

Т.Н. Березина

Воспитание добра



Москва 2015

УДК 159.923
ББК 88.336-44
Б 48

Автор:

доктор психологических наук, профессор
Т.Н. Березина

Рецензенты:

доктор психологических наук, профессор кафедры
научных основ экстремальной психологии МГППУ
В.И. Екимова;

доктор психологических наук, профессор кафедры общей,
возрастной и педагогической психологии МГГУ им. М.А. Шолохова
М.И. Розенова

Березина Т.Н.

Б 48 Воспитание добра. – М.: Издательство «Спутник +», 2015. – 99 с.

ISBN 978-5-9973-3438-3

Монография посвящена изучению вершинных проявлений человеческой психики, таких как добро, духовность, духовные способности, смысл жизни, альтруизм, сотрудничество, и их выраженности в российском менталитете. Эмпирически изучены социальные представления о добром человеке и выделены критерии доброты, которыми пользуется индивид при оценивании моральных качеств других людей. Это добро-деятельность – совершение добрых дел в адрес самого индивида. Добрососедство – совершение добрых дел в отношении любых людей. Добродушие – это наличие «добрых» черт личности: эмпатии, сочувствия, сопереживания. Добро-совестливость – это наличие у человека «угрызений совести» при совершении не очень достойных поступков. Анализируется возможность развития духовных способностей, связь их с категориями «добра», «смыслом жизни». Предполагается, что развитие духовных способностей лучше осуществлять косвенным образом – путем тренировки надситуативной активности, с помощью развития стиля сотрудничества в межличностных отношениях.

Утверждается, что только общество, имеющее в своем составе значительное количество альтруистичных, сотрудничающих между собой людей, – эффективно. Для того, чтобы повысить общую эффективность социума, предлагается новая система «воспитания добра», в основе которой лежит авторский тренинг эффективного взаимодействия. Тренинг апробирован на учащих и студентах, а также как основа для деловых игр будущей политической и бизнес-элит.

Книга предназначена для психологов, педагогов, воспитателей молодежи, бизнес-тренеров, студентов соответствующих факультетов, а также всех интересующихся экзистенциальными проблемами бытия.

УДК 159.923
ББК 88.336-44

Отпечатано с готового оригинал-макета.

ISBN 978-5-9973-3438-3

© Березина Т.Н., 2015

Содержание	
Введение.	4
Часть 1. Психология добра.	7
Глава 1. Альтруизм и эгоизм.	7
Глава 2. Представление о добре.	32
Глава 3. Формирование духовности.	42
Часть 2. Воспитание добра. Тренинг эффективного взаимодействия.	56
2.1. Занятие 1. Бегство из плена. Игра с эталонным игроком.	56
2.2. Занятие 2. Наследство.	61
2.3. Занятие 3. Бизнес.	64
2.4. Занятие 4. Бегство из плена-2. Игра с реальным игроком.	68
2.4. Занятие 5. Состязание. Командная игра.	70
2.6. Занятие 6. Бизнес-2. Поиск паршивой овцы.	74
2.7. Занятие 7. Поле чудес.	76
2.8. Занятие 8. Поле чудес: борьба с паршивой овцой.	79
2.9. Занятие 9. Состязание-2. Гонки на выживание.	82
2.10. Занятие 10. Игра за государство.	86
Заключение.	92
Библиография.	95

Введение.

Двадцатый век принес в психологию представление о том, что психика гораздо сложнее, чем кажется на первый взгляд. Было открыто сначала бессознательное, потом коллективное бессознательное, появились различные трактовки того и другого. Возникла глубинная психология, поставившая своей целью исследование «глубин человеческой психики». Однако так получилось, что глубины человеческого подсознания в основном рассматривались, как скопление негативных, исторгнутых из сознания переживаний и психических конструктов. Создатель психоанализа Зигмунд Фрейд рассматривал бессознательное преимущественно как совокупность «злобно-агрессивных и безудержно сексуальных инстинктов» (Фрейд, 1991). Последователи Фрейда находили другие вытесненные переживания и другие области глубинных людских недостатков: комплекс неполноценности (А.Адлер), отвержение собственного тела (О. Райх). Экзистенциальное направление, возникнув изначально в виде экзистенциальной философии и литературы, также охотно сосредоточилось на описании того, «как черна душа человеческая» (Ж.-П. Сартр, 2008).

И все это, разумеется, в человеке есть. Иначе бы психоанализ не оказался таким эффективным средством при лечении неврозов. Но! Не только это. Поиск другого привел к возникновению гуманистической психологии, подчеркивающей ценность каждой личности (А. Маслоу, К. Роджерс), логотерапии, ориентированной на поиск человеком смысла жизни (Франкл, 2000) и ряда других направлений. В российской психологии направление, противопоставленное психоанализу, ориентированное на поиск в человеке позитивного, получило название вершинная психология (Зинченко, Моргунов, 1994), противоположная глубинной, поднимающая человека вверх, к звездам. Однако больших успехов на этом пути сделано не было, особенно если сравнить с психоанализом, впрочем, исследователи, говоря о наличии кризиса в этом направлении, отмечают «социально-конструирующую роль культурно-деятельностной методологии» (Асмолов, 2014), и оптимистично надеются, что основные достижения этого направления еще впереди. Развиваемая нами концепция психологии добра также является частью вершинной психологии.

Возникает парадоксальная ситуация: о зле мы знаем гораздо больше, чем о добре, хотя, каждый человек, так или иначе, ориентирован на добро, и, наверное, добрых поступков совершает больше чем злых, иначе бы человеческая цивилизация давно вымерла. А она живет. Значит добра в мире больше чем зла. Во всяком случае было до сих пор. И если цивилизация переживет наше поколение, значит, и мы тоже были добрее, чем порой думаем про себя.

Вообще категория «добра» в психологии практически не разработана, в отличие от множественных вариантов противоположных категорий: комплексов, неврозов, психозов, асоциального поведения, преступлений и т.п. И это неудивительно. Добро изучать трудно, и оно сложнее, сложнее настолько, что мы его просто не можем охватить взором, оно больше поля зрения

индивидуального интеллекта. И такая сложность добра чаще всего приводит к тому, что исследователь просто не знает, что исследовать. Это относится не только к психологии, но и к другим гуманитарным областям знаний, к искусству. Целые жанры искусства посвящены описанию зла: детективы – произведения посвященные описанию преступлений против человеческих законов, триллеры - которые описывают не просто преступления, а извращения человеческой психики, ведущие к нарушению не только законов социума, но и биологической сути человека, романы ужасов – где зло приобретает мистические черты. А где литература добра? Несколько скучных нравоучительных произведений и все.

Вот и получается, что зло, оказывается, пусть не лучше, но привлекательней, интересней добра, да просто разнообразней.

Это не потому, что добро хуже, или неинтересней, или примитивней, просто добро сложнее, и в силу этого, мы о нем почти ничего не знаем, о чем же тогда писать? Например, количество исследований строения Земли на порядок превышает аналогичные работы по изучению планеты Марс, а уж тем более планет иных светил, не потому что там нет никакого строения, а потому что добраться до него сложнее. Так и с добром. Но у него еще все впереди.

Проанализировав имеющиеся публикации, как научные и художественные, мы пришли к выводу, что при современном уровне рефлексии очень трудно, почти невозможно, дать определение добра. Более того, любое определение ничего не значит в практическом смысле. Человек, утверждающий, что он ориентирован на добро (добрый человек) совсем не обязательно делает больше добрых поступков, чем человек, вообще никак не самоопределившийся, или даже определившийся как ориентированный на зло (злой человек). Существуют различные точки зрения на этого человека, различные способы оценки его деяний, может даже оказаться так, что умирает он как человек добра, а потом потомки выкапывают его прах, как в переносном, так и прямом смысле, чтобы предать анафеме его имя, его тело, и его дело.

Однако невыразимость добра средствами современной рефлексии не отменяет проблему его воспитания у современных людей. Если мы хотим, чтобы наше общество развивалось и прогрессировало, оно должно быть добрым, люди должны сотрудничать друг с другом, а не соперничать, помогать близким, совершать альтруистические поступки по отношению к другим, даже незнакомым членам общества. Еще Ч. Дарвин писал, что именно появление альтруизма, позволило древним предкам человека победить в эволюционной борьбе и стать самым процветающим видом на Земле. Имеется в виду последний ароморфоз человечества, который «вывел человека разумного в люди» (обеспечил интеллектуальные преимущества кроманьонцу перед не менее разумным, но жестоким каннибалом – неандертальцем). В истории человечества этот вывод был неоднократно подтвержден, только ориентированные на добро сообщества выживали и оставляли после себя более многочисленное потомство. «В основе возникновения Человека разумного как

вида лежат альтруистические наклонности, определявшие преимущество их обладателей в условиях коллективной жизни» (по Хрисанфова, Мажуга, 1985).

Именно в таком ракурсе нужно воспитывать как детей, так и взрослых (Березина, 2015). Но если по отношению к детям дошкольного и младшего школьного возраста эта проблема более или менее решена. Наша культура так или иначе направлена на развитие сотрудничества у детей, многочисленные сказки в прямом и переносном смысле показывают, что только сотрудничающий герой, помогший речке, яблоньки, зайчику - добивается успеха. Только вместе богатыри побеждают многочисленных врагов. На это же направлены детские игры: детей учат взаимодействовать друг с другом, помогать, играть в команде. Но в отношении старших подростков и юношей, молодых взрослых эта проблема не решена. Начиная со старшего подросткового возраста, молодые люди склонны критично воспринимать мудрость старших поколений, и они будут также критично воспринимать любые призывы к альтруизму и сотрудничеству, если они присутствуют в обществе, а в эффективном и гуманном современном обществе такие призывы не могут ни присутствовать. Значит, или мы имеем хорошее доброе общество, в котором люди сотрудничают друг с другом, и тогда поколение детей будет просто в силу возрастных особенностей будет выступать против этого, считая, что они открыли нечто новое. Чтобы принять какую-то истину, молодые люди должны сами, на собственном опыте убедиться в ее эффективности. И тут на помощь придет наш тренинг эффективного сотрудничества, представленный во второй главе книги. Тренинг рассчитан на 10 занятий продолжительностью 1-2 часа каждое. На занятиях проигрываются естественные ситуации жизни: работа (бизнес), взаимоотношения с родственниками (наследство), отношения с коллегами и соперниками (командная игра) и т.п. Участники тренинга на собственном опыте могут убедиться, что эгоистическая стратегия жизни ведет в тупик, и только взаимодействуя друг с другом, мы можем победить.

Мы хотим посвятить эту работу изучению вершин человеческой психики, исследованию таких явлений, как смыслы жизни, духовное совершенствование, альтруизм, но при этом, по возможности обойтись без нравочений, и вообще показать сложность и неоднозначность этих феноменов. Добро может быть разным, добро может быть сложным, но оно все равно останется добром. И пусть будет побольше работ, описывающих «вершины психики», тем самым создается пространство, в котором можно жить, творить и развиваться.

Часть 1. Психология добра.

Глава 1. Альтруизм и эгоизм.

Каждый из нас, живя в обществе, оказывается связанным с этим обществом множеством связей. И практически любым нашим поступком мы делаем выбор: между собой и каким-то другим человеком. Делаем ли мы что-то для себя, и часто получается, что сделать это можно только за счет Другого, или мы делаем что-то для Другого, и обычно в ущерб каким-то собственным интересам. Это общечеловеческое явление, независимое от расы, нации и места проживания.

Существует Эгоизм, предполагающий приоритет Себя (своей выгоды) в межличностных отношениях при полном игнорировании интересов Другого человека. С научной точки зрения, эгоизм определяется как ценностная ориентация субъекта, для которой характерно преобладание своекорыстных личных интересов и потребностей безотносительно к интересам других людей и социальных групп.

И существует альтруизм. Альтруист в своем социальном поведении ориентирован на другого человека, иногда даже в ущерб своим собственным интересам; альтруист приходит на помощь даже в тех ситуациях, когда ему ничего не предлагается взамен, да и ожидать ничего не приходится. Центральным мотивом и критерием нравственной оценки альтруиста являются интересы другого человека или социальной общности.

