обсужденным вопросам, отвлекается на посторонние темы и т. п.

Апелляция к чувствам. Ловко обходя острые деловые вопросы, собеседник взывает к сочувствию, бьет на жалость. Это особенно хорошо удается собеседнику, занимающему позицию Ребенка.

Контрвопросы. Вместо ответа на ваш вопрос собеседник задает свой: «Я с удовольствием отвечу на ваш вопрос, но лишь после того, как вы ответите на мой».

Шутка или анекдот. Сделанное вовремя шутливое, остроумное замечание или к месту рассказанный анекдот («Как в том анекдоте») могут полностью разрушить тщательно выстроенную систему ваших аргументов.

Упрек. Преследуя цель избавиться от предполагаемых и обоснованных обвинений собеседника, бросают ему упрек за малейший просчет, демонстрируя оскорбленность в лучших чувствах, словом, «хлопают дверью».

Обвинение. Чтобы «обелить» себя в глазах окружающих и своих собственных, сваливают вину «с больной головы на здоровую» («Все из-за тебя», «Ты сам во всем виноват»).

Услуги. Демонстрируют теплое отношение, оказывают внимание и мелкие услуги человеку мягкому, чувствительному, тактичному, чтобы создать такие взаимоотношения, на фоне которых заранее намеченные неблаговидные действия будут восприняты им более терпимо.

Усталость. Преследуя цель избавить себя от каких-то поручений, обязанностей, демонстрируют плохое самочувствие, сильную усталость («Ох, я умираю...»).

Стресс. С целью дезорганизовать вас и вынудить «свернуть» разговор намеренно создается дискомфортная обстановка: в помещении, где происходит встреча, может быть слишком шумно и людно, слишком жарко или слишком холодно, накурено и т. п.

Угрозы. Будучи не в состоянии найти подходящие контраргументы, собеседник переходит к самой бесчестной тактике — угрозам.

Итак, диапазон действий и «палитра красок», используемых манипулятором, весьма обширны. Как же следует реагировать, если случайность или необходимость свели вас с таким нелегким

собеседником?

Прежде всего, попытайтесь понять, кто перед вами, т. е. разгадать манипулятора (иногда уже такая разгадка может «отрезвить» его). А дальше решайте — принимать или нет его игру. Если по каким-то причинам вы не хотите или не можете ее принять, скажите ему об этом прямо, но дипломатично, используя приобретенные коммуникативные знания (вы ведь не хотите ссоры?). Порой этого бывает достаточно, чтобы заинтересованный в общении с вами собеседник сменил свою тактику.

Если вдруг такой открытый разговор не дал результата, а общения все же не избежать, попытайтесь переиграть манипулятора! При этом помните, что тактика уступок противнику абсолютно бесперспективна: надежда на то, что уступив, вы умиротворите его и он не потребует большего, несбыточна. Не дадут должного эффекта и ваши попытки ответить тем же — оскорблением на оскорбление, угрозой на угрозу и т. д. Так, ваша вербальная реакция по принципу «сам дурак» (кстати, довольно распространенная) скорее всего разрушит общение, а кроме того, вызовет у вас желание «отмыть собственный язык купоросом». Угрозы же вызовут контругрозы и далее, по восходящей спирали. Поэтому главное правило — не поддавайтесь на провокации, не «заводитесь», сохраняйте хладнокровие и достоинство. Вспомните, что одна из самых эффективных техник воздействия на партнера — техника игнорирования. Всегда можно что-то не услышать, не заметить, не придать значения, т. е. обесценить. А обесценить усилия и «искусство» манипулятора — это уже не мало!

Тренировать свою выдержку вы можете ежедневно с помощью незатейливого и, к сожалению, очень жизненного упражнения.

Упражнение 1

Умение не реагировать на хамство, сохраняя при этом чувство собственного достоинства, можно тренировать во время поездок в общественном транспорте, хождения по рынкам, магазинам и просто по улицам. Заставьте себя молчать, когда вас задевают в мелком конфликте, например, в трамвайной ссоре. Как бы не развязался язык у скандалиста, стерпите. Отвернитесь и разглядывайте пейзаж в окне. Это нелегко, но зато уже через минуту-другую всем свидетелям этой . сцены станет ясно, чье поведение достойнее. А вашего обидчика урезонят и без вас, если сам не угомонится. Вы же выйдете из трамвая с чувством победы над собой. Приобретенный опыт пригодится вам в значимых для вас ситуациях.

Конструктивным выходом из этой ситуации можно считать

противопоставление манипулятивным техникам позитивных техник активного слушания и приемов аргументации, описанных выше. Например, вас незаслуженно обвиняют — согласитесь: «Да, я, быть может, и виноват, но ...» или вас балуют вниманием, осыпают комплиментами, а вы: «Да, ты мне друг, но истина дороже» и т. п. Если же партнер бьет на жалость, отразите его чувства, продемонстрировав полное их понимание: «Я вижу, вам несладко пришлось, я вам сочувствую». А если над вами подшутили, не сидите с видом обиженной примадонны, лучше ответьте тем же. Не удается, посмейтесь над собой вместе со всеми — это прекрасный способ выйти из неловкого положения. А затем переходите к обсуждению существа дела.

И, наконец, завершая успешно процедуру аргументации, дайте возможность собеседнику сохранить свое лицо. Не позволяйте возникнуть впечатлению, что он сдался, слишком далеко отступил от своих позиций.

Приобретению навыков аргументации и убеждения помогает как «вынужденная» тренировка в процессе реальных взаимодействий, так и целенаправленная — во время практических занятий в тренинговых группах.

Упражнение 2

Конфиденциально выявляется мнение каждого из участников группы относительно ряда острых и актуальных проблем, намеченных тренером для обсуждения, например, «распад Союза», «эмиграция из страны», «супружеская измена» и др. Из участников с противоположными взглядами на ту или иную проблему составляются пары для беседы (по принципу: один партнер «за», другой — «против»). Все пары, по очереди, обсуждают «свою» проблему в присутствии остальных участников, выступающих в роли заинтересованных наблюдателей и экспертов. Задача для всех собеседников общая: попытаться изменить позицию своего партнера. Групповое обсуждение каждого диалога дает много полезной информации об эффективности отдельных техник и тактик аргументации, а также их сочетания в едином процессе убеждения партнера.

Несмотря на изобилие накопленных в психологии фактов, выявленных тенденций, разработанных приемов и контрприемов аргументации, невозможно составить предписания на все случаи жизни. Невозможно предусмотреть все нюансы возникающих коммуникативных ситуаций, равно как и спрогнозировать индивидуально-психологические особенности всех будущих парт-

неров по общению. И потому убедить — значит решить эвристическую задачу, требующую, помимо приобретенных знаний и умений, актуализации творческих потенциалов общающихся людей.

Глава 5. Как расставаться красиво?

Завершение любого акта общения — личного разговора, деловой беседы, публичного выступления — не менее важное и, пожалуй, не менее сложное дело, чем его начало. Еще в прошлом веке немецкий психолог Г. Эббингауз открыл закон, гласящий, что начало и конец всякого информационного ряда лучше сохраняются в нашей памяти, чем его середина. Поэтому все самое ценное мы размещаем в начальной и заключительной фазах общения. Если в фазе установления контакта мы в той или иной форме намечали цели и перспективы общения, то в фазе завершения беседы (или, как ее иногда называют, выхода из контакта) мы уже показываем ретроспективу, подводим итоги.

Кроме того, действуя таким образом, мы оформляем наш разговор в некие рамки, выделяем его из окружения, как фигуру из фона. По психологическим законам это облегчает его восприятие, понимание и сохранение в памяти. Кто-то вполне резонно заметит, что именно так мы обычно и поступаем в жизни, не зная, не ведая ничего о законах и премудростях психологической науки. «Давай обсудим то-то и то-то...», — начинаем мы разговор с приятелем и, завершая его, произносим: «Ну, вот мы и договорились, что...». Однако более пристальный взгляд на эту проблему говорит о том, что делается это далеко «не обычно». И очень часто неуспех в общении связан с пренебрежением этим правилом, и тогда партнеры, разойдясь, недоумевают: «Аль сказать чего хотели?».

В основе обсуждаемой стратегии построения беседы лежит еще одна экспериментально установленная психологическая закономерность — закономерность формирования целостного образа. Психический образ как целое в процессе своего становления проходит последовательно три стадии: от первичного, нерасчлененного, аморфного целого через анализ и детализацию к интегральному, подлинно целостному образованию. В контексте нашего разговора это означает, что вначале мы крупными штрихами намечаем, набрасываем контур беседы, затем переходим непосредственно к самой беседе — анализируем проблему, выявляем ее болевые точки, обсуждаем наиболее важные детали — и лишь после этого, подводя итоги, вновь собираем, объединяем все сказанное, но уже на новом уровне знания проблемы. Только так

можно составить целостное представление о предмете разговора, и о партнере, и о самой беседе, способствующее достижению поставленных целей. Отсюда — совет: «Сначала скажи, о чем будешь говорить, потом расскажи то, что собирался рассказать, а затем напомни, о чем все же ты рассказывал». Такой совет давал мне в свое время мой научный руководитель профессор Ленинградского университета В. А. Ганзен, напутствуя на первую в моей жизни лекцию. По сей день, пользуясь им, я всякий раз с благодарностью вспоминаю своего учителя.

Итак, закончить беседу ничуть не легче, чем ее начать. Поэтому выходу из контакта следует уделить не меньше внимания, чем вступлению в контакт. Прежде всего нужно верно определить момент завершения, или «закругления» беседы. Выбирая этот момент, не забудьте принять в расчет как свои интересы, так и желания партнера. Не всегда мы достигаем намеченной цели, не всегда нам удается добиться всего, что было задумано. Иногда, сделав ряд уступок друг другу, партнеры довольствуются компромиссом, достижение которого может служить показани-.ем к окончанию беседы. Внимательно наблюдайте при этом за •партнером, который обычно посылает «красноречивые» сигналы о своем желании завершить разговор: убегающий, рассеянный взгляд, интенсивные кивки головой («Да-да-да, только давай поскорей...»), движения, имитирующие уход — переминание с ноги на ногу (если стоит), разворот корпуса тела к выходу (если сидит). Приняв эти сигналы — закругляйтесь! Иначе предупреждение: «Не бойся гостя сидящего, а бойся гостя стоящего», — придется адресовать вашему партнеру. Кстати, подумайте, нет ли у вас и вправду привычки долго толкаться в прихожей, уже попрощавшись с хозяевами, или продолжать телефонный разговор, когда все уже сказано? Если есть, то не исключено, что кое-кто из ваших знакомых считает вас человеком... назойливым, и тогда следующее упражнение для вас.

Упражнение

Беседуя с кем-то на тему, не очень важную для вас обоих, по-пробуйте, взглянув на часы, приветливо сказать: «О, извини, я очень тороплюсь. Давай поговорим в следующий раз», — и с этими словами немедленно удалитесь. Если осталось впечатление, что собеседник обижен, загладьте обиду потом: разыщите, позвоните, еще раз принесите свои извинения. Так вы научитесь не «прилипать» к людям, у которых свои заботы, и избежите репутации «надоеды».

Заключительную фазу общения рекомендуется отделить, отграничить от предыдущей с помощью вводных фраз: «А теперь давайте

подведем итоги...», «Вот мы и подошли к концу...», «Итак, мы договорились...» и др. А далее — закрепляйте достигнутое, подводите итоги, делайте короткое резюме, связывайте конец и начало, а главное «наводите мосты» для следующей встречи. Общение должно завершаться перспективой его продолжения (конечно, при условии, что вы намеренно не приняли решение прервать его). Добившись своих целей ценой разрыва отношений с партнером, вы не можете считать, что достигли успеха в общении. Успешными вы станете, лишь убедившись, что ваш партнер не будет избегать вас в будущем. Поэтому, помимо логики и риторики, так важна на этой фазе психология!

Особенно важен самый последний момент: последние слова, взгляды, жесты. Ведь от того, насколько удачна концовка, во многом зависит общее впечатление от общения. Недаром же говорят, что конец — делу венец. Поэтому не пожалейте времени и душевной теплоты на расставание, сделайте из него событие. Конечно же, поблагодарите собеседника, сопровождая свою благодарность приятными, теплыми словами (а может быть, комплиментами?) в его адрес; вербально и невербально проявите .свое удовлетворение встречей (знакомством) с ним, независимо от ее исхода; выразите желание встретиться вновь. Прощаясь, обменяйтесь рукопожатиями или просто коснитесь партнера, не забудьте и про прощальный визуальный контакт. И тогда ваша разлука с партнером по общению скорее всего будет недолгой.

Мы же в надежде, что не очень утомили своего собеседника, «закругляем» разговор об общении — его структуре и динамике, стратегии и тактике, методах и средствах. Напомним, что в процессе общения все начинается с желания с нами общаться (фаза установления контакта) и завершается желанием с нами сотрудничать (фаза завершения беседы). Промежуточными целями этого процесса являются понимание (фаза ориентировки) и убеждение (фаза аргументации).

Итак: мы с вами прикоснулись к чуду человеческого общения, проделав непростой путь «по спирали»: от желания — к пониманию, от него — к убеждению, и далее, опять — к желанию, но уже на новом уровне взаимопонимания.

Рекомендуемая литература

1. Абрамова Г. С. Практикум по психологическому консультированию. Екатеринбург, 1995.

2. Атватер И. Я вас слушаю. М, 1988.

3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые

играют в игры. Л., 1992.

4. БодалевА.А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982. '

5. Добрович А.Б. Общение. Наука и искусство. М., 1978.

6. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. М., 1987.

7. Захаров В. П., Хрящева Н. Ю. Социально-психологический тренинг. Л., 1989.

8. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. М., 1989.

9. Крижанская Ю. С., Третьяков В.П. Грамматика общения. Л., 1990.

10. Макшанов С. И., Хрящева Н.Ю., Сидоренко Е.В. Психогимнастика в тренинге: Ч. 2. СПб., 1993.

11. Мицич П. Как проводить деловые беседы. М., 1983.

12. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. М., 1990.

13. Цзэн Н. В., Пахомов Ю.В. Психотехнические игры в спорте. М., 1985.

Кто не знает, в какую гавань он поплывет, для того нет попутного ветра. Американская пословица

Часть 6. ВОЗМОЖНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Глава 1. Кто может быть профессиональным консультантом?

Конечная цель профессионального психологического консультирования — профессиональное самоопределение каждого человека, соответствующее его индивидуальным особенностям, интересам, наклонностям, состоянию здоровья, способностям, а также потребностям общества в кадрах.

Профессиональное консультирование выполняет много функций: просветительную, социализирующую, компенсационную, суггестивную и развития личности человека. Все функции достаточно важны как в материальном плане (сокращается время обучения профессии, уменьшается текучесть кадров, повышается производительность труда, снижается количество профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве), так и в моральном (удовлетворенность профессией, возможность проявления своего «Я», полное развитие своих способностей в профессиональной

деятельности).

Множество функций предполагает разное содержание профессионального психологического консультирования — от информирования субъекта консультации, углубления его понимания какой-то проблемы до изменения стереотипов реагирования и развития субъекта как личности.

В первом случае профессиональный консультант закреплен в жесткой позиции информатора, знающего недостающие сведения. Он принимает на себя ответственность за решение проблемы консультируемого и навязывает ему свое решение, не интересуясь его мнением и оценкой. Такая профессиональная консультация важна при плохой информированности клиента, неумении выполнить всесторонний анализ ситуации, ориентации не на содержание профессиональной деятельности, а на ее внешние привлекательные черты. Так, например, по данным, опубликованным в методических рекомендациях по первичной профессиональной консультации, 2000 опрошенных восьмиклассников показали очень низкую ориентацию в мире профессий. Естественно, в такой ситуации не приходится говорить о правильном выборе профессии и тем более о профессиональном самоопределении. Профессиональный консультант в таком случае дает всю полноту информации с соответствующими рекомендациями. В отечественной психологии наибольшей популярностью пользуется классификация профессий, по признаку «предмет труда»:

1. «Человек — человек» (предмет труда — люди, группы людей).
2. «Человек — техника» (предмет труда — машины, технические устройства).
3. «Человек — природа» (предмет труда — животные, растения).
4. «Человек — знаковая система» (предмет труда — тексты, цифры, чертежи, карты, условные знаки, шифры, коды).
5. «Человек — художественный образ» (предмет труда — литература, живопись, искусствоведение).

В отечественной и зарубежной профконсультационной литературе разработано много методов составления профориентационных карт, профессиональных планов, карт интересов, классификационных матриц профессий, в которых представлены сведения экономического, социологического плана на данный момент времени и требования к работникам.

Информационная часть профессиональной консультации все

чаще обеспечивается с помощью компьютерной техники, что высвобождает время консультанта для решения более творческих задач и более глубокого осмысливания результатов.

Задачи информирования субъекта, обеспечения его полной и разнообразной информацией по профессиям на рынке труда часто представляются в виде ситуации «спасителя и жертвы», когда активность субъекта минимальна, и он принимает решение, навязанное консультантом.

Чаще всего, однако, профконсультант должен менять стратегию и тактику работы, вести диалог с консультируемым, выслушивать его мнение и приспосабливаться к его желаниям. В таких случаях решение проблемы становится общим делом диады «консультант — консультируемый», и от их удовлетворенности взаимодействием зависит возможность изменения и регулирования консультируемым своего поведения, развития не только его личности, но и личности консультанта.

Любой ли человек может быть профессиональным консультантом? Казалось бы, учителя, достаточно долго наблюдающие за учениками, могли бы выполнять функции консультанта. Однако, по данным методических рекомендаций по первичной профессиональной консультации, «учителя дают верные советы примерно в 25% случаев, в 60% случаев направленность интересов диагностируется ими ошибочно, а в 15% случаев учащиеся правильно диагностируют область своей профессиональной направленности, а учителя — ошибочно».

Профессиональный консультант прежде всего должен быть профессионально компетентным: владеть методами профессиональной психодиагностики, групповой и индивидуальной работы с оптантами; уметь анализировать рынок труда и профессий, прогнозировать изменения на нем.

