



- |                                  |                      |
|----------------------------------|----------------------|
| 11. Прямолинейность              | Дипломатичность      |
| 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10             |                      |
| 12. Тревожность,<br>чувство вины | Уверенность в себе   |
| 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10             |                      |
| 13. Консерватизм                 | Склонность к новому  |
| 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10             |                      |
| 14. Конформизм                   | Независимость        |
| 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10             |                      |
| 15. Недисциплинированность       | Высокий самоконтроль |
| 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10             |                      |
| 16. Низкая мотивация             | Перфекционизм        |
| 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10             |                      |

***Норма выраженности качеств  
для профиля личности психолога:***

**1:** 8–10 баллов, **2:** 8–10 баллов, **3:** 7–10 баллов, **4:** 5–8 баллов, **5:** 1–5 баллов, **6:** 8–10 баллов, **7:** 5–8 баллов, **8:** 6–8 баллов, **9:** 1–5 баллов, **10:** 1–5 баллов, **11:** 4–8 баллов, **12:** 7–9 баллов, **13:** 5–10 баллов, **14:** 3–7 баллов, **15:** 8–10 баллов, **16:** 5–8 баллов.

*Хороший человек – не профессия.*

*(И. Ильф, Е. Петров)*

## РАБОЧИЙ ДОГОВОР

Гр. \_\_\_\_\_, именуем\_\_\_\_  
в дальнейшем «Клиент», и \_\_\_\_\_,  
именуемый в дальнейшем «Психолог», заключили настоящий  
договор о следующем:

1. Цель договора – обеспечение Клиентом и Психологом благоприятных условий для совместной работы Клиента и Психолога.

### 2. Психолог обязуется:

- 2.1. соблюдать конфиденциальность Клиента и сведений о его действиях и состоянии, если они не связаны с угрозой жизни Клиента, Психолога или третьих лиц;
- 2.2. провести диагностическое обследование Клиента;
- 2.3. обсудить с Клиентом диагностическое заключение;
- 2.4. ознакомить Клиента с современными методами психологической помощи;
- 2.5. своевременно информировать Клиента о необходимости получения Клиентом консультации другого специалиста;
- 2.6. составить вместе с Клиентом план совместной работы Клиента и Психолога, в котором указать:
  - а) цель работы;
  - б) задачи, необходимые для достижения цели работы;
  - в) средства, имеющиеся у Клиента для решения этих задач (психологические и материальные возможности, время, поддержка близких людей);
  - г) форму помощи Психолога (с учетом вышеупомянутых пунктов);
  - д) распределение ответственности за достижение цели работы;
- 2.7. обеспечить Клиенту место и время для совместной работы:
  - 2.7.1. находиться на рабочем месте 45 минут от начала сессии, если Клиент ее не отменил;

- 2.7.2. во время сессии не отвлекаться на личные дела;
- 2.7.3. договариваться о переносе времени сессии за 24 часа или раньше;
- 2.7.4. извещать о предстоящем отпуске за 15 дней;
- 2.7.5. предоставить Клиенту возможность зафиксировать постоянное время сессий;
- 2.7.6. предоставить Клиенту право отменить абонируемое время сессии без оплаты за 24 часа до начала сессии или раньше.

### **3. Психолог вправе:**

- 3.1. Отказаться от исполнения настоящего договора и совместной работы с Клиентом в случае:
  - а) если результаты диагностики не позволяют предложить Клиенту форму помощи Психолога;
  - б) выявления своей неспособности разрешить проблему Клиента после начала совместной работы;
  - в) нарушения Клиентом какого-либо из взятых на себя обязательств по настоящему договору;
- 3.2. не отвечать на звонок Клиента по домофону раньше оговоренного начала сессии;
- 3.3. закончить сессию через 45 минут после оговоренного начала сессии;
- 3.4. получить оплату за пропущенную сессию, если Клиент не отменил ее за 24 часа (за исключением всеобщих катастрофических — форс-мажорных обстоятельств). При этом внезапная болезнь Клиента и ДТП с участием Клиента анализируются как возможная психосоматическая реакция Клиента и бессознательное саморазрушающее поведение Клиента и не относятся к форс-мажорным обстоятельствам по настоящему договору;
- 3.5. отменить фиксированное время сессий после одного пропуска сессии Клиентом;
- 3.6. повысить размер гонорара, предупредив об этом Клиента за месяц.