Интересно то, что существуют различные теории альтруизма, разработанные в разных странах, каждая теория не просто описывает природу альтруистического поведения, но и выражает национальные архетипы этого явления. Целью нашей работы является изучения представлений об альтруизме/эгоизме, прежде всего, в российском менталитете, поэтому мы в основном остановимся на теориях и моделях исследователей нашей страны. Однако сначала дадим краткое описание общего представления об альтруизме.

Термин альтруизм введен известным французским философом 19 века О.Контom как противоположность понятию эгоизм (Конт, 2003). Альтруизм предполагает бескорыстные побуждения человека, влекущие за собой поступки на пользу других людей. Согласно Огюсту Конту, принцип альтруизма гласит: «Живи для других».

Среди объяснений природы альтруизма можно выделить концепцию следования социальным нормам - мы поступаем альтруистично, потому что так принято в нашем обществе. И это так, действительно, существующие моральные, нравственные нормы требуют от нас заботиться о ближнем, любить его "как самого себя". Но откуда взялись эти нормы?

Эволюционная теория предполагает наличие специального "гена" альтруизма, который дает его носителям определенные преимущества в жесткой эволюционной борьбе за существование. Как считают антропологи, на

ранних этапах развития общества должен был существовать естественный отбор, направленный к возникновению способности ставить превыше всего интересы племени, жертвовать собственной жизнью ради этих интересов. Антропологи уверены в существовании такого отбора как предпосылке социальности, и ссылаясь на Ч.Дарвина, утверждают, что только те общества, которые имели наибольшее число сочувствующих друг другу членов, были способны оставить после себя более многочисленное потомство (Яблоков, Юсупов, 1989). Именно отбор по “генам альтруизма” и вывел разумного человека в люди. Антропологи утверждают, что в основе возникновения Человека разумного как вида лежат альтруистические наклонности, определяющие преимущество их обладателей в условиях коллективной жизни.

Следующая теория - это теория социального обмена. Взаимодействуя друг с другом, люди постоянно обмениваются, обмениваются не только материальными предметами, деньгами или вещами (“полцарства за коня”), но и эмоциями, отношениями, переживаниями, настроениями. Оказывая кому-то помощь, мы сознательно или бессознательно ждем вознаграждения. Мы отдаем, чтобы получить. Вознаграждения могут быть внешние и внутренние. Человек, которому мы оказали помощь сегодня, может быть полезен для нас завтра, он может замолвить за нас словечко, может доставить нам удовольствие выражением своей благодарности и т.д. Теория социального обмена отнюдь не утверждает, что мы сознательно рассчитываем на вознаграждение, просто она предполагает, что такие соображения предопределяют наше поведение (Майерс, 1997). Ведь выгоды от оказания помощи могут включать и внутреннее самовознаграждение. Альтруистические поступки также усиливают чувство собственного достоинства.

Другая теория в качестве источника подлинного альтруизма называет эмпатию (сочувствие). Дэниэл Ватсон утверждает, что на наше стремление оказывать помощь влияют не только соображения эгоистического характера, очень часто люди поступают альтруистично только в силу личной симпатии к человеку (по Майерс, 1997). В рамках этой теории мы поступаем подлинно альтруистично только по отношению к тем людям, которые нам нравятся, которым мы симпатизируем. Человек может испытывать сочувствие и к незнакомым людям, и к тем, кто прежде был ему малоприятным; но, в любом случае, альтруистическому поведению предшествует симпатия, симпатия порождает приязнь, приязнь порождает альтруистическое поведение. Впрочем, действие эмпатии гораздо шире. “Когда мы испытываем эмпатию (сочувствие), мы обращаем свое внимание не столько на наш собственный дистресс, сколько на страдание других. Подлинное сочувствие и сострадание мотивируют нас помогать другому человеку в его собственных интересах. Такая эмпатия возникает естественных путем. Даже младенцы одного дня от роду начинают плакать сильнее, когда слышат, как планет другой ребенок” (Майерс, 1997, с.591).

Обобщая, мы можем сказать, что для современной западной психологии характерно рациональное объяснение альтруизма, альтруизм рассматривается

как, прежде всего, выгодный для самого человека, эволюционно привлекательный и биологически целесообразный.

Надо сказать, что жизненный путь самого автора термина «альтруизм» был достаточно сложным. В возрасте 28 лет Огюст Конт пытался утопить свою жену, а потом покончить с собой, в связи с чем был помещен в состоянии «буйного помешательства» в психиатрическую лечебницу, в целом он лечился (то в лечебнице, то дома) под наблюдением психиатров в течение 10 лет. По мнению историков, биография Конта оставляет впечатление истории болезни больного параноидной шизофренией (Виленский, 2002).

Интересно, что даже сам термин «альтруизм» изначально был введен сумасшедшим, по всей видимости, для того чтобы сформулировать принцип «живи для других» нужно обладать некой толикой безумия. Но позднее этот принцип был охотно подхвачен благополучными буржуа, которые, может быть, не смели сами его сформулировать, но готовы были разделить. Я полагаю, это потому что он соответствует некой глубинной природе человека, однако все равно не может быть полностью реализован в поведении.

В российской психологии отношение к альтруизму двоякое. Вообще исследований на эту тему очень мало. Однако, в тех, что есть, звучит два мотива.

Первый - декларируемое чувство вины. Альтруизм утверждается как некий идеал, а далее автор переходит в обвиняющую позицию, суть которой «не альтруисты вы, дорогие читатели, потому что...», или иначе «не альтруисты мы», но главное от этого не меняется. А.В.Суворов в сильной форме назвал это: “человечность по отношению к себе за счет бесчеловечности по отношению к другому, или человечность по отношению к другому за счет бесчеловечности по отношению к себе” (Суворов, 1996).

Второй мотив - утверждаемая альтруистичность природы человека, для этого ищет естественная, биологическая основа альтруизма. И находится она даже в мире животных. П.В. Симонов открыл в животном мире аналог человеческой эмпатии, назвал его феноменом эмоционального резонанса и предположил физиологическую основу этого явления. “Фактором, оказывающим выраженное влияние на поведение животных, служат сигналы эмоционального состояния другой особи того же вида – вокализация, специфические пахучие вещества, двигательное возбуждение партнера и т.д. Мы назвали это явление феноменом эмоционального резонанса, отличным от подражательного поведения, потому что животное –наблюдатель не повторяет действий партнера, но мотивируется исходящими от него сигналами” (Симонов, 1998, с.46). В экспериментах на крысах была смоделирована следующая ситуация, если одно животное заходило в затемненный домик (предпочитаемое местообитание крысы), то другое животное получало удар током, если первое животное оставалось на открытом (опасном для него) месте, то второе животное удара током не получало. “Феномен эмоционального резонанса зависит от социального ранга исследуемой крысы. Наиболее чувствительны к крику боли доминанты – 75 % из них предпочитают находиться в аверсивном для крыс открытом пространстве, в то время как 100

% животных, занимающих самое низкое положение в групповой иерархии, почти все время проводят в маленьком затемненном “домике”, пребывание в котором сопровождается раздражением партнера” (Симонов, 1998, с.46). Иначе говоря, среди млекопитающих, существует какой-то определенный процент животных, которые особо чувствительны к переживаниям другой особи, и более остальных склонны к “альтруистичному” поведению, что бы своими действиями избавить другое животное даже не от боли, а от возможности получения боли, при этом жертвуя какими-то своими интересами (благополучием, безопасностью, силами). Возможно, это как-то связано с распространением в популяции пресловутого “гена альтруизма”. И, возможно, аналогичный механизм работает и в человеческих взаимоотношениях (Березина, 2013).

П.В.Симонов считает, что к способность к эмоциональному резонансу зависит от социального статуса животного, животные выше рангом более “альтруистичны”. Особи более устойчивые к эмоциональному стрессу также более “альтруистичны”, потому что “страх за себя” препятствует появлению “тревоги за другого”. “Альтруизм” положительно коррелирует с исследовательским поведением и отрицательно с агрессивностью. А от чего зависит альтруистическое поведение у людей?

На этот вопрос не существует однозначного ответа. По мнению одних исследователей, на поведение человека оказывает влияние ситуация: наличие или отсутствие других людей (возможные зрители доброго поступка могут стимулировать его выполнение, с другой стороны, наличие других потенциальных помощников позволяет человеку пройти мимо нуждающегося в помощи), степень занятости индивида (человек занятый своими делами меньше склонен отвлекаться от них для оказания помощи). Другие исследователи связывают альтруистическое поведение человека с его эмоциональным состоянием (чувство вины усиливает в человеке желание сделать доброе дело, а плохое настроение – уменьшает. Наконец, большую роль могут играть собственно личностные характеристики человека (Абульханова, Славская, 1998), (Агафонов, 2000).

Поскольку в перспективе целью нашей работы являлась разработка тренинга эффективного взаимодействия, то мы обратили внимания на социально-психологические исследования альтруизма.

С этой целью в социальной психологии исследователи часто используют лабораторные игры, отражающие суть многих реальных конфликтов в социуме. Одна из таких игр – дилемма заключенного, иначе называемая “бегство из замка (тюрьмы)”. “Дилемма иллюстрируется историей о двух подозреваемых, которых по отдельности допрашивает окружной прокурор. Оба они виновны, однако у прокурора имеются только доказательства их виновности в меньших преступлениях. Поэтому он предлагает каждому из преступников по отдельности сознаться: если один сознается, а другой нет, прокурор гарантирует сознавшемуся иммунитет (а его признание использует для обвинения другого в более тяжком преступлении). Если сознаются оба, каждый

получит умеренный срок. Если ни один не признается, наказание для обеих будет незначительным” (Майерс , 1997, с.633).

Авторство дилеммы заключенного обычно приписывают американским математикам Меррилу Флуду и Мелвину Дрешнеру, само название «дилемма заключенного» (prisoner's dilemma) дал этой игре Альберт Такер. На основе этой дилеммы разработано несколько упражнений нашего тренинга.

Вообще «дилемма узника» является основой для многих социально-психологических игр, где призами выступали деньги, чипсы или фишки. На первый взгляд, признаваться выгодно, потому что, таким образом игрок может получить для себя максимальную выгоду, правда при этом страдает другой игрок. Ведь, если один из игроков будет заботиться о другом, а тот воспользуется этим, то заботившийся проиграет, а действующий эгоистично – выигрывает. Это эгоистичная стратегия. Наоборот, если оба игрока будут заботиться о своем партнере, то выгода, получаемая ими уменьшается, но при этом ее получают оба, а не кто –то один. Как показали исследования, многие люди признаются, несмотря на то, что при взаимном признании выигрыш гораздо меньший, чем при взаимном непризнании. Но каждый участник игры боится, что признается другой, и тем самым тот получает максимальный выигрыш, а он полностью проигрывает.

Эта дилемма между сотрудничеством (заботой не только о себе, но и другом) и ориентацией на победу только для себя, при полном поражении партнера. Плюс доверие или недоверие партнеру. В какой-то степени ориентация на сотрудничество может быть показателем альтруистического поведения, особенно если понимать альтруизм в рамках теории социального обмена, когда каждый альтруистичный шаг скрыто подразумевает ответный альтруистический ход. Эгоистичное поведение в случае ориентации на победу не нуждается в дополнительных комментариях.

Роберт Акселрод разработал расширенную компьютерную модель «дилеммы заключенного», которое он назвал повторяющаяся дилемма заключенного. В ней участники делают выбор несколько раз и помнят предыдущие результаты. Были разработаны компьютерные стратегии, чтобы соревноваться в чемпионате по повторяющейся дилемме заключенного (Axelrod 1984). Акселрод открыл, что, если игра повторялась долго среди множества игроков, каждый с разными стратегиями, эгоистические стратегии давали плохие результаты в долгосрочном периоде, тогда как альтруистические стратегии оказывались более эффективны. Лучшей стратегией оказалась «Око за око» (автор Анатолий Рапопорт). На ее основе Р. Аксельрод сформулировал принципы эгоистического альтруизма, которые должны быть положены в основу успешной стратегии. Во-первых, стратегия должна быть доброй, т.е., первый ход всегда альтруистический, т.е., игрок не должен предавать, пока этого не сделает оппонент. Во-вторых, мстительной. Успешный игрок не должен быть слепым оптимистом. Он должен всегда мстить, т.е., второй ход должен зависеть от поведения партнера и повторять предыдущий ход партнера. Пример немстительной стратегии — всегда сотрудничать. Автор считает, что это очень плохой выбор, поскольку «подлые» люди воспользуются этим. В-

третьих, быть прощающей. Важное качество успешных стратегий — уметь прощать. Отомстив, они должны вернуться к сотрудничеству, если оппонент не продолжает предавать. Это предотвращает бесконечное мщение друг другу и максимизирует выигрыш. В-четвертых, успешная стратегия не должна быть завистливой. Реализующий этот принцип человек - не пытается набрать больше очков, чем оппонент (что в принципе невозможно для «доброй» стратегии, то есть добрая стратегия никогда не поможет человеку набрать больше очков, чем оппонент).