Профессиональный консультант объективен и доброжелателен, общителен, контактен, гибко меняет стратегию диалога, деликатно и тактично относится ко всем интимным сторонам жизни консультируемого, терпим к возможным невротическим срывам и их оценкам. В то же время консультант должен уметь построить и выдержать свою линию поведения, особенно когда консультируемый неправильно понимает свои затруднения и, вовлекая консультанта в поток своих переживаний, может завести его в тупик неразрешимых проблем.

Профессиональный консультант должен обладать авторитетом в глазах консультируемого. В таком случае усиливается доверие к нему

и, соответственно, степень доверительности в общении. Степень доверия к консультанту во многом зависит от отношения консультируемого к психологии как науке, а также к тому арсеналу средств, которым располагает психолог-консультант. Как пациент больше доверяет результатам анализов в поликлинике, чем разговору с врачом, так и консультируемый испытывает доверие к техническим, аппаратурным методам обследования, особенно компьютерным.

Важное значение для установления оптимального контакта имеет пол психолога-консультанта. Мужчины предпочитают эмоционально нейтральный, рабочий тип общения, свойственный обычно консультантам-мужчинам. В таких случаях высокое значение имеют внимательность, серьезность, чувство долга. Женщины более важными качествами считают сочувствие, эмоциональный контакт и чаще всего предпочитают консультанта-женщину.

Очень важным качеством психолога-консультанта является его уверенность в себе, хотя бы в момент проведения консультации. Он не должен сомневаться в результатах психодиагностического обследования, так как любые его сомнения будут чутко уловлены консультируемым.

Наконец, очень важны имиджевые характеристики профессионального консультанта: его внешний вид, мимика, жестикуляция, речь, отношения с другими сотрудниками консультации, манера поведения, этикет.

Для оценки свойств профессионального консультанта можно воспользоваться соотношением показателей самооценки и экспертной оценки, например, по методу семантического дифференциала. При незначительном расхождении оценок и их достаточно позитивной выраженности они будут более объективными, устойчивыми в процессе консультирования. При диссонансе «оценочного-самооценочного комплекса» консультанту надо задуматься над наиболее несовпадающими шкалами и вырабатывать у себя элементы рефлексии.

Глава 2. Индивидуальное и групповое профессиональное консультирование

Профессиональное консультирование предполагает две формы: индивидуальную и групповую. Групповая форма носит предварительный характер, ее цель, в основном, информационная, чаще всего это лекции и беседы, с помощью которых оптанты могут сориентироваться в мире профессий, придать выбору профессии личностный смысл, сформировать у себя адекватную мотивацию,

осознать общественную значимость труда.

Программа индивидуальной психологической консультации организуется на двух уровнях: первичная профконсультация и индивидуальная. Они различаются между собой по целям и сложности.

Первичная профконсулътация проводится с очень небольшой группой — 3-7 человек. В доброжелательной свободной обстановке оптантам даются сведения о мире профессий, если это не было сделано во время группового консультирования. Главное назначение первичной профконсультации состоит в определении мотивов выбора профессии, познавательных интересов, профессиональной направленности личности.

Информационно-справочная часть первичной профконсультации проводится в виде беседы с вопросами-ответами типа: «Знаете ли вы, какие требования предъявляет та или иная профессия к человеку?» или «В каких учебных заведениях можно получить ту или иную профессию?» Беседа продолжается около 30 минут, после чего консультант в карточке первичной профконсультации отмечает степень информированности оптанта: хорошо, средне и плохо информирован, если оптант называет не больше 3-5 профессий и не ориентируется в учебных заведениях. Проф-консультант может порекомендовать литературу и другие источники для получения информации и углубления знаний.

Основную часть первичной профконсультации занимают методы сбора информации о самом оптанте, его склонностях, интересах, направленности. Прямые вопросы и побуждения типа: «Какие профессии тебе нравятся и почему?» или «Кем бы ты хотел 286
работать?» приносят очень небольшую пользу, как если бы больного спрашивали, что могло бы помочь ему в лечении, и каким, по его мнению, может быть диагноз. Лучше всего так ставить вопросы и задачи, чтобы оптант высказывался не столько о себе, сколько о внешних предметах и своих действиях с ними. С этой целью можно использовать дифференциально-диагностический опросник (ДДО), разработанный под руководством Е. А. Климова, «Карту интересов», разработанную А. Е. Голомштоком, опросник профессиональной готовности (ОПТ), разработанный Л. Кабардовой, опросник «МОПС» — многофакторный определитель профессиональных склонностей. Оптант в своих ответах должен сам оценить свои склонности, выбирая из пары утверждений, например, «Ремонтировать вещи, изделия» и «Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках», наиболее предпочтительное. Можно также отмечать

знаками ++, +, — —,— свое эмоциональное отношение к утверждениям типа: «Нравится ли вам узнавать о новых достижениях в области строительства?» или «Хотели бы вы активно участвовать в общественной жизни?».

Кстати, на этапе первичной профконсультации для экономии времени целесообразно использование компьютерной техники, в результате чего консультант по готовым распечаткам дает комплексную интерпретацию полученных результатов.

Прежде всего профконсультант определяет, в какой степени выражены у оптанта интересы и склонности к данной профессии: ярко, на среднем уровне или не выражены вообще. В первых двух случаях консультант уточняет путь профессионализации и выбирает запасные варианты для какого-либо непредвиденного случая, а в последнем — оптантам предлагают поработать с картотекой профессий, используют метод профориентационных игр, и вообще, основные усилия сосредоточивают на формировании профессиональных интересов и склонностей. Эффективность работы повышается при использовании учебных фильмов, художественных произведений, проведении экскурсий на различные производственные участки, организации встреч со специалистами разного профиля, коллективном обсуждении и т. п.

Кроме склонностей и интереса к какой-либо профессии, существенным компонентом является наличие общих и специальных способностей оптанта, которые помогут овладеть данной специальностью. Кроме того, учитывают показатели физического и психического здоровья. На этапе первичной профконсультации сведения о способностях получают на основании результатов успеваемости в школе или на курсах, иногда — с помощью экспертной оценки учителя или наставника. Безусловно, профконсультант должен идти в ногу со временем и знать ситуацию на рынке труда.

Первичная профессиональная консультация дает ответы на три общих вопроса: чего хочет оптант, что он может и что в данный момент времени надо делать. На их основе формируется профессиональный план оптанта на более или менее определенный отрезок времени.

Кстати, сейчас в рамках организационной психологии рекомендуется даже в профессиональные планы включать представления об определенных этапах карьеры, т. е. вместе с профессиональным планом конструируются собственные карьерограммы, во многом отражающие уровень притязаний оптанта и его самооценку.

Собственно индивидуальная профконсулътация проводится с одним человеком и включает сбор сведений об основных уровнях психологический структуры человека. В этом случае опираются на исследование особенностей моторного развития, внимания, памяти, нейродинамики, мышления, личности, характера, социометрической структуры и референтных для оптанта групп. Как указывается в некоторых исследованиях, в такой форме индивидуальной профконсультации нуждаются 80-90% обследованных. Но поскольку это нереально, обычно после проведения первичной профессиональной консультации для индивидуальной, более глубокой формы отбирают только наиболее нуждающихся в ней оптантов.

Глава 3. Как проводить консультации с разными категориями людей?

К профессиональному консультанту, как и к врачу, обращаются разные люди с самыми разнообразными проблемами, и каждый из них ждет помощи: один — в виде прямого совета, другой хочет подтверждения правильности своего решения, третьему необходимо снять напряжение, а четвертому важно, чтобы на него кто-то обратил внимание (это, в частности, относится к одиноким людям без друзей и родственников).

Самая распространенная категория — это неуверенные в себе люди, находящиеся в конфликтной или кризисной ситуации. При успехах в трудовой деятельности, улучшении самочувствия, подъеме активности и настроения потребность в консультации психолога отпадает.

Следует отметить, что рекомендации психолога, в том числе при проведении профконсультации, рассчитаны в основном на самореализацию личности как субъекта деятельности, включаюшей профессиональную составляющую, режим труда и отдыха, социально-психологические контакты с другими людьми и пр. Поэтому представления о психологе-консультанте как о фокуснике, который может в мгновение ока повернуть ситуацию в вашу пользу, беспочвенны.

Неуверенные в себе, тревожные, часто эмоционально не-устойчивые люди, обращаясь к психологу, пытаются с его помощью снять с себя ответственность или хотя бы разделить ее с компетентным человеком. С такими людьми психолог-консультант должен быть уверенным, четким, даже категоричным в своих выводах. Его задача — прояснить причины и следствия кризисной ситуации и убедительно, простым понятным языком привести

консультируемого к необходимости самому принять решение.

При взаимодействиях с такими консультируемыми желательно выдерживать дистанцию, позволяющую лучше осознать внешне наблюдаемые проблемы. Недопустимы примеры из своей жизни, ссылки на собственные трудности, так как они снижают авторитет консультанта.

Второй тип консультируемых отличается высокой уверенностью в себе и своих решениях. Они приходят к профконсультанту лишь для того, чтобы подтвердить правильность принимаемого решения и убедиться в достаточно высоком собственном профессионализме. Если это действительно так, то консультанту остается только подтвердить выводы и тактично снять некоторые второстепенные трудности. Профконсультант становится ведомым, и его позиция мягкого доброго человека очень импонирует уверенным в себе консультируемым.

Есть, однако, тип консультируемых, не столько уверенных в себе, сколько самоуверенных, вдобавок еще и нигилистов, считающих посещение профконсультанта пустой тратой времени. В таких ситуациях консультант должен найти конструктивный выход путем выяснения причин нигилизма и выбора тем для совместного обсуждения. Можно ненавязчиво предложить пройти психодиагностическое обследование по некоторым методикам, например, по 16-факторному опроснику Р. Кеттелла, тесту Розенцвейга, тесту Лири, что заставит обследуемого задуматься над некоторыми особенностями своего поведения, например, излишней категоричностью и резкостью своих суждений.

Некоторые консультируемые не могут сформулировать свои затруднения, они только ощущают резкое снижение комфортности, настроения, активности, самочувствия, когда буквально все валится из рук и трудно сосредоточиться на анализе проблемной ситуации. Профконсультант должен помочь таким растерявшимся, используя биографическую методику, определяя сложности в прошлом и на этой основе прогнозируя сложности в настоящем и будущем. Уместно использовать аналогии, сравнительные примеры, с тем чтобы консультируемый мог сравнивать, задумываться и, вообще, более активно управлять течением собственной жизни.

Некоторые люди приходят на профконсультацию с целью выговорить наболевшее. Им нужен хороший слушатель, терпеливый, сочувствующий, внимательный. Каждый человек нуждается во внимании, и если у него дефицит дружеского или родственного общения, усугубляющийся неважным психологическим климатом на

производстве, то часто профконсультант должен выполнять функции психотерапевта, особенно если консультируемый эмоционально неустойчив или физически и психически ущербный (инвалиды, люди с профессиональными заболеваниями, одинокие пенсионеры).

Для людей такой категории больше всего подходит модель рефлексивного слушания, когда консультант не прерывает монолог консультируемого, давая ему возможность услышать себя со стороны. Чтобы консультируемый сам пришел к осознанию собственных проблем, консультант время от времени задает ему эхолалические вопросы типа: «Так вы говорите, что...», создавая тем самым модель конструктивного диалога. Достаточно большую роль при этом играют поза, мимика, жесты — все, что работает на эмоциональный контакт.

Консультируемые могут быть людьми чрезвычайно скрытными, интровертированными, неохотно дающими сведения о себе. В таких случаях профконсультант должен уметь свободно переключаться с одной темы на другую, чтобы вызвать консультируемого на откровенный разговор. При межличностном общении чаще всего консультант называет свое имя и отчество и обращается к консультируемому также по имени-отчеству, но при общении с «неконтактными» возможно анонимное консультирование, аналогичное разговору в пути, когда полная анонимность подкрепляется уверенностью в том, что больше со своим попутчиком мы никогда не встретимся.

Типы консультируемых чрезвычайно разнообразны, в зависимости от возраста, пола, социального и семейного положения, материальной обеспеченности, структуры ценностей, темперамента, уровня притязаний, самооценки. Собственно, каждый консультируемый неповторим. Но позиция профконсультанта при всем разнообразии методов и типов, в сущности, сводится к основному принципу: помочь человеку профессионально самоопределиться, так соотнести свои желания («хочу»), возможности («могу», «сумею»), потенциал рынка труда («надо»), чтобы почувствовать себя ответственным за свою профессиональную жизнь, профессиональную судьбу.

Формы проведения консультаций

По форме проведения консультации могут быть групповыми и индивидуальными, очными и анонимными. Для всех вариантов консультаций основным методом является консультационная беседа. На основании эмпирических исследований выявлена 5-шаговая композиция беседы.

1-й шаг — «знакомство». Продолжительность его — от нескольких секунд до 10-15 минут, основная цель — установление контакта с обратившимся за консультацией или с группой, собравшейся для беседы.

Для более успешного прохождения стадии знакомства рекомендуется проведение консультаций в удобном, изолированном помещении. Консультанту поможет выражение радости от общения, использование фраз единомыслия, местоимений «мы», неявное повторение элементов поведения косультируемого (например, темпа и громкости речи, преимущественного использования слов, жестов, позы).

2-й шаг — «суть проблемы». Состоит в сборе информации о самой проблеме, условиях ее возникновения и развития. Консультант должен всячески избегать интерпретации проблемы со стороны консультируемого и стараться сосредоточиться на фактических сведениях, например, времени существования проблемы, ее влиянии на поведение консультируемого, ее связи с прошлым опытом. На этом уровне можно использовать некоторые психодиагностические методы, особенно при наличии компьютерной техники. Стоит запомнить некоторые особенности поведения консультируемых, понять, в чем они видят причины неудач и затруднений: во внешней сфере жизнедеятельности (родственники, жена, начальник, сотрудники, соседи, подруги) или в собственном недостаточном анализе ситуации и собственных промахах (экстернальный-интернальный типы поведения).

3-й шаг — «желаемый результат» от взаимодействия с профконсультантом. Существуют определенные требования к желаемому результату. Прежде всего он должен быть позитивным (типа «Я хотел бы иметь такую работу...» вместо «Я не хотел бы работать:...»). Результат должен быть конкретен и сопоставим с текущим временем, в противном случае его целесообразно разбить на ряд промежуточных результатов. Естественно, желаемый результат должен находиться в гармонических отношениях с другими целями консультируемого, дополнять их.

4-й шаг — «альтернатива». На этой стадии обсуждаются различные способы решения задачи, причем за консультируемым остается право выбрать или самому придумать способ достижения желаемого результата.

5-й шаг — обобщение всех предыдущих стадий под девизом «За работу!»

Основные ошибки профконсультанта связаны с нарушением

последовательности перечисленных шагов. Так, при плохом психологическом контакте вообще невозможно прийти к конструктивному решению. Грубой ошибкой является дискредитация мнения консультируемого, навязывание ему своей точки зрения. Нецелесообразно задавать консультируемому вопросы «в лоб», особенно при обсуждении щекотливых тем, неприятных для него.

В последнее время очень популярны анонимные формы консультирования, в том числе профессионального. Чаще всего — это аудиальный канал (телефон доверия, например), но могут быть и зрительные (письма с вопросами в редакцию, самому профконсультанту).

Анонимная форма профконсультаций имеет преимущества перед очной. Прежде всего она удобна для консультируемого: он может позвонить в любое время и из любого места, написать письмо любому из интересующих его людей, прервать контакт по собственному желанию, что очень трудно при очной консультации, и, самое главное, при анонимной консультации он не будет чувствовать себя пациентом, со страхом ожидающим диагноза врача. Кроме того, анонимная форма позволяет многим неуверенным людям больше открываться во время беседы.

Однако при анонимной форме профконсультаций многие способы получения информации оказываются недоступными, например, зрительное наблюдение за консультируемым, оценка его эмоционального состояния, возможность психодиагностического обследования. Поэтому предпочтительны очные формы профконсультаций как более универсальные и мобильные.

Глава 4. Профориентация с применением комплексного психодиагностического метода

Профессиональная ориентация— это система научно обоснованных мероприятий, направленных на подготовку человека, в основном молодого возраста, к выбору профессии с учетом особенностей личности и потребностей экономики, на оказание помощи в профессиональном самоопределении и трудоустройстве.

Вслед за профессиональной ориентацией идет профессиональная подготовка, включающая профессиональный отбор, профессиональное обучение с учетом психологических особенностей личности, ее мотивов и интересов, дальнейшее совершенствование профессионального мастерства и формирование производственных объединений для совместной деятельности.

Самостоятельным разделом профессиональной ориентации

является социально-экономическая ориентация в мире профессий, состоянии рынка труда в данное время и перспективах его изменения в ближайшее время. Информационная основа профессиональной ориентации состоит не только в обогащении знаний человека о мире профессий, но и в определении содержательных характеристик профессиональной деятельности. Например, перечисляя достоинства престижной профессии стюардессы, обязательно отмечают возможности посмотреть мир, познакомиться с массой достопримечательностей. На рекламных плакатах обычно изображают ослепительных красавиц и красавцев, в красивой форме, беззаботно улыбающихся. При этом не упоминают о необходимости постоянного общения с пассажирами, которые могут быть далеко не в праздничном настроении, о необычности режима труда и отдыха, замене привычной среды обитания, изменении самочувствия и т. д.

Информационная часть профессиональной ориентации обеспечивается прежде всего средствами массовой информации (СМИ), среди которых выделяются специальные передачи и каналы: газета «Профессия» в Санкт-Петербурге, специальная радиопрограмма «Профи» по петербургской городской радиосети, справочники для поступающих в учебные заведения. Большую роль играют семейное окружение и познание особенностей профессии изнутри. Так возникают семейные профессиональные династии с передачей традиций, опыта, профессиональных ценностей. Некоторые семейные династии становятся значительными явлениями в социальной жизни, составляя национальную гордость и эталон для подражания: династия художников Бенуа, династия врачей, выполняющих свой долг до конца, в семье Боткина, ученых — в семье Патона, психологов — в семьях Леонтьева и Зинченко. Очень много может дать школа с хорошо организованной производственной практикой, познавательными экскурсиями, лекциями, беседами и встречами с представителями различных профессий. В некоторых школах при современной свободе выбора программ обучения школьников не только знакомят с профессией, но и дают возможность получить начальный профессиональный опыт: переводчика-референта, оператора ЭВМ, водителя, продавца, радиотехника и пр. К сожалению, сейчас значительно снизились возможности профессиональной ориентации через систему кружковых занятий в домах творчества юных.

