|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Творческое объединение психологов"СИНТОН"Городской консультативно-методический ЦентрКомитета по делам семьи и молодежи при Правительстве Москвы |  |

**Олег Новиков**

Арт-Тренинг

Передача методик для их коммерческого использования другим лицам не разрешается.

© Перепечатка и размножение данных методик только с разрешения автора.

Программа Арт-Тренинга
*(стадия 1)*

Содержание

Предисловие.

Введение.

Занятие 1

Введение. Метод “поэтапного освоения”. Параметры — “Амплитуда”. Принцип “расчистки и постройки”. От чего расчищать? “Репрессии” и “компульсии”. “Зажим”. Внимание, истероидный комок, “прямой метод” борьбы со страхом.

Занятие 2

Принцип возможности внутренних действий. “Релаксация”. Методы борьбы со страхом — дыхание. Амплитуда, как “разница”. Принцип “вы имеете право сохранять молчание” (принцип не-перегрузки). Параметры (постепенное освоение) формы представления: голос — жесты — мимика — пластика. “Оптимальные стереотипы” (паразитные имиджи), генезис страха.

Занятие 3

Релаксация. Тренировка внимания — “2-1”. Понятие “Алертности”. Понятие “объем внимания”. Наблюдение, как тренировка — считывание невербалики. Изложение блока “Психодрама оптимального стереотипа”. Рекомендации по литературе. Параметры: внешний темпо-ритм.

Занятие 4

Релаксация. Тренировка внимания: “Троечка”. Параметры: внутренний т/ритм, скорость и сила, пространство т/ритма (обсуждение). Произвольная “пристрелочная” диагностическая тренировка в пространстве т/ритма. Скорость внутреннего темпо-ритма.

Занятие 5

Релаксация. Тренировка внимания: “Хлопушка — на — семь”. Понятие о “подпороговом” восприятии. Параметры — внутренний т/ритм — сила — слабый вариант, жертва. Методы борьбы со страхом: метод Морено (психодрама) — упоминание о комплексе Барбары, связь с оптимальными стереотипами.

Занятие 6

Релаксация. Тренировка внимания: “Лапатапа”. Методы борьбы со страхом: методы Джекинса — соконсультирование. Понятие о континууме методов борьбы со страхом. Параметры — внутренний т/ритм — сила — сильный вариант. Агрессия — агрессор.

Занятие 7

Релаксация. Тренировка внимания: “Профессорская игра”. Методы борьбы со страхом: “Голосовые” методы — “метод самураев”. Рекомендации по голосу и дикции: Мычание “по Станиславскому”; “Бгддгдтмингддттонгддт”. Работа с агрессией — “благословенная” стадия.

Занятие 8

Релаксация. Тренировка внимания: “Зоопарк”. Параметры: детальность. Амплитуда деталей. Темпо-ритм деталей (тренировка с учетом ранее диагностированных характеристик). Агрессия и ее последствия, понятие о доппельгангере. Блокировка силы и слабости, предписание силы и агрессии. Сочетание внутренняя сила — внешняя “микшированность”, с подчеркиванием деталей поведения.

В следующих выпусках.

Фразы для тренировочных упражнений..

Предисловие.

Дальше в этом тексте встретятся слова “А как вы думаете?”[[1]](#footnote-1) Хороший вопрос. Вы никому не пытались объяснить — как вы думаете, *как именно* вы это делаете?

Вот и передо мной стоит подобная задача — как Я веду группу, где люди учатся “внушать окружающим уважение”, и быть сильными и свободными — то есть иными, чем они были в течении последних двенадцати — пятнадцати — и более лет. А группа длиться месяцев — ну, пока, по максимуму, семь. И, знаете, даже я порой замечаю, что эта группа иногда “работает”, то есть люди — меняются...

А это означает, что для *разных* людей есть *общие* правила, по которым их можно изменить — точнее, им можно *помочь измениться* — в *желаемом ими* направлении.