Итак, компьютерное моделирование выделило эффективную стратегию межличностного взаимодействия, которая с наибольшей вероятностью обеспечивает человеку жизненный успех. Однако люди не компьютерные программы. Во-первых, они не обладают вычислительными возможностями ЭВМ, которые позволяют компьютеру, удерживать в памяти и анализировать все сделанные ходы всех партнеров, да еще и просчитывать все возможные следствия будущих коммуникаций. Иначе говоря, человек может обладать меньшим математическим интеллектом, чем компьютерная программа, но зато он будет обладать социальной интуицией. Во-вторых, на поведение человека могут влиять некогнитивные факторы, связанные с его мотивацией, эмоциями. И возникает вопрос, насколько для реальных людей оказываются связаны жизненный успех и альтруистическое поведение?

По мнению К.А.Абульхановой большую роль в выборе стратегии поведения могут играть собственно личностные характеристики человека, она считает, что хотя нравственные чувства принято относить к сфере желаемого, идеального, их формирование у ребенка связано именно со способностью к самоорганизации для реализации необходимости должного. Способность к терпению, самоограничению, привычка к добровольной дисциплине – воля, является тем исходным нравственным качеством “я”, которое затем, давая ощущение внутренней уверенности, легко позволит проявить доброту к другому.

П.В.Симонов, анализируя феномен эмоционального резонанса (аналог сопереживания в животном мире) в поведении крыс утверждал, что поведение, направленное на пользу для другой особи, зависит от социального статуса существа, поскольку свойственно животным с более высоким статусам в стае (доминантам), нежели субдоминантам. Иначе говоря, жизненный успех в мире животных увеличивает вероятность альтруистического поведения, и наоборот.

Таким образом, мы видим, что, несмотря на значительное количество работ, посвященным исследованию альтруизма, остается открытым вопрос о психологических факторах, которые обеспечивают человеку взаимосвязь альтруизма с успехом в жизни.

Целью нашего эмпирического исследования было установление взаимосвязи между альтруистическим / эгоистическим поведением человека при решении дилеммы узника и его психологическими и личностными особенностями с тем, чтобы в перспективе разработать эффективную методику «воспитания добра», позволяющую «побеждать через сотрудничество».

Мы предположили, что преобладание эгоистической или альтруистической преимущественно зависит именно от определенного склада личности, от сформированной у него личностной позиции больше, нежели от влияний ситуации. Также мы предположили, что альтруистическая позиция (или личностная черта) проявляется, в том числе, и в организации внутренней речи человека. Развитие субъект-субъектных отношений во внутренней речи (появление диалогичных форм, употребление местоимения Ты, а не Он по отношению к Другому) ведет к тому, что и при реальном взаимодействии другой человек воспринимается как субъект, чьи интересы надлежит учитывать.

МЕТОДИКА. Предлагались две группы методик. В первую группу входили методы диагностики психологических особенностей самих испытуемых (анализ внутренней речи, измерение коэффициента интеллекта (JQ), измерение креативности (творческой продуктивности)). Вторая группа методик была нацелена на изучение проявлений эгоизма и альтруизма в межличностных отношениях; методики представляли собой парную игру, играя в которую, испытуемые демонстрировали тот или иной стиль взаимодействия. Нам представляется необходимым исследовать такие социально значимые свойства как эгоизм и альтруизм только в ситуации косвенного тестирования, когда испытуемый решает определенную (другую) задачу, при этом не осознаваемо демонстрирует тот или иной стиль поведения.

1. Мы использовали следующие методики для диагностики психологических особенностей участников эксперимента:

- Разработанный нами “Опросник самооценки особенностей внутренней речи”. Испытуемым предлагалось оценить особенностей собственного вербального мышления, в частности предлагалось оценить в баллах (от 0 баллов - практически никогда до 4 баллов - практически постоянно) частоту употребления в речи местоимений (Я, Ты к себе, Ты к другим, Они (он, она), Мне/меня, Имена, предложения без местоимений), а также всех форм внутренней речи (монолог, разговор с собой, диалог, рассказ Другому, сложный диалог).
- Высокоскоростной тест интеллекта Г.Айзенка, диагностирующий JQ (Айзенк, 1994).
- Тест на креативность (творческую продуктивность), взятый из субтестов Гилфорда. Испытуемым предлагалось в течение ограниченного времени придумать все возможные способы использования пустой консервной банки. Подсчитывалось число предложенных способов

2. Для оценки склонности человека к альтруистическому или эгоистическому поведению мы разработали специальную методику на основе известной “Дилеммы узника” - подробнее тут (Березина, 2001). На основе этой игры определялся стиль поведения человека при взаимодействии с Другим: ориентированный на сотрудничество (альтруистический) или ориентированный на собственную победу при поражении Другого (эгоистический).

На основе “Дилеммы узника” мы разработали три варианта методики.

- Игра с экспериментатором (или специально подготовленным человеком). Согласно условию задачи, испытуемый совместно с экспериментатором, оказывались пленниками в замке. У каждого из них появлялся шанс сбежать, если он наберет в совместной 4 -х ходовой игре некоторое количество баллов (про которое известно только то, что оно большое, но точное число неизвестно). Можно делать или ход А (альтруистический, предусматривающий выигрыш и для себя и для партнера), или ход Б (предусматривающий выигрыш себе и полный провал партнеру). Инструкция звучит так: “Если оба человека одновременно походят ходом А, то каждый получит по 1 баллу, если один походит ходом Б, а другой ходом А, то тому, кто ходил ходом Б прибавляется 10 очков, а у того, кто ходил ходом А – отнимается 10 очков. Если оба ходят ходами Б, то оба не получают ни одного балла”. Ходы делаются одновременно, записываясь на листочке бумаги. Первые два хода, после того как сделаны, показываются друг другу; вторые два делаются в слепую (не сравниваясь до конца игры). Экспериментатор играл всеми ходами А, не зависимо от ходов партнера, таким образом, предлагая ему партнерский стиль поведения (альтруистический). После всех четырех ходов подсчитывались баллы и объявлялось, что выиграли (“сбежали из замка”) все игроки, набравшие 4 и более баллов. Минимум (4 балла) набирался только в случае, если оба игрока играли ходами А. Максимум (40 баллов) набирался, если игрок с абсолютной эгоистической стратегией играл против полного “альтруиста”. В том и другом случае игроки “выигрывали”, только в первой паре выигрывали оба, а во второй один – “эгоист”. Если же в паре оба игрока придерживались эгоистической стратегии – оба проигрывали (0 баллов).

В этой разновидности методики, мы изучали поведение людей в одинаковых условиях взаимодействия, когда их партнер последовательно придерживается альтруистического стиля взаимодействия.

- Игра друг с другом. Условия те же, только испытуемые делятся на пары, согласно взаимному желанию, и каждый из них играет так, как сочтет нужным. Эта разновидность методики была предназначена для изучения влияния игры одного человека на поведение другого. После игры испытуемым предлагалось рассказать: “Почему они походили так, а не иначе”, т.е. раскрыть свои внутренние диалоги, которые сопровождали выбор ходов. Это давало нам возможность понять, почему испытуемые выбирали тот или иной ход и как они реагировали на соответствующие ходы партнера. В процессе игры “сговариваться” с партнером запрещалось.
- Многоступенчатая групповая игра с переменами партнеров, названная нами “Жизнь”. Игра состояла их 4 циклов, каждый из которых представлял отдельную игру, построенную на основе Дилеммы узника (разделение наследства, бегство из тюрьмы, организация бизнеса, суд). Аранжировка каждого цикла различалась, но везде сохранялся единый принцип - человек

выбирал между двумя вариантами поведения; первый предусматривал небольшой выигрыш для обоих играющих, второй давал значительный выигрыш одному игроку за счет другого, и всегда играющий “альтруистично” рисковал, что его партнер сделает “эгоистичный” ход и тем самым “погубит” его. У этого варианта методики были три особенности. Первая – после каждого цикла, игроки демонстрировали всем свою “формулу игры” (запись своих ходов, например, АААА – полностью альтруистичная стратегия, или ББББ – полностью эгоистичная стратегия или др.), и могли выбрать себе нового партнера (или не выбирать). Вторая – игроки были мотивированы на выигрыш, потому что перед началом игры объявлялось: “тот человек, или несколько человек, у кого будет самый большой выигрыш получат автоматом отличную отметку на экзамене по одной из профильных дисциплин^{*}”. И третья – после подведения итогов в каждом цикле объявлялось “вмешательство фортуны”. “Фортуна”, в лице экспериментатора, делала объявление об увеличении выигрыша у некоторых игроков. Суть вмешательства фортуны была в том, что в какой бы форме она ни делала свое заявление, удваивался выигрыш только у пар игроков, и только у тех, в которых оба партнера делали “альтруистичные” ходы. Например, для ситуации “бегства из замка” вмешательство фортуны выглядело так: “У тех пар игроков, которые оба убежали из замка и набрали одинаковое количество очков, у них – выигрыш удваивается”.

По окончании игры проводилось групповое обсуждение результатов. Экспериментатор предлагал группе в течении часа определить “в чем суть игры”, а потом выступить с докладом.

Игра была построена так, что, с учетом вмешательства фортуны, абсолютным победителем становились игроки (пары), которые последовательно проводили альтруистическую стратегию. Все остальные набирали меньшее число баллов.

Этот вариант методики позволял нам проследить, чему и как учатся игроки в процессе игры. В этой игре альтруистом было быть выгодно, потому что альтруист получает самый высокий балл, но эта выгода неочевидна (т.е. награда за альтруистичные ходы подавалась не в явном виде и не сразу).

ИСПЫТУЕМЫЕ. В экспериментах участвовали 209 человек. В первой серии опытов – 65 человек (использовалась игровая методика № 1 и диагностировались все вышеперечисленные психологические показатели). Среди них: 24 человека – студенты экономического и юридического факультетов, 22 человека – студенты – психологи, получающие 2 высшее образование и 16 человек – обычные студенты- психологи; мужчин – 22 человека, женщин – 40 человек. Во второй серии опытов – 80 человек (использовалась игровая методика № 2 и беседа с испытуемыми о мотивах их поведения). В третьей серии опытов (игровая методика № 3) – 3 группы студентов (54 человека). Среди участников опыта (студентов – психологов, приобретающих 1 высшее образование) были представители традиционно

* обещание выполнялось.

православной культуры (русские, проживающие в России) – 30 человек, представители традиционно мусульманской культуры (башкиры, проживающие в Башкирии) – 16 человек, и представители традиционно буддистской культуры (буряты, проживающие в Бурятии) – 32 человека.

Отдельное исследование проводилось по изучению влияния фактора образование на выбор стратегии взаимодействия в контексте достижения успеха. Для этого были выделены 2 контрастные группы испытуемых: первая группа – испытуемые с высшим образованием, которая включала в себя лиц, получающих второе высшее образование, аспирантов, кандидатов наук и т.п. Вторая группа включала в себя лиц со средним образованием, подробнее это исследование описано здесь (Березина, 2011).

РЕЗУЛЬТАТЫ.

Таблица 6. Корреляции особенностей внутренней речи с другими психологическими показателями (альтруистической позицией, креативностью, интеллектом).

