

Голубицкий Евгений Анатольевич
Лукиянович Ирина Анатольевна

РАБОТА В ГРУППАХ ВЗАИМОПОМОЩИ ЛЮДЕЙ, ЗАВИСИМЫХ ОТ ПСИХОАКТИВНЫХ ВЕЩЕСТВ

Пособие по проведению встреч

Минск 2012

УДК
ББК

???

Издано в рамках исполняемого Программой развития ООН
в сотрудничестве с Министерством здравоохранения гранта
Глобального фонда для борьбы со СПИДом, туберкулезом и малярией

Голубицкий Е. А.

??? **Работа** в группах взаимопомощи людей, зависимых от психоактивных веществ : пособие по проведению встреч / Е. А. Голубицкий, И. А. Лукьянович. — ООО «Полипринт».— Минск : 2012.— 64 с.

ISBN 978-985-495-200-0.

Настоящее издание содержит описание цикла встреч, организовываемых для групп взаимопомощи людей, зависимых от психоактивных веществ.

Пособие призвано помочь как начинающим ведущим встреч, так и тем, кто обладает опытом проведения подобных мероприятий. Предложенная схема не имеет строгой последовательности и обязательного тематического наполнения. Она может быть использована в группах со стандартными потребностями.

Данный цикл встреч не является программой реабилитации людей с зависимым поведением, не включает в себя психотерапию.

УДК
ББК

ISBN 978-985-495-200-1

© ООО «Полипринт», 2012

Введение

Настоящее издание адресовано ведущим встреч, организовываемых для групп взаимопомощи пациентов, включенных в программу метадоновой заместительной терапии (МЗТ), а также для групп людей, зависимых от психоактивных веществ (ПАВ), на базе центров кризисной помощи, в местах лишения свободы (для подготовки таких людей к освобождению).

Данное пособие основывается на опыте работы с группами взаимопомощи пациентов МЗТ и содержит элементы программы психосоциальной адаптации заключенных, зависимых от ПАВ, «Лучшее будущее» (KRIS, Швеция). Оно включает цикл из восьми встреч, которые по своему содержанию очень важны для первоначальной психосоциальной адаптации данных целевых групп. На основании приведенной схемы ведущий (ответственный) встреч после двухмесячной практики сможет сам разрабатывать и проводить дополнительные занятия в группах взаимопомощи исходя из их дополнительных запросов.

Важность психосоциальной поддержки пациентов, включенных в программы МЗТ, неоспорима. Современные исследования свидетельствуют о том, что эффективность заместительной терапии в значительной степени зависит от количества и качества дополнительных услуг, таких как психологическое консультирование и психотерапия, консультирование по социальным вопросам, помощь в трудоустройстве, в решении правовых и жилищных проблем, занятия в группах взаимопомощи. Социально-психологическая поддержка и консультирование с целью стимулирования поведенческих и эмоциональных изменений играет очень важную роль в процессе лечения наркотической зависимости в целом.

Социально-психологические воздействия поддерживают процесс налаживания здорового образа жизни, овладения методами снижения рискованного поведения и развития навыков, которые помогают справиться с факторами, могущими дать толчок к употреблению наркотиков, или не позволяют допустить, чтобы случайный срыв перерос в серьезный рецидив, ведущий

к постоянному употреблению наркотиков. Другими словами, данные услуги способствуют более быстрой и комфортной для клиента интеграции в социум. Отдельно стоит отметить, что, используя механизмы и инструменты психосоциальной поддержки, МЗТ не только выполняет задачу снижения вреда, но и приобретает потенциал терапии, направленной на полное воздержание от употребления ПАВ в будущем.

Опыт работы с группой пациентов МЗТ показывает, что не стоит превращать ее в психотерапевтическую группу, так как групповая терапия, скорее, должна формироваться по запросу участников, а не навязываться изначально в обязательном порядке. Кроме того, для работы в такой группе необходимы специальное обучение и практика.

Смысл данных встреч заключается в том, чтобы дать участникам возможность задуматься о тех вопросах, которые подняты в пособии, обсудить их, осознать свои истинные желания и найти пути достижения своих целей. Теоретический материал послужит основой, на которой любой человек сможет построить благополучную жизнь.

В зависимости от того, насколько каждая тема важна для участников и как много времени потребуется для ее рассмотрения, работа в разных группах может быть выстроена по-разному.



Основные рекомендации по проведению встреч

Под этим заголовком размещено несколько практических советов для вас, ведущего группы. Некоторые из них, возможно, сами собой разумеющиеся.

Функции ведущего

Берущий на себя ответственность в качестве ведущего не обязательно должен иметь специальный опыт или особые знания. Хорошо, если кто-то будет задавать работе «устав»: отвечать за практическую и административную часть подготовки групп, приглашать тематических специалистов. Ведущий группы должен обращать внимание на то, чтобы вопросы и обсуждения соответствовали потребностям группы и целям существования. Следите за тем, чтобы различные точки зрения имели право быть высказанными и услышанными.

Вы, как ведущий, должны ознакомиться с материалом. Желательно предварительно просмотреть каждый раздел и прочитать вопросы для обсуждения, продумать, каких специалистов можно пригласить на встречу. Обсудите с ними заранее, что их роль не должна быть доминантной. Они могут участвовать в дискуссии наравне со всеми, а также, если понадобится, высказывать профессиональное мнение при возникновении сложных вопросов.

Ведите список посещения встреч.

Продумайте практические моменты. Хорошую беседу проще наладить в уютной и неформальной обстановке, хотя это не всегда легко устроить. Важно, чтобы вам не мешали. Всегда приятно выпить чай. Подумайте, как это можно организовать.

Личность ведущего

Существенное влияние на эффективность руководства группой оказывают личные качества ведущего. Не вызывает сомнения тот факт, что для того, чтобы стать неформальным лидером, нужно обладать определенными

личностными качествами. Ясно также и то, что ни одна, даже самая яркая, черта характера не может определять личность, а тем более ее лидерские качества.

Тем не менее выделяют следующие основные качества, которые характеризуют лидера: уравновешенность, рассудительность, зрелость, сила собственного Я, стрессоустойчивость, восприимчивость, интуиция, эмпатия, богатое воображение, решительность, желание помочь людям, терпимость к негативным психическим состояниям других людей и неопределенности.

Стиль руководства

Если вы начинающий ведущий группы взаимопомощи, важно определиться, в каком стиле вы будете проводить встречи. Ниже приведены три основных стиля руководства группой, а также несколько рекомендаций по его выбору.

Выделяют авторитарный, демократический и попустительский стиль.

Авторитарный стиль. Все виды поведения пациентов в группе определяются ведущим. Он дает задания, побуждает к действию, критикует или поощряет, разъясняет, руководит дискуссией и т. п., ведущий при этом стиле — самый активный и авторитарный участник работы группы.

Демократический стиль. Деятельность группы определяется коллективным разумом. Ведущий направляет деятельность группы через дискуссию, групповое решение, а сам занимает позицию активного партнера.

Попустительский (антиавторитарный) стиль. Ведущий полностью устраняется от руководства группой и занимает позицию наблюдателя или беспристрастного комментатора. В крайних случаях он только задает наводящие вопросы, но не дает советов и не оценивает хода событий. На наш взгляд, исходя из специфики группы, авторитарный стиль — наиболее подходящий вариант, по крайней мере на первых встречах. В дальнейшем стиль может меняться в зависимости от состояния группы. Существует определенная закономерность: чем более сплочена группа, тем менее активен и авторитарен руководитель. Во всяком случае, даже при полном, казалось бы, невмешательстве в работу группы опытный ведущий никогда не теряет контроля над группой и держит нити управления в своих руках.

Самая лучшая группа — это группа, в которой мысли каждого участника находятся в центре дискуссии. Помните, нет готовых ответов, а правильность или неправильность зависит от того, что человек из себя представляет и каким опытом обладает. И он сам определяет, что является для него самым главным и приемлемым.

Наполненность группы

Группа не должна быть слишком большой. Оптимальное количество — от пяти до десяти человек, включая ведущего. Чем меньше группа, тем больше возможностей высказаться всем.

Время проведения

Определите день и время, когда удобнее всего встречаться. Исходным пунктом в планировании может быть то обстоятельство, что вы должны встретиться в первоначальном составе минимум 8—12 раз. Возможно, для многих участников это количество будет достаточным. Тогда хорошо заранее спланировать и торжественное мероприятие по поводу завершения данной программы поддержки, которое может включать сладкий стол с приглашением всех значимых для участников лиц, вручение свидетельств участникам группы, творческие номера. Логичным завершением может быть и посещение какой-либо организации, театра, выставки и т. д.

Каждая встреча может длиться примерно полтора—два часа. Но в зависимости от того, как работает группа, кто входит в ее состав и насколько вы настроены на обсуждение, ваша модель может выглядеть по-иному: например, состоять из двух отрывков по 45 минут с перерывом на чаепитие и т. п.

Считается, что режим работы «один раз в неделю» вполне приемлем.

Если для вас возможен более гибкий график, то работа группы может выйти за данные рамки.

Подготовка

Готовьтесь к каждой встрече заранее. Продумайте, какой материал вам понадобится, кто что должен найти, кого вы хотите пригласить в качестве гостя и кто будет связываться с этим лицом. Если не разграничить обязанности — легко что-то забыть или упустить из виду.

Позаботьтесь о том, чтобы все участники на каждой встрече были обеспечены теоретическим материалом и бланком персонального плана действий. Для того чтобы теоретический материал было легко размножить / откопировать для всех, он вынесен в приложения.

Персональный план действий

Обсуждение каждой темы можно заканчивать практической работой, а именно составлением персонального плана действий (приложение 1). Это не обязательное условие, но работа участников над планом способствует их социальной адаптации и привитию новых навыков поведения. Вероятно, для разработки плана действий участникам понадобится дополнительная информация и консультации специалистов.

Записанные на бумагу цели делаются более прозрачными и легкими для достижения, личные стремления проясняются, и соответственно, становится легче планировать какие-либо шаги по их достижению. Возможно, не все шаги могут быть реализованы в ближайшее время.

В план действий необходимо включать конкретные цели, поставленные в каждой из рассматриваемых сфер. Например, в разделе «Отношения с людьми» можно записать «улучшить (выстроить заново) отношения с...». Нужно указывать шаги, которые человек, заполняющий план, реально готов предпринять для достижения цели, а также срок, за который он собирается это сделать. Предполагаемые препятствия, в отношении которых вырабатываются возможные решения, также записываются.

На промежуточных и последней встречах рекомендуется просматривать составленные ранее планы. Это поможет определить, насколько они реализованы, нужно ли вносить коррективы в конечные или промежуточные цели. Возможно, какие-либо неудачи связаны с тем, что шаги по достижению целей выбраны не совсем верно. Тогда важно с учетом имеющегося опыта обдумать новые шаги.

Если в конце встречи не будет времени или возможности работать над персональным планом, можно предложить участникам в качестве домашнего задания составить его.

Групповая динамика

Руководя группой, важно хорошо разбираться в таком феномене, как «групповая динамика».

Любая группа с момента ее создания до завершения проходит несколько стадий (фаз) своего развития.

Большинство исследователей этого вопроса приходят к выводу о том, что групповой процесс, начинаясь *со стадии адаптации, через разрешение внутри групповых конфликтов* (вторая стадия) приходит в конечном итоге к *сплоченности и эффективному решению проблем*.

Такая стадийность развития группы вытекает из теории межличностных отношений.

Выделяют четыре фазы группового развития.