Только не будем забывать — что люди-то — разные.

И так устроена здешняя, этой группы, специфика, что для того, чтобы стать сильнее, приходиться “*тихой сапой”* побуждать людей иметь-таки дело с тем, что им страшно — давно уже страшно, и закостенел страх, и послать все хочется к чертовой матери, когда страшно, и убежать. . . Некоторые убегают, после того, как выясняется, что “дядя ведущий настаивает, чтобы кричали громко, хотя и не настаивает, что *прямо сейчас* это надо сделать, но большинство все равно делает, а я что-же, хуже всех? А не делаю! Страшно! И очень стыдно, убегу.” Ну что же, есть люди, которые “стесняются лечиться”.

А задача ведущего — создать среду. В которой, в более благоприятных, чем когда-то в жизни, обстоятельствах, человек сумеет по кусочкам встретить свой страх, и сожрать его, вместо того, чтобы быть им сожранным целиком. Ведущий создает среду. Мир. Вы не пытались создать мир?

И вот, ведь, что интересно — этот мир должен быть не слишком жестким — иначе человек испугается, и ему станет страшно, и захочется убежать, или он еще больше покалечится — мол — *и здесь не смог. . .*

И вот, ведь, что интересно — этот мир должен быть не слишком мягким — иначе социально — дезадаптированному слизняку вы напустите розовых соплей, а то у него брюшко по асфальту волочится, и обдирается, а так — мягко и приятно[[2]](#footnote-2), и ему захочется жить именно в этом, таком приятном розовом, сопливом мире, а от этого, как бы, не адаптация происходит, а, наоборот, эскапизм. Или вы его к себе жить возьмете?

А еще интересно, что люди умудряются бегать с занятий, на которые с желанием ходят и платят деньги, при этом оставаясь на месте. А все равно — витают где-то в мареве *психологической защиты*, самопогружаясь и потихоньку *вытесняя*. Сны наяву, одним словом. Так что приходиться их (внимание) держать. А не то, глядь, "был контакт, с группой, был же, я точно помню!" И ведущий начинает себя чувствовать несколько дискомфортно.

Таким образом, я считаю разумным передать не только ту часть методики ведения группы, которая содержит теоретический материал по темам занятий, и соответствующие упражнения, но и стиль ведения, как *один из возможных*, побуждающих занимающихся, по мере сил — не бояться, не убегать, и работать.

*О сносках.* Сноски — это материал, который в некоторых случаях предназначен для ведущего, объясняющий ему, “что и зачем”, в некоторых случаях — это материал, который ведущий может включить в занятия. Если сочтет нужным. Ну, то есть, предлагается думать.

Sapient sat.

Введение.

Вашему вниманию предлагается программа тренинговой группы “Арт-Тренинг”.

Что имеется в виду? Имеется в виду, что эта группа в тех или иных модификациях существует в “Синтоне” в течение более 10 лет, т.е., на самом деле, сначала появилась, в виде прообраза, эта группа, а затем появился Синтон. И эта группа — результат компиляции и сращивания разных направлений психологии, а также, я бы сказал, осмысления вопроса — *“****что такого*** *в тех людях, которые нам очень нравятся* — когда они нам нравятся”. В тех людях, за которыми мы идем, потому, что *нам* этого хочется, и, при этом лишь иногда мы понимаем, что *нам* этого хочется потому, что *им* этого хочется. Как они нами управляют? А очень часто без излишней искусности, без всяких нейролингвистических штучек (хотя их, конечно, никто не отменял).

Они нами так управляют — они такие замечательные, они такие обаятельные, они такие сильные, они такие свободные, они такие благополучные — ну как такого не послушать, ну как такому не подчиниться! Они свободные, они сильные. Они — лидеры, это в них чувствуется.

Свобода и сила. Это именно то, что находится в фокусе нашего внимания. Ну, и, кстати, вы же понимаете, насколько одно есть форма другого — конечно, какая уж там свобода, без силы, и что ж это за сила, которая не свободна.