	Альтруизм	Я	Ты к себе	Ты к другому	Мы	Монолог	Разговор с собой	диалог	Сложный диалог
Альтруизм	-	0	0	0,2*	0	0	0	0,22*	0,4**
JQ	0,3*	0	0,23*	0	0	0	0	0,3*	
Креативность	0,3*	0	0	0	0	0	0	0,2*	0
Образование	0,6**	0,4**	0,34**	0,33**	0,45**	0,37**	0	0,45**	0,5**
Пол (М) юристы	0	-	-	-	-	-	-	-	-
Пол (М) психологи	0,5*	-	-	-	-	-	-	-	-
Возраст	0	0,33**	0	0	0,28*	0,34**	0,25*	0	0

* - уровень значимости $P < 0,05$

** - уровень значимости $P < 0,01$

- - коэффициент не рассчитывался

АЛЬТРУИЗМ. Как видно из таблицы, степень альтруизма человека коррелирует с его образованием, величиной интеллекта и развитием рефлексии (выражающейся в развитии внутреннего диалога). Из анализа комментариев игроками своей игры мы выявили еще и эмоциональную подоплеку альтруистического поведения.

Образование. Особенно велика корреляция с образованием (0,6). Среди испытуемых, приобретающих 2 высшее образование 35 % выбирали полностью альтруистическую стратегию (АААА), и только 5 % полностью эгоистическую (ББББ). Следует учесть, что испытуемые, получающие 2-е высшее образование, свое первое приобрели в те времена, когда диплом еще нельзя было просто купить посредством пятилетних выплат в коммерческом ВУЗе. Если судить по крайне низкой степени альтруизма наших коммерческих студентов (как психологов, так и юристов с экономистами), то, вероятно, через несколько лет картина изменится. Сейчас в среднем 2 % студентов выбирают полностью альтруистическую позицию, и 10 % - полностью эгоистическую. Если так будет продолжаться, то образование перестанет считаться критерием не только ума, но и просто интеллигентности.

Уровень образования также связан с общей сложностью внутренней речи. Показатель “образование” коррелирует с употреблением во внутренней речи всех местоимений (в т.ч. и не вошедших в таблицу), с выраженностью всех форм внутренней речи. Можно сказать, что у лиц, получивших в свое время высшее образование, внутренняя речь более сложная и разнообразная, они используют все вербальные формы с достаточной частотой.

Позднее мы отдельно изучили влияние фактора образование на выбор стратегии сотрудничества, подробнее здесь (Березина, 2011). Поскольку нашей целью было не только установление взаимосвязи показателей, но и разработка эффективной стратегии, которая должна в перспективе научить молодых людей побеждать, сотрудничая. Потому что недостаточно учить людей сотрудничать, важно учить людей побеждать сотрудничая, добиваться успеха. А для этого нужно посмотреть, как стратегия сотрудничества может привести к успеху.

По результатам нашего исследования было установлено, что в группе людей с высшим образованием существуют положительные взаимосвязи альтруистической стратегии поведения с показателем общего интеллекта, уровнем имеющегося образования, креативностью и показателем тайм – менеджмента. А в группе испытуемых среднем уровне образования, взаимосвязь общего интеллекта и креативности с выбором стратегии сотрудничества отсутствует, на уровне тенденции выявилась связь альтруизма с социальным интеллектом, и обратная связь с эмоциональным интеллектом. Обнаружена достоверная обратная связь между альтруистическим поведением и способностями тайм-менеджмента, то есть, получается, что лица со средним образованием, выбирающие стиль соперничества ориентируются на краткосрочные планы и не интересуются долгосрочной стратегией.

Но что интересно, что в выборке средне интеллектуальных людей, связь альтруистического поведения с интеллектом не проявляется. Она проявляется только в тех социальных группах, в которых достаточное количество людей имеющих высокий и очень высокий показатели IQ. Более того, «сильные» стороны личности, те, что способствуют успеху в социуме (способности к тайм менеджменту, гипертимность), карьерные притязания, в группах людей со

средними интеллектуальными способностями обратно коррелировали с альтруистической стратегией.

И опять же это противоречило данным социологов о том, что только сотрудничающие стратегии являются эффективными в долгосрочном прогнозе. Как пишет Р. Акселрод: « Кажется неожиданным и удивительным, но успешная стратегия должна быть «доброй», что значит никогда не предавать первой. Она проиграет несколько очков при столкновении со «злой» стратегией, но наберёт значительно больше при сотрудничестве с «добрыми» стратегиями» (Axelrod, 1984). Более того, как он отмечает далее, «жадные» стратегии, склонные к предательству, в условиях продолжительного турнира показали крайне слабые результаты, следовать альтруистическим стратегиям оказалось более выгодно из чисто эгоистических соображений.

По заверениям представителей эволюционной биологии, стратегия «око за око», опирающаяся на принципы альтруизма, является выражением межвидового и внутривидового сотрудничества (т. н. «взаимный альтруизм» - *reciprocal altruism*), и оказывается единственной стабильной эволюционной стратегией, что подтверждается результатами многочисленных научных исследований .

Однако наш выпускник школы, нацеленный на достижение успеха, в настоящее время склонен использовать во взаимоотношениях со сверстниками эгоистическую стратегию соперничества, которая хотя и считается менее эффективной в долгосрочном прогнозе, однако вполне может применяться в бытовых эпизодах небольшой карьеры.

Тогда вырисовывается интересная тенденция к расслоению общества по уровню интеллекта и образования. В социальных группах с невысоким уровнем образования, активные, целеустремленные люди, стремящиеся к успеху будут использовать при построении своей карьеры более эгоистические стратегии, пренебрегать интересами партнеров, присваивать весь результат себе и вполне возможно они будут достигать при этом успеха. Возможно, в таких социальных группах, «быть добрым» считается не престижным. Однако! И это важно! Во-первых, так принято вести себя в относительно непрестижных социальных группах. А большинство выпускников школ вообще-то хотели бы подняться в группу с более высоким социальным статусом, а там требования к взаимодействию совсем другие! И, во-вторых, если в настоящее время в некоторых социальных группах (с невысоким социальным статусом) принято добиваться успеха через соперничество, это не означает, что это правильно, и не означает, что так и нужно оставить. Развивать эффективное взаимодействие нужно во всех социальных группах нашей страны, потому что только она обеспечивает поступательное движение всего общества.

И так мы уже отмечали, в социальных группах, где общий уровень образования выше среднего, эффективными уже будут оказываться другие стратегии, включающие в себя альтруистические ходы. В этих группах, люди стремящиеся сделать карьеру, будут вести себя подчеркнуто альтруистически, учитывать интересы партнера, сотрудничать с окружающими, и проявлять заботу об общем благе. Поскольку в рамках этой социальной группы чтобы

сделать карьеру просто необходимо демонстрировать приоритет сотрудничества над соперничеством.

Интеллект. Как мы уже отмечали, склонность к сотрудничеству также положительно связана с интеллектом, чем выше интеллект, тем чаще человек поступает альтруистично, стремиться к выгоде не только для себя, но и для взаимодействующего с ним партнера, даже, если он этого человека видит впервые в жизни. Как видно из таблицы, альтруизм испытуемого зависит от величины коэффициента интеллекта, определяемого с помощью высокоскоростных тестов Айзенка. Да, корреляция невелика, но и сам тест Айзенка не гарантирует точного измерения интеллекта человека. Например, согласно концепции М.А.Холодной существует два типа интеллектуалов (умных людей): быстрые и точные (этих тест Айзенка диагностирует), а также медлительные и точные (интеллект этой группы высокоскоростные тесты резко занижают) (Холодная, 1997).

В наших экспериментах среди испытуемых с JQ большим 130 (быстрых и точных, по классификации М.А.Холодной) не было ни одного человека с полностью эгоистической стратегией (ББББ), а больше половины интеллектуалов выбирали строго альтруистичную позицию (АААА). Однако среди испытуемых с JQ, меньшим 100, также встречались испытуемые с полностью альтруистической позицией, хотя и реже, возможно, некоторые из них как раз и были медлительные, но точные.

Получается, чем умнее человек, тем он альтруистичнее. Почему? Во-первых, интеллект позволяет его обладателю проделать расчет вариантов поведения. На первый взгляд выгоднее ходить ходом Б (*если я пойду Б, то как бы он не походил, я все равно не проиграю, если он сходит А, я выиграю 10 баллов, если он сходит Б, то мы получим по нулю*). Но более глубокое размышление (включающее в себе диалогичные представления: за себя и за другого) приводит нас к выводу о преимуществе хода А (*но если он проделает те же расчеты и тоже выберет ход Б, мы оба точно проиграем. Значит, он тоже это увидит, как вижу я. Тогда он, как и сейчас задумается, как же нам быть и увидит бесперспективность хода Б, потому что я же вижу. У нас остается один выход – довериться друг другу и сделать ход А. Если я доверюсь сейчас ему, то вполне возможно, все продумав, он также придет к выводу о необходимости довериться...*). Во-вторых, интеллект связан с диалогом (из таблицы видно, что существует положительная корреляция между JQ, диалогом и степенью рефлексии – употреблением Ты по отношению к самому себе). Чтобы проделать вышеприведенные диалогичные рассуждения необходимо иметь хорошо развитое логическое мышление, иначе можно не суметь пойти дальше первого умозаключения. Это иногда встречалось в наших экспериментах, когда человек, выбирал ход Б, искреннее считая его выгодным для обеих (*если я схожу Б, и ты Б, то оба и не проиграем, а чего рисковать...*). Прodelать вторую половину рассуждений у него не хватало интеллектуальных ресурсов.

Большинство альтруистичных испытуемых сознательно выбирали свою стратегию, некоторые из сознательных руководствовались строгим расчетом

эффективности всех вариантов игры. Ниже мы приведем отрывки из ответов испытуемых на вопрос “Что вы думали, когда играли”, т.е. выдержки из внутренней речи (проявленной вовне), которой сопровождалось обдумывание ходов.

“Почему я ходила всеми ходами А? Я ведь не дура. Это был единственный вариант, чтобы сбежать вдвоем и вообще сбежать. И ты тоже это понимала. Ведь и ты не дура (обращение к партнерше). Если я схожу ходом Б, ты - ходом Б, проиграем обе. Я знала, что и ты это понимаешь, поэтому выбрала первый раз А, и не ошиблась, ты тоже сходила А. Если бы Ты ходила ходом Б? Не знаю, как бы я поступила. Нет, наверное, я бы тоже перешла на Б, ты ведь меня в этом случае как бы обманула (предала), и я бы постаралась отбиться или хотя бы отомстить”

Здесь испытуемая играла со специально подготовленным человеком строго придерживающимся позиции сотрудничества (экспериментатором). Она утверждает, что выбирала альтруистичную позицию, ожидая в ответ альтруистичную позицию партнерши, и если бы ее ожидание было бы обмануто, она бы стала “бороться”. Однако, как будет видно дальше, немногие из выбравших альтруистичную стратегию изменяли ее в ответ на действия партнера.

Интересно, что среди интеллектуалов достаточно часто встречались испытуемые со стратегией (ААББ), которую мы позже назвали “коварной”. Напомним, что два первых хода игроки показывают друг другу, два вторых делаются в слепую (не показываются). “Коварная” стратегия дает выигрыш в ситуации, когда партнер ведет альтруистическую игру (АААА). Психологически эту позицию можно проинтерпретировать так (испытуемая играет с одним из экспериментаторов):

“Первый ход я сделала А, я была уверена, что ты тоже пойдешь ходом А. Так и получилось. Второй ход я тоже пошла А. Я знала, что ты тоже пойдешь А.. Так у меня набралось 2 балла. Потом я подумала, что 2 балла – это очень мало. Я решила рискнуть и пойти ходами Б, тем более, что было сказано, что мы их не будем показывать друг другу, а значит, ты не сможешь увидеть мои ходы и перестроиться. Да, я полагала, что ты все равно будешь ходить А, но в конце концов, это же игра, и ее требование – выиграть. Потому что могло быть так, мы обе играем А, набираем мало баллов и обе проигрываем. А зачем ты в начале говорила, что надо выиграть. Вот я и выиграла. Если бы все ходы были открытые? Наверное, я бы ходила ходами А. Почему- почему? По кочану”.

Но даже в ситуации “коварной” стратегии, испытуемый все равно делает два хода А, а для многих групп - это подразумевает уровень альтруизма выше среднего.

Эмоции. Выбор альтруистичной стратегии сопровождался своеобразными эмоциональными переживаниями испытуемых. Многие из игроков, утверждали, что они выбирали свои ходы, руководствуясь не расчетом, а чем-то другим (интуицией, чувствами).