1. *Ориентация и зависимость*. Происходит адаптация к новым людям и ориентация: «Что это за лечение?», «Что будем делать?», «Как мне это поможет?». Члены группы встревожены, неуверенны, зависимы. Одни замыкаются в себе, другие рассказывают про свои заболевания, но при этом все ждут информации и указаний от ведущего.

2. *Конфликты и протест*. Появляется тенденция к самоутверждению, начинается распределение ролей: активные и пассивные, лидирующие и «угнетенные», «любимчики» и «нелюбимчики» и т. п. Возникает недовольство как друг другом, так и ведущим группы, в конечном итоге перерастающее в разочарование в самом методе.

Если на первом этапе формирования группы ведущий для всех участников был кумиром, то теперь его сбрасывают с пьедестала, низводят до уровня «бездельника и шарлатана». Недовольство ведущим еще более усиливается, если он отказывается от лидирующей, авторитарной роли. Эмоционально-стрессовый накал достигает своего апогея: обсуждения больного превращаются в «товарищеский суд», беседа с ведущим — в конфликт. Если ведущий недостаточно опытен, то на этой фазе возможен развал группы!

3. *Развитие и сотрудничество*. Снижается эмоциональная напряженность, уменьшаются число и острота конфликтов. Наступает консолидация груп-

повых норм и ценностей. Борьба за лидерство отступает на задний план. Появляется потребность в своей принадлежности к группе, актуальным становится чувство ответственности за общие интересы. Между членами группы зарождаются взаимопонимание, искренность, задушевность. Диалоги становятся более откровенными и доверительными. Практически у каждого участника появляется чувство безопасности, уверенность в том, что группа его защитит. Пробуждается желание открываться, нормализуются отношения с ведущим.

4. Целенаправленная деятельность. Группа становится рабочим коллективом, зрелой социальной системой. Ее члены размышляют, советуются, принимают решения. Налаживается положительная обратная связь, которая не нарушается даже в тех случаях, когда к обсуждению сознательно допускаются отрицательные эмоции и конфликты.

Опыт показывает, что для групп зависимых людей характерно «застревание» на 2-й фазе, что связано с множественными внутриличностными конфликтами, низким уровнем самооценки. Этому также способствует появление новых членов в группе либо непостоянное посещение встреч отдельными участниками программы.

В таких случаях ведущему следует набраться выдержки и терпения. Не стоит принимать это на свой счет.

Непринужденная атмосфера, чаепитие в процессе, пятиминутный перерыв и другие факторы комфорта повышают уровень приверженности к групповым встречам.

Помните! Ведущему важно анализировать свою работу после каждой встречи. Для этого используйте ту информацию, которую получаете от участников посредством обратной связи (если вы создадите доверительную атмосферу, участники не будут бояться говорить вам правду). Хороший показатель вашей работы — развитие участников в заданных темах, истории их успеха.



Встреча «ПОДГОТОВИТЕЛЬНАЯ»

В начале первой и каждой последующей встречи рекомендуется проводить короткое упражнение приветствия для знакомства либо для «ломки льда» (приложение 2). Если группа собирается не впервые, то необходимо также вспомнить, что было самым главным и важным на прошлой встрече.

Первая встреча содержит ознакомительную часть: участники получают общую информацию о будущих встречах, обсуждают основы и правила взаимодействия, делятся своими ожиданиями и опасениями, высказывают пожелания.

Важным элементом работы в группе является создание и поддержание определенных норм. Нормы — это принятые правила поведения, руководящие действиями участников и определяющие меры воздействия за нарушения. Типичными нормами групп являются самораскрытие и честность. Подчинение групповым нормам связано со статусом участника группы и сплоченностью группы.

Нормы существуют в любой группе и в любом обществе, а нарушение принятых норм всегда чревато наказанием. Чем жестче нормы и суровее наказание за их нарушение, тем авторитарнее группа. Каждая группа устанавливает свои нормы поведения, но всеми обычно поощряются эмпатия, правдивость, теплота и открытость.

Примерный список правил:

- ✓ Выполнять распорядок групповых занятий.
- ✓ Говорить в группе обо всем открыто и искренне.
- ✓ Не выносить за пределы группы того, что происходит во время групповых занятий.

- ✓ Помогать товарищам по группе осознавать и изменять свой способ поведения, если он противоречит общепринятым нормам.
- ✓ Отказаться от общих фраз, говорить о проблемах и переживаниях, как своих собственных, так и товарищей по группе, конкретно и по принципу «здесь и сейчас».
- ✓ Выслушивать взгляды, мнения и советы членов группы, обдумывать их, но принимать решения самостоятельно.
- ✓ Не углубляться в дискуссии о прошлом, работать, нацелившись на изменение будущего к лучшему.

Подчинение перечисленным нормам не является обязательным, но от их соблюдения или несоблюдения зависит эффективность работы группы.

Выполнение норм поведения участниками во многом зависит от информированности и сплоченности группы.

Будет лучше, если на первой встрече после ознакомительной части сами участники определяют нормы и правила поведения в группе. Ведущий также может дополнить список норм, но прежде необходимо убедиться в том, что все участники понимают предложенные нормы и согласны их соблюдать.

В конце каждой встречи рекомендуется подводить итоги, например выполняя несложные игровые упражнения (приложение 3). Благодаря этому шансы сделать следующую встречу еще лучше возрастут. Если большая часть времени была уделена отдельному аспекту и тема осталась не до конца проработанной, целесообразно посвятить ей еще одну встречу. Вопросы, которые можно задавать в завершение встречи: что удалось? что не очень получилось? о чем бы хотелось узнать поподробнее?



Встреча «СЕМЬЯ И ОТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ»

Ход встречи

Начните встречу с любого **упражнения приветствия** (приложение 2), на ваш взгляд, подходящего для данной группы и данных участников.

Предложите участникам кратко рассказать, что им запомнилось с прошлой встречи и чего они ожидают от этой.

Обсуждение темы встречи можно начать следующими словами: «На протяжении жизни у всех нас складываются различного рода отношения с разными людьми. Ведя преступный образ жизни и употребляя наркотики, вы, возможно, «сожгли мосты», связывающие вас с близкими и родными. На этой встрече у вас есть возможность подумать о том, какие отношения вы считаете важными и что вам потребуется сделать для того, чтобы их воссоздать».

Тематический материал встречи (приложение 4) целесообразно подать следующим образом. Распечатайте заранее текст и раздайте всем участникам. Пусть каждый по порядку прочтет по одному абзацу из текста.

Далее попросите участников ознакомиться с вопросами, которые приведены за текстом, и подумать о том, что бы они хотели сказать и на какой вопрос ответить.

Если кто-то из участников не готов высказываться, не настаивайте, но предложите ему обязательно участвовать в обсуждении других тем, объясните, что его мнение может быть важным для кого-то из членов группы (бывает, что участник не вступает в разговор, но внутри у него происходят серьезные перемены).

Если на встрече присутствует специалист в области социальных отношений, попросите его также поучаствовать в дискуссии.

Предложите участникам поработать над **персональным планом** в рамках данной темы.

В завершение встречи выполните **упражнение для подведения итогов** (приложение 3).

Справочник ведущего

Для участия в данной встрече хорошо бы пригласить практикующего психолога или психотерапевта. Если вы проводите занятия на базе медицинских учреждений, это может быть специалист, работающий в отделении МЗТ или в наркологическом отделении. Также можно заранее обратиться в общественные организации, занимающиеся социальным сопровождением, например в РОО «Матери против наркотиков», БОО «Позитивное движение», «Красный крест» и др.

Рекомендуемая литература

1. М. И. Литвак «Бинтование душевных ран или психотерапия?», «Психологическое айкидо».
2. Г. Джон «Мужчины с Марса, женщины с Венеры».



Встреча «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ»

Ход встречи

Выполните **упражнение приветствия** (приложение 2).

Попросите участников коротко рассказать об успехах, которых они, возможно, достигли в рамках темы прошлой встречи. Поинтересуйтесь, есть ли у кого-нибудь желание поделиться своими размышлениями и открытиями.

Подвести участников к теме встречи можно следующими словами: «Важно быть экономически состоятельным. Возможно, вы залезли в долги и размышляете о вашем будущем финансовом положении. На этой встрече у вас появится возможность обсудить значение денег в жизни».

Предложите участникам по цепочке прочитать **тематический материал** (приложение 5), а затем выбрать по одному вопросу из расположенных за текстом и ответить на них. Попросите гостя поучаствовать в дискуссии и поделиться своими знаниями и опытом.

В конце встречи напомните участникам про составление **персональных планов** касательно данной темы. Если кто-то из членов группы будет нуждаться в дополнительной помощи, подскажите, где находится ближайший к нему центр социального сопровождения, в котором ему могут оказать консультативную помощь.

Справочник ведущего

На данную встречу целесообразно пригласить выздоравливающих наркозависимых, у которых есть опыт работы над своей экономической состоятельностью, а также специалистов, занимающихся социальным со-

провождением зависимых и имеющих опыт успешной помощи (РОО «Матери против наркотиков», БОО «Позитивное движение», «Красный крест» и др.).

Рекомендуемая литература

1. С. Г. Шевцова, М. И. Горба. Серия «Управляй своими деньгами».
2. С. Кови «Семь навыков высокоэффективных людей» и др.



Встреча «ПРИГОДНОСТЬ НА РЫНКЕ ТРУДА: ОБУЧЕНИЕ И РАБОТА»

Ход встречи

Сначала выполните **упражнение приветствия** (приложение 2). Попросите участников вспомнить содержание и итоги предыдущей встречи. Если у кого-то получилось реализовать какие-либо шаги из предусмотренных в персональном плане, предложите коротко рассказать об успехах.

К **обсуждению** заявленной **темы** можно приступить со слов: «Работа еще одна важная область в жизни. На этой встрече вам предстоит подумать над тем, что вы хорошо умеете делать, чем бы вы хотели заниматься, если у вас еще нет профессии, и какие пути получения желаемой работы для вас существуют».

Далее попросите участников прочитать по очереди интервью по теме (приложение 6). Во время дискуссии предложите вашим гостям поделиться своим опытом определения в жизни.

Организуйте **ролевую игру**. Предложите участникам в парах провести собеседование при приеме на работу, предварительно обсудив с ними вопросы: «Как вы желаете представиться?», «О чем вам стоит подумать — язык, поведение, одежда?», «Что вы умеете — образование, предыдущие места работы или опыт, полученный иным образом?». Попросите «работодателей» рассказать, что в ходе беседы у них вызывало доверие, а над чем еще нужно поработать.

Порекомендуйте участникам написать резюме и дать прочитать его другому участнику для обратной связи.

В конце подведите **итоги встречи**. Поинтересуйтесь, какие выводы сделали участники. Предложите им поработать над **личным планом**.

Справочник ведущего

На данную встречу можно пригласить работника центра занятости, успешного предпринимателя, выздоравливающего зависимого, который уже решил вопрос с работой.

Рекомендуемая литература

1. Д. С. Букин «Как устроиться на работу».
2. Дж. Моргенстерн «Технологии эффективной работы. 9 ключевых навыков самоорганизации».
3. Дж. Фокс «Не торопитесь посылать резюме. Нетрадиционные советы тем, кто хочет найти работу своей мечты».



Встреча «ДОСУГ»

Ход встречи

Начните с **упражнения приветствия** (приложение 2). Предложите участникам вспомнить ключевые моменты предыдущих встреч (целесообразно актуализировать не только последнюю встречу). Поинтересуйтесь достижениями участников в рамках пройденных тем.

К **обсуждению темы** встречи можно приступить следующим образом: «Сегодня мы поговорим о досуге и о том, что может представлять собой активное и наполненное смыслом свободное времяпровождение. Очевидно, что досуг разных людей не одинаков. Что вы считаете интересным? Чем бы вам хотелось заполнить свое свободное время?»