Большую просветительскую роль призваны сыграть центры занятости населения, различные службы типа центров по трудоустройству инвалидов, вынужденных переселенцев, освободив-

шихся после тюремного заключения и т. д. Обычно эти службы работают в контакте с мэрией и вообще государственной властью, биржами труда и средствами массовой информации.

Важное место в определении профессиональной направленности занимают референтные труппы, то ближайшее социальное окружение, которое вызывает эффект подражания и способствует появлению массового увлечения некоторыми профессиями. (Например, среди девушек сейчас очень престижной и модной стала профессия фотомодели или манекенщицы, а юноши очень высоко оценивают профессию банковского работника, менеджера, маркетолога.) По данным методических рекомендаций, каждый четвертый молодой человек выбирает профессию по совету более авторитетных друзей. При этом велика опасность, что выбранная профессия окажется совсем неподходящей для конкретного человека, что приводит к разочарованию не только в профессии, но и в себе самом, способствует возникновению различных комплексов, плохой адаптации к меняющимся условиям, общему дискомфорту, склонности к перемене мест работы и мест жительства.

Поэтому наряду с хорошо разработанной информационной профессиональной ориентацией чрезвычайно важно умение разбираться в себе, своих способностях, мотивах выбора профессии, интересах, склонностях, предпочтениях. Эти данные могут быть получены с помощью традиционных психологических методов наблюдения, беседы, опроса. Но более стандартизованный и надежный вид они приобретают после проведения специального психодиагностического обследования, особенно при диагностике способностей и потенциальных возможностей.

В качестве метода, .позволяющего более точно оценить профессиональную направленность и познавательные интересы оптанта, можно привести широко используемый в нашей стране метод «ДДО» (дифференциальный диагностический опросник), разра-. ботанный сотрудниками НИИ профтехобразования под руководством Е.А.Климова и ориентирующий оптанта на выбор одного из пяти основных типов профессий в зависимости от предметов труда.

Дифференциальный диагностический опросник (ДДО)

Номера и буквенные обозначения в клетках листа ответов соответствуют номерам и обозначениям вопросов. Отвечать нужно на каждый вопрос без пропусков, и каждый раз из двух возможностей («а» или «б») одну (предпочитаемую) отмечать плюсом, другую (отвергаемую) — минусом.

Обработка листа ответов крайне проста. Оптант или профконсуль-тант подсчитывают количество плюсов в каждом из пяти вертикальных столбцов и проставляют соответствующие суммы в нижних клетках листа.

Вопросы подобраны и сгруппированы таким образом: в первом столбце они относятся к профессиям типа «человек-природа» (условно обозначим П), во втором — «человек-техника» (Т), в третьем — «человек-человек» (Ч), в четвертом — «человек-знаковая система» (3), в пятом — «человек — художественный образ» (Х). После того, как испытуемые ответили на все вопросы, можно для удобства проставить в верхних клетках столбцов их условные обозначения:

П	Т	Ч	З	Х

Максимальные суммы плюсов в тех или иных столбцах указывают на преобладание интересов, а, возможно, и склонностей к тем или иным видам деятельности.

Лист ответов

Ф., и., о._____ Дата _____

1а	16	2а	26	За
36	4а	46	5а	56
6а	//////////	66	//////////	7а
//////////	76	8а	//////////	86
//////////	9а	//////////	96	//////////
10а	//////////	//////////	106	//////////
Па	116	12а	126	13а
136	14а	146	15а	156
15а	//////////	166	//////////	17а
//////////	176	18а	//////////	186
//////////	19а	//////////	196	//////////
20а	//////////	//////////	206	//////////

Предположим, что после соответствующего обучения вы сможете выполнять любую работу. Однако, если бы вам пришлось выбирать только из двух возможностей, что бы вы предпочли?

1а. Ухаживать за животными.

2а. Помогать больным людям, лечить их.

3а. Следить за качеством книжных иллюстраций.

4а. Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл, пластмассу и т. п.).

5а. Обсуждать научно-популярные книги, статьи.

6а. Выращивать молодняк (каких-либо животных).

7а. Копировать рисунки, изображения (или настраивать музыкальные инструменты).

8а. Сообщать, разъяснять людям нужные им сведения (в справочном бюро, на экскурсии и т. д.).

9а. Ремонтировать вещи, изделия (одежду, технику), жилище.

10а. Лечить животных.

11а. Выводить новые сорта растений.

12а. Разбирать споры или ссоры между людьми, убеждать, разъяснять, поощрять, наказывать.

13а. Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности.

14а. Обслуживать, налаживать медицинские приборы, аппараты.

16. Обслуживать машины, приборы (следить, регулировать).

26. Составлять таблицы, схемы, программы вычислительных машин.

36. Следить за состоянием, развитием растений.

46. Доводить товары до потребителя (рекламировать, продавать).

56. Обсуждать художественные книги (или пьесы, концерты).

66. Тренировать товарищей (или младших) в выполнении каких-либо действий (трудовых, учебных, спортивных).

76. Управлять каким-либо грузовым (подъемным или транспортным) средством; подъемным краном, транспортом, тепловозом и др.

86. Художественно оформлять выставки, витрины (или участвовать в подготовке пьес, концертов).

96. Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках.

106. Выполнять вычисления, расчеты.

116. Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий (машины или одежду, дома, продукты питания и т. п.).

126. Разбираться в чертежах, схемах, таблицах (проверять, уточнять, приводить в порядок).

136. Наблюдать, изучать жизнь микробов.

146. Оказывать людям медицинскую помощь при ранениях,

ушибах, ожогах и т. п.

15а. Составлять точные описания-отчеты о наблюдаемых явлениях, событиях, измеряемых объектах и др. .

16а. Делать лабораторные анализы в больнице.

17а. Красить или расписывать стены помещений, поверхность изделий.

18а. Организовывать культпоходы сверстников или младших (в театры, музеи), экскурсии, туристические походы и т. п.

19а. Изготовлять по чертежам детали, изделия (машины, одежду, строить здания).

20а. Вести борьбу с болезнями растений, с вредителями леса, сада.

156. Художественно описывать, изображать события (наблюдаемые или представляемые).

166. Принимать, осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение.

176. Осуществлять монтаж зданий или сборку машин, приборов.

186. Играть на сцене, принимать участие в концертах.

196. Заниматься черчением, копировать чертежи, карты.

206. Работать на клавишных машинах (пишущей машинке, телетайпе).

Дальнейшее развитие идеи направленности интересов оптанта на определенный тип профессий отражено в методике «ОПТ» (опросник профессиональной готовности), разработанной Л. Н. Кабардовой.

Опросник ОПГ

Инструкция. Внимательно прочтите все 50 высказываний опросника. Прочитав каждое высказывание, ответьте на три нижеприведенных вопроса и оцените свои ответы в баллах (от 0 до 2):

1. Насколько хорошо вы умеете делать то, что написано в высказывании?

делаю, как правило, хорошо — 2 балла;
делаю средне — 1 балл;
делаю плохо, совсем не умею — 0 баллов.

2. Какие ощущения у вас возникали, когда вы это делали?

положительные (приятно, интересно, легко) — 2 балла;
нейтральные (все равно) — 1 балл;
отрицательные (неприятно, неинтересно, трудно) — 0 баллов.

3. Хотели бы вы, чтобы описанное в высказывании действие было включено в вашу будущую работу?

да — 2 балла;
все равно — 1 балл;
нет — 0 баллов.

Свои оценки в баллах занесите в «Таблицу ответов» (номер клетки в таблице соответствует номеру высказывания). В каждую клетку вы должны поставить баллы, соответствующие вашим ответам на все три вопроса. Для каждого высказывания вы оцениваете сначала ваше умение (1), затем — отношение (2), затем — желание (3). В этой же последовательности вы проставляете оценочные баллы. Если вы никогда не делали того, что описано в высказывании, то вместо баллов поставьте в клетку прочерки в первых двух вопросах (1 и 2) и попробуйте ответить только на первый вопрос

Читая высказывания, обязательно обращайте внимание на слова: «часто», «легко», «систематически» и др. Ваш ответ должен учитывать смысл этих слов.

Если из перечисленных в вопросе действий вы умеете делать что-то одно, то именно это действие вы и оцениваете тремя оценками. Работайте внимательно!

Тест ОПГ

1. Делать выписки, вырезки из различных текстов и группировать их по определенному признаку.
2. Выполнять практические задания на лабораторных работах по физике (собирать и составлять схемы, устранять в них неисправности, разбираться в принципе действия прибора и т. п.).
3. Длительное время (более одного года) самостоятельно выполнять все работы, обеспечивающие рост и развитие растений (поливать, удобрять, пересаживать и пр.).
4. Сочинять стихи, рассказы, заметки, писать сочинения, признаваемые многими интересными, достойными внимания.
5. Сдерживать себя, не «выплескивать» на окружающих свое раздражение, гнев, обиду, плохое настроение.
6. Выделять из текста основные мысли и составлять на их основе краткий конспект, план, новый текст.
7. Разбираться в физических процессах и закономерностях, решать задачи по физике.
8. Вести регулярное наблюдение за развивающимся растением и записывать данные наблюдений в специальный дневник.
9. Мастерить красивые изделия своими руками: из дерева, материала, металла, засушенных растений, ниток.
10. Терпеливо, без раздражения объяснять кому-либо, что он хочет знать, даже если приходится повторять это несколько раз.

11. Легко находить ошибки в письменных работах по русскому языку, литературе.

12. Разбираться в химических процессах, свойствах химических элементов, решать задачи по химии.

13. Разбираться в особенностях развития и во внешних отличительных признаках многочисленных видов растений.

14. Создавать законченные произведения живописи, графики, скульптуры.

15. Много и часто общаться с разными людьми, не уставая от этого.

16. На уроках иностранного языка отвечать на вопросы и задавать их, пересказывать тексты и составлять рассказы по заданной теме.

17. Отлаживать какие-либо механизмы (велосипед, мотоцикл), ремонтировать электротехнические приборы (пылесос, утюг, светильник).

18. Преимущественно свое свободное время тратить на уход и наблюдение за каким-нибудь животным.

19. Сочинять музыку, песни, имеющие успех у сверстников и взрослых.

20. Внимательно, терпеливо, не перебивая выслушивать людей

21. При выполнении заданий по иностранному языку без особых трудностей работать с иностранными текстами.

22. Налаживать и чинить электронную аппаратуру (приемник, магнитофон, телевизор, аппаратуру для дискотек).

23. Регулярно, без напоминания взрослых выполнять необходимые для ухода за животными работы: кормить, чистить (животное и клетки), лечить, обучать.

24. Публично, для многих зрителей разыгрывать роли, подражать, изображать кого-либо, декламировать стихи, прозу.

25. Увлекать делом, игрой, рассказом детей младшего возраста.

26. Выполнять задания по математике, химии, в которых требуется составить логическую цепочку действий, используя при этом различные формулы, законы, теоремы.

27. Ремонтировать замки, краны, мебель, игрушки.

28. Разбираться в породах и видах животных: лошадей, птиц, рыб, насекомых; знать их характерные внешние признаки и повадки.

29. Всегда четко видеть, что сделано писателем, драматургом, художником, режиссером, актером талантливо, а что нет, и уметь обосновать это устно или письменно.

30. Организовать людей на какие-либо дела, мероприятия.

31. Выполнять задания по математике, требующие хорошего знания формул, законов и умения их правильно применять при решении.

32. Выполнять действия, требующие хорошей координации движений и ловкости рук: работать на станке, электрической швейной машинке, производить монтаж и сборку из мелких деталей.

33. Сразу замечать мельчайшие изменения в поведении или внешнем виде животного или растения.

34. Играть на музыкальных инструментах, публично исполнять песни, танцевальные номера.

35. Выполнять работу, требующую обязательных контактов со множеством разных людей.

36. Выполнять количественные расчеты, подсчеты данных (по формулам и без них), выводить на основе этого различные закономерности, следствия.

37. Из типовых деталей, предназначенных для сборки определенных моделей, изделий, конструировать новые, придуманные самостоятельно.

38. Специально заниматься углубленным изучением биологии, ботаники, зоологии — читать научную литературу, слушать лекции, научные доклады.

39. Создавать на бумаге и в оригинале новые, интересные модели одежды, причесок, украшений, интерьера помещений, конструкторские новинки.

40. Влиять на людей, убеждать, предотвращать конфликты, улаживать ссоры, разрешать споры.

41. Работать с условно-знаковой информацией: составлять и рисовать карты, схемы, чертежи.

42. Выполнять задания, в которых требуется мысленно представить расположение предметов или фигур в пространстве.

43. Длительное время заниматься исследовательскими работами в биологических кружках, на биостанциях, в зоокружках и питомниках.

44. Быстрее и чаще других замечать в обычном необычное, удивительное, прекрасное.

45. Сопереживать людям (даже не очень близким), понимать их проблемы, оказывать посильную помощь.

46. Аккуратно и безошибочно выполнять «бумажную» работу: писать, выписывать, проверять, подсчитывать, вычислять.

47. Выбирать наиболее рациональный (простой, короткий) способ решения задачи: технической, логической, математической.

48. При работе с растениями или животными выполнять ручной физический труд, переносить неблагоприятные погодные условия, грязь, специфический запах животных.

49. Настойчиво, терпеливо добиваться совершенства в создаваемом или исполняемом произведении (в любой сфере творчества).

50. Говорить, сообщать что-либо, излагать свои мысли вслух.

Интерпретация результатов

Выбор наиболее предпочтительной для данного оптанта профессиональной сферы осуществляется на основе сопоставления сумм баллов по трем шкалам (умения, отношение, пожелания). Положительно оценивается такое сочетание, при котором высокие оценки при ответе на 300

вопросы 2 и 3 соотносятся с реальными умениями оптанта, т. е. с высокой оценкой по первой шкале. Например, соотношение трех оценок типа 10-12-11 благоприятнее, чем соотношение 3-18-12. Предпочтения оптанта в первом примере более обоснованны наличием у него соответствующих умений.

Обязательно анализируются высказывания, которые оптант оценил наибольшим количеством баллов, т. е. 2-2-2, а также высказывания, в которых две наивысшие оценки сочетаются со средней, т. е. 2-2-1 или 1-2-2. Это необходимо:

во-первых, для того, чтобы сузить профессиональную сферу до некоторых конкретных специальностей. Например, работа в области «человек — знаковая система» может осуществляться с «буквами, словами, текстами» (филолог, историк, редактор, переводчик и др.), с «математическими символами, цифрами» (программист, математик, экономист), с «чертежами, схемами» (чертежник, топограф и др.);

во-вторых, для того, чтобы выйти за пределы одной сферы на профессии, занимающие промежуточное положение между разными сферами. Например, учитель математики (человек и знак), модельер (художественный образ, человек).

Все выводы и гипотезы, сделанные профконсультантом в результате использования ОПГ, соотносятся с данными, полученными с помощью других психодиагностических методик.

Таблица ответов ОПГ

1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	'	'1
	1			" 2			3			4			5	

	6			7			8			9			10	
	11			12			13			14			15	
	16			17			18			19			20	
	21			22			23			24			25	
	26			27			28			29			30	
	31			32			33			34			35	
	36			37			38			39			40	
	41			42			43			44			45	
	46			47			48			49			50	
Ч -З			Ч - Т			ч- 1 г [			4- Х			Ч - * 1 [		

Профессиональную готовность определяют как субъективное состояние личности, означающее способность и желание заниматься данным видом профессиональной деятельности. Опросник построен на самооценке оптантами своих возможностей и умений. Профконсультант подсчитывает общую сумму баллов, которую набрали отдельно — «умения», отдельно — «отношение» и отдельно — «профессиональные пожелания». В результате профконсультант имеет наглядную картину предпочтений по каждому типу профессий. В любом случае предпочтения имеют высокие оценки на все три вопроса. Нулевые показатели не учитываются и могут быть приняты во внимание только при качественном анализе (см. конкретное содержание методики «ОПГ»).

Профессиональную направленность в сочетании с выраженностью целого ряда психофизиологических качеств, включая здоровье, можно определить и по специализированным методикам. Так, например, с помощью диагностического опросника «Человек-машина» можно произвести первичное определение пригодности

испытуемого для работы на транспорте. Эту методику используют для более глубокой профессиональной ориентации и при приеме на работу на должности, связанные с эксплуатацией техники.

Диагностическая методика «Человек — машина»

Инструкция. Ответить словами «да» или «нет» в зависимости от того, как это соотносится с собственным жизненным опытом. За каждый ответ, совпадающий с ключом, начисляется один балл. Всего надо ответить на 55 вопросов, объединенных в 11 групп по следующим оцениваемым параметрам:

1 — интерес к технике;
2 — физическое развитие;
3 — наличие чувства ответственности;
4 — быстрота принятия решения;
5 — состояние здоровья;
6 — внимание;
7 — психологическая устойчивость;
8 — наличие чувства самосохранения;
9 — устойчивость к внешним раздражителям;
10 — склонность к однообразной работе;
11 — техническая грамотность.

Испытуемый проставляет свои ответы в специальном листе, после чего профконсультант по специальному ключу подсчитывает общую сумму по каждому из 11 параметров. Если испытуемый набрал не менее 3 баллов, его рекомендуют к обучению и работе по специальности.

«Ключ»

При ответах «да» на вопросы: 1, 2, 3, 4, 10, 11, 12, 13, 14, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 37, 44, 45, 46, 48, 50, 51, 52, 54, 55 и «нет»: 6, 7, 8, 9, 15, 17, 18, 19, 25, 31, 35, 36, 39, 40, 41, 42, 43, 47, 53 присваивается один балл. При любом ответе «нет» на вопросы 16, 27, 38 и «да» на вопросы 5, 49 следует предложить испытуемому пройти углубленное медицинское обследование.