Испытуемый с $JQ=80$ ходит АААА против экспериментатора (АААА).

“Я тоже сбежал, – удивляется он, – но у меня же мало баллов. Думал, что проиграю. Почему ходы А? Просто так. Нет, я никаких расчетов не делал. Я вообще на баллы не смотрел. Мне захотелось сходить ходом А. Потом ваш коллега тоже ходил ходами А. И мне понравилось. Ну и все. Я поставил и остальные ходы А. Просто так. Мог бы и Б ходить, но почему-то у не захотелось, а захотелось бы – пошел”.

Однако, другие испытуемые в точно такой же ситуации “неделанья расчета”, “недуманья о баллах” могли ходить ходами Б. Точно также объясняя это “мне так захотелось, я ни о чем таком не думал, поэтому результаты опыта не действительны”.

В парных играх, очень многие альтруисты сохраняли выбранную стратегию, не смотря на ответные (далеко не альтруистичные) ходы партнера. В своих внутренних монологах они так или иначе обосновывали позицию с точки зрения логики (“других вариантов не было) или эмоций (мне так нравилось). Поскольку большинство испытуемых играли в разной степени эгоистично, то оказавшиеся их партнерами альтруисты столкнулись с тем, что проделанные ими расчеты оказались неверными: вместо того, что ответить им ходом А, партнер ставил Б.

Влияло ли это на поведение альтруиста? Как ни странно, в минимальной степени. В этом смысле показательны ходы молодого буддиста из Бурятии. Его ходы: АААА, ходы партнера: БАББ.

“Это очевидно, что ходить надо ходами А, что бы сбежать обоим. Я думал, он тоже это понял и пошел первым ходом А. Когда я увидел, что он в ответ пошел Б? Это ведь означало, что у меня оказывается минус 10 баллов, я понял, что мне теперь вряд ли что-то поможет. Там нет варианта, чтобы такой проигрыш компенсировать. И я пошел и дальше А, пусть хотя бы он сбежит”.

Сохранение альтруистичной стратегии в ответ на “неблагодарность” партнера часто вызывало у испытуемых сильную эмоциональную реакцию (чувство, что их “обманули”, “предали”), но редко меняло выбранную стратегию. Исходя из этих данных, можно предположить, что выбор стратегии (партнерство с Другим или собственная победа за счет Другого) осуществляется на глубоком психологическом уровне и связан с некоторыми особенностями эмоциональной сферы самого играющего, нежели расчетом и реальным поведением партнера.

Несовпадение ожидаемой реакции с действительными ходами партнера вызывает чувство “предательства”, “обмана”. Ведь обман возможен лишь в ситуации, когда человек “говорит одно – делает другое”. Но “говорил” в наших экспериментах внутренний партнер, интроецированный или воссозданный нашим воображением Другой. Значит тот Другой, принятый нами внутрь, от имени которого мы воспроизводим диалогичные реплики, был не чужим, и значит безразличным, а близким нам человеком. Значит, в выборе альтруистичной позиции большую роль играет эмоциональный компонент.

Человек не просто воспроизводит логику Другого человека, но и эмоции; он эмоционально относится к партнеру, он “принимает” Другого в себя, отсюда чувство “предательства”. Это “преданы” не рассуждения, как сформулировала одна из наших испытуемых: “Это предано мое доверие””. Но эмоциональная основа альтруистичного поведения личности часто оказывалась сильнее разочарования от “обмана”. Большинство избравших альтруистичную позицию продолжали ходить ходами А, надеясь (“а вдруг до нее на этот раз дойдет”), или сознательно жертвуя собой (“пусть хотя бы он сбежит”). Потому что многим из выбравших альтруистическую позицию было “неприятно” ходить ходами Б.

Испытуемая (JQ = 180) оказалась в силу случайности с партнершей, играющей ходами Б. Как и полагается человеку со столь высоким интеллектом, испытуемая сразу же просчитала все варианты, пришла к выводу о преимуществе хода А и ожидала того же от партнерши. Но, увы, доверие ее оказалось обманутым (ее ходы АБАА, ходы партнерши ББББ). Обсуждение результатов она начала с недоумения: “Я, наверное, что-то не поняла в игре. Я думала, нам обеим надо сбежать. Я и рассчитала, как это сделать (расчет аналогичен вышеприведенному и опускается) но когда она сходила ходом Б, это было неприятно, обидно, словно меня бросили. Я подумала, что я чего – то не поняла и тогда тоже сходила ходом Б. Почему потом я вернулась к ходам А? Не знаю, просто вернулась и все, неприятно было ходить Б”.

На самом деле, экспериментатор несколько раз четко повторил перед началом игры стандартный текст инструкции: “Каждый сбегают в одиночку, очки начисляются, независимо. Сбегают тот, кто наберет больше определенного количества очков. Если один наберет – один сбежит, оба наберут – оба сбегают, никто не наберет – никто не сбежит. Но какое количество очков надо набрать я вам не скажу. Может быть 1 очко, а может 100”. Испытуемая сама изменила для себя условия в пользу альтруизма, при чем изменила как якобы заданные извне. Следует учесть, что не смотря на стандартную инструкцию, испытуемые совершенно по – разному ее перерабатывали для себя; одни находили для себя отсылки к альтруизму, другие видели только требование выиграть (например, в конце игры некоторые утверждали: “Вы сказали, что выигрывает только один, тот, кто наберет баллов больше другого”). Какова же внутренняя подоплека этого сильнейшего эмоционального переживания. Почему у одних людей возникает чувство принятия неизвестного партнера. А у других в точно такой же ситуации – нет. Как мы полагаем, это определяется конвергентной или дивергентной характеристикой эмоциональной сферы человека (подробнее о чувствовании в следующем разделе) и связано с внутренней структурой личности человека и, в том числе, диалогами, которые он ведет сам с собой.

Внутренний диалог. Как показало наше исследование, альтруистическая позиция человека также связана с рефлексией и степенью развития у него внутреннего диалога. Развитие внутри личности диалога с Другим ведет к воспроизведению в своем психологическом пространстве этого человека со всем его многообразным отношением к миру. Диалог связывают с развитием

субъект-субъектных отношений (Абульханова-Славская, Енакаева, 1996). “Самосознание, - пишут К.А. Абульханова и А.Н.Славская, - возникает тогда, когда личности удается “взглянуть на себя со стороны”, совместить объективный и субъективный аспекты своего жизненного проявления” (Абульханова К.А., Славская А.Н., 1998, с.131). Человек, тогда становится альтруистичен по отношению к другому, когда включает его внутрь самого себя. Это видно и из таблицы, и из воспроизведенных выше отрывков из переживаний игроков. Согласно нашим эмпирическим данным, уровень альтруизма коррелирует с употреблением во внутренней речи местоимения Ты по отношению к другому, а также с развитием диалога, когда человек “мысленно воспроизводит свои реплики и ответные реплики собеседника” и сложного диалога, когда человек представляет свои мысли в виде “рассказа Другого человека об этом кому-то Третьему”. Глубоко диалогичны и приведенные выше выдержки из воспроизведенной внутренней речи испытуемых. Мы видим, что испытуемые, выбравшие альтруистическую стратегию, в своей внутренней речи всегда размышляют за себя и за другого (“я была уверена, что ты это понимаешь”, “я думал, что он тоже это просчитал и тоже понял”), т.е. они воссоздают смысловую позицию другого человека, думают “за него”.

Хотя чаще всего, приняв в себя Другого, человек автоматически начинает заботиться о нем, но возможны и исключения. Ниже приведены рассуждения девушки с приличным JQ (126), игравшей ББББ против партнерши АААА.

“Я пошла ходом Б, потому что хотела выиграть. Я подумала, а вдруг она сходит ходом А (не поймет чего-то или постесняется), тогда я выиграю 10 баллов. А если она сходит ходом Б, то я все равно ничего не потеряю. Она пошла А, я выиграла 10 баллов. Потом я опять пошла Б, что бы ей меня было не догнать. Я опять выиграла 10 баллов. Тогда я подумала, может быть она и дальше будет так ходить, тогда я выиграю 40 баллов, это максимум. Но даже, если она пойдет Б, то мои 20 баллов у меня все равно останутся.

Воспроизведем мысли партнерши.

“Единственный способ сбегать обеим – было играть всеми ходами А. Я была уверена, что она это тоже понимает и соответственно сходила А. Потом я подумала, что может быть она во второй раз поймет, ведь я уже показала ей, что буду ходить А. Поэтому я опять пошла А. Она снова сходила Б. Но я подумала, может она все-таки поймет...”

И опять, наряду с расчетом, звучит какое-то чувство, которое определяет выбор альтруистической позиции, и которое сами испытуемые определяли как “доверие” (“Если я доверюсь сейчас ему, то вполне возможно, все продумав он также привет к выводу о необходимости довериться”). И этот переломный момент в мыслях играющего потому, что, сам того не заметив, он сделал очень важный выбор между “необходимостью довериться” и “он решит мне довериться, и тут то я и обыграю его”. И это чувство доверия активировалось при наличии внутренних субъект-субъектных отношениях, особенно в форме сложного диалога.

Т.А.Флоренская определила высшие чувства при диалоге как любовь: любовь является вершиной диалога (Флоренская, 1995). Но в наших экспериментах не любовь определяла выбор альтруистичной позиции, ведь многие игроки были мало знакомы, да и невозможно встретить сколько любящих пар в одной студенческой группе. Но даже в тех случаях, когда играли явно симпатизирующие друг другу парень и девушка, не было ни одного случая выбора абсолютно альтруистической стратегии. Пожалуй, больше всего подходит для обозначения чувств альтруистично играющих игроков слово - **доверие**. Чувство доверие связано с развитием более сложной формы внутреннего диалога – сложным диалогом, точнее с включением во внутреннюю речь – Третьего.

Мы получили еще один удививший нас факт, выбор позиции (сотрудничество или победа любой ценой) практически не зависел ни от позиции партнера, ни от времени знакомства партнеров, ни от местожительства (город или деревня), ни от национальности (русские или буряты), ни от выбранной профессии (психолог или экономист/юрист), ни от возраста испытуемого.

В первой серии опытов испытуемые играли с экспериментатором (преподавателем, методистом факультета или одним из подготовленных студентов), который последовательно проводил альтруистическую политику. Во второй серии испытуемые играли между собой, где только единицы выбирали альтруистическую стратегию. Но, независимо от этого, средний уровень альтруизма в группах был схож, и даже преобладал в ситуации игры между собой. Среднее количество ходов А в первой серии, исключая лиц, получающих второе высшее: $1,7 \pm 0,14$ (вместе с ними $2,0 \pm 0,14$), во второй серии: $1,8 \pm 0,15$.

Уровень альтруизма не зависел также от степени знакомства испытуемых между собой. Студенты – заочники, собравшиеся на свою первую сессию (т.е. большинство из них видели друг друга впервые в жизни) играли также ($1,8 \pm 0,15$), как и студенты – дневники, после 2 лет совместного обучения ($1,8 \pm 0,14$).

Уровень альтруизма практически не зависел от местожительства. Студенты – психологи, получающие первое высшее образование (а большая часть наших испытуемых относилась именно к этой категории) играли очень похоже в разных городах России. Смотри таблицу 7.

Таблица 7. Уровень альтруизма (количество ходов А) среди студентов психологов из разных городов.

	Кол-во участников	Среднее арифметическое	Ошибка среднего
г. Москва	40	1,8	0,15
Г. Улан-Удэ (Бурятия)	48	1,8	0,15
Г. Надым (Ханто-Мансийский АО).	14	2,0.	0,35
Г. Стерлитамак (Башкирия)	32	1,7	0,33

Пос. Озерный обл)	(Тверская)	29	1,6	0,28
-------------------	------------	----	-----	------

Мы не проводили специального расчета связи между альтруизмом и национальностью, однако по косвенным данным, можно предположить, что если таковая связь и обнаружится, то она будет крайне незначительной. Косвенные данные – это отсутствие связи между альтруизмом и местом жительства. Среди студентов, проживающих в автономных республиках, до половины были представители основной национальности республики (кроме г.Надыма). Кроме этого, мы рассчитали для студентов Бурятии коэффициент корреляции между религиозным самоопределением (буддист или православный) и степенью альтруизма. Достоверной связи обнаружено не было, хотя на уровне тенденции у самоопределившихся как буддисты (однако в это число входили как русские, так и буряты) уровень альтруизма был незначительно выше. Отсутствие связи между местом жительства и альтруистическим поведением можно объяснить как в терминах миграции (Бондырева, Колесов, 2004), так и общностью человеческой природы.