#### **4. Клиент обязуется:**

- 4.1. правдиво, без утайки рассказывать о своих делах, взаимоотношениях и чувствах, в том числе чувствах, испытываемых к Психологу;
- 4.2. ни с кем не обсуждать свои чувства к Психологу за его спиной;
- 4.3. принимать важные решения в личной и профессиональной сфере после обсуждения с Психологом;
- 4.4. обсуждать с Психологом необходимость получения Клиентом консультаций других специалистов и результаты таких консультаций;
- 4.5. разделять с Психологом ответственность за эффективность совместной работы;
- 4.6. принимать решение о частоте встреч, прерывания или прекращения работы после обсуждения с Психологом;
- 4.7. посещать Психолога с оговоренной частотой в течение оговоренного времени;
- 4.8. отключать мобильный телефон на время сессии;
- 4.9. предупреждать об отпуске за 15 дней;
- 4.10. оплачивать сессию после ее окончания;
- 4.11. оплатить пропущенную сессию, не отмененную Клиентом за 24 часа или раньше;
- 4.12. предупреждать по телефону об опоздании или пропуске сессии.

#### **5. Клиент вправе:**

- 5.1. познакомиться с документами, удостоверяющими профессиональную подготовку Психолога;
- 5.2. ознакомиться с диагностическим заключением Психолога после 5 первых сессий;
- 5.3. участвовать в составлении плана работы;
- 5.4. получить фиксированное время посещения Психолога;
- 5.5. отменить сессию за 24 часа или раньше без ее оплаты;
- 5.6. отказаться от исполнения настоящего договора в случае повышения Психологом размера гонорара;
- 5.7. прекратить работу с Психологом после обсуждения возникших проблем.

## ТЕХНИКИ АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ

### Цель слушания

### Метод

### Приемы слушания

#### I. Уточняющая проверка

Прояснение деталей, уточнение фактов, прояснение перспектив, уточнение скрытого смысла или вашего восприятия.

Вопрос «что?», «как?» или «когда?» Переформулирование того, что вы, по-вашему, услышали.

Вы видите эту проблему именно так? Не уточните ли вы, что вы подразумеваете под... Я так понял, что вы сказали... Это верно?

#### II. Проверка точности восприятия услышанного

1. Проверка точности услышанного, поощрение дальнейшего обсуждения.  
2. Сообщение говорящему о том, что вы уловили основную мысль.

Как я понял, проблема состоит в ... (своими словами). По-моему, вы сказали, что... Правильно ли я вас понял?

#### III. Проверка чувств и ощущений

1. Демонстрация своего внимания и понимания.  
2. Уменьшение тревожности, гнева или иных негативных чувств.  
3. Сообщение человеку о том, что вы понимаете его чувства.

Вам кажется, что вас лечили неправильно. Понятно, что вас вывело из себя то, что это произошло именно с вами. Мне кажется, что когда ваш начальник говорит с вами в подобной разгневанной манере, вы имеете привычку отключаться. Я чувствую, что вам нравится эта работа, но вы не знаете точно, как ее получить.

#### IV. Проверка-резюме

Сосредоточение на ходе обсуждения, переход на более высокий уровень. Сосредоточение на основных моментах, использование их в качестве «трамплина» для последующей дискуссии.  
Сведение воедино основных идей или фактов.  
Оценка степени прогресса.

Переформулирование, отражение и подытоживание основных идей и ощущений.  
В сжатом виде повторяет основные факты и чувства клиента. Полезно повторять периодически во время беседы, обязательно в конце.

Суть проблемы в следующем... А теперь проверим: мы рассмотрели следующие факты... Похоже, что основное в ваших словах было... В качестве резюме могу сказать, что, по-моему, главное состоит в...

#### V. Выражение принятия

Стремление оставаться нейтральным и показать свою заинтересованность.  
Поощрение говорящего к продолжению выступления.

Отсутствие проявлений своего согласия или несогласия.  
Использование междометий и нейтральных выражений, соответствующий тон голоса  
Выражение своего понимания.

Да. Угу. М-да. Понятно. Понимаю.  
Сочувственное молчание во время пауз.

#### VI. Поощрение к продолжению разговора

Признание важности данной проблемы. Проявление эмоциональной поддержки ключевых фактов, помощь в открытии чувств.

Демонстрация желания обсудить данную проблему. Повторение сущности слов клиента и его мыслей, используя его ключевые слова.  
Расскажите мне об этом. Да, похоже, что это действительно проблема.