Далее попросите участников по цепочке прочитать интервью (приложение 7). Затем предложите им ознакомиться с приведенными вопросами и выбрать для ответа наиболее понятные и интересные — это поможет сделать обсуждение более живым и всесторонним.

После этого предложите участникам заняться личным планированием досуга, используя следующие *основные принципы отдыха*:

- ✓ Полное переключение от основной деятельности.
- ✓ Получение максимального удовольствия при минимальном вреде (иными словами, о вредных привычках надо забыть).
- ✓ Заблаговременное планирование отдыха и отношение к нему как к проекту.
- ✓ Освобождение от работы каждого седьмого дня недели.

- ✓ Продолжительность ежегодного отпуска не менее двух недель (часть его стоит посвящать переоценке ценностей).

В **подведение итогов** встречи выясните, что участники считают удачным, что менее удачным, о чем бы хотели узнать подробнее.

Справочник ведущего

На данную встречу рекомендуется пригласить руководителя спортивной секции, психолога, социального работника из центра сопровождения и т. п.



Встреча «ЭТИКА И МОРАЛЬ»

Ход встречи

Предложите участникам выполнить **упражнение приветствия** (приложение 2). Спросите, есть ли у них успехи, которыми они хотели бы поделиться с группой.

Перейдите к **теме встречи**: «Этика — это набор правил, которые мы, как индивиды, группы и общество, устанавливаем касательно того, как мы должны себя вести, а мораль — это нравственная позиция, обуславливающая наше поведение де факто. Живем ли мы так, как учим? На этой встрече мы поднимаем глубокие и, возможно, несколько сложные вопросы. Осознать свои взгляды по некоторым из них вам поможет ряд упражнений».

Предложите участникам выполнить **упражнение «Четыре угла»**. Ведущий озвучивает ситуацию и три различных решения, которые размещаются в трех углах комнаты. Четвертый угол остается свободным для того, чтобы участники могли предложить свой вариант.

Постарайтесь максимально понятно пояснить правила этого упражнения. Зачитывая альтернативные решения, пройдите по углам и четко покажите, какое решение находится в каждом углу. Решения целесообразно заранее написать на отдельных листах А4, чтобы можно было сразу оставлять их в соответствующих углах.

Отметьте, что нет решений верных или неверных и все углы одинаково «правы». Выбранное решение — это то, что участники думают и как считают в данный момент.

Дайте участникам немного поразмышлять, а затем попросите их встать в тот угол, который соответствует их взгляду. Время на раздумье ограничьте, но предоставьте возможность изменить точку зрения и перейти в другой угол после ознакомления с мнениями и аргументами других.

Предложите участникам в каждом углу кратко рассказать друг другу, почему они заняли именно эту позицию.

Если участник остается в углу один, станьте к нему и продолжайте проводить упражнение оттуда. Этому человеку необходим партнер для дискуссии, а также нужна поддержка от кого-то, кто стоит рядом, когда он(а) будет представлять свой выбор.

В завершение упражнения попросите кого-либо из группы рассказать о своих взглядах в форме презентации.

Смысл этого упражнения состоит не в том, чтобы признать какое-либо решение наилучшим, а в том, чтобы рассмотреть вопрос с разных сторон. Не забудьте, что каждый может поменять угол, услышав различные аргументы и мнения.

Ситуации для обсуждения:

А. Вам предстоит важная деловая встреча, но вы только что опоздали на автобус. Вы понимаете, что приедете слишком поздно. Как вы поступите?

1. Сяду и буду ждать следующий автобус, который предположительно придет через пятнадцать минут.
2. Попробую поймать такси и приехать вовремя.
3. Возьму такси и по телефону попытаюсь отложить встречу на полчаса.
4. Собственное предложение...

Б. Что вы больше всего цените в друге?

1. С ним можно говорить обо всем.
2. Нам весело вместе.
3. У нас схожие интересы.
4. Собственное предложение...

В. Какие поступки друзей по отношению к вам вы посчитали бы подлыми?

1. Ложь и распространение обо мне слухов.
2. Нежелание держать слово и выполнять данное мне обещание.
3. Недовольные комментарии в мой адрес по любому поводу.
4. Собственное предложение...

Г. Возвращаясь поздно вечером домой, вы видите, как двое мужчин зверски избивают третьего. Как вы поступите?

1. Вмешаюсь.
2. Тихонько отойду и по телефону попрошу о помощи.
3. Пойду домой и сделаю вид, что ничего не случилось.
4. Собственное предложение...

Д. Вы узнали, что хороший друг сломал ногу и ему нужно купить продуктов. Вы лежите дома с температурой. Что вы сделаете?

1. Позвоню другу и спрошу, нужна ли ему помощь.
2. Поеду к нему.
3. Ничего не сделаю, потому что болею.
4. Собственное предложение...

Е. Вы услышали от друга, что ваш партнер изменил вам. Как вы отреагируете?

1. Сразу же порву с ним (ней).
2. Спрошу у партнера, правда ли это.
3. Мне все равно, потому что это просто сплетни.
4. Собственное предложение...

Ж. Вашу машину угнали. Неделю спустя вы видите, как несколько ребят катаются в ней. Ваши действия?

1. Брошусь к ребятам и задам им взбучку.
2. Прослежу за ними и попрошу приятелей помочь мне их схватить.
3. Позвоню в милицию.
4. Собственное предложение...

Далее предложите участникам выполнить **упражнение «Горячий стул»**. Участники и ведущий сидят в кругу на стульях (должен присутствовать пустой стул). Ведущий зачитывает утверждение за утверждением на актуальную тему. Тот, кто согласен с утверждением, пересаживается на другой стул, тот, кто не согласен, продолжает сидеть на своем. На своих стульях остаются и те, кто не успевает или не хочет занять другую позицию. После каждого утверждения два-три участника должны обосновать свое мнение. Однако нельзя принуждать делать это тех, кто отказывается. Занимая нейтральную позицию в вопросе, сделайте упор на то, что не существует правильного или неправильного ответа и речь идет о взглядах и мнениях участников.

Утверждения для упражнения «Горячий стул»:

- ✓ Я бы хотел(а) полетать на воздушном шаре.
- ✓ Тот, кто способен сказать нет наркотикам, имеет большую веру в себя, чем другие.
- ✓ Верность в отношениях важна.
- ✓ Работать нелегально — это нормально.
- ✓ Конфликты должны разрешаться при помощи насилия.
- ✓ Я иногда плачу.
- ✓ Нужно заботиться о своей семье.
- ✓ Хорошо, когда много полицейских.

- ✓ Я справедлив(а).
- ✓ Другам есть дело друг до друга.
- ✓ Дисциплина — это хорошо.
- ✓ Нужно помогать слабым.
- ✓ Лгать некрасиво.
- ✓ Мне нравится порядок и чистота.
- ✓ Я знаю о своих хороших качествах.
- ✓ Я огорчаюсь, когда кто-то обижает меня.
- ✓ Любовь — это важная часть жизни.
- ✓ Мне становится радостно от того, что я кому-то помогаю.
- ✓ Мне повезло, что я живу в Беларуси.
- ✓ Я знаю о своих плохих качествах.
- ✓ Война — это хорошо.
- ✓ Я могу воздействовать на свое будущее.
- ✓ Важно выполнять законы и правила.
- ✓ Никогда нельзя бить детей.

Подводя **итоги** встречи, уточните, что участникам понравилось, что было полезным, а что в этой теме осталось неясным.

Справочник ведущего

На эту встречу можно пригласить священника.

Встреча «ПОИСК ЦЕННОСТЕЙ»

Ход встречи

Сначала предложите участникам выполнить **упражнение приветствия** (приложение 2), попросите их вспомнить прошлую тему и сказать, что для них в ней было ключевым.

Введение в тему может быть следующим: «В прошлый раз мы разбирались, что такое этика, мораль, осмыслили собственные взгляды. Наша сегодняшняя тема глубоко взаимосвязана с предыдущей, можно даже сказать, вытекает из нее. Люди часто совершают поступки, которые совсем не связаны с их личными потребностями, а порой даже идут с ними вразрез. Почему так происходит? Что-то внутри толкает людей на это, и к нашему удивлению, совершив такой поступок, они выглядят более счастливыми и одухотворенными, чем это могло бы быть. Когда мы расспрашиваем, почему эти люди так поступают, они говорят нам о каких-то своих идеалах и стремлениях, о личных ценностях, которые побуждают их к подобным действиям. Так что же такое ценности, как их сформировать и как они могут нам помочь — об этом и пойдет речь на сегодняшней встрече».

Разберите **теоретический материал** (приложение 9), прочитывая его по абзацу по очереди. Предложите участникам выбрать для себя подходящий вопрос и ответить на него.

Далее попросите каждого участника написать **десять** важных для него **ценностей**, расположив их **в иерархическом порядке**, т. е. по степени значимости.

Ни в коем случае не навязывайте свои личные ценности, помогите участникам найти собственные и построить их иерархию. Безусловно, рассказать участникам о своих ценностях вы можете, но это — тема отдельного разговора.

Затем предложите каждому перепроверить иерархию ценностей методом исключения, начиная снизу. Например, если на седьмом месте у человека стоит

«чувствовать поддержку», а на восьмом — «испытывать радость жизни», можно спросить, что для него важнее: чувствовать поддержку, но не испытывать радость жизни или испытывать радость жизни, но не чувствовать поддержки. И если после такой перепроверки человек отдаст предпочтение «радости жизни», порекомендуйте ему поменять местами эти ценности в таблице.

Иногда люди теряются, не могут сразу сказать о своих ценностях. Им можно помочь, задав вопросы: что для вас важно в ваших взаимоотношениях с Богом? что для вас важно в ваших взаимоотношениях с другими людьми? что для вас важно в вашей жизни, в вашем отношении к самому себе?

Следующим этапом будет **работа над сводной таблицей целей и ценностей** (приложение 9).

Таблица заполняется в следующем порядке. Сначала участники записывают свои цели на будущее, затем переписывают в таблицу свои ценности. Последний и самый ответственный шаг — заполнение средней колонки. Здесь важно настроить участников на качественный анализ имеющихся целей: возможно, некоторые цели переместятся по приоритетности, а некоторые вообще будут вычеркнуты из списка.

Осознав, что для достижения жизненных целей уже имеется хороший запас поддерживающих ценностей, участники, как правило, вдохновляются открывающимися возможностями, желание двигаться вперед возрастает у них во много раз.

В конце встречи подведите **итоги** и получите обратную связь от участников.

Справочник ведущего

На данную встречу, как и на предыдущую, рекомендуется пригласить священника; гостем также может быть психолог либо представитель из группы анонимных наркоманов (алкоголиков).

Рекомендуемая литература

1. Игумен Евмений «Батюшка, я — наркоман!».
2. Дж. Максвелл «21 обязательное качество лидера».

Встреча «ВОЗРАСТАЯ ЧЕРЕЗ НЕУДАЧИ»

Ход встречи

Выполните **упражнение приветствия** (приложение 2). Предложите желающим поделиться своими открытиями в области рассмотренных тем или успехами.

Начните **новую тему** следующими словами: «Ни один человек не должен и не может быть идеальным. Мы все допускаем просчеты, терпим неудачи, учимся на своих ошибках. Если раньше, возможно, неудачи погружали нас в очередную депрессию или провоцировали пуститься во все тяжкие, то теперь, когда мы поменяли свой взгляд на них, неудачи могут послужить нам трамплином для успеха. Сегодня мы очень кратко рассмотрим, какие бывают неудачи и как нужно на них реагировать, чтобы они не уничтожали нас, а, наоборот, служили нам добрую службу».