Какая сила?

Внутренняя сила.

Какая свобода?

Внешняя и внутренняя.

Ну, в самом деле, если не говорить (что в парадигме психологии почти неприлично) об экстрасенсорике (которую, заметьте, тоже пока не отменили) — каким способом Вы в состоянии почувствовать, воспринять чужую силу? Через внешние проявления. ...Конечно, через внешние проявления, и разве не совершенно иные внешние проявления у одних, *“расы господ”* — и у других — *“серой массы”?[[3]](#footnote-3)*

. . .Вообще говоря, что такого в иностранцах? А ведь, поди ж ты, в толпе, “на лету”, со спины — хорошо видны, и вполне прекрасно определяются. А всего — то, “осанка” да “походка”.

Отличия *зарубежных джентльменов* гораздо заметнее при личном общении — “чувство собственного достоинства”. А что *совки*? *Совки* согбенны. И при этом совершенно в ином смысле, чем в прямом, сутулых иностранцев — как собак нерезанных, но тем не менее они — *боссы*, а здешние граждане как бы в основном — *на задних лапках*. В здешних гражданах присутствует страх — еще больше, чем в иностранцах. Значит, что — кто меньше боится, тот и лидер? Так ли это?

Да, в очень значительной степени.

Играют ли роль “дополнительные факторы” — типа денег, здоровья, должности, марки автомобиля? Детский вопрос. Конечно. Но, обратите внимание, во-первых, на то, что не всегда они играют форс-мажор, не всегда именно они *решают дело*, и, во-вторых, обратите внимание на то, *как именно* влияют эти дополнительные факторы — они разгибают, усиливают человека, освобождают его изнутри, и, в следствии этого человек начинает себя вести по-иному. Кстати, это внутреннее освобождение вследствие внешних факторов типа денег не всегда дает такие уж желаемые результаты — не случайно появился жанр анекдотов о новых русских, относительно свободных, и при этом туповатых и самодовольных. И их сила и свобода делает их еще гротескнее.

Итак, без доказательства того, что внутренние факторы определяют внешнюю ситуацию, давайте примем их, как реальность, доступную нам для намеренного изменения, и что же мы куда будем менять?

...Ну, сначала страх. Мы хотим быть любыми, мы хотим производить впечатление такое, какое нам нужно, быть такими, какими нам хочется. Чтобы строить себя, как нам хочется, сначала надо *расчистить площадку*. От помех.

В самом деле, вы, вероятно помните то ощущение, когда вы пытались вылезти за рамки надоевшей социальной роли, и, к примеру, пытались пошутить, налить даме шампанское, рассказать шефу анекдот или попросить о прибавке к жалованию, произнести элегантный тост, а у вас не получалось — толком. Комом. Скомкано. В горле комок, голос дрожал, ноги иногда — тоже. Или, скажем, для большинства — выйти на сцену, и пообщаться с публикой, а? ………………….... Даже, если лично Вы можете — понятно, ведь, что не каждый это сделает легко. Многим будет страшно.

Вот обратите внимание — обычно, в таких случаях говорят о смущении — а мы говорим о страхе — а что же это, как не страх, если подумать? И разве юноша, потной дрожащей рукой пытающийся обнять девушку, не боится — на самом деле — отказа? А вылезающий “на публику” и смущенно мямлящий нечто — не боится ли он, что его не примут? Освистают.

Настал этап, когда наше повествование начинает мне напоминать американский гимн[[4]](#footnote-4) — сплошные вопросы Хорошо бы перейти к тому, какие мы собираемся давать ответы.

Мы намерены получить ответы на вопрос — как бороться со страхом. Вернее, бороться — не совсем удачное слово, оно подразумевает — “пересилить”. И первому же попавшемуся психологу, знакомому с основами психоанализа, будет ясно, что “пересилить”, сделать “несмотря на” — можно, но может создать истерически напряженную невротическую ситуацию, и, в общем — не решает проблемы. А надо страх — *снять*. Не *пересилить*, но оставить, а *сделать так, чтобы было не страшно*. У нас прекрасная коллекция методов борьбы со страхом — о них речь далее по программе.