## Категоризация эмоций

Гнев, раздражение	Удовлетворение	Депрессия	Страх
Слабая степень выражения чувств			
Раздражен, обеспокоен, «червь точит», «вне себя», взволнован.	Рад, польщен, приятно удивлен, доволен, ему приятно, вздохнул с облегчением.	Не может решиться, смущен, скучно, в отчаянии, недоволен, разочарован, апатия, обижен.	Тяжело на сердце, напряжен, озабочен, тревожен, в опасности, беспокоится.
Средняя степень выражения чувств			
Испытывает отвращение, сильно обеспокоен, в отчаянии, «затюкан», напуган.	Очень доволен, счастлив, в приподнятом настроении, удовлетворен, полон надежд, в предвкушении удовольствия.	Разочарован, измотан, измучен, измочален, несчастлив, печален, обременен.	Встревожен, шокирован, боится, изранен.
Высокая степень выражения чувств			
Разгневан, презрителен, агрессивен, в ярости, жаждет крови.	Полон радости, радостно возбужден, охвачен энтузиазмом, радостно смеется, горд.	Жалок, умирает от стыда, сломлен, унижен, без надежд, отчаявшийся, разочарован.	В панике, в ужасе, парализован, умирает от страха.

*Эмоция перестает быть страстью, как только мы придаем ей ясный и понятный смысл.*

*(Спиноза)*

- ✦ Прямое и честное выражение собственного мнения.
- ✦ Способность говорить «нет»; начинать и заканчивать разговор.

Клиентам, не уверенным в своих правах, безотказным и податливым, предложите начинать день с чтения следующего текста.

### **БИЛЛЬ О ПРАВАХ ЛИЧНОСТИ**

*Разработан в 1989 году компанией PASA,  
Brooklyn, New York.*

#### **Вы имеете право:**

- иногда ставить себя на первое место;
- просить о помощи и эмоциональной поддержке;
- протестовать против несправедливого обращения и критики;
- иметь свое собственное мнение или убеждение;
- совершать ошибки, пока вы не найдете правильный путь;
- предоставлять людям самим решать свои проблемы;
- говорить «Спасибо, НЕТ», «Извините, НЕТ»;
- не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим собственным;
- побыть одному, даже если другим хочется вашего общества;
- иметь свои собственные, какие угодно, чувства, независимо от того, понимают ли их окружающие;
- менять свои решения или изменять образ действия;
- добиваться перемены договоренности, которая вас не устраивает.

#### **Вы никогда не обязаны:**

- быть безупречным на 100 %;
- следовать за всеми;
- делать приятное неприятным вам людям;
- любить людей, приносящих вам вред;
- извиняться за то, что вы были самим собой;
- выбиваться из сил ради других;

- чувствовать себя виноватым за свои желания;
- мириться с неприятной вам ситуацией;
- жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было;
- сохранять отношения, ставшие оскорбительными;
- делать больше, чем вам позволяет время;
- делать что-то, что вы на самом деле не можете сделать;
- выполнять неразумные требования;
- отдавать что-то, что вам на самом деле отдавать не хочется;
- нести на себе тяжесть чьего-то неправильного поведения;
- отказываться от своего «Я» ради чего бы то ни было или кого бы то ни было.

**И помните всегда: вокруг вас люди, отличные от вас и имеющие полное право быть такими, как есть!**

*Любовь — это самый проверенный способ преодолеть чувство стыда.*

*(Зигмунд Фрейд)*

нии или вегетососудистой дистонии. Примесь истероидности облегчает им дело благодаря конверсии и соматизации. У психиатра может создаться впечатление депрессии. Антидепрессанты могут сыграть роль пустышки, заменяющей материнскую грудь, а диагноз депрессии помогает клиенту хоть как-то сохранить лицо, когда не удастся получить соматический диагноз.

Работоголизм обычно входит в структуру ургентной (лат. *urgens* — неотложный) аддикции — зависимости от состояния цейтнота.