Уровень альтруизма не зависел также от возраста, как видно из таблицы 6, корреляция между возрастом и числом ходов А отсутствовала. Следует учесть, что связи между возрастом и образованием тоже не было, поскольку среди наших студентов было много вечерников и заочников, решивших получать высшее образование спустя какое-то время (а иногда и значительное) после окончания школы. Поэтому возрастных различий между студентами 1 курса и 5-го не было, как не было таковых различий между получающими первое и второе высшее образование. Как мы отметили выше, с ростом образовательного уровня, у испытуемых усложнялась внутренняя речь, при этом особенное развитие получали диалогичные формы мышления. Однако с возрастом коррелировали совсем другие изменения во внутренней речи. Во-первых, с годами жизни позиция Другого не изменялась: диалогичность мышления не увеличивалась и роста отношения к Другому как к субъекту не наблюдалось. Зато усиливалась позиция Эго: возрастало употребление во внутренней речи местоимения Я, появлялось Мы (вероятно, также в значении Я); из форм внутренней речи получали развитие центрированные на Эго монолог и разговор с собой.

Очень интересна связь альтруизма с полом испытуемых. В большинстве групп наблюдалась выраженная корреляция между полом (мужским) и количеством ходов А. Для разных групп психологов коэффициент корреляции изменялся в пределах 0,3- 0,5. Но дело не только в наличии корреляций. Даже в тех группах, где корреляции были не велики или их совсем не было, среди испытуемых мужчин все равно встречались те, кто выбирал полностью альтруистическую позицию. Например, в группе студентов – юристов/экономистов (единственной группе, в которой корреляции между полом и альтруизмом не было) среди мужчин выбрали полностью альтруистическую позицию 6% испытуемых (1 человек), полностью

эгоистическую тоже 6%. Среди женщин полных альтруистов не было вообще, эгоистичную стратегию выбрали 14% (тоже 1 человек). В группе студентов – психологов, получающих второе высшее было 3 мужчин, двое из них выбрали позицию АААА, третий – позицию БААА.

Почему так? Возможно, это объяснит следующий отрывок из размышлений. Играют муж и жена, в реальной жизни удачная гармоничная пара. Муж в позиции экспериментатора, он знаком с тестом, хочет протестировать жену и играет АААА. Жена отвечает ему ББББ. Свои мысли в момент игры она воспроизводит следующим образом.

“Я знала, что он пойдет ходом А, да, он не смог бы он пойдти для меня Б. Поэтому я и пошла Б, чтоб сбежать. Я, наверное, все слишком наглядно представила, этот замок, камеры, тюрьма, угрожающая казнь. Поэтому и играла так. Он и дальше пошел А. Да, я опять Б. Ну и что. Он ведь жертвовал собой ради меня. Что бы я спаслась. Я это понимала. Ну и спасалась, что бы его жертва не оказалась напрасной”.

Наверное, в нашей культуре существует стереотип, требующий от мужчины жертвовать собой. В конце концов, любая опасность требовала от мужчины выйти и собой прикрыть “женщин и детей”. Те же войны – мужское дело, проводятся ради защиты женщин своей страны и обобщенного женского образа Родины – матери. С биологической точки зрения отдельный производитель-самец не имеет большого значения, поэтому им можно и пожертвовать ради спасения вида. Среди животных тоже распространен поведенческий стереотип защиты самки, точнее, самец не столько защищает свою самку от грозящей ей опасности, сколько защищает свою собственность от посягательств другого самца, но в любом случае он рискует собой и готов к жертвам. Требование “рисковать” и “жертвовать собой” в нашей культуре перед женщинами не ставится (разве что ради ребенка, но это вне экспериментальной сцены). Наоборот, с биологической точки зрения самке желательно принять мужскую жертву и сохранить свой генофонд. Поэтому в наших экспериментах, мужчины, особенно играющие с женщинами (психологи) чаще выбирали альтруистичную стратегию, чем женщины. Зато, если уж альтруистическую стратегию выбирали женщины, то они делали это более осознанно, находясь не под влиянием инстинкта, а разума.

Причины неальтруистического поведения.

СОБСТВЕННО ЭГОИЗМ. Как показало наше исследование три фактора мешают человеку вести себя в нашей жизни альтруистично, заботиться о себе подобных, сотрудничать с Другим, а не на давить его. Жадность. Глупость. И недоверие.

Жадность. Она выглядит наиболее естественно в этой триаде. Так мы назвали все причины, подразумевающие получение выгоды для себя. Очевидно, что основанием для эгоистичного поведения может являться выигрыш, который оно приносит игроку. Это и стремление победить (оказаться умнее, активнее предприимчивее партнера), и надежда увеличить число баллов, и желание получить экзаменационную отметку автоматом (3 вариант методики). Испытуемые, строящие свои стратегии на желании выигрыша для

себя, обычно мотивировали это желанием выиграть. Приведенное выше пример – классическая вариант жадности как причины эгоизма (*“Я пошла ходом Б, потому что хотела выиграть; я подумала, а вдруг она сходит ходом А, тогда я выиграю 10 баллов”*). В других случаях эта причина выступает в менее сильной форме, например, когда человек делает 3 хода Б и один А. Испытуемая играет АБББ против партнера АББА.

“Сначала я не стала рисковать, пошла ходом А. Потом я пошла ходом Б. Не знаю почему. Думаю, что мне захотелось выиграть. И дальше тоже. Мне просто очень сильно захотелось победить, сбежать. И я стала наступать”.

Стремление к выгоде (жадность) в такой явной форме осознается не всегда. Как и для альтруистической позиции, иногда игроки делали свой выбор интуитивно, “не думая”. Но одни испытуемые, “не думая” выбирали ход А, а другие, также “не думая”, ход Б. Часто после окончания игры, “не думавшие” эгоисты на этом основании требовали признать результаты не действительными: *“Ваш тест ничего не доказывает, потому что вы тут говорите, что мы чего-то там рассчитывали. А я ничего не рассчитывал, я вообще не думал о баллах, я и забыла о них. А играл от фонаря, надо же какую-то букву ставить”* (ходы ББББ). Поверить в “недуманье” было бы можно. Если бы совсем недавно эти же испытуемые в течении полчаса напряженно не решали задачи теста Айзенка, соответственно думая и стремясь решить все правильно. И никто после теста Айзенка не объяснял свой низкий результат тем, что он “ине думал над заданиями, а выбирал ответы от фонаря”. По большому счету наша игра также представляет собой интеллектуальную задачу, ничуть не сложнее рядового задания интеллектуального теста, только в нашем случае однозначного “правильного” решения не существует. Подобные задания, предусматривающие возможность нескольких верных решений используются в психодиагностике для измерения креативности (Дружинин, 1994). Только креативность влияет на оригинальность решений, а у нас на выбор варианта влияла непредусмотренная логикой внутренняя позиция индивида.

Иногда желание выгоды приходит не сразу, но оно все равно приходит и человек делает ход Б. Испытуемая играет ААБА против партнерши АААБ. Обе играли практически одинаково и сходным образом мотивировали свое поведение.

“Мне нравилось ходить ходами А (расчета я не делала), и было приятно, что у нас ходы совпадают, но потом я подумала, что так набирается слишком мало баллов. И сделала один ход Б, только один, чтобы увеличить свои шансы спастись. Почему последний ход снова А? Не знаю, я же говорила, что вообще-то мне нравилось ходить А. Потом, надо же и о ней (партнерше) подумать”.

Как определяют сами студентки, ни одна из них другой зла не желала, наоборот, они хорошо относились друг к другу и искренне желали и своей партнерше найти способ как-нибудь спастись, но *“вдруг мне не хватит баллов для спасения?”*. И тогда желание спастись самой перевешивало.

Глупость. Под глупостью мы понимали неспособность человека продумать выигрышную стратегию для себя и Другого в ситуации, когда

намерения у него были самые благие. Чаще всего такие испытуемые делали два хода А и два хода Б, мотивируя это тем, *“чтобы и мне и ему было хорошо”*. Испытуемая играет БАБА против партнерши АББА.

“Лично я сразу решила, что нам надо сбежать обеим. Поэтому я придумала такую стратегию, чтобы это получилось. Я почему-то предположила, что она пойдет первым ходом А, а сама решила поставить Б, чтобы получить 10 баллов. Потом я пошла ходом А, чтобы и она получила 10 баллов. Я думала что она это поймет и сходит Б. Так и получилось. Дальше я снова сходила Б, чтобы получить 10 баллов, а потом А, чтобы и она получила.”

В результате обе испытуемые набрали по 1 баллу (взаимные А и Б компенсировали друг друга), и обе проиграли. Но обе они, по крайней мере субъективно, исходили из альтруистической позиции, что бы хорошо было не только мне, и Другому.

И таких вариантов довольно много - испытуемый выбирает ход Б, *“потому что он выгоден нам обоим, если он тоже сходит Б, то будет по 0, а если выбрать ход А, то мы рискуем потерять целых 10 очков, потому я и пошел Б.”*

Но позиция сотрудничества, не подкрепленная соответствующей интеллектуальной проработкой приводила к взаимному проигрышу и часто к разочарованию в выбранной стратегии (ни тактике нет, ни самим ходам, а тем, что за ними стояло – альтруистическим мотивам). Возможно народная мудрость типа *“не делай добра – не получишь зла”*, *“благими намерениями выслана дорога в ад”* и т.д., когда-то основывалась именно на такой ситуации. Человек хотел сделать доброе дело, но не был достаточно интеллектуален, чтобы понять, как именно его надо делать. В результате его доброе дело оборачивалось *“адам”*. Но то, что вина в этом не благих намерений, а не плохого воплощения человек понять не мог.

Наиболее ярко этот феномен проявился в третьей серии наших экспериментов, когда испытуемые играли в многоступенчатую игру, под условным названием *“Жизнь”*. Как и в жизни, игровой действие подчинялось неким правилам, не ими (игроками) установленными; как и в жизни правила эти играющим были неизвестны, но зато игроки постоянно сталкивались со следствиями из этих правил (в виде начисленных очков). Но в отличие от реальной жизни, правила которой неизвестны никому из живущих, в игре правила устанавливал экспериментатор, и он мог задать их так, как ему вздумается. Правила игры *“Жизнь”* были очень просты. Призовые очки начислялись за последовательное альтруистическое поведение. Игра была построена так, что, если пара людей последовательно заботятся друг о друге, они неизбежно станут абсолютными победителями. Необходимо только понять это. Однако, если человек время от времени решал *“надо же и о себе позаботиться”* и делал эгоистический ход, призовых очков ему было не видать. Так же важно было правильно подобрать партнера. Потому что победить можно было только вместе.

Каждый цикл был построен подобно *“Бегству из замка”*. На первый взгляд выгодным казалось эгоистическое поведение, но если подумать, то

альтруистическое. Если же партнер оказывался непонятливым или эгоистичным, его можно было сменить на более альтруистичного. Набранные баллы превращались в условные единицы так, что даже если человек проигрывал один цикл, у него оставался шанс одуматься и перестроиться (отрицательные баллы превращались в ноль у.е.). И, наконец, от задачи к задаче, от цикла к циклу “вмешательство фортуны” удваивало выигрыш альтруистов. Конечно, до самого конца выигрыш альтруиста был не очевиден (о нем знал только задумавший все это экспериментатор), игроки же продолжали рисковать, ведь фортуна могла не вмешаться, а перевод баллы в условные единицы. “съесть” их скромные сбережения. Но уже после первого цикла альтруисты набирали 8 условных единиц (с учетом призового удвоения), а закостенелый эгоист в самых выгодных для него условиях (играя против альтруиста) всего 6. Так что альтруизм был явно, зримо, подчеркнуто выгоден. Достаточно было только сопоставить следствия (баллы) с причинами (ходами). Но ни один из играющих не сделал этого.