Вопросы к диагностической методике «Человек — машина»

1. Нравится ли вам смотреть на дорогу через ветровое стекло автомобиля?
2. Сможете ли вы пробежать 1 км?
3. Всегда ли вы доводите начатое дело до конца?
4. Часто ли вам удается поймать случайно задетые столовые приборы (ложку, чашку, тарелку и т. п.)?
5. Существуют ли у вас боли (тяжесть) в пояснице (спине)?

6. Вы человек рассеянный?
7. Часто ли вы ругаетесь с кем-либо в общественных местах? (транспорт, магазины и т. д.)?
8. Любите ли вы рисковать?
9. Пугают ли вас резкие звуки?
10. Любите ли вы работать самостоятельно?
11. Любили ли вы в школе уроки труда?
12. Любите ли вы читать о путешествиях?
13. Поднимите ли вы груз весом 16 кг?
14. Вы человек обязательный?
15. Может ли вас шокировать неожиданная ситуация?
16. Хорошо ли вы различаете цвета?
17. Часто ли вы теряете предметы быта?
18. Легко ли вас вывести из равновесия?
19. Любите ли вы играть в азартные игры?
20. Можете ли вы нормально выполнять работу, когда включен приемник, магнитофон?
21. Нравится ли вам однообразная работа?
22. Сможете ли вы разобраться в несложном техническом чертеже?
23. Доставляет ли вам удовольствие разбираться в техническом устройстве машины?
24. Любите ли вы заниматься спортом?
25. Вы бы поехали на красный свет?
26. Умеете ли вы полностью расслабляться?
27. Хорошее ли у вас зрение?
28. Умеете ли вы сосредоточиться на одном деле?
29. Вы человек выдержанный?
30. Умеете ли вы себя вовремя остановить, когда видите, что у вас ничего не получается?
31. Часто ли вы забываете выключить чайник, кран в ванной, закрыть квартиру и т. п.?
32. Любите ли вы созерцать природу, красивые строения и т. п.?
33. Нравится ли вам читать, слушать, смотреть фильмы о научно-технических достижениях, устройстве и эксплуатации техники?
34. Нравится ли вам управлять техническим средством?
35. Утомляют ли вас путешествия?
36. Уйдете ли вы спокойно с работы, не выполнив задание на день?
37. Вы быстро выполняете порученную работу?
38. Хорошо ли вы видите ночью?
39. Легко ли вас отвлечь от какого-либо занятия?
40. Вы часто ссоритесь по пустякам?

41. Следуете ли вы поговорке «Грудь в крестах или голова в кустах»?
42. Вы часто отвлекаетесь на посторонние дела?
43. Вас утомляет монотонная работа?
44. Доставляет ли вам удовольствие что-нибудь изобретать и конструировать?
45. «Любит» ли вас техника?
46. Любите ли вы физическую работу?
47. Часто ли вы опаздываете на работу, занятия, встречу и т. п.?
48. Вы человек подвижный?
49. Вызывает ли у вас отвращение запах бензина?
50. Вы человек внимательный?
51. Умеете ли вы сдерживать эмоции?
52. Присуще ли вам чувство самосохранения?
53. Случалось ли, что, задумавшись, вы проходили подъезд своего дома, не замечали идущего навстречу знакомого и т. п.?
54. Вы человек усидчивый?
55. Нравится ли вам разбираться в устройстве бытовых электро-и радиоприборов?

Профессиональная направленность может выражаться также в направленности на определенный вид деятельности. Предлагаем методику, составленную О. Б. Годлиник, которая ориентирована на разные виды инженерной деятельности.

Направленность на вид инженерной деятельности (методика О. Б. Годлиник)

Вошедшие в методику утверждения описывают характерные элементы 4 основных видов инженерной деятельности:

1. Научно-исследовательская деятельность: планирование и проведение экспериментов для проверки научных гипотез, догадок, выявления закономерностей;
поиск оптимальных решений научных и технических проблем, формулировка новых задач.

2. Проектно-конструкторская деятельность:
внесение усовершенствований в конструкцию технических устройств;
проектирование, конструирование новых приборов, машин, механизмов.

3. Производственная (эксплуатационная) деятельность: обеспечение эффективной, безаварийной работы сложных технических устройств;
эксплуатация машин, механизмов, приборов (управление, слежение,

регулирование).

4. Организаторская деятельность:

организация, планирование, координация производственной деятельности людей;

разработка и внедрение в производство современных форм и способов организации труда.

Тест

Инструкция. Труд инженера разнообразен. Какие из приведенных ниже видов инженерной деятельности более привлекательны, предпочтительны для вас, в большей мере соответствуют вашим склонностям и интересам?

Сравнения производите попарно. Из каждой пары выберите более привлекательный вид деятельности и соответствующую букву запишите на листе для ответов рядом с номером сравниваемой пары.

А 1

1. Планировать и проводить эксперименты для проверки научных гипотез, догадок, выявления закономерностей
2. Проектировать, конструировать новые приборы, машины, механизмы
3. Обеспечивать эффективную, безаварийную работу сложных технических устройств
4. Разрабатывать и внедрять в производство современные формы и способы организации труда
5. Эксплуатировать машины, механизмы, приборы (управлять, следить, регулировать)
6. Искать оптимальные решения научных и технических проблем, формулировать новые задачи
7. Обеспечивать эффективную, безаварийную работу сложных технических устройств
8. Разрабатывать и внедрять в производство современные формы и способы организации труда
9. Проектировать, конструировать новые приборы, машины, механизмы
10. Планировать и проводить эксперименты для проверки науч-ных гипотез, догадок, выявлять закономерности
11. Разрабатывать и внедрять в производство современные формы и способы организации труда
12. Проектировать, конструировать новые приборы, машины, механизмы

В 2

Эксплуатировать машины, механизмы, приборы (управлять, следить, регулировать)

Организовывать, планировать, координировать производственную деятельность людей

Вносить усовершенствования в конструкцию технических устройств

Искать оптимальные решения научных и технических проблем, формулировать новые задачи

Организовывать, планировать, координировать производственную деятельность людей

Вносить усовершенствования в конструкцию технических устройств

Искать оптимальные решения научных и технических проблем, формулировать новые задачи

Вносить усовершенствования в конструкцию технических устройств

Эксплуатировать машины, механизмы, приборы (управлять, следить, регулировать)

Организовывать, планировать, координировать производственную деятельность людей

Обеспечивать эффективную, безаварийную работу сложных технических устройств

Планировать и проводить эксперименты для проверки научных гипотез, догадок, выявлять закономерности

Окончание

А 1

13. Искать оптимальные решения научных и технических проблем, формулировать новые задачи
14. Вносить усовершенствования в конструкцию технических устройств
15. Эксплуатировать машины, механизмы, приборы (управлять, следить, регулировать)
16. Организовывать, планировать, координировать производственную деятельность людей
17. Обеспечивать эффективную безаварийную работу сложных технических устройств
18. Искать оптимальные решения научных и технических проблем, формулировать новые задачи
19. Обеспечивать эффективную, безаварийную работу сложных технических устройств
20. Разрабатывать и внедрять в производство современные формы

и способы организации труда
21. Планировать, проводить эксперименты для проверки научных гипотез, догадок, выявлять закономерности
22. Проектировать, конструировать новые приборы, машины, механизмы
23. Разрабатывать и внедрять в производство современные формы и способы организации труда
24. Вносить усовершенствования в конструкцию технических устройств

В 2

Эксплуатировать машины, механизмы, приборы (управлять, следить, регулировать)

Организовывать, планировать, координировать производственную деятельность людей

Вносить усовершенствования в конструкцию технических устройств

Искать оптимальные решения научных и технических проблем, формулировать новые задачи

Организовывать, планировать, координировать производственную деятельность людей

Проектировать, конструировать новые приборы, машины,
механизмы

Планировать и проводить эксперименты для проверки научных гипотез, догадок, выявлять закономерности

Проектировать, конструировать новые приборы, машины, механизмы

Разрабатывать и внедрять в производство современные формы и способы организации труда

Обеспечивать эффективную, безаварийную работу сложных технических устройств

Обеспечивать эффективную, безаварийную работу сложных технических устройств

Планировать и проводить эксперименты для проверки научных гипотез, догадок, выявлять закономерности

Воспользовавшись таблицей, подсчитайте, сколько раз вы выбрали тот или иной вид инженерной деятельности.

Вид дятелъности

Научно-исследовательская	Проектно-конструкторская

1А	2А
4Б	ЗБ
6А	6Б
7Б	8Б
10А	9А
12Б	12А
13А	14А
16Б	15Б
18А	18Б
19Б	20Б
21А	22А
24Б	24А

Производственная	Организаторская
1Б	2Б
ЗА	4А
5А	5Б
7А	8А
9Б	10Б
11Б	НА
13Б	14Б
15А	16А
17А	17Б
19А	20А
22Б	21Б
23Б	23А

Проанализируйте свои выборы.

Можно ли на основании подсчета результатов выявить ведущую направленность (9-12 баллов)?

Для определения общей профессиональной ориентации хорошо использовать ориентировочную анкету, предложенную Н. М. Пейсаховым.

Тест

Инструкция. Ответьте, пожалуйста, на вопросы анкеты. На каждый пункт возможны три ответа, обозначенные буквами А, Б, С. Из ответов выберите тот, который лучше всего выражает вашу точку зрения. Над вопросами не думайте слишком долго: первый выбор

бывает обычно самым лучшим.

1. Самое большое удовлетворение в жизни дает: А. Оценка работы. Б. Сознание того, что работа выполнена хорошо. С. Сознание, что находишься среди друзей.

2. Если бы я играл в футбол, то хотел бы быть: А. Тренером, который разрабатывает тактику игры. Б. Известным игроком. С. Выбранным капитаном команды.

3. Лучшими преподавателями являются те, которые: А. Имеют индивидуальный подход. Б. Увлечены своим предметом и вызывают интерес к нему. С. Создают в коллективе атмосферу, в которой можно не бояться высказать свою точку зрения.

4. Учащиеся оценивают как самых плохих преподавателей тех, которые: А. Не скрывают, что некоторые люди им несимпатичны. Б. Вызывают у всех дух соревнования. В. Производят впечатление, что предмет, который они преподают, их не интересует.

5. Я рад, когда мои друзья: А. Помогают другим, когда для этого предоставляется случай. Б. Всегда верны и надежны. С. Интеллигентны и у них широкие интересы.

6. Лучшими друзьями считаю тех: А. С которыми хорошо складываются взаимные отношения. Б. Которые могут больше, чем я. С. На которых можно положиться.

7. Я хотел бы быть известным, как те: А. Кто добился жизненного успеха. Б. Может сильно любить. С. Отличается дружелюбием и доброжелательностью.

8. Если бы я мог выбрать, я хотел бы быть: А. Научным работником. Б. Начальником отдела. С. Опытным летчиком.

9. Когда я был ребенком, я любил: А. Игры с друзьями. Б. Успехи в делах. С. Когда меня хвалили.

10. Больше всего мне не нравится, когда: А. Встречаю препятствия при выполнении возложенной на меня задачи. Б. В коллективе ухудшаются товарищеские взаимоотношения. С. Меня критикует мой начальник.

11. Основная роль школ должна заключаться в: А. Подготовке учеников к работе по специальности. Б. Развитии индивидуальных способностей и самостоятельности. С. Воспитании в учениках качеств, благодаря которым они могли бы ужиться с людьми.

12. Мне не нравятся коллективы, в которых: А. Недемократическая система. Б. Человек теряет индивидуальность в общей массе. С. Невозможно проявление собственной инициативы.

13. Если бы у меня было больше свободного времени, я бы использовал его: А. Для общения с друзьями. Б. Для любимых

дел и самообразования. С. Для беспечного отдыха.

14. Мне кажется, что я способен на максимальное, когда: А. Работаю с симпатичными людьми. Б. У меня работа, которая меня удовлетворяет. С. Мои усилия достаточно вознаграждены.

15. Я люблю, когда: А. Другие меня ценят. Б. Чувствую удовлетворение от исполненной работы. С. Приятно провожу время с друзьями.

16. Если бы обо мне писали в газетах, мне хотелось бы, чтобы: А. Отметили дело, которое я выполнил. Б. Похвалили меня за мою работу. С. Сообщили о том, что меня избрали в комитет или бюро.

17. Лучше всего я учился бы, когда преподаватель: А. Имел бы ко мне индивидуальный подход. Б. Стимулировал бы меня на более интенсивный труд. С. Вызывал бы на дискуссию по разбираемым вопросам.

18. Нет ничего хуже, чем: А. Оскорбление личного достоинства. Б. Неуспех при выполнении важной задачи. С. Потеря друзей.

19. Больше всего я ценю: А. Личный успех. Б. Общую работу. С. Практические результаты.

20. Очень мало людей: А. Действительно радуются выполненной работе. Б. С удовольствием работают в коллективе. С. Выполняют работу по-настоящему хорошо.

21. Я не переношу: А. Ссоры и споры. Б. Отметание всего нового. С. Людей, ставящих себя выше других.

22. Я хотел бы: А. Чтобы окружающие считали меня своим другом. Б. Помогать другим в общем деле. С. Вызывать восхищение других.

23. Я люблю начальство, когда оно: А. Требовательно. Б. Пользуется авторитетом. С. Доступно.

24. На работе я хотел бы: А. Чтобы решения принимались коллективно. Б. Самостоятельно работать над решением проблемы. С. Чтобы начальник признал мои достоинства.

25. Я хотел бы прочитать книгу: А. Об искусстве хорошо уживаться с людьми. Б. О жизни известного человека. С. Типа «Сделай сам».

26. Если бы у меня были музыкальные способности, я хотел бы быть: А. Дирижером. Б. Солистом. С. Композитором.

27. Свободное время с наибольшим удовольствием провожу: А. Смотря детективные фильмы. Б. В развлечениях с друзьями. С. Занимаясь своими увлечениями.

28. При условии одинакового финансового успеха я бы с удовольствием: А. Выдумал интересный конкурс. Б. Выиграл в конкурсе. С. Организовал конкурс и руководил им.

29. Для меня важнее всего знать: А. Что я хочу сделать. Б. Как достичь цели. С. Как привлечь других к достижению моей цели.

30. Человек должен вести себя так, чтобы: А. Другие были довольны им. Б. Выполнять прежде всего свою задачу. С. Не нужно было его укорять за работу.

Подсчет результатов

Эта анкета определяет направленность личности, основную жизненную ориентацию человека, которая может быть трех типов:

ЛН — личная направленность, создается преобладанием мотивов собственного благополучия, стремлением к личному первенству, престижу. В работе такой человек видит прежде всего возможность удовлетворить свои притязания вне зависимости от интересов других сотрудников.

ВД — направленность на взаимные действия, имеет место тогда, когда поступки человека определяются потребностью в общении, стремлением поддерживать хорошие отношения с товарищами по работе.

НЗ — деловая направленность, отражает преобладание мотивов, порождаемых самой деятельностью, обычно такой человек стремится сотрудничать с коллективом и добиваться наибольшей продуктивности группы.

В таблице указано, какие варианты ответов соответствуют каждому из типов направленности. Сопоставьте с вашими ответами:

За ответ, указанный в ключе по данному виду направленности, приписывайте 2 балла. Затем подсчитайте количество двоек и запишите под рубриками ЛН, ВД, НЗ. Вычислите количество баллов для каждого вида направленности. Таким образом вы определите ведущую направленность.

В историческом плане идеи профессиональной психодиагностики занимали человечество еще в Древнем Вавилоне и Египте. Например, чтобы оценить кандидатов на роль жрецов, их проверяли на умение слушать и молчать, находиться в мрачном подземелье в полном одиночестве, преодолевать страх перед огнем и водой.

В Древнем Китае система проверки способностей лиц, желающих стать государственными чиновниками, включала 6 показателей: стрельбу из лука, верховую езду, умение считать, писать, понимать музыку и знание ритуалов. Каждые три года чиновники экзаменовались у самого императора, подтверждая таким способом

свою эрудированность.

Особенно важными считались интеллектуальные способности. Например, Пифагор, великий математик Древней Греции, утверждал, что человек, не сумевший быстро решить математическую задачу, не может рассчитывать на дальнейшее профессиональное продвижение: «Не из каждого дерева можно выточить Меркурия».

Первые методы тестирования, проверки индивидуальных различий были сформулированы английским ученым Фрэнсисом Гальтоном в 1884-1885 гг. В его лаборатории каждый мог за небольшую плату проверить и оценить 17 показателей психических свойств.

В научном плане профессиональная психодиагностика основывается на оценке устойчивых психических свойств человека, которые позволяют прогнозировать его поведение. Любая профессиональная деятельность характеризуется определенными требованиями к индивидуальным особенностям работников: вниманию, памяти, особенностям мышления, эмоциональной устойчивости, психомоторным показателям и т. д. Иными словами, каждый вид профессиональной деятельности предполагает наличие у работника определенных профессионально важных качеств (ПВК), которые, в принципе, могут быть определены с помощью достаточно валидных тестов. Чаще всего тесты используются для прогнозирования пригодности при профессиональном отборе. Если же необходимость в профессиональном отборе отсутствует, то психодиагностические методы могут быть использованы для рационального распределения обследуемых по наиболее подходящим для них местам работы. Так, в рамках одного из самых важных разделов психологии труда возникает новая дисциплина — акмеография, как выявление возможного достижения человеком собственных профессиональных вершин в избранном виде деятельности. Профессиография и акмеография составляют основу для прогнозирования наиболее успешных профессиональных ролевых характеристик человека.

Профессионально важные качества при всем разнообразии видов профессиональной деятельности могут быть сгруппированы по нескольким уровням: психофизиологическому, психологическому и социально-психологическому.

Психофизиологические качества отражают свойства нервной системы, ее силу, динамичность, лабильность, подвижность. Особенности скорости протекания психических процессов, например, мышления, времени простой и сложной реакции, устойчивости и переключаемости внимания, могут стать противопоказаниями для

выполнения некоторых видов деятельности. Особенно важными становятся выявленные психофизиологические качества в условиях ответственной, напряженной, требующей быстрого реагирования деятельности операторского типа (водители транспорта, летчики, космонавты).