## **Опросник диагностики ургентной зависимости** (О.Л. Шибко, 2008)

*Перед Вами ряд утверждений. Прочитав каждое высказывание, выберите один из пяти возможных ответов: **никогда** — 1 балл, **редко** — 2 балла, **иногда** — 3 балла, **часто** — 4 балла, **всегда** — 5 баллов. Поставьте соответствующий балл рядом с номером утверждения. Не пропускайте ни одного высказывания. Помните, что не может быть хороших или плохих ответов, так как это не испытание Ваших способностей, а лишь выявление индивидуальных особенностей Вашего поведения.*

1. Бывает, что я отказываюсь от очередного отпуска.
2. Я забираю работу домой, работаю по выходным.
3. Я сравниваю собственные успехи в карьере с успехами людей своего возраста или более молодого возраста.
4. Я стремлюсь «быть первым» в ситуации конкуренции.
5. Если в рабочем графике неожиданно образовалась «форточка», я использую это время для выполнения другой работы.
6. График моей работы настолько плотен, что я (мой секретарь) вынужден постоянно в нем что-то менять.

7. Я занимаюсь делами во время обеденного перерыва.
8. Я чувствую, что работа отнимает лучшие годы моей жизни.
9. Я постоянно думаю о работе.
10. Я чувствую себя незаменимым на работе.
11. Я испытываю крайне неприятные чувства, когда беру больничный лист.
12. Я уделяю работе более 10 часов в день.
13. Я уделяю себе достаточное количество времени.
14. Я замедляю тот темп, в котором живу, когда захочу.
15. Я говорю себе, что, как только закончу текущие дела, я начну делать то, что мне действительно хочется делать.
16. У меня есть время, чтобы посещать театры, кино, выставки, концерты.
17. Я пытаюсь выполнять одновременно несколько дел.
18. Я чувствую, что жизнь проходит мимо меня.
19. Мне легко расслабиться после работы.
20. Я испытываю дискомфорт, когда у меня появляется свободное время.
21. Я могу сократить продолжительность своего рабочего дня.
22. Я испытываю трудности со сном (трудно заснуть, прерывистый сон, после сна не чувствую себя отдохнувшим).
23. Я специально планирую время, которое смогу провести с семьей или друзьями.
24. Мне тяжело представить, что у меня может быть свободное время.
25. Я забываю даты семейных торжеств и праздников.
26. Я обещаю себе, что обязательно несколько недель потрачу на отдых.
27. Если бы я не был все время чем-то занят, я бы сошел с ума.
28. У меня есть время, чтобы встречаться с друзьями.
29. Большая часть моих контактов с людьми касается работы.
30. Я планирую свое свободное время.
31. Наибольшую пользу для себя я нахожу в деловых отношениях.

32. На встречах в неформальной обстановке я думаю о том, что предстоит сделать в ближайшем будущем.
33. Я обхожу людей на эскалаторе, когда это возможно.
34. Если впереди стоящее транспортное средство не двигается при зажженном зеленом свете, меня это раздражает.
35. Меня раздражает, если кто-то выполняет свою работу медленно.
36. Мне свойственно торопиться, спешить.
37. Я превышаю скорость (или прошу об этом водителя), когда тороплюсь.
38. Я оцениваю себя по тому, сколько успел сделать в течение дня.
39. Я сержусь, когда меня отвлекают от срочного дела.
40. В передвижении по городу я выбираю наиболее короткие маршруты.
41. Стоя в очереди, я наблюдаю за продвижением других очередей, чтобы убедиться, что моя движется быстрее.
42. Меня раздражает медленное движение лифта.
43. Я испытываю раздражение, если кто-то впереди меня задерживает очередь.
44. Я принимаю решения спонтанно.

### **ПОДСЧЕТ БАЛЛОВ**

<b>Шкала</b>	<b>Прямые утверждения</b>	<b>Обратные утверждения</b>
Работоголизм	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12	
Личное время	15, 17, 18, 20, 22	13, 14, 16, 19, 21
Межличностные отношения	23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32	
Темп жизни	33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44	

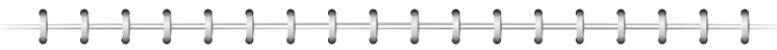
Параметр	Стиль спора	+	-	Стиль спора
Конкретность	Спор идет о конкретном поведении в настоящем времени			Говорят о посторонних вещах, о прошлых поступках, обобщают
Вовлеченность	Оба активно нападают и защищаются			Партнер уклоняется от спора, обижается, прекращает спор
Коммуникация	Каждый говорит за себя, обдуманно и открыто, другой его понимает и отвечает			Повторяет свое, плохо слушая другого, много скрытых намеков и ссылок на чужие мнения
«Честная игра»	Щадят уязвимые места партнера			Используют удары «ниже пояса»