Далее разберите **теоретический материал** (приложение 10), как и на прежних встречах, читая его сообщая по абзацу. После прочтения дайте возможность развиваться дискуссии, побуждая участников отвечать на приведенные вопросы. Предоставьте слово гостям, специально приглашенным на данную встречу.

Предложите участникам составить **персональный план** в рамках данной темы; поинтересуйтесь, что именно может вызвать у них затруднения при работе над планом.

Подводя **итоги**, можете прибегнуть к соответствующим упражнениям (приложение 3).

Справочник ведущего

На эту встречу можно пригласить работника реабилитации зависимых, врача-нарколога (хорошо, если данный специалист знаком с когнитивной психологией или имеет навыки психотерапевта), психолога и т. д.

Персональный план действий

Тема встречи:

1. Конкретная область моей жизни (в рамках данной темы), которая нуждается в ре-
форме:

Цель (чего я хочу достичь в данной конкретной области в ближайшие
три—пять лет):

Промежуточные цели (возможно, эту большую цель можно разбить на мелкие
задачи / подцели):

1.

2.

3.

Шаги к достижению цели (что и когда нужно сделать)

Предполагаемые препятствия и возможные пути их преодоления:

Я сделал(а) следующее:

Упражнения для приветствия

Упражнение «Минута». Не только решает задачу знакомства, но и позволяет понять, насколько каждый из участников умеет управлять временем. Данное упражнение может быть использовано в целях диагностики в начале и в конце дня.

Описание. Участник выходит на середину комнаты и в течение минуты рассказывает о себе. Закончивший раньше остается стоять, а не уложившегося по времени прерывает ведущий.

Вопросы для обратной связи: Кому минута показалась слишком долгой / короткой? Были ли трудности? Если да, то с чем? Как вы думаете, почему мы (ведущие) выбрали это задание?

Упражнение «Загадка». Предназначено для знакомства участников друг с другом.

Описание. Ведущий просит каждого из участников составить коротенький (на одну минуту) рассказ о своем имени, причем само имя упоминаться не должно. Например: «Мое имя имеет скандинавское происхождение и переводится как «святая» или «светлая», на Руси оно появилось после пришествия варягов, и носила его первая женщина-княгиня». На обдумывание отводится три минуты. После того как все подготовятся, участники по очереди рассказывают историю своего имени. По окончании каждой истории группа угадывает «зашифрованное» имя.

Ведущий должен следить за тем, чтобы истории участников не повторялись.

Упражнение «Цифра». Позволяет познакомить участников, создать доверительные отношения в группе.

Описание. Каждый из участников на отдельном листе записывает цифру, имеющую определенное символическое значение в его жизни. Затем лист пускается по кругу, и группа пытается угадать, с чем связано это число (каждый высказывает по три предположения). Если никто не угадал, участник объясняет значение цифры.

Упражнение «История имени». Предназначено для знакомства участников друг с другом.

Описание. Каждому участнику предлагается по кругу представиться, а затем рассказать историю своего имени. Например: «Меня зовут Юра. Это имя было дано мне в честь моего деда», «Меня зовут Варя. Мама долго не могла подобрать имя, а потом открыла словарь имен и выбрала пятое сверху», «Мое имя — Александр, что означает победитель. Мне очень комфортно с моим именем!» и т. д.

Упражнение «Снежный ком». Дает участникам возможность познакомиться и запомнить имена друг друга.

Описание. Первый участник называет свое имя и эпитет (прилагательное), который подчеркивает его индивидуальность и начинается на ту же букву, что и имя. Каждый последующий участник повторяет имена и эпитеты предыдущих участников, а затем представляется сам. Последнему приходится повторять имена и прилагательные всех участников.

Упражнение «Категории». Помогает участникам лучше узнать друг друга.

Описание. Участникам раздают листы с таблицей. Опросив друг друга, члены группы должны выяснить, кто к какой категории относится, и записать по одному имени под каждым определением. Кто правильно и быстрее всех заполнит таблицу, тот и выиграл.

Упражнение «Предложение». Позволяет участникам лучше запомнить имена друг друга.

Описание. Каждый участник составляет фразу, все слова которой начинаются с начальной буквы его имени. Фраза должна включать имя участника и слова, обозначающие животное или растение, действие и город. Например: Маша мыла малину в Минске.

Упражнение «Шанхайцы». Помогает участникам познакомиться друг с другом без смущения. После упражнения у игроков остается впечатление, что они решили общую проблему.

Материалы: веревка такой длины, чтобы можно было обмотать участников.

Описание. Ведущий рассказывает историю о том, что в XIX веке капитаны кораблей пополняли свою команду матросами при помощи различных уловок, в том числе и путем обмана; к последнему особенно часто прибегали в шанхайском порту, поэтому матросов, завербованных помимо своей воли, называли «шанхайцами». Затем ведущий просит всех участников выстроиться в шеренгу, взять друг друга за руки и закрутиться в спираль, после чего обвязывает участников веревкой на уровне бедер. В таком положении участники должны пройти некоторое расстояние, по пути каждый рассказывает что-то о себе.

Упражнение «Мой друг по семинару». Дает участникам возможность ближе познакомиться друг с другом и обрести поддержку, подходит также для командообразования.

Описание. Участники разбиваются на пары «друзей по семинару» (рассчитываясь на первый-второй либо выбирая человека, который наиболее приятен, и т. д.). Затем каждый из «друзей» заканчивает фразу:

«Ты рад тому, что я оказался твоим другом по семинару, потому что...»;

«То обстоятельство, что мне может понадобиться поддержка на встрече...»;

«То, как я могу сопротивляться этой поддержке...»;

«То, как ты тем не менее сможешь поддержать меня...».

Упражнение «Рулетка». Показывает, насколько хорошо члены группы знают друг друга по именам.

Описание. Группа делится на две команды, которые должны встать рядом: в два круга — внешний и внутренний, спиной к спине. После сигнала ведущего о начале игры круги начинают вращаться: один по часовой стрелке, другой — против. При команде ведущего «Стоп!» все участники замирают на месте, при команде «Кругом» — поворачиваются друг к другу лицом; кто первый назовет имя другого, тот забирает его в свой круг, и игра повторяется.

Упражнение «Интервью». Направлено на знакомство друг с другом и умение слушать других людей.

Описание. Участники разбиваются на пары. Напарники рассказывают друг другу что-нибудь о себе (о том, что нравится или не нравится в людях, о своем хобби,

об интересах). Слушатель, не перебивая, внимательно следит за рассказом. По времени рассказ не должен превышать 5 мин. После того как каждый попрактикуется в терпеливом выслушивании партнера, группа собирается вместе. Каждый участник коротко представляет своего напарника и рассказывает, что запомнил из его рассказа.

Упражнение «Меня зовут... Я люблю себя за то, что...». Направлено на восстановление в памяти имен участников группы и создание рабочей атмосферы.

Описание. Упражнение проводится в кругу. Каждый поочередно продолжает два предложения: «Меня зовут...» и «Я люблю себя за то, что...».

Упражнение «Жесты». Диагностирует состояние каждого участника в группе.

Описание. Ведущий рассказывает о том, что иногда жесты бывают более красноречивы, чем слова; например, часто в ответ на вопрос «Как дела?» люди показывают сжатую ладонь с поднятым вверх большим пальцем (жест демонстрируется). Далее ведущий просит показать рукой свое состояние.

Упражнение «Счет Чингисхана». Позволяет расширить круг внимания.

Материалы: несколько маркеров или ручек.

Описание. Ведущий просит участников сесть в незамкнутый круг так, чтобы все его видели, и рассказывает: «В древности у великого Чингисхана было огромное войско. Чтобы никто из врагов не смог его сосчитать, Чингисхан придумал свою систему счета. Сейчас я ее вам покажу, а вы, в свою очередь, постараетесь отгадать закономерность. Ваша задача — называть мне цифру от 0 до 10, а я буду ее показывать». После того как кто-то из участников называет цифру, ведущий хаотично раскладывает на полу маркеры, истинное значение показывая на пальцах. Упражнение продолжается до тех пор, пока большинство участников не разгадает его смысл.

Упражнение «Животное». Диагностирует степень эффективности взаимодействия в группе.

Материалы: флипчарт, цветные маркеры.

Описание. Участники по одному подходят к флипчарту и рисуют какую-либо часть животного.

Упражнение «Пальцы». Дает возможность сравнить состояние участников в начале и в конце рабочего дня.

Описание. Ведущий предлагает участникам одновременно выбросить на пальцах (шкала пятибалльная), какую оценку они ставят рабочему дню, работе группы, работе ведущего и себе лично. Участники, которые показывают самый больший и самый меньший балл, комментируют свое решение. Участники выбрасывают пальцы после каждого вопроса.

Упражнение «Погода на душе». Позволяет диагностировать состояние каждого участника группы. Рекомендуется проводить в начале и конце рабочего дня.

Описание. Участники по очереди описывают свое состояние, используя метеорологические термины. Например: «Я Света. На душе у меня солнечно, погода ясная, ветра нет, температура +20 °С»; «Я Коля. На душе у меня пасмурно, кратковременные осадки, ветер порывистый, температура +3 °С».



Упражнения для подведения итогов

Упражнение «Я хочу поблагодарить тебя за...». Позволяет каждому участнику получить поддержку от группы.

Описание. Участники встают в круг. Ведущий бросает мяч одному из них, говоря при этом: «Я хочу поблагодарить тебя за...», — и называет причину. Участник, получивший мяч, бросает его другому человеку и называет свою причину благодарности. Мяч должен побывать у всех участников.

Упражнение «Рука». Повышает сплоченность группы, позволяет получить обратную связь.

Материалы: листы А4, цветные маркеры.

Описание. Участники на листе А4 обводят свою руку и на каждом пальце указывают свое хорошее качество, потом передают лист соседу справа. Тот дописывает на руке положительное качество, которое, по его мнению, присуще обладателю руки. Так продолжается до тех пор, пока к участникам не вернутся их листы.

Упражнение «Конверты для добрых пожеланий». Позволяет каждому участнику получить эмоциональную поддержку от группы.

Материалы: конверты, цветные маркеры, листы бумаги.

Описание. Участники подписывают конверты своими именами, затем на листах бумаги пишут пожелания и благодарность в адрес каждого члена группы и складывают листы в соответствующие конверты.

Упражнение «Хорошо / улучшить». Помогает ведущему понять настроение группы, увидеть плюсы и минусы работы.

Описание. Ведущий просит каждого участника ответить на вопросы: «Что было хорошего в сегодняшнем дне?», «Что можно было бы улучшить?». (Вопросы касаются только форм работы и поведения участников, ведущего.)

Упражнение «Я — группа — ведущий». Позволяет ведущему понять, как проходит усвоение информации и насколько комфортно чувствуют себя участники.

Описание. Ведущий просит ответить каждого участника по кругу на три вопроса: «Что могу сделать я для того, чтобы дальнейшие встречи были более эффективными?», «Что может сделать группа для более результативной работы?», «Что может сделать ведущий?». На каждый вопрос участник должен дать по три ответа. Все ответы фиксируются на флипчарте.

Упражнение «Начать — прекратить — продолжить». Помогает ведущему понять настроение группы, увидеть плюсы и минусы работы.

Описание. Ведущий просит участников ответить по очереди на три вопроса: «Что нам надо начать делать на встречах?», «Что нам следует прекратить делать на встречах?», «Что нам нужно продолжить делать на встречах?». Ответы фиксируются на флипчарте.