Мы ожидали, что игра, очевидно поддерживающая альтруистическое поведение, будет “учить” испытуемых. И она, действительно, учила, но не тому, чего мы ожидали. Вместо того, чтобы обучаться альтруизму, испытуемые обучались эгоизму. В эту игру у нас играли 3 группы испытуемых общим количеством 54 человека. Только 2 человека (одна пара) из всех трех групп выбрали альтруистическую позицию, они –то и стали абсолютными победителями в своей группе. Кроме этих двоих, было еще двое, которые в первом цикле играли АААА, но им не повезло с партнерами. В двух других группах победителям стали испытуемые с выраженной эгоистической направленностью, играющие против альтруистично своих настроенных коллег. Заметим, что пары “эгоист против эгоиста” обычно проигрывали.

Так вот от цикла к циклу, число играющих альтруистично уменьшалось. Потому что игроки на собственном опыте убеждались, что их ориентированная на сотрудничество позиция ведет только к проигрышу (или для обеих, или, что еще хуже, для них самих к полному восторгу партнера). Вмешательство фортуны игнорировалось, как только испытуемые понимали, что к ним оно не относится. И никому не приходило в голову задуматься, по какому же принципу рассыпает свои милости фортуна.

Более того, игроки – альтруисты вовсе не пользовались спросом. В одной из групп испытуемый, игравший в первом цикле АААА, остался без пары. Его прежняя партнерша выбрала свою подружку, куда менее альтруистичную. Многие испытуемые стремились оставить имеющегося партнера, возможно, боясь оказаться без пары. Многократные призывы экспериментатора: “Смотрите на ходы друга. Выбирайте такого партнера, с которым вы можете выиграть”, - привели к тому, что некоторые испытуемые стали искать партнера с одинаковой формулой ходов. И никто не искал себе партнера, играющего альтруистично, во всяком случае никто не признался в таком намерении. Наконец, одна из играющих, чья напарница тоже куда-то перебежала, соединила свою судьбу на протяжении дальнейшей игры с судьбой альтруиста. Она же и стала абсолютной победительницей в своей группе.

И, наконец, обсуждение результатов после игры. В двух группах (в одной, где были победители альтруисты) испытуемые после часового обсуждения пришли к выводу о преимуществе альтруистичного поведения и необходимости “доверять друг другу”.

“Основная мораль этой игры –это Доверие. Мы могли все выиграть. И все бы стали победителями. Никто бы не писал реферат. И мы все бы получили отметку по экзамену автоматом. Если бы мы побольше доверяли друг другу”.

В третьей группе (той самой, где победительницей оказалась выраженная эгоистка (БББА), играющая против абсолютного альтруиста (АААА)), в результате обсуждения студенты пришли к прямо противоположному выводу.

“Суть игры в том, что надо рисковать. Кто играл себе потихонечку, то мог получить максимум 1 балл. А кто рисковал, тот и выигрывал. /.../ Вот только мы не поняли, как сюда укладывается вмешательство фортуны (не удивительно, в этой группе не было никого, кому фортуна бы помогла) , наверное, это просто действие случайности”

В результате этой достаточно простой игры с несложными причинно-следственными закономерностями, мы пришли к очень грустному выводу. Если какая-то Высшая сила поддерживает в этом мире наши добрые устремления, но хоть немного задерживается с вознаграждением или дает его не в прямом виде (не в стиле: подал нищему рубль – через минуту с неба упал кошелек с долларами), то большинство людей этого просто не заметят. Более того, эмпирически, на своем жизненном опыте они могут прийти к прямо противоположным выводам. И причиной этому будет не врожденная склонность к эгоизму или стремление в выгоде любой ценой, а чисто интеллектуальная недостаточность (неумение рассчитать или интуитивно почувствовать причинно следственные отношения Добра).

Недоверие. Последняя глобальная причина эгоистичного поведения. И она была уже названа нашими испытуемыми, как основная причина, почему они все не стали победителями (Мы могли все выиграть. Если бы мы побольше доверяли друг другу”).

Наиболее ярко недоверие как причина ходов Б, прозвучало в следующих рассуждениях студентки, игравшей ББББ против экспериментатора (АААА).

“Я пошла первым ходом Б, потому что вы (экспериментатор) поумнее меня и методичку лучше знаете и я решила подстраховаться. Когда вы сходили А? Если бы я знала, что вы так пойдете, то тоже бы сходила А. Потом я подумала, что здесь какой-то подвох. Я подумала, что второй раз вы точно пойдете Б, тем более после моего такого хода. И опять пошла Б. Когда вы второй раз сходили А, я пожалела, что не перестроилась, но я подумала, что теперь вы уж точно будете ходить Б, и последние два хода тоже сходила ББ.”

Некоторые испытуемые хотели бы проводить политику сотрудничества, но они боятся, что партнер их не поддержит. Другие, сделав первый ход Б, начинали бояться, что партнер им отомстит. Третьи, при переходе к “закрытым” ходам обращались к коварной стратегии (ААББ), предполагая, что их партнер поступит точно также, а значит, они потеряют все свои баллы, если не примут

меры. Четвертые ставили хотя бы один ход Б, думая, что партнер не выдержит и тоже поставит. И так далее.

ВЫВОДЫ. Существует две стратегии поведения человека при взаимодействии его с себе подобными. Исповедуя первую, человек думает прежде всего о себе, о своих интересах, своей победе или своем спасении: “человечность по отношению к себе за счет бесчеловечности по отношению к другому”. Большинство исследователей называют такую стратегию эгоистической или эгоцентрической. Придерживаясь второй, человек заботится о Другом, исходя из его участия, его интересов и совместной победы. Как определил это А.В.Суворов: “человечность по отношению к другому за счет бесчеловечности по отношению к себе”. Такую позицию обычно называют альтруистической. При решении дилеммы узника ее также называют стратегией сотрудничества.

Как показало наше исследование выбор альтруистичной стратегии в игре, основанной на “дилемме узника”, был более связан с психологическими и личностными особенностями самих испытуемых, нежели с влиянием ситуации, в том числе и с ответной реакцией партнера. Средний уровень альтруистических ходов у игроков, играющих со специально подготовленным человеком (альтруистом) примерно равен таковому у игроков играющих между собой (и не придерживающихся стратегии сотрудничества).

Выбор альтруистической позиции коррелировал: 1) с образовательным уровнем испытуемых (лица, имеющие высшее образование играли более альтруистично; 2) с величиной коэффициента интеллекта IQ ; 3) со степенью развития внутреннего диалога и употребления местоимения Ты по отношению к Другому; 4) с наличием особого эмоционального отношения к партнеру, сопровождающегося возникновением чувства доверия к нему.

Выбор эгоистической позиции определялся тремя факторами. Стремлением к выгоде (жадностью), поскольку при альтруистичной игре, даже в самом идеальном случае, выигрыш был не велик и играющий рисковал проиграть; поэтому он выбирал эгоистичную стратегию, чтобы добиться выгоды, хотя бы и за счет партнера. Низким интеллектом (глупостью), поскольку выбор альтруистичной стратегии должен был предваряться несложным, но расчетом, то испытуемые не способные (или поленившиеся) его проделать, из самых лучших побуждений выбирали другую стратегию (обычно наполовину эгоистичную, наполовину альтруистичную), которая часто приносила выигрыш обоим. Недоверием, многие испытуемые, опасаясь, что их партнер будет вести себя эгоистично и набирать очки за их счет, предупреждая это, выбирали сами эгоистичную стратегию. Соответственно выбор альтруистичной стратегии определялся противоположными факторами: интеллектом испытуемого, его доверием к партнеру, наличием дивергентных эмоций, о которых подробнее речь пойдет в следующей главе. Но так или иначе выбор той или другой стратегии оказался связанным с особенностями эмоциональной сферы человека. Выбор альтруистичной стратегии основывался на чувстве доверия, эмоционального принятия другого человека “внутри себя”.

Выбор эгоистичной стратегии был связан с чувством выделения себя, отделением от другого и недоверием к нему.

Глава 2. Представление о добре.

Проблема добра и зла столь громадна, что ее порой не разберешь за деревьями частных вопросов. Но она базовая. С ее постановки начинается любая сказка, и по большому счету разрешению ее посвящены все произведения искусства. И, по всей вероятности, и наша жизнь тоже, ведь искусство – это ее отражение.

Вообще категория «добра» в психологии практически не разработана, в отличие от множественных вариантов противоположных категорий: комплексов, неврозов, психозов, асоциального поведения, преступлений и т.п. И это неудивительно. Добро изучать трудно, и оно сложнее, сложнее настолько, что мы его просто не можем охватить взором, оно больше поля зрения индивидуального интеллекта. И такая сложность добра чаще всего приводит к тому, что исследователь просто не знает, что писать. Это относится не только к психологии, но и к другим гуманитарным областям знаний, к искусству. Целые жанры искусства посвящены описанию зла: детективы – произведения посвященные описанию преступлений против человеческих законов, триллеры - которые описывают не просто преступления, а извращения человеческой психики, ведущие к нарушению не только законов социума, но и биологической сути человека, романы ужасов – где зло приобретает мистические черты. А где литература добра? Несколько скучных нравоучительных произведений и все.

Вот и получается, что зло, оказывается, пусть не лучше, но привлекательней, интересней добра, да просто разнообразней. И это его характеристика может оказаться очень привлекательной для молодежи, воспитание которой – одна из задач высшей школы.

Это происходит не потому, что добро хуже, или неинтересней, или примитивней, просто добро сложнее, и в силу этого, мы о нем почти ничего не знаем. Может быть, поэтому некоторые психологи вообще предлагают исключить проблему воспитания Добра из области значений психологии. На подобном отношении настаивает Б.С.Братусь. «Иное дело – высшие проявления души, душа во втором понимании, дух, который - и это надо еще раз сказать твердо – был и будет оставаться вне досягания психологическими методами. /.../ Религия отражает вертикальную устремленность человека к высшему началу и в этом плане отвечает его насущной потребности поиска смысла жизни, неуничтожимого, неустранимого фактом физической смерти. Научная психология занята, по преимуществу, горизонтальной плоскостью – человеком как конкретным деятелем во времени и в пространстве» (Братусь, 2000, с. 75, 78).

Проанализировав имеющиеся публикации, как научные и художественные, мы пришли к выводу, что при современном уровне

рефлексии очень трудно, почти невозможно, дать определение добра, как и других понятий с ним связанных (Березина, 2007).

Проблему воспитания Добра обычно поднимают или в связи с духовным поиском человека, или в аспекте развития человеческих взаимоотношений, но чаще всего психологи объединяют эти две непохожие области человеческого самосовершенствования. Наиболее традиционным является рассматривать стремление человека к Добру в аспекте его духовности. М. Фуко анализировал проблему добра в человеке как составляющую духовного поиска, а под духовностью он понимал тот поиск, ту практическую деятельность, тот опыт, посредством которых субъект осуществляет в себе преобразования, необходимые для постижения истины. В этом смысле стремление человека к Добру часто связывают с религиозностью. Н.А.Бердяев отмечал, что дух не детерминирован природным миром и есть прорыв в нем. Через дух человек есть образ и подобие Божье. Дух есть божественный элемент в человеке. В.Д. Шадриков рассматривал добро в аспекте духовных способностей. «Духовные способности уходят своими корнями в духовную сущность народа, осмысленную, соотнесенную с религиозным мировосприятием. Духовные способности проявляются в художественных творениях и литературе, в деяниях мудрецов и пророков. Если в историческом движении мы выделяем природные и духовные способности, то в индивидуальном развитии духовные способности формируются на основе природных, отражая духовную сущность народа, систему ценностей, значения и личностных смыслов» (Шадриков, 1997, с. 185).

Однако в психологии более распространенной является тенденция рассматривать проблему Добра не в аспекте движения к Богу, а в отношении Других, во взаимоотношениях между людьми. Как пишет В.П.Зинченко: «В духовном слое сознания человеческую субъективность представляет Я в его различных модификациях и ипостасях. Именно Я должно рассматриваться в качестве одной из образующих духовного слоя сознания – его субъективной или субъектной составляющей. В качестве объективной образующей в духовном слое может выступать Другой, или, точнее Ты» (Зинченко, 1994, с. 325). Исследователи рассматривают добро в аспекте любви (Розенова, 2006), в связи с самостью (Березина, 2010).