Психологический уровень определяется закономерностями познавательной, эмоциональной и волевой сфер человека, его сенсорно-перцептивными особенностями, интеллектуальными, моторными, речевыми, личностными.

На социально-психологическом уровне определяются закономерности явлений психики, обусловленные включением человека в различные социальные связи: процессы социализации и адаптации, коммуникативные способности, психологическая совместимость, конфликтность, социальные установки.

Профессионально важные качества обязательно сопоставляются с успешностью профессиональной деятельности, оцененной также по целому ряду показателей. Очень важным критерием является обучаемость профессиональным навыкам и знаниям, способность «схватывать на лету». Если же процесс обучения затруднен и сопровождается большим количеством ошибок, низким самоконтролем, субъективно выраженной напряженностью и дискомфортом, то, очевидно, данная профессия не относится к числу рекомендуемых. Вообще субъективное чувство удовлетворения своими результатами и достаточно высокая самооценка также выступают в качестве критериев успешности, особенно если совпадают с внешней экспертной оценкой.

Критерии успешности могут прямо отражать скорость и качество профессиональной деятельности, включая интеллектуальную. Так, например, при аттестации научных работников обязательно требуются сведения о научных публикациях за последние 5 лет, научные отчеты, авторские свидетельства.

Профессиональную успешность могут отражать и административные акты: поощрения, взыскания, продвижение по службе, перевод на другое место работы или увольнение.

Продолжительность работы по специальности и наличие профессионального опыта зачастую являются решающими критериями, например, при приеме на новую работу. Это заметно по многим рекламным объявлениям, хотя, с нашей точки зрения, опыт может быть и отрицательным. Сейчас при введении контрактной системы с фиксированной продолжительностью рабочего периода показатель продолжительности работы, тем более на одном предприятии,

становится не зависящим от свойств работника.

Критерии успешности профессиональной деятельности достаточно подвижны, поскольку отражают разные ее этапы: от научения до накопления профессионального опыта. Поэтому прогнозирование профессиональной успешности может быть основано только на использовании различных методов в различных обстоятельствах и ситуациях.

В целом профессиональная психодиагностика использует различные методы — от наблюдения, анализа биографии, эксперимента до тестирования, в том числе проективного, и анализа конкретной профессиональной деятельности. Психодиагностический масштаб может быть получен только с помощью системного подхода, предполагающего многоуровневый взаимосвязанный характер реальных процессов.

Проведение психодиагностических обследований предполагает обязательное соблюдение ряда этических правил и норм.

Очень важным является принцип добровольности при обследовании, сообщение обследуемому целей изучения, информирование его о том, кто будет ознакомлен с полученными данными. Все используемые психодиагностические методики не должны попадать в руки непрофессионалов.

Рекомендуемая литература

1. Обозов И. И. Психологическое консультирование. СПб., 1992.

2. Первичная психологическая консультация / Под ред. Л. А. Головей. СПб., 1995.

3. Памятка профконсультанту / Под ред. Р. В. Кавериной. Л., 1986.

Часть 7. УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Глава 1. Управленческое консультирование как специфическая деятельность

Управленческое консультирование во всем мире довольно давно стало привычной формой помощи самым разным фирмам, различным по размерам, финансовой мощи, длительности функционирования на рынке и распространению по странам и континентам. Причем совсем необязательно фирма, прибегающая к помощи, находится в бедственном положении. Помощь может потребоваться при переходе к новому товару, продукции или технологии, новой организационной структуре или новому рынку. Интуитивно понятно, что речь идет об

анализе деятельности, диагнозе состояния и совете относительно некоторой стороны деятельности фирмы, сначала в том виде, как это представляется ее руководству, т. е. тому, кто выполняет в фирме анализ ситуации и принимает решение об обращении к консультанту. Это решение очень важно во всех отношениях. Тут налицо целый ряд очевидных, но оттого не менее серьезных трудностей, в основном психологического порядка: надо преодолеть целый ряд внутренних барьеров.

Стремительное развитие новых отношений, появление большого числа фирм, которыми руководят люди, еще недавно и не помышлявшие чем-то управлять, бурный рост капитала и персонала этих фирм очень часто ставят их руководителей в весьма тяжелые условия функционирования. Ситуация финансово-экономического и производственного взаимодействия в сочетании с социально-политическими и культурными особенностями в нашей стране совершенно уникальна и чрезвычайно динамична. Причем предсказать характер динамики можно лишь на довольно короткие интервалы времени. С другой стороны, каждый руководитель видит обстановку как бы из своего «окопа», с большой осторожностью относясь к представлениям партнеров и конкурентов, опасаясь и некомпетентности, и прямого обмана, и криминального оборота событий.

Ограниченность опыта руководства вполне логично приводит к объективной потребности в получении помощи в видении ситуации со стороны с учетом опыта фирм, находившихся в аналогичных положениях. Нестабильность общей ситуации сочетается с вполне предсказуемыми изменениями в фирмах, связанными с этапами их организационного развития. Однако от понимания необходимости преодоления препятствий или трудностей развития организации до осознания необходимости прибегнуть к помощи и 'тем более до принятия решения о ней — дистанция огромного размера. И первое препятствие на этом пути — отсутствие знаний о консультировании, о том, что может управленческое консультирование вообще и в настоящих условиях в частности.

Что же такое управленческое консультирование?

Первая особенность управленческого консультирования в том, что это некоторый процесс, в котором взаимодействуют в общем случае две стороны: объект консультирования и «консультант». Стороны могут быть конкретными индивидами или организациями. Соответственно, это люди, представляющие либо себя, либо организацию, либо и то, и другое. Между ними возникают,

складываются и развиваются определенные отношения. Один обращается за помощью и, следовательно, доверяет и доверяется, другой берет на себя некоторые обязательства, в частности, обратить свою компетентность на пользу тому, кто доверился. Понятно, что эти отношения переживают моменты различного напряжения, и не исключен их разрыв, который совсем не обязательно сопровождается официальными процедурами и прекращением работы. Он может проявляться в резком снижении взаимодействия, пристрастном учете «цены» оказанных услуг, снижении доверия. Между сторонами существует некий психологический контракт, который невозможно зафиксировать в договоре — это нечто живое, и правомерна фиксация лишь весьма узкого числа аспектов. Обычно договор заключается в устной форме, но деликатные переговоры на тему совместных ожиданий от предстоящей работы происходят на всем ее протяжении.

В процессе работы необходимо крайне внимательно отслеживать нюансы динамики отношений. Для консультанта это стержневой момент: только при наличии достаточной мотивации можно рассчитывать на серьезное творческое участие заказчика в решении его собственных проблем. К сожалению, типично обратное: потребительское отношение, когда заказчик ждет от консультанта некоего магического рецепта, который поможет решить все проблемы без особых усилий с его стороны. Если консультант допустит такую позицию заказчика, то очень быстро окажется в положении виноватого, поскольку взвалит на себя ответственность за то, за что он отвечать не может по сути их отношений.

И вот здесь мы отмечаем вторую особенность консультирования: консультант не отвечает за выполнение задачи. Он, в принципе, не должен и не может ее выполнить — он только «гость», он не работник фирмы, не начальник и не хозяин. Заказчик на уровне сознания все это понимает, но часто неосознанно стремится переложить моменты, имеющие скорее отношение к исполнению, на консультанта и таким образом относить неудачные результаты внедрения на счет консультанта, снимая с себя всякую ответственность. И если консультанту очень хочется увидеть воплощение своих рекомендаций, то он легко может попасть в эту непреднамеренную ловушку. Мы отмечаем это потому, что подобные моменты часты в консультировании. Довольно традиционным является понимание консультирования как помощи специалистов в выявлении проблемы, сборе необходимой информации, анализе проблемы, синтезе, как условии поиска возможных решений,

разработке предложений, общении с людьми для понимания их позиций и особенностей видения ситуации, планировании изменений; видении возможного сопротивления изменениям, планировании способов его преодоления, передаче его опыта.

Преимущество консультанта в том, что он наблюдает жизнь различных фирм в различные периоды их развития и в различных обстоятельствах. Поэтому консультант может видеть такие моменты функционирования организации, которые практически не видны ее сотрудникам, поскольку они ко многим фактам настолько привыкли, что не в состоянии их выделить и заметить. Не менее важно и то, что многие годы труда в определенной обстановке закрепляют уверенность в оптимальности существующего стиля работы, а другие варианты вызывают неприятие и сопротивление. Консультант лишен этой инерционности, он видит разные стили и возможности решать одну и ту же задачу, его видение более свободно. Настоящей проблемой для него является передача этого ощущения свободы, веера возможностей при работе с консультируемым. Результаты работы могут представляться в виде рекомендаций или советов. Тут важно все: что советовать, кому, каким образом, когда и в какой момент. Такая форма, как содействие исполнению, наиболее близка к участию и требует большой осторожности.

Свобода консультанта — важнейший фактор эффективности его усилий. Его независимость — тот фундамент, который позволяет ему и видеть, и действовать продуктивно. Но заказчик часто неосознанно (а иногда и вполне сознательно) старается как-то «привязать» консультанта, поставить его в зависимость от фирмы или от себя. Это особенно видно в фирмах, имеющих малый консультационный опыт, к каковым в большинстве своем относятся наши фирмы. Научиться ценить свободу консультанта в процессе его работы в фирме и действительно ее обеспечивать совсем не простая задача. Важность этого обстоятельства подчеркивается разработанностью аспектов обеспечения независимости консультанта, среди которых выделяют следующие. Финансовая независимость — обеспечение размеров и надежной процедуры оплаты. Консультанту безразлично, что и как будет закупать клиент, а также должны быть безразличны для текущей работы перспективы возобновления работы с клиентом. Административная независимость — консультант не подчиняется клиенту и любым его административным решениям. Это непросто, но осуществимо. Политическая независимость — консультант не может подвергаться никакому косвенному давлению с целью направлять его деятельность. Это наиболее трудно выполнимое условие, особенно в

наших обстоятельствах. Эмоциональная независимость — консультант сохраняет свою эмоциональную свободу, не привязываясь к клиенту и не привязывая его к себе, оставляя клиенту свободу принимать решения, а себе — свободу видеть, что объективно происходит.

Глава 2. Руководитель как заказчик и клиент

Остановимся на одной из ключевых фигур управленческого консультирования. Руководитель предприятия выступает как человек, принявший решение о привлечении консультанта. Кто бы ни был инициатором этой идеи, последнее слово за тем, кто в данной организации имеет на это право. Потом кто-то или он же поручил сотруднику связаться с консультативной фирмой или с конкретным консультантом. При первом контакте важно все: звонит ли сам руководитель, или его заместитель, или секретарь. Степень конфиденциальности проблемы и серьезность отношения к предстоящему влияют на выбор способа связи. Для консультанта эти первые моменты чрезвычайно существенны, так как в этот период закладываются основы отношений. Руководитель должен приложить все усилия, чтобы с приглашенным независимым профессионалом сложились отношения, которые позволят осуществить эффективное вмешательство.

Некоторые руководители, начиная процедуру консультирования, преследуют цели корпоративной политики или не уверены в целесообразности консультирования и хотят посмотреть, как оно «пойдет», и вполне могут ограничиться получением письменного отчета, хорошо оплатить работу и положить отчет под сукно. Возможен и другой вариант, когда руководитель не может работать без перемен, они ему нужны, как воздух, чисто психологически, или это привычный способ проявлять активность. При этом на подсознательном уровне он уверен, что в организации все идет как надо, но «зуд» перемен для него невыносим. Перед консультантом возникает неприятная дилемма — сказать руководителю, что тут ничего не надо менять и лишиться хорошего заказа или сделать вид, что он ничего не замечает и подыграть заказчику. В последнем, достаточно невинном на первый взгляд случае, под угрозой реноме консультанта и даже консультативной организации, если он ее представляет. Возможен и другой типичный вариант. Руководитель хочет получить только «диагноз»: что в организации не так, что надо изменить, кого желательно «изменить», заменить или обучить. Это ему кажется понятным и действительно необходимым, и за это он готов хорошо платить. Но вот о том, как проводить изменения, как их

планировать, как минимизировать сопротивление людей и организаций, он не думает, либо потому, что ничего об этом не знает, или мало знает, или знает, но полагается на интуицию. Тогда консультант должен по крайней мере убедиться, что руководитель понимает последствия своей позиции и всю ответственность берет на себя, ни сознательно, ни манипулятивно не перекладывая ее на консультанта.

Иногда консультанта призывают как авторитетного специалиста со стороны, который поддержит программу, разработанную руководством. Наконец, руководитель может стремиться разрешить свои собственные психологические проблемы, рассматривая это для себя (и не афишируя) как основную задачу консультирования. Ничего негативного в таком подходе нет: в организации очень многое зависит от психологического состояния руководителя и имеет смысл вкладывать средства в его развитие. Но перед консультантом стоит нелегкая задача догадаться об этом. Вариантов скрытых мотивов у руководителя много. Знать об этом разнообразии возможностей важно и руководителю, и консультанту. Но, если для руководителя это желательно, то для консультанта — необходимо. Его профессионализм, в частности, и состоит в умении разобраться в истинных мотивах руководителя. Если он этого не сделает, осложнится или станет невозможной совместная эффективная работа. Одна из наиболее распространенных ситуаций — пассивность руководителя. Точнее, он активен как заказчик при формулировании осознаваемых контуров проблемы, но пассивен, когда становится клиентом. Он не понимает, что это взаимодействие эффективно только при активном, открытом и творческом сотрудничестве, при полном взаимном доверии и уважении. Это принципиально совместный труд. Оба учатся друг у друга и взаимно настраиваются. Но именно это часто не понимается и не принимается: «Зачем я ему плачу, если сам должен работать».

Чтобы изменять процессы в организации, надо что-то изменять в людях, а это возможно, только если изменения происходят и в самом их инициаторе. Активность же, изменяющая человека изнутри, в любом случае является только потоком собственной внутренней психической энергии, как бы переключаемой в разные психические области и каким-то образом моделируемой. Консультант может как специалист, психолог-тренер указать «узор» и помочь управлять этим потоком внутренней активности сообразно поставленной задаче. Но для этого у клиента должен быть мотив — желание, стремление к изменению, «запустить» и усиливать его — это забота клиента и его

свобода. Консультант может работать только «через» клиента, помогая ему изменяться. Конечно, можно запустить этот внутренний луч и модулировать его силу, но в таком случае клиент попадает в сильнейшую психологическую зависимость от консультанта и в определенном срезе действительности теряет самостоятельность, свободу выбора. Такая ситуация не приведет ни к чему хорошему, потому что только сам клиент знает детали решения проблемы, обстоятельства, свои возможности, людей и меру необходимого. Консультант этого не знает. Он имеет видение, определенные акценты и ракурсы членения ситуации, непривычные для клиента. Клиент их не видит, как наблюдатель сразу не различает контуров зверя в ветвях «загадочной» картинки, а потом вдруг их видит ясно — прозрел!

Руководитель не всегда осознает, что он одновременно (или последовательно) выполняет разные роли: заказчика и клиента. Как заказчик он должен сформулировать проблему, чтобы формализовать ее в договоренности. При этом и заказчик, и исполнитель только обозначают проблему, хотя руководитель часто уверен, что он ее понимает, а то, что обозначено — это пусть неполный, но эскиз проблемы. Консультант же знает, что обозначенное — это только симптом, возможно, «фасад» проблемы, а сама проблема может состоять совершенно из других компонентов и с совсем другими участниками. Это изначальное различие весьма существенно и может привести к серьезному непониманию и даже конфронтации уже на самых первых этапах контактирования, что вызывает напряженность и сужение анализируемого поля. Если эту опасность видеть и принимать во внимание, ее легче преодолеть.

В самом начале очень важно выработать общий взгляд на некоторое поле проблем и способов взаимодействия. В положении заказчика есть много сложностей, но остановимся на одной: как договариваться? Здесь важны два момента: вопрос о гарантиях и формах фиксации договоренности. Нередко заказчик хочет гарантий результатов, не совсем отчетливо понимая, что имеется в виду как под результатами, так и гарантиями. Когда речь идет о человеческой системе, трудно сформулировать и тем более измерить результаты. Еще сложнее определить темпы вмешательства и проявления изменений. Результат правильнее определить как желаемое будущее, как луч направления. А что будет достигнуто, это очень многофакторный процесс, который будет продолжаться и после ухода консультанта из организации. С другой стороны, поскольку работа ведется совместно, очень непросто ответить на вопрос: за что

действительно отвечает только консультант? А с третьей — надо ли это выделять, проводить разграничительные линии в том, что станет ясным лишь в процессе совместной деятельности. Но вот наступает момент, когда взаимное видение достигнуто. Возникает вопрос о форме фиксации: договор, письмо-договор, письменный контракт или устно. Очень распространен устный договор, когда фиксируются только финансовые условия, порядок расчетов, временные факторы и подчиненность. Устная договоренность как демонстрация доверия — это неплохой взаимный вклад. Детальная, юридически проработанная форма договора тоже употребляется, но навряд ли она имеет особые преимущества. Наиболее важен психологический контакт. Деловые, социальные, финансовые, организационные аспекты должны сочетаться с психологическими.

Следующий вопрос о том, что происходит с заказчиком на протяжении процесса консультирования. Заказчик становится на какое-то время исполнителем совместно принятых с консультантом (или даже рекомендуемых консультантом) решений, часто связанных с процедурной стороной консультирования. С момента появления консультанта (или даже консультирования) предстоящие события вызывают сильнейший интерес в организации. Начинается он с интереса секретаря и касается буквально всех сторон визита: сколько времени длится разговор руководителя и консультанта, наедине ли, кого вызывали? Присутствует ли кто-то при подписании договора? Как отдается распоряжение об оплате главному бухгалтеру? Как прощаются с консультантом после заключения договора? Какое настроение у руководителя? Все это есть первые действия руководителя как исполнителя в деле консультирования — он дает заряд мотивации по консультированию в организацию.