Ну и хорошо, ну вот мы перестанем бояться рассказывать анекдоты, и вообще выпендриваться всячески, ну мы *расчистим площадку* — и что мы на ней будем строить? Ведь какие эти обаятельные люди не простые, как они себя ведут интересно, какие у них жесты, какая мимика, а какой голос! А какие модуляции голоса! Как же с бухты-барахты все такое сделаешь? А и не надо все сразу делать. А по кусочкам. Постепенно. По отдельности. Квантификация, по-научному.

Таким образом, анализируя комплекс возможностей человеческого поведения, мы вычленяем различные параметры, характеристики поведения, и тренируем их тоже по отдельности. Отдельно — скорость речи. Отдельно — громкость. Тембр. Жестикуляция. А жестикуляция разная бывает. А есть еще и пластика. А есть еще и, так сказать, “устойчивые вербально — жестикуляторные наборы” — как *пауза*. Как человек берет паузу? *(Пауза!)* Есть интонация входа в паузу, а есть интонация выхода! Ибо пауза не есть “прекращение говорения”, пауза есть прекращение говорения с удержанием внимания, и если паузу берет мастер, то удержание внимания подобно стальному захвату борца — профессионала. А есть еще и “психологический барьер”, благодаря которому ложь можно сделать иногда очень похожей на правду, и “открытое признание”, заставляющее верить в искренность, и вообще, есть такая вещь, как методы манипуляций — но это совсем другая история, вернее, это дальнейшая история, повествование, ибо навык хорошей манипуляции — это если и не высший пилотаж — но в любом случае — это ответ, один из возможных, на вопрос о том, как использовать уже обретенную свободу поведения. А на данном этапе — в рамках этого цикла занятий — мы рассматриваем вопрос — как свободу поведения обрести. И, желательно, удержать.

И еще. Сначала все эти группы назывались “Тренинг артистизма”, затем “Арт-тренинг”, постепенно все в большей степени приживается название “Специальный коммуникативный тренинг”. Специальный, потому что все-таки, чуть подальше мы все-таки рассматриваем вопросы манипуляций и психологического воздействия на окружающих, но почему "арт" — от слова “артистизм” — входит в названия курса? А потому, что словом “артистизм” обозначается один из наиболее сильных типов обаяния. Ср. “Артист” — по определению должен быть ярок и “держать внимание” публики, иначе какой он артист? Ну вот, это я тоже объяснил, теперь перейдем к предлагаемой Вашему вниманию программе.

Занятие 1

Введение. Метод “поэтапного освоения”. Параметры — “Амплитуда”. Принцип “расчистки и постройки”. От чего расчищать? “Репрессии” и “компульсии”. “Зажим”. Внимание, истероидный комок, “прямой метод” борьбы со страхом.

Введение.

Что такое Арт-тренинг? Метод постепенного освоения ролевого коммуникативного пространства. Излагается материал *Введения,* кроме того, в качестве примера, подтверждающего возможность поэтапного освоения достаточно, казалось бы, сложных навыков, предлагается участникам выполнить упражнение из класса “асимметрическая гимнастика”, разработанное А.С. Палько — вращение двумя руками в вертикальной плоскости, перпендикулярной “плоскости груди”, в противоположные стороны.

Очень непонятно? На самом деле все не так страшно. Представим себе колодец. Вы стоите лицом к колодцу, с боку колодца рукоятка ворота. Допустим, справа. Предположим вы ее вращаете *от себя*, продолжая стоять перед колодцем. Ось вращения параллельна вашей груди, а круговое движение осуществляется именно в той плоскости, о которой мы сказали абзацем выше. Понятно? Правда, ничего сложного? А теперь второй рукой вы вращаете точно так же, как первой, в той же плоскости, но в противоположном направлении.