Упражнение «Я — группа — информация». Актуализирует состояние участников встречи.

Материалы: листы А4, маркеры.

Описание. Ведущий, для того чтобы понять, как чувствуют себя члены группы на встрече, просит их сделать рисунок на тему: «Я — группа — информация». Свобода действий ограничивается лишь временем.

Упражнение «Дерево прогресса». Диагностирует, в каком состоянии участники находятся на встрече, как проходят групповые процессы и самодвижение участников по отношению к группе в процессе взаимодействия. Листы с «деревом прогресса» раздаются в конце встречи.

Материалы: листы А4 с изображением «дерева прогресса» (интерпретация значения рисунка: чем ниже положение человечка на дереве, тем меньше его вовлеченность в процесс работы и больше отстраненность от групповых процессов).

Описание. Ведущий раздает листы с «деревом прогресса» и просит участников обозначить себя (человечка, который больше всего нравится) цифрой 1 (на следующий день цифрой 2 и т. д.). Поскольку листы собираются, для соблюдения анонимности каждому участнику следует отметить свой лист каким-либо понятным только ему знаком.

Упражнение «То, о чем я молчу...». Позволяет оценить уровень комфорта и доверия участников группы.

Описание. Ведущий знакомит группу с одним интересным изречением: «Иногда то, о чем мы молчим, говорит о нас не меньше, чем то, что мы произносим», а затем просит каждого участника по кругу закончить фразу «Вчера я молчал о том, что...».

Отношения с людьми

Стефан Ширбек, терапевт, работающий по методу ведения беседы:

Модели поведения

С теми людьми, на ком мы «отрабатываем» наши модели поведения, у нас складываются определенные отношения.

Для маленького ребенка само собой разумеется, что его любят — иначе и быть не может. Он нуждается в тщательном уходе и правильном питании, в родительской заботе и ласке. Для большинства детей созданы необходимые условия, многие из них окружены любовью близких. К большому сожалению, не все. Но для того чтобы обеспечить ребенка этим, родитель должен это иметь. Тот, у кого ничего нет, не может ничего дать.

Когда ребенок подрастает, он может «выменивать» для себя то, чего ему недостает: одобрение, внимание и любовь. Он делает это, играя различные роли. Например, способный организованный ребенок скорее всего получит папино одобрение, «крутой» в школе, возможно, заполучит сторонников среди товарищей. Помощник наверняка пробудит любовь матери. Этот «бартер» продолжается и во взрослом возрасте, если человек вовремя не остановится. Клоун на вечеринке или девчонка, не умеющая говорить «нет», — с этими и другими характерами мы неоднократно сталкивались в своей жизни.

И вот «бартер» стал привычкой — моделью поведения.

Семья

Самый первый человек, с которым у нас возникают отношения, — это наша мама. Мы знакомимся с ней еще до того, как станем отдельной личностью. Находясь у нее в животе, мы являемся частью ее тела, когда же, наконец, отделяемся от нее, то прочие члены семьи жаждут со временем строить с нами отношения — что-то отдавать новому родственнику, а что-то получать взамен. Если родители серьезные и ответственные, то ребенок может расти в своем собственном темпе, усваивая правила, существующие в доме и за его стенами. Однако, если окажется, что родители сами большие дети, которые не принимают на себя ответственность за семью, то эту

ответственность начинают чувствовать дети, и их правила становятся нечеткими, а рамки размытыми. Такие дети часто демонстрируют защитные инстинкты по отношению к семье и во взрослом возрасте, даже если ситуация в семье совершенно явно была ущербной.

Школа

Итак, свою роль в семье мы нашли, следующее испытание — школа. Здесь нам предстоит отыскать свое место среди товарищей и учителей. В основе отношений с приятелями могут лежать схожие интересы, проживание по соседству и т. д. Товарищи судят о нас по нашему стилю и внешности. Подобная одежда создает сопричастность. Учителя же оценивают нас исходя из нашей успеваемости, из того, как быстро мы усваиваем знания, предлагаемые обществом.

Новые ожидания по отношению к нам в еще большей степени влияют на наши модели поведения. Создаются группы. Кто-то в них вхож, а кто-то не вхож, кому-то легко адаптироваться, а кому-то это удастся с трудом. То, в какую группу вы попадете, будет влиять на вашу жизнь в течение долгого времени, возможно, всю жизнь, если вы вовремя не остановитесь.

Вместе, но все-таки в одиночку

Посреди этого лабиринта стратегий и ролей нас настигает следующий этап — половое созревание. Время, когда влюбляешься, когда тебя выбирают. Но также есть риск, что тебя отвергнут и ты останешься в одиночестве. Услышать «нет» от человека, которого любишь, намного болезненнее, нежели быть выбранным в последнюю очередь в команду для игры в лапту. Есть несколько моментов в жизни, когда мы чувствуем себя совершенно одинокими, даже если находимся среди людей:

- ✓ когда оставляем лоно матери, чтобы родиться;
- ✓ когда любимый человек больше не любит нас;
- ✓ когда доктор говорит, что намерен сообщить нам что-то неприятное ;
- ✓ когда мы умираем.

Ни одно из этих событий нельзя полностью разделить с другим человеком. В мир взрослых мы вступаем сформированные людьми, в которых мы испытывали потребность и которые нуждались в нас. Одних мы выбрали сами, другие же были даны нам судьбой.

Мы знакомимся и расстаемся с людьми, исходя из наших пожеланий, потребностей, страхов, отношений и ценностей. Изменение даже одного из пяти факторов

в большей или меньшей степени накладывает отпечаток на наши отношения. Это можно проследить в следующей ситуации. К примеру, дети хотят уехать из дома и ищут собственное жилье. Вероятно, дети чувствуют потребность уехать, потому что родители чувствуют потребность заняться собой. Таким же образом воздействуют на отношения перемены в пожеланиях, страхах, опыте и ценностях. Достаточно вспомнить, как политические партии пытаются заполучить голоса, заставляя нас почувствовать, что между нами есть связь, выстроенная на основе одного из приведенных аспектов. Или же посмотреть рекламу различных товаров, которой нас ежедневно пичкают. Человек, который ощущает определенную связь между собой и каким-то товаром, — потенциальный клиент. Я уверен, что вы, читающий этот текст, можете обнаружить много факторов, которые влияют на нас и формируют наши отношения.

Спасибо, что прочитали этот материал и тем самым создали отношения «читатель — автор».

Выберите для себя вопрос, на который хотите ответить:

О чем вы думаете после прочтения этого материала? Ваши мнения и комментарии?

Приведите примеры существующих (прошлых) отношений, основанных на потребностях.

Приведите примеры существующих (прошлых) отношений, основанных на желаниях.

Приведите примеры существующих (прошлых) отношений, основанных на ценностях (воззрениях).

Приведите примеры существующих (прошлых) отношений, основанных на страхах.

Приведите примеры существующих (прошлых) отношений, основанных на совместном опыте (знаниях).

Приведите примеры политических лозунгов или слоганов, которые призваны вызывать у избирателей чувство сопричастности к делам политиков.

Приведите примеры рекламы, которая строится на стремлении людей чувствовать сопричастность.

Какое значение имеют хорошие отношения?

Опишите самые важные для вас отношения.

Что вы делаете для того, чтобы поддерживать хорошие отношения?

Какие отношения важны для вас на данный момент?

Хотите ли вы возродить какие-либо отношения?

Что вы можете сделать, чтобы укрепить отношения с людьми, которые важны для вас?

Существуют ли некие препятствия, которые вы должны преодолеть?



Экономическое мышление сегодня и завтра

Клара Дери, экономист:

Я, как руководитель общественной организации, работала с отчетностью. Сейчас я работаю консультантом.

Слово «экономика» пришло из греческого языка и означает что-то вроде «ведение хозяйства со скудными ресурсами». Никакие имеющиеся у нас ресурсы, будь то деньги, нефть или треска, не бесконечны. Однажды они закончатся, и мы должны научиться бережно их расходовать, удовлетворяя при этом свои потребности. Такой баланс не так-то легко поддерживать. В определенной степени экономическое мышление может помочь нам делать это должным образом.

Экономически мыслить означает видеть, понимать и мочь описать свое положение сегодня и завтра. Посмотрите на семью, жилье и работу, посмотрите, что есть у вас в бумажнике, в банке, какие у вас долги, что вы получаете благодаря зарплате, компенсации или пенсии. А затем подумайте, что вы должны отдать, чтобы оплатить аренду жилья, электричество, телефон, еду, одежду, какие долги вы должны вернуть, что вы отложите на отпуск, новую машину или еще что-то, что вам понадобится завтра.

Если охватить всю картину или по крайней мере большую ее часть, можно составить представление и продумать план. И затем вести хозяйство. Это непросто и в планировании необходимо тренироваться. Собирать чеки — это один прием, вести приходно-расходную книгу — другой. Но прежде всего, нужно набраться мужества думать о своем финансовом положении.

Мне казалось, что я никогда не осмелюсь думать об этом. И точно не стану экономистом. Никогда в жизни. Экономика навевала на меня тоску, и мне казалось, что ей занимаются скучные, замкнутые мужчины в безрукавке и вельветовых брюках, склонившиеся над кипой бумаг с цифрами. Я не была такой. Я только что сдала выпускные экзамены и нелегально работала: четыре вечера в неделю — на входной кассе в пивной, а четыре дня — в кафе. Мне было 19 лет, я не имела ни малейшего представления о том, чем бы мне хотелось заниматься, и не беспокоилась о том, что будет дальше.

И вот я поехала в Венгрию, чтобы выучить венгерский. Там я сдружилась с парнем, который посещал английский колледж и изучал науку под названием макро-

экономика. Я не совсем понимала, о чем речь, но он убедил меня перевестись в его учебное заведение, что я и сделала — и нисколько об этом не пожалела. Я познакомилась с дисциплиной «национальная экономика», которая изучает организацию общества, производство, потребление и распределение. И внезапно экономика стала мне понятной. Но прежде всего, я поняла, что экономика — это не только цифры в колонках, это еще и люди, и наше рациональное либо иррациональное поведение, наши ожидания и наши надежды. Не так уж и удивительно...

Если нам посоветуют поставить на скаковую лошадь, которая больна, мы не будем этого делать, поскольку знаем, что она не выиграет. Также мы не станем приобретать акции компании, которая показывает плохие результаты, и если таких, как мы, будет много, то это повлияет на биржу. Наша сила как потребителей, кредитополучателей и инвесторов чрезвычайно велика, и я считаю, что мы должны правильно распоряжаться этим и потреблять продукцию, брать кредиты и инвестировать в товары и предприятия, разделяющие те ценности, которые есть у нас.

После Венгрии я изучала экономику предприятий в Швеции, а затем начала работать. И получала стабильную зарплату каждый месяц. Больше никакой нелегальной работы. И только регулярная зарплата. И отпуск. И пенсия. Это большая разница. Деньги в руке — это хорошо, они обеспечивают непосредственное наслаждение. Но знание того, что каждый месяц ты получишь определенную сумму, что твой отпуск оплачивается, что можно заболеть и получить компенсацию, что, став пожилым, ты будешь иметь право на пенсию, позволяет чувствовать уверенность в завтрашнем дне и стабильность.

Мне лично это помогло набраться мужества думать о собственных финансах. Какой будет моя жизнь? Сколько я стою сегодня, сколько, на мой взгляд, я буду стоить завтра и сколько я должна зарабатывать, чтобы прийти к цели? Куплю ли я машину через полгода и как я накоплю на нее?

Но, несмотря на то что я размышляла о своем финансовом положении и действительно осознавала, насколько важно планировать, экономить, думать экономически,— я этого не делала.