А дальше? Происходит целый ряд контактов, среди которых важно выделить: контакты с будущими клиентами среди сотрудников организации и формальные контакты по подписанию, оформлению, оплате и т. п. Контакты с клиентами определяют саму возможность и характер будущего взаимодействия, а контакты по оформлению — это уже взаимодействие в рамках работы, создающее ее фон, потому что вовлеченные в него сотрудники, ничего не решая, присматриваются к представителю или к самому консультанту. Эти предварительные контакты иногда вызывают в организации целую бурю, иногда умеренное, но явное сопротивление, иногда скрытое сопротивление (особенно со стороны управленческого персонала), протест против процесса консультирования, против руководителя, в том числе самого высшего, по инициативе которого поднят вопрос о

консультировании. Очень редко этот процесс вызван реакцией на консультанта как такового или на его личность. Консультант же всегда склонен переживать это личностно, что вносит напряжение в переговоры. Роль заказчика как руководителя организации на этом этапе и в этой ситуации чрезвычайно важна: от его твердости, гибкости и решительности зависят успешное завершение переговоров и дальнейший ход работы. Иногда руководитель просит о контакте консультанта с подчиненными на этапе переговоров. Для консультанта это очень рискованный шаг. Фактически это просьба руководителя о помощи, и чаще всего (в наших условиях) — о помощи в разъяснениях и снятии напряжения. Это обращение практически невозможно отклонить, но надо ясно понимать, что рассчитывать дальше на руководителя как на сильно поддерживающий фактор трудно, хотя это и не исключено.

Другой сложный момент — это решение вопроса об участии руководителя в групповых мероприятиях. В случаях социальных совещаний и собраний особой проблемы нет, руководитель присутствует на них по мере необходимости, как и в своей повседневной деятельности. Другое дело — тренинги и аналогичные им встречи персонала. Здесь присутствие руководителя или его отсутствие создают различную ситуацию, приводят к различным последствиям и требуют различных последующих действий.

В случае участия руководитель должен принять некоторые меры, чтобы не вызывать напряженности подчиненных от самого факта его присутствия, в частности, соответствующим образом изменить свое поведение в группе на время тренинга. После тренинга у него возникают проблемы восстановления необходимой управленческой психологической дистанции. Присутствие в группе дает огромный материал для понимания людей и собственных изменений, которые происходят часто неосознаваемым для него образом. Изменение дистанции после тренинга также происходит по-разному с разными людьми.

В случае отсутствия на тренинге руководитель имеет впоследствии дело с изменившейся группой, зачастую по-другому сплоченной и ориентированной. У людей возникают связи, которых раньше не было, меняется иерархия в неформальной структуре группы. Руководитель этого не знает и, к сожалению, часто не верит в возможность таких скоротечных процессов. После такого тренинга ему нужны время, умение наблюдать и поведенческая гибкость, чтобы отследить эти процессы и научиться пользоваться новыми возможностями. Если консультант не поставит руководителя в

известность об этих процессах, очень вероятна отсроченная неудача в некоторых аспектах управления изменениями, причем отнесена она может быть на счет консультанта, хотя эти процессы могут контролироваться только руководителем.

Сама постановка вопроса об участии руководителя дело довольно тонкое, потому что часто он, с одной стороны, опасается этого участия, с другой, хочет его, а с третьей, принимает вариант неприсутствия как желание консультанта избежать контроля с его стороны и начинает сомневаться в компетентности и искренности консультанта. Здесь нет единого рецепта, просто консультант должен эту работу провести, а руководителю об описанных особенностях надо знать. Иногда позитивные результаты первого консультирования побуждают вдохновленного руководителя сразу заключить новый контракт с тем же консультантом, и консультант соглашается продолжить работу до того, как руководитель сам справился с той частью последствий, которые никто, кроме него, не может проработать. Такая поспешность может привести к отрицательному результату, который будет отнесен на счет консультанта. Поэтому более разумно продолжить работу некоторое время спустя, когда пройдет определенный цикл событий. Иногда полезны значительные перерывы в работе с одной организацией.

Длительная работа консультанта (или консультирующей фирмы) с одной организацией имеет и положительные, и отрицательные моменты. К положительным относятся: лучшее знание обстоятельств и протекающих долговременных процессов. Среди отрицательных следует обратить внимание на развитие личных отношений и увеличение «чувствительности» персонала к деталям поведения консультанта. Возникают ложные интерпретации проявления отношений. Личные отношения и ореол значительности мешают делу.

Глава 3. Виды, формы и фазы консультирования

Процесс консультирования имеет свою структуру, в нем можно выделить различные моменты и стороны. Нам важно дать общее представление, имеющее в основном практическую значимость. Консультирование может преследовать разные цели, может по-разному протекать во времени с привлечением разного числа людей, иметь разную глубину проникновения в психологические и организационные процессы и собственные формы. Процесс консультирования качественно меняется во времени, проходя некоторые циклы или фазы. Именно к этим моментам мы и

переходим.

Есть два основных вида консультирования: по ресурсам — решение «технических» проблем без обращения к организационному и человеческому факторам; по процессу — здесь на первом плане человеческие отношения и управление ими. Консультирование по процессу является наиболее сложным. Его мы и будем рассматривать. Консультанты делятся на универсалов (общая стратегия, тактика, управление процессом в целом, хотя и с акцентом на один из аспектов) и специалистов по отдельным проблемам. Наиболее эффективен консультант, сочетающий эти качества, или все же универсал, так как в его руках специфика консультирования — «изменения в организациях». Консультирование имеет свои формальные фазы: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение, завершение.

Подготовка. Это — первые контакты, обсуждение желаний клиента и возможностей помочь ему, определение ролей клиента и консультанта, предварительный план задания, переговоры и соглашения об условиях сотрудничества. В этой фазе особенно важно уяснить суть проблемы и установить начальные взаимоотношения клиент-консультант. Клиент зачастую впервые сталкивается с новыми ощущениями, начинает чувствовать (!), что его привычное видение трудностей в организации неверно, что проблема глубже, а иногда вообще лежит в другой плоскости. Что он не видел этого из-за определенных стереотипов мышления, недостатка знания и отсутствия желания остановиться и задуматься. Он испытывает болезненное разочарование в себе, но в то же время ощущает появление нового состояния: большей свободы и раскованности. Причем эти чувства достаточно сильны и возникают на коротких отрезках времени. На этом специфическом фене развиваются очень важные для процесса консультирования взаимоотношения клиент — консультант. Происходит прикидка и принятие ролей: например, начальник — подчиненный, хозяин — исполнитель, учитель — студент,, соратники, союзники, соревнующиеся партнеры. Определяются демонстрируемые и скрытые реальные роли, формируются основы доверия и устанавливаются его пределы — в конечном счете закладывается фундамент серьезного психологического контакта.

В подготовительный период клиенту приходится еще раз осознать, что организация — это прежде всего человеческая система, и если об этом забыть, то любое техническое усовершенствование может дать результаты, обратные ожидаемым.

В целом, в подготовительной фазе осуществляются: первый контакт с клиентом, предварительный диагноз проблемы, планирование задания, предложения клиенту относительно задания, соглашение на консультирование.

В фазе диагностики происходят обнаружение, анализ и синтез фактов, детальное изучение проблемы; прорабатывается соотношение технологической, организационной, психологической и других сторон проблемы; определяются ее основания, фундамент. Как и на всех стадиях, особенно важно взаимодействие и сотрудничество клиента и консультанта. Это важно, потому что передавать свое видение проблемы персоналу организации клиент будет не только распоряжениями, но и через живой контакт, в котором велика роль невербальной передачи своих установок, уверенности и сомнений. На стадии планирования действий принимаются решения о том, какие изменения нужны. Альтернативные варианты оцениваются и передаются клиенту для выбора. И затем планируется осуществление решений. Далее следует стадия внедрения. Здесь существенны помощь в осуществлении и корректировке предложений, а также необходимое обучение. На завершающей стадии важна оценка произведенных действий. Возможен конечный отчет, затем расчет по обязательствам. Строятся планы на будущее. Уход консультанта — это особое событие, связанное с определенными эмоциями. Клиент и консультант со своими сотрудниками совместно прожили трудный период, где каждый значительно раскрылся по-человечески.

Остановимся на центральном явлении для консультирования: изменениях в организации. Мы живем во время стремительных перемен во всем мире, не говоря уже о нашей стране. Организации должны приспосабливаться к внешней среде, чтобы выжить. И первая проблема — это осознать в границах организации, что для нее значит внешняя среда. Иногда это поле поразительных открытий для управляющего: он вдруг чувствует важность для жизни организации событий, с которыми ежедневно сталкивается, но не придавал им значения. Вообще, изменения есть всегда, одни — позитивные, другие — негативные. Составить свое представление о них важно. Например, время старит людей и оборудование. Это — неизбежные, незапланированные, эволюционные изменения; можно планировать мероприятия по сглаживанию их последствий. Другие изменения возникают в силу необходимости реагировать на внезапные действия конкурентов, забастовки и т. п. — это приспособительные изменения. И здесь важно определить, какие изменения произойдут, если ничего не менять? Что необходимо изменить? Что можно и в каком объеме

изменить? Как воспримут это люди? Что они способны поддержать, а чему обязательно будут сопротивляться? Очень важны этапы и темп изменений, который люди воспримут оптимально.

Есть два принципиально разных типа изменений: навязанные и изменения с участием. Навязанные изменения директивны. Они эффективны в неотложных ситуациях, когда нет времени на «раскачку». Реакция на эти изменения зависит от общей культуры в организации. Особенно существенно, кто лидер, доверяют ли ему люди, верят ли его умению и намерениям. Как бы то ни было, руководитель не должен избегать объяснения своих целей и методов. Изменения с участием проводятся так, чтобы люди почувствовали их как выбранные ими самими, внутренне разделили их с авторами. Эти изменения имеют свою особенную технологию. В изменениях выделяют такие фазы: исходный статус, появление дестабилизирующих факторов (красная зона) — зона хаоса, когда снижаются многие показатели, растет напряженность в организации. Затем появляются позитивные моменты новой интеграции (желтая зона) — раскованность; волна интегративных позитивных изменений нарастает. Создается новое ядро нового порядка — зеленая зона; последняя структурируется и окостеневает — новое исходное состояние. Зеленая зона наиболее продуктивна для продолжения и углубления изменений. С точки зрения реагирования организации выделяют фазы ««размораживания» прежней структуры (когда меняется отношение людей к ней, она раскачивается и в чем-то разрушается), изменения и «замораживания». На разных фазах возникают разные проблемы, различно и поведение людей.

Поддержка изменений в организации людьми — залог успеха. Следует предусмотреть и планировать мероприятия, обеспечивающие такую поддержку. Например, для привлечения внимания к необходимости изменений эффективно создание атмосферы беспокойства, дозируемого по силе и времени. Целесообразно на фоне такой атмосферы привлечь людей к разработке эффективных мер по изменению ситуации.

Другой метод связан с «использованием» двух различных человеческих типов в организации, чувствительных к изменениям.

Один тип — это чудаки, они же — изолянты. Их не приемлет группа. Они «чужие», но они часто лучше видят группу, владеют посторонней информацией и творчески мыслят. Эти чудаки зачастую увлечены одной какой-то идеей, которую глубоко разрабатывают. Но их активность как бы замыкается на самих себя и не влияет на дела группы (организации). Социальный статус у них низкий. Другой тип

— оценочный лидер. Он имеет хороший социальный статус, загружен текущими делами, но отличается широкими интересами, которые не может реализовать. Такой лидер наблюдает за чудаками и может развить их идею, привлечь к ней внимание, когда она достаточно разработана. Это фаза «эпидемии», когда вся группа стремится овладеть новым. Такое социальное взаимодействие и может быть использовано для поддержки изменений.

Отдельный пласт работы состоит в обеспечении поддержки конфликтных предложений. Здесь важно достаточно свободное обсуждение альтернатив, во время которого нужно обращать внимание на состав аудитории, на людей, которые могут убедить других в необходимости изменений.

Изменения с участием требуют работы на разных уровнях: 1 — информирование сотрудников о необходимости изменений и предлагаемых мерах; 2 — консультации для выявления отношения и поощрения, принятия и возможной коррекции мер; 3 — активация усилий в планировании и осуществлении перемен.

Изменения с переговорами — это вариант, когда ведутся переговоры с различными группами несогласных и различными слоями организации.

Процесс управления изменениями отличается от управления в обычных условиях. Прежде всего, возникает конфликт между необходимостью продолжать текущую деятельность и проводить изменения. Встают проблемы перераспределения ограниченных ресурсов; определения тех звеньев изменений, которые обязательно должны быть под контролем высшего руководства; увязки разных процессов изменений. Очень важно в таком многостороннем процессе, на который влияют технические, экономические, психологические, политические и другие факторы, избежать давления специалистов. Наконец, надо решить, создавать ли специальную структуру для управления изменениями? Как изменять активизирующие системы (специальные проекты и задания, создание целевых и рабочих групп, проведение эксперимента, осуществление ограниченного показательного проекта, доказывающего преимущества нового подхода) для развития поддержки. И еще, очень важно согласовать темп и форму изменений в организации и изменений в людях, помня, что это разные процессы. Таким образом, создание атмосферы поддержки изменений — очень важная фаза.

Облегчают осуществление изменений обучение и повышение квалификации, привлечение сотрудников к диагностике состояния организации. Осознанию необходимости и направления изменений

способствует обучение действием — метод, эффективный для работы над наиболее трудным звеном реорганизации. Проведение собраний и выработка программ также могут внести свой вклад. Во многих фирмах организуют постоянные кружки качества (по опыту Японии). Они автономны и самодеятельны, свободно обсуждают все аспекты изменений и действуют на постоянной основе. Метод постановки целей заключается в создании отобранной группы для выработки и коррекции целей.

Конфронтация возникает внутри организации при изменениях, часто это прямое столкновение. Она может быть полезна для развития изменений при грамотном использовании методов разрешения конфликтов. Если конфронтация нежелательна, то используется челночная дипломатия: консультант является посредником и организует взаимодействие конфликтующих групп без их непосредственного контакта друг с другом. Очень важно на всех этапах обеспечить грамотную, не травмирующую обратную связь, информируя основных участников процесса о реальном поведении «противников».

Глава 4. Важные моменты в управлении: власть и имидж

Процесс консультирования в определенной мере связан с организацией процессов управления, поэтому важно иметь представление о некоторых базовых составляющих последнего и его природе. Любое управление в конечном счете опирается на психологические факторы. Каждому понятно, что человека нельзя заставить подписать (или сделать) что-то, если он не хочет, в том смысле, что мы не можем изнутри управлять его движениями. Все решения в конечном счете человек принимает сам, другие варианты — иллюзия. Осознание этого фундаментального факта представляет немалые трудности для руководителей. Одной из причин этого являются привычные неосознаваемые мини-теории — представления, которыми пользуются автоматически. Очень часто эффективная власть мыслится как умение заставить исполнять указания. Сказал — исполнили, значит, дисциплина на уровне. Есть нормы, правила, их исполняют — хорошо. Творчество? Не навредили бы, не подставили бы и прочее. Просто, но обманчиво.

Но можно влиять на процесс принятия решений. Важно разделить управление и создание условий для него. И здесь подбор, расстановка, обучение и воспитание кадров — это создание инфраструктуры управления. Трудно осознается руководителем тот факт, что он сам является инструментом воспитания и обучения. Ему даны: некая относительно фиксированная структура, совокупность

людей, формализованные условия их взаимодействия (правила, сформулированные обществом), традиции, канал взаимодействия со всем этим и он сам. Придумать, как решить проблему, и исполнить это — ценно, но суть в том, что придумывать, решать и исполнять должны другие, а не он сам. В этом специфическая сущность управления. Грубо говоря, управление осуществляется через мое поведение на фоне моих отношений, которые я создаю своим поведением.

Отношения со всеми — это базис управления. Вы сами, действуя на других, создаете его. Итоги, масштабные результаты вашей деятельности — действительно важный фактор, но не менее важно, чтобы в сознании людей положительное было связано с вашим образом, а не воспринималось как стечение обстоятельств или заслуги других. Это зависит от отношения к вам. Может показаться, что достаточно просто быть очень хорошим человеком, и все будет в порядке. Но те ваши качества, которые вы знаете и цените в себе, хорошо известны только ближайшему окружению и только в той мере, в которой оно хочет их знать. А чем дальше от него, тем больше места в головах людей занимают фантазии по поводу качеств вашей индивидуальности. Ваша задача — показать себя таким, какой вы есть. Но у вас на это нет времени. Кроме того, всегда возникают обстоятельства, которые будут мешать. Вы можете махнуть рукой на мнение «масс», но тогда вы попадете в сильную зависимость от ближайшего окружения, будете управлять только через него и не сможете опираться на «массы», чтобы сменить окружение. Так или иначе, но на самом деле ваша задача — в «импульсном» режиме (во время коротких встреч, выступлений) произвести спланированное, эффективное для достижения поставленных вами целей впечатление. Это впечатление должно поддерживаться специальной пропагандистской деятельностью других людей. (Все это имеет много общего с ситуацией выборов.) Для эффективного управления вам необходимо вызвать к себе не просто хорошие чувства, но спектр чувств, соответствующий выбранному вами образу руководителя и оптимальному для вас стилю управления, и учесть возможные способы распространения информации, вызывающей эти чувства, в разных группах. Функционирование такого вашего образа вне вас само по себе ни плохо, ни хорошо.

Он просто является ведущим для вашего окружения и для вас самого.

Это и есть ваш, реально управляющий другими людьми, имидж, и в этом его отличие от многих других имиджей, которые у вас есть.

Важно понять, каким он должен быть, чтобы быть эффективным, а также, как его создать искусственно или улучшить. Для этого рассмотрим психологический аспект феномена власти.