Обычно на этом моменте в зале наступает легкое оживление, так как на словах (а ведущий еще при этом показывает) все понятно, но выполнить многие не могут.

Но! На то и метод поэтапного освоения, чтобы *осваивать нечто сложное по маленьким кусочкам*. Применим его.

Предположим, мы стартуем наше упражнение из положения, когда обе руки находятся “в апогее” своего движения. Т.е. в наивысшей точке. Поднимем их до этой позиции. Поскольку руки находятся в наивысшей точке, далее они пойдут вниз. Правильно? Правильно. И, поскольку руками будет совершаться вращение, руки пойдут не только вниз, но и в сторону. Верно? Верно. В сторону как можно идти, если плоскость движения (вращения) перпендикулярна груди — можно *к себе*, а можно *от себя*. И, поскольку, руки крутятся в разные стороны, одна рука пойдет *к себе*, а другая *от себя*. Ну, ну, ну зачем же сразу крутить, конечно вы запутаетесь, ведь я же сказал, *поэтапно*!

Итак, одна рука идет к себе, другая от себя, и при этом, учитывая, что руки находятся в наивысшей точке, руки при дальнейшем движении идут вниз. Итак, одна рука идет *вниз к себе*, другая — *вниз от себя*. По очереди, не торопитесь, я сказал! Сначала одна, затем другая.

Следующий этап. Руки оказались в среднем таком положении, одна ближе к груди, естественно, другая, естественно, дальше. Поскольку они двигались одна *к* груди, другая *от* — и при этом обе *вниз*. Далее обе руки, продолжая круговое движение, пойдут вниз, и при этом почти параллельно. Сделали это.

А вот дальше начинается этап, “обратный" предыдущему — обе руки продолжат движение вниз, и при этом начнут сближаться. Вот мы и описали каждой из рук грубый полукруг.

После сближения и встречи они продолжают движение, которое их сблизило, то есть начинают расходиться, и при этом подниматься (ведущий при необходимости детализирует, как было показано выше), затем некоторое время они идут параллельно, и при этом вверх, затем они продолжают идти вверх, и при этом сближаться, пока не встретятся, после этого они начинают расходиться, и при этом идти вниз. Не забывайте — сначала одной рукой, затем другой, и лишь когда вы научитесь это делать, движения сливаются в одновременные круговые. Если не уловили, прочитайте описание еще раз.

Важны при этом два момента. Первое — кажущаяся сложность описания. Ну конечно, редкий участник тренинга (исключая физиков — теоретиков и методологов) в состоянии одновременно делать, что вы говорите и вас слушать, и при этом сознательно осмысливать то, что вы говорите.. Но пусть они делают это, вернее, пытаются, ибо при этом создается настраивающая восприятие участников ситуация, включающая *интуитивное*, или *чувственное*, или *правополушарное*, или какое хотите — восприятие, когда человеку становиться не обязательно в ряде случаев дослушать вас до конца, чтобы при этом вполне качественно понять. Если вы научите учеников себя[[5]](#footnote-5) воспринимать, это вам в дальнейшем может весьма сэкономить время и силы.

Второй момент. Видите ли, при этом разбиении на этапы, как правило, участники группы все же научаются выполнять это, сначала, казалось бы, столь непростое упражнение. Оно оказывается вполне доступным. И тем самым демонстрирует действительную эффективность поэтапного метода. “Вот также поэтапно мы будем изучать и остальные возможные движения в нашем курсе”.

В самом деле. Мы уже говорили о том, что человек воспринимается по тому, как он себя ведет. Что такое “Себя ведет”? Совершает физические действия, издает звуки, иногда слова, двигает руками, жестикулирует, в общем. И для изменения имиджа нам надо научиться вести себя по-другому, по-разному и, как было сказано ранее, мы будем стремиться расчленить сложный способ поведения на простые элементы, и затем из простых элементов будем строить сложное поведение, потому что теперь мы уже будем знать, что из себя это поведение представляет. И поведение это, желательно — *любое*, какое нам надо. А значит и *параметры*, “простые элементы поведения”, мы хотели бы уметь менять *как угодно*.