В результате я запуталась. Начала брать аванс. Потом стала брать в долг у друзей и семьи. Обзавелась кредитными карточками, чтобы оплачивать долги. Не находя выхода, несмотря на годы, проведенные за изучением экономики в учебном заведении, я была вынуждена обратиться к знакомому за помощью. Мы долго сидели и анализировали. Кому я должна и насколько велики мои долги? Какой процент я выплачивала за пользование кредитными карточками? Как много я купила в рассрочку? Мы вспомнили все, и мне было очень неприятно и стыдно. Как я попала в такую ситуацию? Ответ был очень прост: я не хотела видеть картины целиком.

У меня начинал болеть живот, как только я слышала, что кто-то говорил о своем финансовом положении, поскольку мое было ужасным, и я никогда не осмеливалась сесть и посмотреть на банковскую выписку своего счета. Я никогда не суммировала свои расходы, чтобы увидеть, сколько у меня реально оставалось на жизнь, и я никогда не планировала свои покупки.

Но когда, сидя за столом со своим знакомым, я увидела полную картину, то поняла, что для меня это неизбежность. Вот моя жизнь — куча долгов и плохие контракты с очень высокими процентами. Я была вынуждена что-нибудь предпринять. Я начала санацию долгов с разработки плана выплат семье и друзьям. Поскольку я не могла оплачивать все свои кредитные карточки, я их уничтожила и начала собирать все чеки, чтобы получить представление о том, как выглядит моя жизнь. После этого я подсчитала все свои затраты, вычла их из доходов и получила сумму на жизнь. Долгое время это была единственная актуальная сумма. Никаких кредитов, кредитных карточек или выплат в рассрочку.

Сегодня я руковожу собственной фирмой и имею устойчивое финансовое положение. Я сама по большей части веду бухгалтерский учет, поскольку знаю, что должна видеть картину целиком, чтобы все правильно оценивать и жить исходя из этого, и у меня есть бюджет, который я постоянно корректирую. Аналогичным образом я обращаюсь с собственными деньгами. Но мне потребовалось много времени и сил, чтобы прийти к этому, несмотря на все мои знания в области экономики и в вопросах ведения хозяйства на свои скудные ресурсы, и мне все еще приходится иногда бороться с собой, чтобы не «прятать голову в песок, когда начинает дуть ветер».

Выберите для себя самый интересный вопрос и ответьте на него:

Что для вас значит обеспечивать самого себя?

Играют ли деньги решающую роль в том, чтобы человек чувствовал себя счастливым?

Существует ли связь между преступным образом жизни и деньгами?

Что вы знаете о понятии «санация долгов»?

Могут ли долги быть препятствием для законопослушного человека?

Могут ли долги препятствовать желанию работать (возможная принудительная опись имущества и т. д.)?

Другие мнения и комментарии?

Найти, получить и сохранить работу — будьте честны с собой

Кати Норстрём, региональное контактное лицо службы занятости:

Для меня, как работающей в системе занятости, основополагающая цель — помочь людям найти, получить и сохранить работу.

В своем рассказе я затрону только ключевые моменты, поскольку хочу побудить вас к самостоятельному исследованию информации, необходимой для поиска, получения и сохранения работы на рынке труда.

Найти работу

Имейте мужество быть честным с самим собой, когда вы указываете промежуточную цель «получить профессию / работу». За все годы работы в службе занятости консультантом по профессиям я встречала слишком много людей, которые больше слушали свое окружение, нежели самих себя. Окружением могут быть ваши родители, близкие родственники, учителя в школе, приятели, подружки и т. д. Много раз приходится делать выбор, чтобы угодить кому-то. Иногда выбор делается потому, что человек ценит скорые решения, прямые пути к тому, что на тот момент рассматривалось как устойчивое планирование самообеспечения.

Хорошими отправными точками для получения профессии могут быть следующие вопросы: Чем мне интересно заниматься? Что мне позволяет развиваться? Самое ли важное зарабатывать много денег? Важнее ли всего иметь хороших товарищей по работе? Хочу ли я иметь работу, на которой буду сильно уставать физически? Насколько важно иметь хорошего руководителя? Хочу ли я учиться дальше? Какой труд нужен обществу в моем родном городе? Надо ли мне обращать внимание на свою семью, детей? Насколько я готов к тому, чтобы инвестировать в форме собственной активности, например, в длительную учебу и учебный материал?

Используйте свободное время для размышления и планирования. Обратитесь за помощью к социальным работникам. Записывайте все предельно аккуратно, это сделает ваше планирование более понятным для вас самого и ваших коллег.

Бывает, что у человека нет диплома / сертификата. Возможно, в течение нескольких лет он работал без официального оформления и поэтому не может получить

подтверждающий документ. Документы могли «затеряться» или, уезжая, их просто не захватили.

Теперь вам нужно сесть за стол и детально описать, с чем вы фактически работали. Вместе с социальным работником, психологом вы можете выяснить, насколько на сегодняшний день будут актуальны ваши действительные знания на рынке труда.

Мне всегда очень приятно наблюдать за тем, как люди, с которыми я встречаюсь, «растут», обретают уверенность в собственных силах, когда получают шанс описать профессиональные умения и видят, что они могут пригодиться.

Если вам необходима помощь в выборе профессии и вы ответили на все отправные вопросы, которые были приведены выше, и детально описали свои навыки, можно начинать делать первые шаги навстречу будущему.

Очень часто молодые люди имеют весьма смутное представление о той или иной профессии. Наилучший способ ознакомиться с различными профессиями — открыть сайт службы занятости и почитать раздел «Профессии А—Я».

Еще один способ — изучить вакансии в базе данных службы занятости. Здесь вы можете найти объявления о работе с описанием востребованных работодателями навыков. Возможно, ваш опыт работы может использоваться как основа для профессиональной квалификации или обучения для пригодности на рынке труда. Всегда поддерживайте открытый диалог с вашими родными, консультантами по этим вопросам на самой ранней стадии!

Получить работу

В службе занятости бывают клиенты двух видов: те, кто ищут сотрудников (работодатели), и те, кто ищут работу (соискатели). Если служба занятости находит людей, соответствующих профилю предприятия, то формируются доверительные отношения. Поэтому очень важно, чтобы соискатели могли доказать посредством диплома или сертификата, что у них действительно есть образование и опыт работы, как они утверждают. Если вы знаете, какое место хотите получить, и можете документально подтвердить обучение / опыт работы, то особых проблем при поиске у вас не возникнет.

Сохранить работу

Мой опыт говорит о следующем: чтобы сохранить работу, нужно более-менее упорядочить личную жизнь. У вас должны быть нормальное жилье, хорошие отношения с семьей или партнером. Если вы ранее употребляли наркотики или были зависимы от азартных игр, постарайтесь к этому не возвращаться. Устроившись на работу, вы должны доказать работодателю, что стоите тех денег, которые вам платят.

То, о чем я здесь написала, может показаться недостижимым. Но сам факт того, что вы решили стать членом группы и работать в более организованной форме,— очень серьезный и важный шаг. Запишите промежуточные цели, которые вам доступны, определите их во временном отношении, обратитесь за помощью к товарищам по группе, к контактному лицу в социальных службах, которому вы доверяете.

Многие люди, которых я встречала и которые делали то же, что и вы сейчас, а именно «использовали время со смыслом» и активно работали, чтобы не вернуться к преступному образу жизни, сумели найти, получить и сохранить работу!

Выберите для себя самый интересный вопрос и ответьте на него:

Мнения и комментарии?

Что у вас хорошо получается делать?

Кем в детстве вы хотели стать? Осуществились ли ваши мечты?

Есть ли у вас практический опыт, который можно применить в будущем?

Кем и где вам хотелось бы работать?

Что, на ваш взгляд, вам нужно сделать для того, чтобы достичь поставленных целей?



Размышления о досуге

Руне Нильссон, бывший директор народного училища:

Восемь, восемь, восемь

Восемь часов — работе, восемь часов — досугу и восемь часов — сну. Это одно из требований рабочих, в конце XIX века выступавших на первомайских демонстрациях. Но что такое досуг? Вот что записано в толковом словаре: «Та часть суток или недели, которая не занята работой, едой или сном». Можно также сказать, что досуг — это то незанятое время, которое остается у человека и которым он сам распоряжается.

Важно, чтобы вы сами распоряжались собственным свободным временем. Это ВАШЕ свободное время. Именно Вы должны заполнить его тем, что Вы хотите делать. Поэтому его следует планировать.

Некоторые хотят заниматься очень многим. Но времени на все не хватает. Это может привести к стрессу. Другие не знают, чем себя занять. Тогда свободное время превращается в проблему.

На что можно потратить свое время? В принципе, есть масса интересных занятий. Но не все они нам подходят. Порой возникает множество препятствий. «То, что я хочу делать, очень дорого стоит; это место расположено чересчур далеко; я слишком стар», — если так думать, то легко сдаться. Взамен этого подумайте о возможностях. Мыслите позитивно!

Мне нравится гулять по улице. Я занимаюсь этим не менее часа каждый день. Мой организм находится в движении, и я хорошо себя чувствую. Однажды зимой я поскользнулся на льду и вывихнул ногу. Тогда появился соблазн мыслить негативно. Но я решил открыть глаза на возможности. Я купил шипы и палки для ходьбы и в скором времени мог выходить снова. Несмотря на гололед!

Наибольшее удовольствие я получаю, когда прогуливаюсь или бегаю трусцой по лесу. Я чувствую себя хорошо, когда могу быть на свежем воздухе. Летом и осенью я собираю ягоды и грибы. Но самое важное: я могу решать сам. Я могу отдохнуть. Сотовый выключен. Я могу быть один, но предпочитаю быть вместе с кем-то. Здорово иметь с собой термос с кофе и несколько бутербродов в рюкзаке и перекусить в местечке, где открывается красивый вид на природу.

Полезно быть активным

Я участвовал в различной общественной деятельности с десятилетнего возраста. Я многому научился, я принимал участие во многих курсах, и мне было очень весело вместе с другими. Я также научился брать на себя ответственность. Это помогло моей работе.

Библиотека — это большой ресурс. Там можно почитать газеты, воспользоваться компьютером, взять книги и фильмы. Большинство библиотек находятся в государственной собственности и их посещение и пользование имеющимся фондом бесплатно.

Я думаю, что мне следовало бы больше тренироваться. Я пытался посещать тренажерный зал. Мне никогда не удавалось выдержать больше нескольких недель. Я всегда ходил туда в одиночку. Наверняка мне было бы легче, если бы я ходил туда с кем-то еще, и в наших еженедельниках у нас обоих было бы отведено для этого время. Важно планировать свободное время. Сейчас я и один мой друг договорились о том, чтобы начать тренироваться. Я буду вынужден ходить с ним, чтобы его не подводить.

Моя жена читает книги, разгадывает кроссворды и sudoku и занимается в двух учебных кружках.

Она имеет обыкновение читать немного каждый вечер в постели, прежде чем заснуть. Ей так нравится. А вот мне это не подходит. Я хочу делать что-то другое в свое свободное время.

Полезные советы по поводу вашего свободного времени:

- ✓ Попробуйте несколько разных вещей.
- ✓ Планируйте свое свободное время. Предпочтительно планировать каждый день.
- ✓ Желательно, чтобы вы планировали совместно с кем-то. Если я обещал поучаствовать в чем-то, то не могу подвести человека.
- ✓ Замечайте возможности, а не проблемы.

Подумайте, на какой вопрос вам хочется ответить:

Ваши мысли и комментарии по данной теме?

Что для вас означает свободное время?

Как вы распоряжаетесь своим свободным временем?