Оценка стиля спора. Муж: \_\_\_\_\_ Жена: \_\_\_\_\_ Общая оценка: \_\_\_\_\_

Параметр	Стиль спора	+	-	Стиль спора
Информативность	Узнал или понял что-то новое, чему-то научился			Не узнал ничего нового
Отреагирование	Высказаны обиды и претензии, напряжение уменьшилось			Напряжение осталось или усилилось
Сближение	Улучшилось взаимопонимание, повысилась уважение к себе и партнеру			Партнеры чувствуют себя непонятыми и обиженными, отдалились друг от друга
Улучшение	Найдено компромиссное решение, обсуждено дальнейшее поведение			Уступки и сотрудничество уступки отсутствовали, решения не найдено

Оценка стиля спора. Муж: \_\_\_\_\_ Жена: \_\_\_\_\_ Общая оценка: \_\_\_\_\_

*Доктор, мы не потянем лечиться у вас вдвоем.  
Скажите, пожалуйста, что будет дешевле вылечить:  
чувство превосходства моей жены или мой  
комплекс неполноценности?*



## **ПАМЯТКА УЧАСТНИКА ГРУППЫ**

Участие в группе будет полезнее для вас, если перед каждой встречей группы вы задумаетесь: чего вы ждете от этой встречи? Однако будьте готовы принять и то, что не входит в ваши планы. Настройтесь жить именно здесь и сейчас с этими людьми. Если вам все же хочется поговорить о событиях вне группы, попытайтесь связать их с переживаниями, относящимися к группе.

Решайте сами, насколько раскрываться, но не ждите долго. Чем дальше будете откладывать активное участие в группе, тем труднее будет начинать. У молчащего мало шансов получить важные сведения о себе от других участников. Кроме того, они могут подумать, что вы только наблюдаете и оцениваете их. Своим молчанием вы лишаете других возможности воспользоваться вашим опытом. Вы должны быть наиболее откровенны, когда вам скучно. Не-

честно сидеть в группе и испытывать скуку, а после этого говорить, что было скучно. После этого вы уже ничего не измените.

Не говорите безличностно, или используя «мы». Как правило, это означает снятие с себя ответственности за свое высказывание. Не говорите: «Нам нужна пауза». Скажите лучше: «Я устал и хотел бы отдохнуть, кто за это?» Если вы что-либо испытываете по отношению к группе или к некоторым участникам, обязательно выскажите. Говорите не только о том, что вы думаете, но и о том, какие чувства вы испытываете. По возможности обращайтесь к конкретному члену группы. Не говорите: «С некоторыми членами группы мне приятно работать». Лучше сказать: «Мне легче всего сегодня с тобой, Игорь, и с тобой, Лена».

Если кто-то говорит о своих наболевших проблемах, не спешите прерывать и утешать его. Человек совершенствуется, переживая боль, — позвольте ему это. Избегайте советов. Ваши мысли и чувства, высказанные другому, ценнее любого совета.

Если кто-нибудь говорит что-либо о вас, реагируйте — неважно, положительной или отрицательной будет ваша реакция. Это повышает доверие в группе. Однако не спешите слишком быстро со всем соглашаться или сразу все отвергать. Не навешивайте ярлыки. Реагируйте на ведущего. Делая это, вы сможете лучше понять свои реакции на авторитеты вообще.

По возможности меньше спрашивайте. Вопросы, нацеленные только на сбор информации, часто превращаются в пристрастный допрос, в ходе которого допрашиваемого загоняют в угол и вынуждают использовать защитные механизмы. Лучше говорить о себе, чем допрашивать. Если вопросов все же не избежать, сначала кратко объясните, почему вы задаете их. Не говорите: «Володя, что ты будешь делать, если на тебя нападает начальник?» Лучше сказать:

«Я чувствую себя скованным, когда на меня нападает Игорь. Мне кажется, Володя, когда он нападает на тебя, ты испытываешь то же состояние. Как ты справляешься с этим?»

Обратите внимание на то, содержится ли в ваших вопросах информация, которую собеседник может не понять. Так, например, вопрос «Почему ты так часто носишь серое платье?» лучше заменить следующим: «Мне не нравится, когда ты приходишь в сером платье. Это напоминает мне о том, что ты очень часто говоришь скучные вещи. Мне бы хотелось видеть в тебе больше жизни».