В наше время многие люди — невротики. Для невротика характерна тревожность — субъективно неприятное состояние, от которого и сознательно, и бессознательно он старается избавиться. По большому счету, есть два основных пути снижения невротической тревожности: 1 — поиск любви и привязанности; 2 — поиск власти, престижа и обладания. В первом случае эффект достигается путем усиления контакта с другими, во втором — через ослабление контактов и укрепление своего положения. Нормальное стремление к власти — результат силы (физической, умственной или особой), невротическое — от слабости. Отметим некоторые важные моменты. Невротик испытывает сильное отвращение к любому упоминанию о его слабости или беспомощности. Чем сильнее он подавлен внутренними запретами, тем меньше способен к самоутверждению. Чем слабее он становится, тем с большей тревожностью избегает всего, что хоть в малейшей степени обнаруживает его слабость. Он защищается от опасности чувствовать себя или выглядеть ничтожным; конструирует жесткий и иррациональный идеал силы, который заставляет его верить, что он способен справиться с любой ситуацией немедленно. Проявления слабости для него — позор. Он делит людей на «сильных» и «слабых», восхищаясь первыми и презирая вторых. Невротик презирает людей, которые уступают его желаниям, всех, кто не контролирует свои эмоции настолько, чтобы всегда выглядеть безмятежным. Он также презирает эти качества в себе, чувствует унижение, если ему приходится признавать свою тревожность или внутренний запрет; презирает себя за то, что не может справиться с неврозом один. И стремится властвовать. Это стремление контролировать всех и себя может очень сильно вытесняться из сознания. Оно не ощущается. Но проявления свободы со стороны другого человека могут вызывать ощутимые расстройства самочувствия. Люди этого типа склонны всегда быть правыми и раздражаются, если им доказывают их неправоту. Вот что иногда направляет людей к властвованию.

Другое видение природы власти принадлежит К. Г. Юнгу. Напомним, что он особое значение придает коллективному бессознательному, древним образам, кодам, в которых сконцентрирован и запечатлен опыт коллективных представлений-архетипов.

Архетипические ситуации включают в себя рождение, достижение половой зрелости, ухаживание, половую связь, брак,

смерть. Архетипических символов множество, они составляют материал мифологии, религии, сновидений, искусства и литературы. Юнг считает, что популярность таких идей и страстность, с которой их многие исповедуют, объясняется их архетипиче-ской основой. Личность неожиданно открывает в себе элементы не только личного, но и коллективного бессознательного. Она может попытаться ассимилировать коллективные аспекты своей души и отождествить себя с ними. Если это происходит, человек расширяет свою личность за индивидуальные границы и «заполняет» пространство, которое он в нормальном состоянии не может заполнить. Он ощущает себя «сверхчеловеком» или «подобным богу». Важно, что эти чувства могут испытывать и группа, и народ, что чувства человека и группы могут сливаться. Это может быть источником силы, но и таит опасность компенсации колоссальных личностных изъянов и атрофии личности. Могут возникнуть два крайних варианта такой идентификации. У одного индивида осознанная реализация бессознательного содержания рождает чувство превосходства или повышенной самоуверенности, у другого осознание бессилия «Я» перед коллективным бессознательным -рождает чувство неполноценности и отчаяния. Один становится самоуверенным и надменным, другой — озабоченным и подавленным. В ряде случаев индивид действительно усваивает и подчиняет себе архетипический образ и становится «харизматической личностью».

Харизма — один из важных аспектов политического руковод-ства. Тут возникают проявления энергии, а демонстрация энергии пробуждает энергийный архетип. Это могут быть физические проявления энергии, или погружение в массовые эмоции и действия, или проецирование — приписывание психической энергии какому-то объекту. Фактически всякий, по Юнгу, кто получит возможность сознательного контакта со своим бессознательным и постигнет его природу, невольно оказывает влияние на свое окружение. Он зачаровывает и подавляет других.

Совершенно иное измерение и подход к властному феномену развивает один из оригинальнейших исследователей проблемы происхождения человеческого этапа в развитии психики Б. Ф. Поршнев На первый план у него выходят феномены суггестии (внушения), контр-суггестии и т. п. Чувство контакта через простые аргументы, понятные слушателям, и невербальные (телесные, голосовые, по форме движения) создает чувство принадлежности к одному «мы». Разделение на «мы» и «они» он считает более древним и первичным, «я» и «ты» выделяются позднее. «Мы» — люди, «они»

— не люди, имеется в виду «они» — звери, другой вид. А позже «мы» — свои, «они» — чужие люди. Самым важным критерием принятия понятной информации считается доверие к источнику. Если доверия нет, любая, самая достоверная информация будет восприниматься с сомнением, критически. Абсолютное доверие равносильно внушению, так как воспринимается без критики. Слово, воспринятое на родном языке, обязательно вызывает (осознаваемый или неосознаваемый) образ, а чем сильнее образ, тем сильнее мотив действия. Так что воздействие сигнала — это изначально внушение, и только вторично возникают механизмы противодействия этому внушению — механизмы контрсуггестии. Они связаны с границами и выделением «чужих». К моменту, когда сформировались внутренний мир, «Я» и личность человека, произошло столько выделений «они», что образовалась сложная внутренняя система взаимоотношений разных внутренних «мы — они». Этот процесс внутренне есть социальный выбор близости нескольких «они», т. е. это процесс отношений и установления доверия.

Внутренние сомнения человека, колебания при принятии любого (даже технического) решения — это процесс переживания, кто кому ближе, кто свой. Склонить чашу весов может лишь большая симпатия, большая близость, а не логический рассудочный расчет, как иногда представляется. С этой точки зрения процесс убеждения человека или группы — это разборка того «частокола», укрепления, которым человек защищается от внушения, и это процесс установления близости в разных «измерениях». Здесь главный фактор — авторитет внушающего в глазах внушаемого. Он складывается из уверенности внушающего в успехе своего воздействия и готовности внушаемого поддаться воздействию, т. е. доверия и отсутствия у последнего каких-либо настораживающих «но». Эти «но» — сопротивления — снимаются, в том числе, разъяснениями, увеличивающими близость.

Таким образом, первая забота «авторитета» — быть как можно больше «своим». Но это только половина дела. Заметим, что диапазон очень велик: от логической неопровержимости доказательств до тонких психологических нюансов создания ощущения общности и личного доверия, но оба полюса важны и тесно связаны. Подчеркнем, безграничное доверие — это готовность принять абсурд.

Любопытная аллегория прослеживается в легендах у многих народов. Исследователь Фрезер в созданной им всемирной коллекции мифов «Золотая ветвь» описал очень распространенный в глубокой древности у многих племен обычай — священный пленник. Он

обречен, но какое-то время племя во всем слепо подчиняется ему: он одновременно свой и чужой и потому святой, обладающий властью. Быть особым чужим — это вторая сторона медали под названием авторитет. Полезно понять и помнить, что общности, в которых люди не знают или плохо знают друг друга, имеют сильную потребность олицетворить себя в ком-то конкретном, воплотиться в нем. Какая бы сложная иерархия не отделяла лидера (руководителя) от массы членов общности, ее полномочия делегируются верхним руководителем. Поэтому для понимания сути власти иерархия не важна. «Особый чужой» проявляется, в частности, в том, что он, как иностранец: плохо понимает своих и имеет как бы пониженную чувствительность к их бедам, и потому способен на жесткие шаги, неизбежные в управлении. Он часто отделен от них толстыми стенами дворцов и оружием охраны. Он может жить по иностранным или недоступным пониманию правилам, и потому окружен легендами. Он по природе может обладать пониженной контактностью (которая может искусственно компенсироваться). Такие качества затрудняют внушающее воздействие на него, но он испытывает объективную потребность в «переводчиках-советниках». Мистическая (или не мистическая) загадочность и таинственность обеспечивают ему большую свободу и дополнительную силу, поскольку нет сопротивления привычному, ожидаемому от него (потому что как бы нет самого «ожидаемого»).

К плохо осознаваемым моментам власти относится тот факт, что власть всегда ограничена некоторой общностью — за ее пределами лидер никакой власти не имеет. Ибо, если это не так, то он — «не свой». И еще — для функционирования власти, ее самовоспроизводства важны эпизоды неповиновения и неповинующиеся лица: они наделяются статусом чужих, врагов. Они как бы контрастируют власти, создают для нее фон. Степени доверия и недоверия образуют постоянно меняющуюся психическую субстанцию внутренней жизни разных общностей. Недоверие к прежним авторитетам может быть силой, сплачивающей общность. И все же самое главное заключается в следующем: общности можно внушить только то, что соответствует ее состоянию, к чему она готова, и в этом смысле лидер — раб общности. Здесь на первый план выходит роль традиций в управлении. Создав традиции, создаешь механизм воспроизводства структуры власти в обществе, но она инерционна по своей природе и требует подчинения от самого лидера — укрепляя его власть, питается его авторитетом. Инерционность традиций обеспечивает, с другой стороны, значительную независимость

устойчивости власти от ее эффективности для общности — можно многое делать абы как: вера в авторитет будет, уменьшаясь, сохраняться до некоторого момента, а потом, как бы застыв на определенном уровне, — держаться только по инерции, пока не возникнет отчетливое осознание факта, что лидер уже не лидер, а обычный член общности.

Желательно, чтобы вы попробовали вспомнить, пусть несистематизированно, какие-то элементы своего личного опыта размышлений и переживаний по поводу затронутой темы. Тема это во многом неясная и фантастическая, и размышления по этому поводу могут стать источником желаний и сил. К этому разделу мы прилагаем ряд любопытных тестов для выявления качеств руководителя. Возможно, вам будет интересно узнать из них кое-что о себе.

Тесты разделены на два больших блока. В первом — общепсихологические методики, позволяющие оценить склонность человека к управленческой деятельности, выявить свои сильные и слабые стороны и в зависимости от результатов скорректировать стиль своей деятельности. Четыре теста взяты из большого опросника Кеттела на те качества, которые наиболее важны для руководителя, два теста — на выраженность эмоций и эмоциональную устойчивость. Предлагаем выполнить эти тесты, не пропуская ни одного.

Тест 1

1. Я бы вполне мог жить один, вдали от людей: а) да; б) иногда; в) нет.

2. Я скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли: а) моим хорошим друзьям; б) не знаю; в) в своем дневнике.

3. На предприятии было бы интересно: а) работать с машинами и механизмами; б) трудно сказать; в) беседовать с людьми, заниматься общественной работой.

4. Я предпочел бы работать: а) в учреждении, где мне пришлось бы руководить людьми и быть среди них; б) затрудняюсь сказать; в) архитектором.

5. Мне приятно сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное для него, даже если это немного неудобно для меня: а) да; б) иногда; в) нет.

6. Бывает, что все утро я не хочу ни с кем разговаривать: а) часто; б) иногда; в) никогда.

Если вы ответили на вопросы: 1 — в, 2 — а, 3 — в, 4 — а, 5 — а, 6 — в, то за каждое совпадение вашего ответа с «ключом»

ставьте два балла. Итог — максимум 12 баллов. Если у вас больше 6 баллов и ближе к 12, то вы общительный человек, а если меньше 6, то — необщительный, замкнутый.

Тест 2

1. Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, я предпочел бы: а) пропустить вперед большинство машин; б) не знаю; в) обогнать идущие впереди машины.

2. Меня больше раздражают те люди, которые: а) своими грубыми шутками вгоняют людей в краску; б) затрудняюсь сказать; в) создают для меня неудобства, опаздывая на условленную встречу.

3. Если бы у меня было много денег, то я: а) позаботился бы о том, чтобы не вызывать к себе зависти; б) не знаю; в) жил бы, не стесняя себя ни в чем.

4. В большинстве дел я: а) предпочитаю рискнуть; б) не знаю; в) предпочитаю действовать наверняка.

5. Я предпочитаю отказаться от своего заказа, чтобы не доставлять официанту лишнее беспокойство: а) да; б) иногда; в) нет.

6. Люди говорят, что мне нравится делать все своим оригинальным способом: а) верно; б) иногда; в) нет.

Обрабатывается так же, как тест 1, по следующему «ключу»: 1 — в, 2 — в, 3 — а, 4 — а, 5 — в, 6 — а.

Если оценка ближе к 12 баллам, то у вас выражены качества доминантности и авторитарности, а если менее 6, то вы больше склонны к подчиненности.

Тест 3

1. Мне больше нравится придумывать новые способы выполнении какой-либо работы, чем придерживаться испытанных приемов: а) верно; б) не знаю; в) неверно.

2. Если бы я одинаково умел и то, и другое, то я бы предпочел:
а) играть в шахматы; б) трудно сказать; в) играть в городки.

3. В музыке я наслаждаюсь: а) маршами военных оркестров; б) не знаю; в) скрипачом соло.

4. В школьные годы я больше всего получал знаний: а) на уроках;
б) трудно сказать; в) читая книги.

5. Все несчастья происходят из-за людей: а) которые стараются во все внести изменения, хотя уже существуют удовлетворительные способы решения этих вопросов; б) не знаю; в) которые отвергают
многообещающие предложения.

6. Я люблю размышлять о том, как можно было бы улучшить

мир: а) да; трудно сказать; в) нет.

Этот тест разрабатывается так же, как и предыдущие, по следующему «ключу»:

1 — а, 2 — а, 3 — в, 4 — в, 5 — в, 6 — а.

Если у вас высокая оценка (выше 6 баллов и ниже 12), то вы настроены радикально, а если низкая — то консервативно.

Тест 4

1. Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения: а) верно; б) не знаю; в) неверно.

2. Я могу забыть о своих заботах и обязанностях, когда мне это необходимо: а) да; б) трудно сказать; в) нет.

3. Необдуманные поступки и высказывания в мой адрес не обижают и не огорчают меня: а) всегда; б) иногда; в) редко.

4. У меня возникают сильные эмоции: тревога, гнев, приступ смеха, казалось бы, без определенной причины: а) да; б) иногда; в) нет.

5. Мне кажется, что я менее раздражителен, чем большинство людей: а) верно; б) не знаю; в) неверно.

6. Если я остаюсь в доме один, то через некоторое время ощущаю тревогу и страх: а) да; б) иногда; в) нет.

Обрабатывается этот тест так же, как и предыдущие, по следующему «ключу»:

1 — в, 2 — в, 3 — в, 4 — а, 5 — в, 6 — а.

Если у вас высокая оценка, то вы напряжены, утомлены, беспокойны, если же низкая — это означает, что вы расслаблены, спокойны, удовлетворены, но не очень инициативны.

Люди, которые работают в обстановке повышенного напряжения, например, руководители, иногда вдруг взрываются, как будто происходит извержение вулкана. Как установил американский Институт профилактики психического здоровья, такие обоснованные вспышки гнева полезнее для здоровья, чем его подавление. Последнее может привести к депрессии и сказаться на творческой активности, создать проблемы на работе.

Чтобы определить, является ли ваше выражение гнева «здоровым», Институт рекомендует подумать над тем, как вы закончили бы следующее предложение. Выберите вариант ответа.

Тест 5

Когда я полон гнева, я ...

1) иду пройтись, чтобы обдумать ситуацию;
2) громко ругаюсь;
3) наливаю выпить;

4) занимаюсь физкультурой до истощения;
5) разбиваю настольную лампу;
6) желаю преждевременной смерти тому, кто меня разгневал;
7) съедаю килограмм мороженого;
8) объясняюсь с тем, кто меня разгневал;
9) покупаю какую-нибудь дорогую вещь;
10) переношу гнев на близкого человека;
11) читаю пошлую книгу в темной комнате;
12) «взрываю мост».

Ярко выражено три типа реакции гнева: агрессивная — 2, 5, 6, 10, 12; рациональная — 1,8; замена — переливание энергии в другую сферу — 3, 4, 7, 9, И.

А теперь проверьте свою эмоциональную устойчивость.

Тест 6

1. В течение дня я слишком много мечтаю.
2. Иногда я чувствую себя безосновательно довольно несчастным.
3. Иногда меня охватывает чувство безучастности и внутренней пустоты.
4. Многое в жизни я сделал неправильно.
5. Иногда у меня такое чувство, что люди надо мной смеются.
6. В целом я спокойный и не склонный к волнениям человек.
7. Часто мне основательно все надоедает.
8. Есть лишь немного вещей, которые меня легко возбуждают или раздражают.
9. Если со мной кто-то плохо обойдется, то меня это долго волнует.
10. Иногда у меня бывают мысли, которых я стыжусь.
11. В течение дня я часто мечтаю о таких вещах, которые не могут осуществиться.
12. Иногда я слишком волнуюсь из-за того, что в действительности было неважно.
13. Мое настроение довольно часто меняется.
14. Если на меня нападают, то я легко выхожу из равновесия.
15. Часто мне докучают ненужные мысли, которые снова и снова лезут в голову.
16. В сущности, моя семья и мои знакомые едва ли могут правильно меня понять.
17. Я часто высказываю угрозы, не придавая им серьезного значения.
18. Я много размышляю над прожитой жизнью.
19. Иногда я ворчу и плохо настроен.
20. Часто я бываю погружен в свои мысли.

21. Часто я чувствую себя, как бочка с порохом перед взрывом.

«Ключ»: все ответы «да», кроме «нет»: 6, 8, 9.

Если много совпадений с «ключом», то вы очень эмоционально неустойчивы, у вас меняется настроение, вас легко выбить из колеи. Займитесь аутотренингом.

Подведем итоги. В соответствии с основными психологическими характеристиками, полученными по этим тестам, можно выделить три типа руководителей.

Первый тип —-равновесный, в хорошем смысле слова демократический. Основные качества (по 6 тестам): в меру общительный (8-10 баллов); средне выражены авторитарность, доминантность (6-8 баллов); в гневе использует рациональные приемы; эмоционально устойчив.

Второй тип — авторитарный. Основные качества: мало общителен (4-6 баллов); ярко выражена доминантность (10-12 баллов); консерватор (ниже 6 баллов); беспокоен, напряжен (выше 8 баллов); в гневе чаще агрессивен, эмоционально неустойчив.

Третий тип — либеральный. Основные качества: очень общителен (9-12 баллов); выражена подчиненность (ниже 6 баллов); может быть и радикалом, и консерватором; расслаблен, не очень инициативен (ниже 6 баллов); в гневе больше всего использует замену; эмоционально неустойчив.

Мы описали крайние типы — ярко выраженные; могут быть и смешанные. В работе над собой надо стремиться к формированию качеств руководителя первого типа, наиболее успешного в условиях современного общества.

Во втором блоке подобраны методики по оценке качеств руководителя и стиля его деятельности. Начинайте себя проверять с первой методики.

Тест «Кто вы: администратор или лидер?»

Инструкция. Предлагаем анкету для самооценки. Тщательно продумав нижеследующие высказывания, постарайтесь определить степень вашего согласия с содержанием каждого из них по одиннадцатибалльной шкале (от 0 до 10).