Чем вы предпочитаете заниматься в свободное время? Есть ли у вас хобби?

Является ли просмотр телевизора хорошим времяпрепровождением?

Состоите ли вы в каком-нибудь обществе? Расскажите о его деятельности!

Хотели бы вы изменить свои привычки, касающиеся проведения свободного времени и, если да, каким образом?

Есть ли что-то, что вызывает у вас любопытство и что бы вы хотели попробовать делать? Расскажите об этом подробнее.

Какие возможности и какие препятствия вам видятся в плане изменения ваших привычек распоряжения свободным временем?



Быть человеком. Что это означает?

Ларс Оке Лундберг, священник:

Иногда говорят, что человек сам себе лучший друг. Мы часто употребляем такие, например, выражения, как «спасение утопающего — дело рук самого утопающего», «сам себе не поможешь — никто не поможет» или «сам себе Бог». Но разве это действительно так? Что может человек в одиночку? Стали бы мы людьми, если бы следовали таким принципам? С самого рождения и на протяжении продолжительного времени мы зависим от других, в первую очередь от тех, кто дает нам пищу, окружает нас заботой и вниманием. Ни один человек не является одиноким островом, как поется в старой песне.

Так что такое человек? На одном из этапов истории мы, мужчины, увидели, как выглядит женщина, и обрадовались. И женщины увидели, что представляет собой мужчина, и, возможно, тоже обрадовались. Социальное совместное пребывание привело к тому, что мы стали нравиться друг другу. Родилась любовь. Мы, мужчины, стали добывать еду для женщины, когда у нее появлялось дитя. Отношения в парах, верность вселяли в нас уверенность и спокойствие. Создавались сплоченные группы. Мы могли помогать друг другу. У нас развивалось чувство эмпатии, т. е. сопереживания. Мы начали понимать, что чувствует другой человек. Мы могли утешать друг друга или радоваться вместе. Постепенно мы вводили правила совместного проживания и взаимопомощи. Все больше мы действовали сообща, и наш род множился. Сейчас на земле живет несколько миллиардов человек.

Поэтому ошибочно утверждение, что изначально в нас заложены агрессия и насилие. Это пришло позднее, когда некоторые захватили власть и решили, что те, кто живут там, далеко, — враги и их нужно уничтожить. Так продолжается до сих пор. Об этом мы слышим каждый день.

Иногда нам кажется, что некоторые политики, церковнослужители, представители общественных организаций и ООН говорят слишком много. Но задумайтесь — лучше так, чем воевать и сражаться. Достижения цивилизации позволили нам общаться друг с другом по всему миру. При помощи компьютера я могу отправить электронное письмо другу в США, которому нравится та же музыка, что и мне, и практически сразу же получить ответ. Ответ, который в не столь отдаленном прошлом пришлось

бы ждать неделями. Но наш мозг еще совершеннее, чем компьютер, потому что и компьютер, и другие приборы — все это изобрели мы, люди.

У нас так много возможностей, но что нам делать? Звери руководствуются инстинктами. Голодная лисица при виде курицы, которая кудахчет и роется в земле, долго не размышляя, набрасывается на нее и съедает. У нас же есть привилегия выбирать — сделать мне это или что-то другое. Таким образом, существуют мораль и правила, вроде правил дорожного движения, насчет того, как нам жить вместе. Например, три крупные религии — иудаизм, христианство и ислам — проповедуют Десять Заповедей Господних. Все народы придерживаются схожих правил: не вредить друг другу, говорить правду, не убивать. Они заложены в нашем сознании. Правила — это то, что все мы знаем и принимаем, то, что необходимо для совместного проживания. Что произойдет на дороге, если кто-то поедет по левой стороне, кто-то — по правой, а кто-то — посередине? Возникнет хаос. Но нет человека, который бы не оступался — иногда намеренно, иногда по ошибке. Услышав какую-нибудь глупость в свой адрес, мы чувствуем себя обиженными и хотим отомстить. «Месть сладка» — есть такое выражение. Мы верим в это, потому что возможность ответить тем же воспринимается как облегчение, особенно если при этом можно «добавить». Но сладкое чувство быстро проходит. Это импульс, который только способствует разногласию. Может быть, наш «обидчик» подумает, что в ответ на нашу месть он отомстит еще сильнее, и вовлечет в конфликт других. Таким образом, образуется замкнутый круг.

Зачастую бывает, что конфликт с людьми — это конфликт с самим собой. Порой в другом человеке ты узнаешь самого себя, находишь черты, которые не хочешь принимать в себе. И этот другой тебе очень неприятен. Неплохо бы узнать почему? Я услышал однажды, что следует сесть рядом с тем, кто тебе не нравится, во время перерыва на обед. Я последовал этому совету. Был человек, который меня сильно раздражал. Я подошел и сел рядом с ним. Завязалась беседа. Оказалось, что мы с ним земляки. Нам было о чем поговорить, и мы долго вспоминали родные места.

Часто мы делаем что-то (о чем потом сожалеем), потому что хотим принадлежать к какой-то группе. Сильные мира сего, зная, что мы жаждем общности, пользуются этим. Они делят людей на первосортных и второсортных, относясь к последним, как ко вшам или тараканам. А нам так приятно слышать, что мы лучше других. Когда дело заходит достаточно далеко, люди, в конце концов, начинают уничтожать друг друга. Сегодня есть примеры того, как матери убивают собственных детей, потому что отец принадлежит к другому народу. Ужасно! Поэтому наши слова имеют большое значение. Как мы отзываемся о людях? Стоит ли говорить что-то уничижительное о другом человеке, чтобы чувствовать себя лучше? У нас очень сильна потребность принадлежать сообществу, быть внутри, а не вне его. Это приводит к тому, что мы, желая быть сопричастными, иногда поступаем моральными принципами и ведем себя не самым лучшим образом.

Слово «мораль» означает обычаи. То, как мы, люди, поступаем на практике, показывает, какая у нас мораль. Но можно также сказать, что мораль — это нравственные принципы, взгляд на то, какими нам быть и как нам поступать.

Что происходит с человеком, который совершил неправильный поступок, противоречащий его сознанию? У него возникает чувство вины и стыда за то, что он сделал. Иногда на это чувство можно не обратить внимания, но в действительности оно столь же естественно для нас, как и закон всемирного тяготения. Это чувство нельзя игнорировать. А чтобы уйти от него, нужно сделать три шага: признать свой проступок, попросить прощения и, если возможно, искупить свою вину. Это нелегко, но необходимо. Только после этого мы сможем посмотреть в глаза себе самим и другим.

Глаза... Есть один философ, который строит свою мораль именно на глазах. По его мнению, основное правило заключается в том, что у всех нас есть выбор — мы можем погасить взгляд человека или зажечь его. Погасить — сказав что-то злое. Зажечь — сказав что-то хорошее. И что замечательно, нам самим делается приятно, когда мы говорим добрые слова другому.

Выберите для себя самый подходящий вопрос и ответьте на него:

Ваши мысли и комментарии по данной теме?

Какая разница между этикой и моралью?

Что для вас означает этика и мораль?

Важна ли этика и мораль для общества?

Кто должен решать, что такое «хорошо» и что такое «плохо»?

На чем основывается этика и мораль?

Что подразумевается под двойной моралью?

Как бы вы описали правовое общество?

Что помогает людям соблюдать моральные принципы?

Система ценностей

Игумен Евмений, священник:

Когда люди утрачивают возможность реализации своих ценностей, они одновременно теряют и смысл существования. Для психологически незрелого человека это наиболее опасный период — воронка употребления может легко затянуть его именно в этот момент. Люди, не осознавшие или не обретшие своих ценностей, могут сидеть часами перед телевизором, переключать каналы, надеясь найти что-нибудь интересное, развлекательное. Со временем они обнаруживают, что движутся по жизни как бы на автопилоте и удивляются, куда ушло время.

Среди пожилых людей нередко можно найти настоящих ценителей жизни, людей, устремленных к вечным ценностям. Спросите у них, что они считают действительно важным. Ни один из них не скажет: «Как жаль, что я так мало сидела возле телевизора» или, например: «Мне следовало бы проводить больше времени в состоянии беспокойства о чем-нибудь». Чаще всего они говорят о важности отношений с Богом, семьей, друзьями, о любимой работе, о том, что человек должен оставить после себя на земле какую-то память. С уважением эти люди вспоминают о тех навыках и сложных жизненных ситуациях, благодаря которым они научились чему-то новому. Если пожилые люди о чем-то и сожалеют, то, как правило, не о том, что было сделано, а о том, чего сделать не удалось. Чаще всего они будут говорить, что слишком часто позволяли времени утекать сквозь пальцы.

Именно в среднем возрасте приходит осознание того, что во многом время было растрчено по мелочам. Такой вывод людей старшего поколения может послужить уроком и помочь молодым сделать достойный выбор.

Ценности тесно связаны с жизненными целями и, может быть, этому стоило посвятить отдельную книгу.

Если мы не живем в соответствии с нашими ценностями, если мы не воплощаем их в жизни, мы начинаем испытывать разочарование, пустоту и никчемность бытия, даже в том случае, когда находимся, казалось бы, на вершине жизненного успеха.

Ценности являются мерилем того смысла, который несет в себе жизнь для каждого из нас. Все наши цели, достижения и желания являются средствами, просто средствами для претворения в жизнь наших ценностей.

Почему это важно? Можно поставить какие угодно цели, но, если они вступают в конфликт с нашими ценностями и убеждениями, возникает внутреннее противоречие, мы теряем чувство цельности. Если человек достигает поставленной цели, поступившись своими убеждениями, — внутренний конфликт неизбежен.

Зачем нужна шкала ценностей? Чтобы выявить наши глубоко личные убеждения о том, что — хорошо, а что — плохо, что для нас самое важное, а что — второстепенное. Например, у человека может возникнуть проблема с устройством на высокооплачиваемую работу, если ему с детства внушали, что деньги — зло и что только безнравственные люди могут зарабатывать много денег. И здесь разрешить конфликт невозможно, если не вывести его с уровня эмоциональной памяти на уровень осознания и сознательного решения, что для него важнее: устройство на работу или верность семейной традиции, согласно которой деньги — это зло.

Человеческие ценности, их иерархия могут меняться в зависимости от того, как изменяются наши убеждения, наши цели, наше осознание самих себя, насколько мы выросли духовно.

Многие наши ценности неосознанны. Поэтому часто люди не могут объяснить, что они делают, они просто чувствуют, что нужно поступить именно так. Нередко люди с подозрением и недоброжелательностью относятся к тем, чьи ценности отличны от их собственных. Большинство конфликтов, по сути дела, является конфликтом ценностей.

У каждого человека существует своя, индивидуальная шкала ценностей. Для одних честность выше дружбы, и поэтому, если в отношениях допущена ложь, дружба — врозь, другие же, наоборот, считают, что можно сказать неправду, чтобы не расстроить друга.

Довольно непросто достигнуть внутреннего мира, если не сверяться с собственной шкалой ценностей. Большинство людей не имеют представления о собственной иерархии ценностей. Более того, у многих людей существуют конфликтующие ценности. И первый шаг к пониманию себя — выявить их и выстроить их иерархию.

Выберите для себя самый подходящий вопрос и ответьте на него:

Ваши мысли и комментарии по данной теме?

Насколько вам удавалось ранее сформулировать свои ценности, что помогало, что мешало?

Были ли у вас ситуации, когда ваши цели и ценности вступали в конфликт, и как это отражалось на ваших чувствах, поведении?