А первый из параметров в нашем курсе — *амплитуда*. Ну, для начала, амплитуда голоса.

1. Вообще говоря, сам ведущий должен быть способен использовать эту технику “наведения морока”. Я это в том смысле, что ведущий должен уметь заставить себя слушать, ну скажем, не заставить — слово какое-то “жесткое”, а все-же сделать так, чтобы участники тренинга слушали. Т. е. уметь создавать именно то впечатление, о котором шла речь во Введении.
2. Как работает этот "морок"? Мы говорим долго и сложно. Зачем? Для того, чтобы нас быстрее и точнее понимали. Как это? А вот как. “Мысль изреченная - есть ложь” — в том смысле, что каждый говорит на своем языке — в том смысле, что конкретное значение используемого слова частенько совпадает у разных людей лишь отчасти. Потому и "правило интеллигентных спорщиков" — давайте договоримся о терминах. Но так долго договариваться о терминах, потребуются несколько итераций, приближений, ведь договариваться придется тоже на немного несовпадающих языках!

На тренинге, правда, мы, в основном, себе этого не можем позволить не потому, что это долго, а потому, что навыков этого самого “интеллигентного спора”, когда основное — истина, и люди готовы тратить ради нее время и силы — такие навыки, вообще говоря, встречаются реже, чем хотелось бы. Люди “не доживут” (в группе), пока вы там все выясните, и половина не поймет, что же вы все-таки выяснили, а остальные к концу позабудут начало — зачем это надо было... Я, надеюсь, преувеличиваю, но преувеличиваю реальную актуальную ситуацию конкретных возможностей участников группы.

Альтернатива?

Альтернатива. Альтернатива в том, что говориться очень сложное очень корректное формально, достаточно (желательно — абсолютно) точное предложение, так, чтобы клиент “затряс головой” — “не понимаю!” И черт с ним, пусть не понимает, тем более, что он врет, в этот самый момент, находясь в состоянии обалдения — он понимает, если говорить о процессе, он “что делает?” — “понимает”, в нем идут эти самые когнитивные, познавательные процессы, ибо его "подсознание”[[6]](#footnote-6) мудро и велико, и могуче, и очень ничего себе в интеллектуально-интуитивном плане. А сознание приходит в мрачно-восторженно-агрессивный ступор, но зато, когда вы говорите следующую фразу, “простыми словами” и с помощью “языка жестов”, и с помощью “эмоционального подтекста” разъясняющую то же самое — вас порой, наконец-то, понимают. Потому что эта фраза ложиться на заботливо созданный предыдущим "заклинанием” бэгграунд[[7]](#footnote-7).

1. Я их уже написал, и могу это утверждать почти определенно. Ну... Почти определенно. [↑](#footnote-ref-1)
2. Честь создания этой удачной метафоры со мной по праву разделяет Р.С. Совдагаров, московский психолог. [↑](#footnote-ref-2)
3. См. у Стругацких — *“народ сер, но мудр”* — “Трудно быть богом!”. А может быть, и “Гадкие лебеди”. [↑](#footnote-ref-3)
4. По зрелом размышлении, я решил не приводить здесь текст американского гимна. [↑](#footnote-ref-4)
5. При этом нечеткость грамматической конструкции подразумевает и второй смысл, также верный, касающийся восприятия учениками самих себя. [↑](#footnote-ref-5)
6. Точнее было бы сказать *"бессознательное",* или, даже — *"внесознательные, относительно актуального Я, области менталитета",* это не давало бы несколько ограничивающей ассоциации со стандартным пониманием термина “подсознание”. [↑](#footnote-ref-6)
7. Иск. англ. — “основание”. [↑](#footnote-ref-7)