Зафиксируйте результаты ваших размышлений в соответствующих клетках регистрационного бланка 1. Имейте в виду, что 10 здесь означает полное согласие с высказыванием, 0 — полное несогласие, 5 — согласие наполовину. Остальные оценки согласия располагаются по восходящей от 0 до 5 и от 5 до 10.

Опросный лист

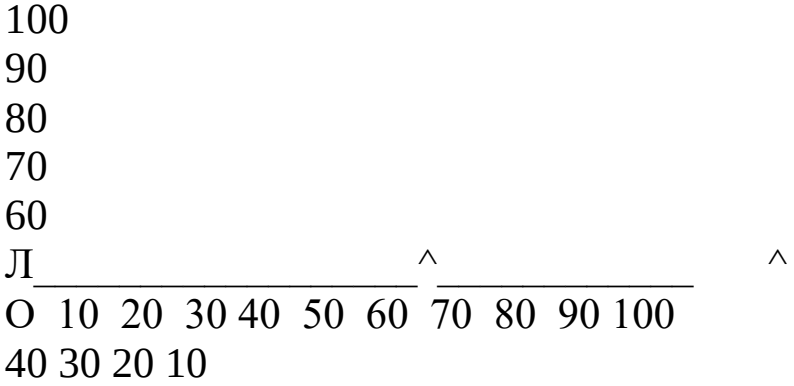
1. Поддерживаю линию на то, чтобы члены любого трудового

коллектива сами выбирали себе руководителей.
2. Когда это необходимо, я умею заставить людей «крутиться».
3. Люди доверяют мне свои личные тайны.
4. Все люди хотят одного — власти, я не исключение.
5. Я вступаюсь за членов коллектива всякий раз, когда с ними поступают несправедливо.
6. Я согласен с поговоркой «Если лошадь везет плохо, ее надо бить».
7. В спорах и конфликтах не зависящие от меня люди обращаются ко мне как к арбитру.
8. Думаю, что людям в личных интересах выгодно иметь руководителем человека непреклонного, жесткого и, быть может, даже безжалостного; я стараюсь быть именно таким.
9. Я могу ладить (срабатываться) с людьми, даже если они мне не по душе.
10. Основное, что требуется руководителю для достижения успеха в управлении, — это умение любыми средствами принудить людей выполнять работу; я поступаю именно так.
11. Я чувствую в себе способность и готовность практически действовать для решения общих проблем (нужд) членов коллектива.
12. Я отдаю распоряжения, команды, приказы, указания разным людям в одинаковой форме.
13. В интересах дела я руководствуюсь мнением, противоположным моей собственной позиции.
14. Я глубоко убежден в том, что успешным может быть лишь тот руководитель, которого боятся.
15. Я практически действую так, чтобы каждый мог проявить свои способности и возможности наилучшим образом.
16. Даже для решения вопросов, затрагивающих большинство членов коллектива, я не организую массовые обсуждения — это тормозит процесс принятия решений.
17. Мне удается повести людей за собой (вовлечь их в какие-либо дела), даже если они совершенно независимы от меня (не подчинены мне).
18. Когда надо, я умею поставить себя так, что люди соглашаются со мной, боясь «нарваться» на неприятности.
19. Когда надо было просить что-либо от имени коллектива, к руководству приходилось идти мне.
20. Личный опыт научил меня, что успех приходит к руководителю, способному организовать систему полного единоначалия: у меня это получается.

Шкала	Баллы	Результаты	
		баллы	%
Л	1 3 5 7 9 11 13 15 17 19		
А	24 6 8 10 12'14 16 18 20		

Обработка результатов: 1) суммируйте все баллы шкалы Л (нечетные высказывания), итог запишите после символа Л в клетке «Результат»; 2) повторите эту же операцию с высказываниями под четными номерами; итог запишите после символа А (шкала А).

Первый результат (Л) будет отображением вашего представления о себе как о лидере, второй (А) — отображением вашего представления о себе как руководителе административного типа. Отношение этих двух чисел будет отображать соотношение в вашей деятельности лидерского начала руководства людьми с административным потенциалом. Пусть, например, итог самооценки выглядит следующим образом: Л = 80, А = 60. Переведя эти значения в проценты, получим, что на 57% в вашей деятельности проявляются лидерские качества и лишь на 43% то, что диктуется административными установками.



Попробуйте отобразить результаты вашей самооценки на диаграмме (см. рисунок), где надо отложить значения по шкале Л на горизонтальной линии, по шкале А — на вертикальной. Восстановив к полученным точкам перпендикуляры, вы найдете свою точку. Это геометрическое представление наглядно и удобно.

В нашем примере (Л = 80, А = 60) точка располагается в правом верхнем квадранте. Это означает, что мы имеем дело с человеком, в психике которого сочетаются лидерские способности с администра-

тивными установками. Если искомая точка окажется в правом нижнем квадранте, это свидетельствует о доминировании лидерских склонностей и способностей. Точка, находящаяся в левом верхнем квадранте, говорит прямо об обратном: в деятельности человека доминирует административное начало. Точка, расположенная в левом нижнем квадранте, — показатель низкого развития или отсутствия способностей к руководящей работе вообще.

Чем же отличается руководитель-лидер от руководителя-администратора? Самое общее различие состоит в том, что лидер не командует, не приказывает и не «давит» на работника ради достижения каких-либо, порой далеких от их понимания, целей, а ведет людей за собой на решение общих для данного коллектива проблем.

Умейте определить свою область, свое дело: вы — менеджер и преуспеете в управлении и организации коллектива? Или вы — предприниматель, действующий более автономно? В условиях складывающейся отечественной деловой культуры это важные различия.

Мы предлагаем два теста, чтобы вы смогли оценить, кто же вы больше — предприниматель или менеджер.

Оцените свои предпринимательские способности

Для этого ответьте на вопросы анкеты в форме «да» или «нет».

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на все препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать и заражать своей уверенностью в правильности выбранного пути других?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать дело?
11. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, составления декларации о доходах, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу,

которую вы хотите предложить?
13. Есть ли у вас хотя бы базовая подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в вашем городе или области у других мелких предпринимателей вашего профиля?
15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?
16. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Располагаете ли вы достаточным начальным капиталом? Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого дела родных и знакомых?
18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых не хватает вам?
20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело — это главная ваша мечта?

Результаты

Каждый положительный ответ оценивается в один балл.

17 и более баллов. Вы имеете все необходимые качества, чтобы достичь успеха в предпринимательстве.

13-17. Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не так очевидны. Подумайте еще раз, готовы ли вы нести всю ответственность, которую предполагает профессия свободного предпринимателя?

Менее 13 очков. Ваши шансы добиться успеха в качестве предпринимателя, по-видимому, невелики.

Не расстраивайтесь! Наберитесь опыта в интересном для вас деле, учитесь у предпринимателей в жизни, изучайте литературу о предпринимательстве. Удача дается только упорным, настойчивым и целеустремленным.

Оцените ваш потенциал менеджера

Прочтите приведенные фразы, ответьте «да» или «нет».

1. Производственный опыт есть только часть требований для продвижения и успеха.
2. Основой вашего продвижения к следующей ступени является совместимость с вашим шефом. Вы должны понять его и затем изменить себя в соответствии с его ожиданиями.
3. Играющая «команда» и участие в корпоративной игре есть фундаментальная предпосылка карьерного прогресса, и вы

должны следовать правилам игры.
4. Вы нуждаетесь в развитии навыков преодоления ежедневной фрустрации.
5. Вы должны постоянно готовиться к будущему и не позволять прошлому связывать вам руки.
6. Вы должны иметь развитое чувство деловитости и устоявшееся желание делать добро.
7. Получение ключевых постов вашим шефом может усилить его эффективность и открыть многие двери для вас.
8. Делая себя «совершенно необходимым», вы движетесь вверх, но продолжать так действовать, хотя вы уже стали «совершенно необходимым», значит отодвигать от себя цели.
9. Быть «одиноким волком» чуждо менеджменту и может разрушить карьеру.
10. Расширение ваших знаний и управленческих навыков, вытекающих из ваших занятий, есть фундаментальное требование для успеха в управленческой карьере.
11. Ваши представления в большей степени базируются на ваших лидерских и административных навыках и в меньшей степени на технических.
12. Продолжение самообразования и развития становится вашим жизненным путем.
13. Ваша управленческая карьера контролируется не только вами, но и частично (если не в основном) организацией и людьми, с которыми вы работаете.
14. Вы должны учиться источать и испытывать гордость за свои достижения.
15. Ваша задача как менеджера — не делать работу самому, а делать ее с помощью других.
16. Вы не будете уделять достаточно времени семье. Если вы хотите полноценной семейной жизни, вы должны быть удовлетворены
худшей работой.
17. Ваш внешний вид, одежда, манеры имеют большое значение для вашего имиджа и карьерных достижений.
18. Поддержка организационной политики и воля к согласию — важные критерии управленческого и карьерного успеха. Интересы организации должны быть на первом месте.
19. Вы предпочитаете быть индивидуалистом приватно и конформистом публично.
20. Вы испытываете потребность быть спонсором, ментором.

Суммируйте число позитивных ответов и умножьте на пять. Полученный результат можно интерпретировать как процентное выражение уровня вашего управленческого потенциала относительно уровня, присущего преуспевающим менеджерам.

Теперь поговорим об имидже. Имидж (от англ. 1та§е — «образ») — это визуальная привлекательность личности. Когда мы говорим об имидже как образе, то в основном имеем в виду два аспекта: формирование представлений о внутренних качествах через внешние и мотивационную силу образа. Удачный имидж — это способность внушить окружающим, что носитель данного образа является воплощением тех идеальных качеств, которые они хотели бы иметь, будь они на месте этого человека. Имидж включает как минимум три составляющие: внешний облик, психологические свойства и социальные задатки, соответствующие запросам времени и общества. Представлены эти компоненты во внешних характеристиках человека: его поведении, манере говорить, стиле одежды, оформлении интерьеров дома и офиса.

Искусство и техника создания имиджа заключаются в том, чтобы понять, что является привлекательным для других, познать самого себя и привести в соответствие с этим свою внешнюю оболочку.

Интересный практический вопрос: что в вашем облике и поведении действительно действует на окружающих и как действует? В различных руководствах бытуют некие универсальные формулы: каким надо быть, чтобы быть эффективным. Мы предлагаем вашему вниманию комплекс стандартов эффективного поведения и моральных установок. Прочтите и поразмышляйте.

Начнем с верхних уровней. Надо демонстрировать благородство целей — это выше денег, ибо смысл жизни — нравственные цели и азарт самоутверждения. Такой комплекс хорошо воспринимается. Если подчеркивать главенство выгоды, то это выгодно только один раз. Заметим, что сегодня, в противовес прежним гуманистическим ценностям, многие усердно подчеркивают свою приверженность чистой выгоде.

Принципы деловой этики: честность и порядочность, уважение к партнеру и конкуренту, прежде всего к его свободе. Не ущемляйте его интересов даже в мелочах. Уважение должно быть обоюдным: уважайте себя и уважайте других. Как это ни трудно, но доверяйте и себе, и другим. Профессионализм ценится всегда, но недостаточен без человеческих достоинств.

Дорожите репутацией — она трудно зарабатывается, но легко

теряется. Умейте смело и разумно рисковать. Хотя в некоторых культурах ценится и риск без смысла, но деловой, репутации он может повредить. Рисковать и брать на себя ответственность за риск, вообще брать на себя ответственность за принимаемые решения — это достойно уважения. Назначив срок, выполняйте. Не выполнив, не оправдывайтесь, назначайте другой срок и выполняйте. Уверенность ценится высоко, самоуверенность — напротив, низко. Помните, ваше мнение совсем не обязательно самое правильное. Очевидно, что знание побудительных мотивов исключительно важно и выгодно в деле, умейте проявить интерес к ним. Будьте терпимы к чужим недостаткам, если они не мешают делу. Не занимайтесь делами, которые не требуют вашего обязательного участия. Уважайте достоинство других людей: хвалите на людях, порицайте с глазу на глаз, умейте слушать, терпение, терпение, терпение. Если надо отклонить предложение — делайте это недвусмысленно, но деликатно, тактично и вежливо. В случае неудачи самое худшее для предпринимателя — растерянность. Анализируйте каждый случай неудачи. Следите за служебной субординацией, дисциплиной и разграничением полномочий. Не занимайте без надобности чужую территорию. Обольщение властью всегда является большой опасностью, не злоупотребляйте ею.

Вызывать или не вызывать подчиненного к себе на деловой разговор? — Вызывать, но только при необходимости. Редко разрешайте приходить по своей инициативе. Когда входит вызываемый, нельзя упирать взгляд в бумаги, демонстрируя занятость. Слушайте внимательно, стараясь понять суть. Не судите категорично, безапелляционно, авторитарно, не перебивайте, не разносите. При оценке подчиненных важно соотношение положительных и отрицательных характеристик. Отделяйте поведение от личности подчиненного. Не ругайте человека при третьих лицах и в его отсутствие. Контролируйте тон, выражение лица. Подчиненный должен ощущать заботу, а не власть.

Другая сторона — имидж руководителя как подчиненного. Здесь важны: индивидуальная ответственность за порученное, исполнительность, умение вовремя предупредить руководителя об отрицательных последствиях его решения. Недопустимы язвительность и вызывающее поведение: достоинство подчиненного утверждается действительно деловыми качествами. Нельзя действовать через голову начальника! Формальные обязанности подчиненного: не передавайте дела в рамках своей компетенции; обязательно советуйтесь с руководством, если дело выходит за ее

границы; консультируйтесь, высказывайтесь, критикуйте невзирая на лица; совершенствуйтесь, вносите предложения, постоянно информируйте о своей деятельности; координируйте дела на своем уровне с другими подчиненными. Неформальные моменты: помните, что руководитель — тоже человек; уважайте начальника, не подводите его, привлекайте внимание не к своей персоне, а к качеству работы, добросовестному исполнению служебных обязанностей; помогайте начальнику добиться популярности; цените его время, не обращайтесь без нужды, делайте все, что можно, самостоятельно; не вмешивайтесь в его решения, честно признавайте ошибки, не скрывайте свои недостатки, но и не выпячивайте их; смотрите на свою работу глазами начальника, исходите из его интересов, а не своих, старайтесь стать высококлассным специалистом, обращайтесь за советом к руководителю.

Использование эффективной поведенческой техники способствует созданию благоприятного психологического климата, хорошего впечатления о вас, эмоциональной разрядке — формированию соответствующего имиджа. Надо уметь использовать техники самоуспокоения, коммуникационные техники нейтрализации замечаний собеседника, парирования выкриков из зала, защиты от некорректных собеседников, техники аргументирования и доказательств, опровержения доводов, ускорения принятия решений, слушания. Все это способствует базовому позитивному впечатлению о руководителе.

Постарайтесь, как говорит Д. Карнеги, вскользь внушить партнеру сознание его собственной значимости или авторитета фирмы, чтобы потом безболезненно для его самолюбия склонить к согласию с вашей позицией. Делать это надо искренне, не сбиваться на дешевые комплименты: человек страстно стремится быть оцененным по достоинству, он в чем-то выше, и вы даете ему понять, что признаете это, тогда его расположение к вам обеспечено. Далее, продемонстрируйте исключительное внимание к партнеру: он сам, его нужды и проблемы вас интересуют больше, чем ваши (говорите о том, что его интересует, или что он хорошо знает, пусть расскажет о своей фирме); поощряйте других говорить о себе; избегайте спора, чаще используйте невербальные сигналы, методы дачи обратной связи. Раньше партнера поругайте сами себя, пусть самокритика предшествует одобрению; чаще используйте союз «и»; сокращайте дистанцию (физическую и социальную): искренняя улыбка, доброжелательный взгляд, крепкое рукопожатие; выйдите навстречу, обращайтесь по имени-отчеству с легким наклоном в его сторону;

демонстрируйте желание понять его позицию и ориентироваться на желаемый собеседником результат; выявляйте положительные качества и перспективы ваших взаимоотношений; выражайте свои чувства, учитывайте его чувства; подчеркивайте равенство, ведите себя уверенно, доброжелательно и спокойно; эмоционально поддерживайте разговор одобрительными кивками, улыбкой, смотрите в глаза, сосредоточьте на собеседнике все внимание; установите положительный контакт с помощью мимики и жестов; говорите с той же скоростью и в том же голосовом регистре, что и ваш собеседник, положительно отзывайтесь о нем независимо от пола, возраста, социального положения; покажите, что уважаете своих коллег, свое предприятие; показывайте мимикой и жестами, что вы доброжелательный, радующийся жизни человек, который в ладу с собой и окружающими; ведите себя спокойно и непринужденно, старайтесь выглядеть опрятным и отдохнувшим. Это производит хорошее впечатление.

И еще: помните, что располагать к себе людей — это производственная необходимость; будьте хорошим слушателем, не создавайте барьеров общения; будьте открытым, внимательным, участвуйте в общении активно и ответственно, наблюдайте за неречевым поведением собеседника; ясно выражайте свои мысли. Используйте личную тему (семья), отражайте друг друга: резонанс душ — это близкие, доверительные, открытые, свободные, приятные и надежные отношения.

Управленческое консультирование — особая, новая в нашей стране, область практической психологии. Но нет никаких сомнений, что эта область знаний и практики будет находить все большее применение. Знания о ней и формирование положительного отношения, преодоление психологических преград — это условия все более эффективного применения управленческого консультирования, которое вносит свой вклад на пути к успеху.

И она очень тесно связана с проблемами психологической помощи и консультирования, о которых речь шла в предыдущих разделах книги. Прочитайте их внимательно и постарайтесь использовать в своей практике.

Рекомендуемая литература

1. Управленческое консультирование. 2-е изд. / Под ред. Милана Кубра. 1.1,2. М., 1992.
2. Кузнецов Ю. В. Проблемы теории и практики менеджмента. СПб., 1994.
3. Кузин Ф.А. Имидж бизнесмена. М., 1996.

4. Ладанов И.Д. Практический менеджмент. М., 1995.
5. Практическая психология для менеджеров / Под ред. М. К. Тутушкиной. М., 1997.