Причины моих неудач

Какие бывают неудачи

Для каждого человека неудачи являются неотъемлемой частью его жизненного опыта. Некоторые неудачи практически не влияют на нашу жизнь или влияют столь незначительно, что мы вскоре забываем о них. Другие неудачи могут иметь разрушительные последствия, которые оставляют след на всю оставшуюся жизнь или могут даже оборвать ее. Человек, который неудачно направил машину на крутом повороте и сорвался со скалы, может погибнуть и никогда не рассказать о том, что произошло.

К неудачам, которые практически не влияют на нашу жизнь, можно отнести следующие.

1. *Ошибки.* Если вы надели носки разного цвета, вы будете смущены, однако вряд ли это существенно повлияет хотя бы на одну из сфер вашей жизни. Если вы готовите овсяную кашу и забыли ее посолить, только вкус напомнит вам о вашей ошибке. Случалось ли вам когда-нибудь помахать рукой прохожему на улице, думая, что это ваш друг, а затем обнаружить, что вы не знакомы с этим человеком? Мы все совершаем ошибки, которые приводят нас в смущение, но не нарушают основных правил жизни в обществе и общепринятой морали.

2. *Поражение в игре.* Почти в любом виде спорта одна команда выигрывает, а другая проигрывает. Вы можете потерпеть поражение в спорте. Тем не менее спортивные соревнования легко могут стать местом борьбы характеров, вспышек раздражения и гнева, потасовок, там нередко можно слышать ругательства. Игра, начавшаяся как дружеская встреча, может привести к ссоре, если мы не будем контролировать себя и свои слова.

3. *Промахи на экзаменах.* Все мы учились в школе. Возможно, вы являетесь тем редким человеком, который всегда успешно сдавал экзамены. Однако подавляющее большинство людей переживали неудачи на экзаменах.

4. *Неудача при достижении цели.* Допустим, вы наметили, например, написать матери письмо до пятницы. Однако по каким-то причинам не успели. Некоторые люди

настолько бояться неудач, что отказываются от любых попыток что-либо сделать, если есть хоть какие-то риски. Если вы хотите идти вперед, просто необходимо ставить перед собой определенные цели. Если вы хотите развивать свои навыки в какой-либо сфере деятельности, вы должны двигаться в этом направлении. Риск потерпеть неудачу компенсируется чувством удовлетворения, которое вы испытываете после достижения цели.

Среди окружающих вас людей обязательно найдется человек, который попытается оправдать вашу неудачу: «Не беспокойтесь, ваша неудача совсем незначительна». Возможно, этот человек окажется прав. Однако вам следует научиться быть искренним с самим собой и честно анализировать возникшую ситуацию.

5. Нарушение законодательства и общепринятых моральных законов. Не всем нравятся установленные властью законы и поэтому их порой игнорируют: например, превышают дозволённую скорость на 5—10 км/ч, потому что «все так делают», или допускают иные нарушения. В таком случае за нарушение приходится нести наказание. Иногда подобного рода проблем скапливается столько, что, кажется, просто нереально с ними справиться. Но опыт показывает, что даже огромное количество проблем можно разрешить, если постепенно это делать.

Но если попыток принять какие-либо меры нет, то проблемы начинают расти как снежный ком, даже если их немного.

Как оправиться после неудачи

Никому не нравится терпеть неудачу. Все мы хотим быть успешными, гордиться собой. Но никто не идеален, поэтому не следует корить себя и упрекать за каждую неудачу. Необходимо прощать себя и других, даже если у вас что-то не получается.

Поскольку мы все совершаем ошибки в повседневной жизни, нам следует искать пути для роста через неудачи. Давайте подробнее рассмотрим, как мы можем возрасти в результате наших неудач.

Как реагировать на неудачу?

Существует много различных стандартных способов реагирования. Читая предлагаемый список, постарайтесь вспомнить один или два примера, когда вы или ваши знакомые реагировали одним из описанных способов.

1. Избавление только от видимой проблемы. «Я не буду больше обзывать тебя дураком», — говорит Иван. Несомненно, он сделал шаг в верном направлении. Однако,

если отношение Вани к этому человеку не изменилось, он найдет другие способы проявить свое неуважение.

Решение только видимых проблем не принесет вам постоянного роста. Мы должны смотреть гораздо глубже, если на самом деле хотим порадоваться успехам.

2. *Замалчивание проблемы.* Этот способ реагирования на неудачи можно сравнить с попыткой спрятать айсберг под водой. Проблема по-прежнему существует, и мы затрачиваем огромные усилия, пытаясь ее скрыть. Рано или поздно давление вытолкнет на поверхность эту проблему или другую, связанную с ней. Проблема возникнет снова.

3. *Публичное обсуждение своих проблем.* Некоторые люди пытаются решить свои проблемы, рассказывая о них всем подряд. Для решения проблем существуют место и время, и не каждую проблему можно обсуждать публично. Человек, который постоянно вступает в споры и драки, считает свое поведение правильным. Он говорит: «Почему я должен скрывать свои чувства?»

4. *Попытка убежать от проблемы.* Некоторые люди боятся взглянуть в лицо своим проблемам. Они позволяют страху управлять своей жизнью. Они не могут остановиться и проанализировать последствия своих неудач и постоянно бегут от них.

5. *Нежелание замечать проблему.* Случалось ли так, что у вас возникала проблема, но вы предпочитали не замечать ее, надеясь, что она решится сама собой? Этот способ очень часто не срабатывает. Представьте, что капитан корабля, который видит огромный айсберг, считает, что для изменения курса потребуется слишком много усилий. Вы, как пассажир этого корабля, должны быть возмущены глупостью капитана и его верой в то, что если не замечать айсберг, то он исчезнет. Человек, не желающий признавать свои неудачи, будет и дальше наступать на одни и те же грабли.

6. *Оправдания.* Иногда удобно найти оправдание возникшим проблемам и снять с себя ответственность за них. Человек, выбравший этот способ реагирования на неудачи, обычно тратит много времени, находя разумные объяснения своим ошибкам. Он всегда имеет при себе хорошее оправдание, почему не смог избежать неудачи. «Ну что ж, никто не совершенен», — вот еще один распространенный ответ у таких людей.

Необходимо выбрать другой подход для решения своих неудач.

1. *Постарайтесь признать, что были неправы.* Очень тяжело произнести фразу: «Я был неправ». Но если вы признаетесь себе, что у вас что-то не получилось, это не означает, что вы полный неудачник. Нужно правильно оценивать неудачу.

Не следует преуменьшать ее, но и превращать маленький промах в глобальную катастрофу тоже не стоит. Если вы допустили грамматические ошибки в письме матери, ваша жизнь из-за этого не сломается. Сразу же признайтесь себе: «Я ошибся. Однако я могу продолжать жить». Если вы проиграли, скажите другим игрокам: «Мы потерпели поражение, но мы играли замечательно».

2. Если неудача вызвана вашим неправильным поведением по отношению к другому человеку, *найдите в себе силы попросить прощения у этого человека*. Если вы нанесли ощутимый ущерб, постарайтесь его возместить.

3. *Проанализируйте свое поведение, выявите причины неудачи, постарайтесь найти новые формы поведения и придерживайтесь их в дальнейшем*. Очень важно, чтобы вы изменили свое отношение к проблеме. Означает ли это, что вы никогда больше не испытаете неудач в этой сфере жизни? Нет. И не стоит говорить: «Я обещаю, что никогда не повторю этого снова». Как правило, это заводит в тупик, если неудача повторяется.

Вместо того чтобы сосредоточивать свое внимание на неудаче, поразмышляйте о том, как правильно поступить. Думайте о позитивных результатах, которых вы сможете достичь изменившись.

4. *Ищите совета у специалистов*, если не можете самостоятельно справиться с ситуацией (например, у психолога, священника, сотрудника центра занятости, равного консультанта и т. д.).

5. *Позвольте другим людям сказать вам о ваших проблемах*. Многие из нас без труда составят список своих проблем. Однако иногда со стороны наши проблемы (слабые места) более заметны. Внимательно выслушайте друга или члена вашей семьи, обратившегося к вам со словами «У тебя проблема с...». Если вы ответите резкой критикой или посоветуете заниматься своими делами, вы, прежде всего, навредите самому себе.

Признание в том, что у вас есть слабые места, требует мужества.

Выберите для себя самый подходящий вопрос и ответьте на него:

Ваши мысли и комментарии по данной теме?

Опишите ситуации, которые происходили с вами или с вашими друзьями, когда мелкие неудачи превращались в катастрофы?

Как вы представляете себе свое возращение через неудачи?

Можете ли вы работать над своими эмоциями, когда переживаете неудачи? Каким образом?

Были ли у вас ситуации, когда вы стандартно реагировали на неудачи, что вы чувствовали при этом и чем все заканчивалось?

Опишите, что вам мешает / помогает возрастить через неудачи?



Список литературы

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Э. Берн. Минск, 1992.
2. Берн Э. Групповая психотерапия / Э. Берн. М.: Академический Проект, 2004.
3. Вачков И. В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники: учебное пособие / И. В. Вачков. М.: Ось-89, 1999.
4. Карвасарский Б. Д. Групповая психотерапия / Б. Д. Карвасарский. М.: Медицина, 1990. 384 с.
5. Куртикова И. К. Тренинг: руководство к действию. Теория и практика: учебное пособие / И. Куртикова, К. Лаврова, В. Ли. СПИД Фонд Восток — Запад. Москва, 2005
6. Рудестам К. Групповая психотерапия / К. Рудестам. Издательство Питер, 2000. 384 с.

Содержание

Введение	3
Основные рекомендации по проведению встреч	5
Встреча «ПОДГОТОВИТЕЛЬНАЯ»	11
Встреча «СЕМЬЯ И ОТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ»	13
Встреча «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ»	15
Встреча «ПРИГОДНОСТЬ НА РЫНКЕ ТРУДА: ОБУЧЕНИЕ И РАБОТА»	17
Встреча «ДОСУГ»	19
Встреча «ЭТИКА И МОРАЛЬ»	21
Встреча «ПОИСК ЦЕННОСТЕЙ»	26
Встреча «ВОЗРАСТАЯ ЧЕРЕЗ НЕУДАЧИ»	28
 Приложение 1. Персональный план действий	 29
Приложение 2. Упражнения для приветствия	31
Приложение 3. Упражнения для подведения итогов	36
Приложение 4. Отношения с людьми	38
Приложение 5. Экономическое мышление сегодня и завтра	42
Приложение 6. Найти, получить и сохранить работу — будьте честны с собой	 45
Приложение 7. Размышления о досуге	48
Приложение 8. Быть человеком. Что это означает?	51
Приложение 9. Система ценностей	54
Приложение 10. Причины моих неудач	57
 Список литературы	 62

Учебное издание

Голубицкий Евгений Анатольевич
Лукьянович Ирина Анатольевна

**РАБОТА В ГРУППАХ ВЗАИМОПОМОЩИ ЛЮДЕЙ,
ЗАВИСИМЫХ ОТ ПСИХОАКТИВНЫХ ВЕЩЕСТВ**

Пособие по проведению встреч

Редактор *Н. М. Крапивенцева*
Компьютерная верстка и дизайн *В. А. Дыбчук*

Подписано в печать ????.??. Формат 60×84 $\frac{1}{16}$. Бумага офсетная № 1.
Ризография. Усл. печ. л. 0,93. Уч.-изд. л. 0,76. Тираж ??? экз. Заказ ???.

Общество с ограниченной ответственностью «Полипринт».
220038, Минск, ул. Ботаническая, 5а.
ЛИ № от .

Отпечатано на ризографе Общества с ограниченной ответственностью
«Полипринт».
220038, Минск, ул. Ботаническая, 5а.