Не задавайте вопроса «почему?», он провоцирует психологические спекуляции. Конкретный ответ вы получите на вопросы «что?» или «как?» Если вы спросите: «Почему ты так враждебно разговариваешь со мной?», вы можете услышать в ответ: «Потому, что ты сам резок». Лучше спросить: «Какие чувства ты испытываешь ко мне?» Тогда вероятен следующий ответ: «Я чувствую угрозу с твоей стороны и хочу показать тебе, что и я могу быть жестким».

Не интерпретируйте поведение других, избегайте оценок. Лучше выразить свою эмоциональную реакцию. Не говорите: «Аня, ты говоришь слишком мало, наверное, потому, что боишься сказать что-нибудь глупое, банальное». Лучше сказать: «Аня, меня огорчает то, что ты ничего не говоришь. Мне интересно, что ты думаешь и чувствуешь».

Обращайте внимание на бессловесные сигналы у себя и у других. Вы, например, можете сказать: «Сергей, я вижу, ты часто смотришь на часы. Тебе неинтересна эта тема? Может, ты хочешь поговорить о чем-то другом?» В таком же стиле вы можете рассказывать о своих переживаниях. Например: «Я часто избегал встречаться взглядом с тобой, у меня сильно билось сердце, было напряжено лицо и руки, потом я расслабился и стал улыбаться тебе, моя тревога прошла, мне стало интересно и захотелось не только слушать, но и говорить».

Избегайте побочных разговоров (парами, группками). Возможно, вам скучно или трудно участвовать в беседе, поскольку остальные говорят безостановочно. Поделившись с другими информацией, вы можете восстановить утраченный контакт с группой. Остальные участники группы должны побеспокоиться о том, чтобы прервать побочные разговоры.

Нежелательно обсуждать с другим участником переживания и проблемы между встречами. Это ведет к тому, что из группового процесса выпадают, возможно, самые важные вещи. Кроме того, тайные сношения настораживают остальных. Необходимо соблюдать тайну группы. Участник может рассказывать другим, что пережил в группе он сам, но не может распространяться о том, что и как именно происходило на занятии. Не допускается причинение физических травм партнерам, обсуждаются пропуски занятий и регулярные опоздания, образование тайных пар и подгрупп, случаи лжи и нарушения тайны группы.

Не возлагайте больших надежд на группу, но и не будьте слишком пессимистичны. Единственная возможность установить, что же даст вам группа — это активно участвовать в ней. Возможно вам захочется «уйти», когда вы столкнетесь с неприятной для вас информацией. Обратите внимание на то, какие пути «ухода» вы попытаетесь предпринять: это могут быть иронические замечания, абстрактные рассуждения на определенную тему, жаркий спор на отвлеченную от происходящего в группе тему и т. п.

Частой формой «ухода» является молчание и пассивность. Пассивные члены группы вредят не только себе, но и расхолаживают других участников. Например, вас удручает реакция группы на ваше сегодняшнее раздражение, и у вас возникает желание умолкнуть или уйти. Однако вы можете выбрать и другой, более конструктивный путь. Например, сказать себе: «Сергею, Гале и Ольге не нравится

сегодня мое настроение. Важно ли мне это? В любом случае я имею право испытывать те чувства, которые испытываю. Сейчас поговорим».

Каждый член группы имеет право в любой момент прекратить свое участие в какой-либо групповой ситуации и рассчитывать в этом на поддержку ведущего. Причины своего решения участник должен объяснить группе.

Экспериментируйте. В группе у вас есть шанс такого самовыражения, какого вы не допускали ранее в повседневной жизни. Если обычно в компаниях вы считались молчуном, то здесь можете попытаться чаще говорить. Если же, наоборот, вы слишком много говорили, у вас есть возможность научиться слушать других, учитывать их пожелания. Не старайтесь понравиться, быть милым или умным. Вы можете выражать все, что чувствуете и думаете, в том числе и агрессию или и что-то наивное.

Группа является местом, где вы можете свободно и безопасно показать себя с разных сторон. Затем вы сможете перенести этот опыт в обычную жизнь. Старайтесь применять в жизни то, что узнали и чему научились в группе. Не ждите, что все изменится сразу. Дайте себе время изменить себя и свою жизнь к лучшему.

*В одиночку в слаженном коллективе сходить с ума не принято.*

*(Михаил Мамич)*