В социальной психологии добро принято рассматривать в аспекте альтруистического или эгоистического поведения человека. Термин альтруизм был введен известным французским философом 19 века О.Кантом как противоположность понятию эгоизм. Альтруизм предполагает бескорыстные побуждения человека, влекущие за собой поступки на пользу других людей. Согласно Огюсту Канту, принцип альтруизма гласит: «Живи для других». В исследовании А.В.Юревича, доказывається, что человеческая нравственность является не только идеальной категорией, утверждается ее «материальность», обеспечивающая влияние нравственного состояния нашего общества на демографические, социально-политические и даже экономические процессы (Юревич, 2009).

Мы ранее утверждали, что добро представляет собой трудно выразимый невербальный гештальт, который при попытке его выражения теряют часть своего смысла. И любое научное определение почти ничего не значит в практическом смысле. И причины этому, мы уже отмечали: «Потому что я не берусь определить, что такое Добро с большой буквы. Есть некоторые вещи, которые человек понимает интуитивно, и интуитивно им следует. Вот, например, маньяк Чикатило – зло. Хотя, может быть, он сочинял хорошие стихи. Даже если убитый им ребенок мог вырасти новым Гитлером, который бы устроил третью мировую войну, что привела к гибели всего человечества. И большинство людей это чувствуют интуитивно. А если начать рассуждать, что логика может спокойно показать обратное. Помните историю про сороконожку, которая задумалась, с какой ноги она начинает ходить, и не смогла сдвинуться с места» (Березина, 2008, с. 115).

Человек, утверждающий, что он ориентирован на добро (добрый человек) совсем не обязательно делает больше добрых поступков, чем человек, вообще никак не самоопределившийся, или даже определившийся как ориентированный на зло (злой человек). Существуют различные точки зрения на этого человека, различные способы оценки его деяний, может даже оказаться так, что умирает он как человек добра, а потом потомки выкапывают его прах, как в переносном, так и прямом смысле, чтобы предать анафеме его имя, его тело, и его дело.

В описании добра ранее мы выделили две тенденции (Березина, 2013).

Первая. Примитивизация добра или избегание зла. Слово добрый в этом аспекте ассоциируется со словом «дурачок», пусть даже в хорошем смысле («блаженны нищие духом») и практикой «недеяния». Здесь добрый – это, прежде всего, не злой, то есть, если человек хочет быть добрым, то он не должен совершать злых поступков. Но достаточно немного подумать, то легко понять, что единственный способ не совершать злых поступков – это не совершать никаких поступков вообще. Поэтому в этом аспекте получается, что добрый – это глупый (университетов не кончал), нищий (не имеет никакой собственности), ушедший от мира (не сделавший никакой карьеры), вегетарианец (не ест мяса) и т.п. Главная проблема такой позиции – это отсутствие активного Добра.

Вторая тенденция. Ограничение добра или верность Идеи. Выдвигается некая идея, идея хорошая, правильная, из числа вершинных. Все, что ей соответствует, считается добрым, все что после – злым. Пример этого – патриотизм, защита отечества. Вообще – то любой солдат воюющей державы несет зло, потому что он убивает людей. Однако мораль оправдывает его, потому что он «защищал Родину»; здесь «защита родины» выступает границей добра; все, что направлено на защиту своей страны – добро, и солдат автоматически становится носителем добра.

На основании проведенного анализа, мы предложили в качестве базового следующее различие между человеком Добра и человеком Зла. Начнем с того, что человек, ориентированный на Добро, как бы он его не понимал, совершает любые поступки: хорошие, плохие и какие угодно. Но!

Если человек, ориентированный на Добро, совершает некий поступок, который в какой либо системе координат можно посчитать злым, и ему на это указать, он начинает оправдываться. И наоборот, если человек, самоопределившийся как злой, совершает нелицеприятный поступок, он принимает это как есть, и уж точно не оправдывается.

Иначе говоря, если убийце, считающему себя убийцей, сказать, что он убил хорошего человека, он пожмет плечами, мол, так и есть, и что; но если человеку, определившемуся как «защитник обиженных и угнетенных» указать, что он в попытке такой защиты пристрелил как раз угнетенного, он начнет оправдываться...

Вот и вся разница. А количество убийств, и прочих нехороших поступков, у того и другого вполне может быть одинаковым. И жертвам, конечно же, все равно, оправдывается ли их палач, или нет. Но! Эта единственная разница. Если вы определяетесь как человек добра, и вам попытаются доказать, что вы совершили злой поступок, то это вызовет в вас диссонанс. Если вы определяетесь как человек зла, то никакого диссонанса не будет. Получается, что различие даже не в поступках или их количестве, а всего лишь в муках совести...

Но добро - не единственная трудно выразимая категория в психологии. По большому счету большинство понятий, характеризующий вершинный уровень развития психики – трудно выразимы. Это относится к таким понятиям как справедливость, счастье, и даже интеллект. С.С. Белова обнаружила существование невербальных эталонов интеллекта, которыми люди могут пользоваться при оценке умственных способностей другого человека, но которые почти невозможно адекватно выразить (Белова, 2004). Ранее мы предположили, что в психике человека обобщения философских, физических, математических явлений могут существовать в виде предельных обобщений образной информации - образов высших порядков (Березина, 2012).

Одним из методов позволяющих исследовать подобного рода психические явления является изучение социальных представлений.

Теория социальных представлений разработана С. Московичи. Он считает, что представления - ведущая и единственная характеристика и общественного, и индивидуального сознания. Серж Московичи утверждает, что любые формы знаний, включая науку, убеждений, идеологических взглядов - являются социальными представлениями (Московичи С., 1995). Социальные представления обеспечивают способность человека воспринимать, делать выводы, вспоминать, понимать и придавать смысл вещам, а также объяснять личностную ситуацию. Социальные представления представляют собой обобщающий символ или систему интерпретации, которой люди пользуются. Другое название социальных представлений – обыденные представления - это общественное обыденное сознание, в котором очень сложно взаимодействуют на уровне здравого смысла различные убеждения (отчасти иррациональные), идеологические взгляды, знания, собственно наука, раскрывающие и во многом составляющие социальную реальность.

Социальные представления могут относиться к любым формам социальной действительности: в обыденном сознании людей существуют представления о государстве, о власти, об отношении, о законе, о праве. И это представление в своей совокупности дает описание явления, которое трудно выразить иначе.

Таким образом, социальное представление – это специфическая форма познания социальной действительности, знания здравого смысла, содержание, функции и воспроизводство которых социально обусловлены.

В нашей отечественной практике и социальные представления предлагается рассматривать в более широком общенаучном контексте. К. А. Абульханова-Славская, ученица С.Л. Рубинштейна, определяет социальные представления как механизм сознания личности. Она считает, что предмет мышления личности выступает социальная действительность в всей своей совокупности с сущностными и феноменологическими характеристиками (событиями, социальными процессами, ситуациями, отношениями и поведением людей, а также ее жизненный путь. Личность определяет социальные представления, их возникновение, особенности, а сами социальные представления влияют на формирование личности (Абульханова, 2002).

В социальной психологии существует довольно значительное количество исследований социальных представлений о различных сторонах социальной действительности. Изучены представления детей и взрослых об умном человеке (А. Vornanen, Н.Л. Смирнова), на основании которых разработана обыденная теория интеллекта (Дружинин, 1995). Изучены социальные представления студентов педагогических институтов о научной работе (Е.В. Улыбина, 1999), о правде и лжи (В.В. Знаков), моральные и политические представления (Г.Э. Белицкая, О.П. Николаева), представления о морали и праве (О.П. Николаева). Очень интересной является обыденная теория счастья и построенная в рамках ее типология счастливых людей (Джидарьян, 2002). Вообще вопросы морали, нравственности, духовного развития неоднократно поднимаются в современной научной психологии (Журавлев и др., 2012).

Проблема добра также поднималась в рамках исследования социальных представлений. В этом направлении изучение добра представляет собой исследование обыденных представлений о добре, доброте, добром человека и т.п. В школе К.А. Абульхановой-Славской изучались некоторые аспекты добра, в частности, проводились комплексные исследования совокупности моральных, правовых, политических представлений, основных социальных ценностей личности и ее представлений о собственном "Я", своей ответственности и интеллекте (Абульханова-Славская, 2000, Абульханова-Славская, Енакаева, 1966). Исследователи обнаружили отдельные закономерности формирования представлений в отечественном индивидуальном сознании, в частности, это преобладание моральных представлений над другими, например, над правовыми (Воловикова, 2012), также моральные представления преобладают в политических представлениях.

Именно моральные представления являются базисными, основанием для формирования всей системы социальных представлений в структуре личности

(Абульханова-Славская, 2000). "Специфика целостности социальных представлений в российском сознании, менталитете состоит в: 1) преобладании моральных регуляторов, представлений, их вплетенности в ряде случаев в другие социальные представления; 2) существовании некоторого синкрета сознания личности, непосредственно соотносящей представление о себе, своем "Я" с обществом" (Абульханова-Славская, 2000, с. 306).

Ранее мы провели несколько эмпирических исследований психологических аспектов Добра во взаимоотношениях студентов ВУЗа. В исследовании приняло несколько сотен студентов гуманитарных ВУЗов (бакалавров и магистрантов).

Несколько исследований было посвящено выявлению критериев Добра.

Одно из исследований было посвящено изучению социальных представлений наших студентов о добре, точнее о добром человеке.

Целью первого исследования было выявление факторов, на основании которых, студент определяет, что есть Добро в отношениях между людьми. Для этого каждому участнику исследования было предложено выбрать среди членов его студенческой группы человека, про которого он точно может сказать, что этот человек – добрый, самого человека называть не надо, необходимо только ответить на вопрос, почему он считаете, что этот человек добрый, и по возможности привести примеры его доброты. В исследовании приняли участие 50 человек, из них 12 отказались отвечать на вопрос, в связи с тем, что не знают среди их группы настолько добрых людей. Результаты остальных мы обработали.

Целью второго исследования также было выявление факторов, на основании которых наши студенты определяют, что есть Добро, и какого человека можно считать добрым. Но в отличии от 1-го исследования, здесь испытуемые могли в качестве доброго человека называть кого угодно, а не только присутствующих здесь студентов. Испытуемые называли своих родственников, знакомых, друзей, известных личностей. В этом исследовании отказавшихся участвовать в опросе не было. Хотя несколько человек уточняли: «А если я не знаю абсолютно доброго человека?» Им было предложено выбрать «самого доброго» из числа им известных, после чего они продолжали участвовать в опросе.

Третье исследование – это уже описанные в 1-й главе работы по изучении сотрудничества/соперничества во взаимоотношениях студентов на в игре по мотивам «Дилеммы узника». Анализировались самоотчеты игроком и их комментарии по поводу своих побед и поражений.

На основании этих исследований исследования мы выделили четыре критерия Добра, применяющиеся студентами для оценки другого человека: добро-деятельность, добрососедство, добродушие, добро-совестливость, Эти критерии отличались степенью обобщенности. Большинство студентов использовало в своей оценке доброты другого человека какой-то один критерий (добрым человеком является В., потому что он могут мне при подготовке к экзамену), но некоторые использовали два и (крайне редко) три критерия. Рассмотрим подробнее используемые критерии.

Первый критерий – **добро-деятельность**, или деяние Добра, чисто поведенческий критерий, обращенный к тому же на самого испытуемого. В чистом виде этим критерием пользовались **17 %** студентов. В основе своей человек, им пользующийся, ориентирован на конкретное добро. Студенты, использующие его для оценки доброты другого человека, аргументировали свою позицию следующим образом: «этот человек сделал мне конкретный добрый поступок (дал денег в займы, помог донести сумку, дал необходимую вещь и т.п.)». Это очень прямой критерий, в котором эталоном доброты выступает поведение по отношению к самому себе. Делает этот человек добрые поступки по отношению ко мне – значит добрый, не делает – злой. Этот критерий не может быть широким, потому что применить его можно только по отношению к знакомым людям. Однако круг общения одного человека не так уж широк. Поэтому люди, последовательно пользующиеся этим критерием, не могут оценивать большинство других людей. Нет, они не считают других злыми, они просто не могут вынести относительно них какое-либо суждение. Кстати, мы полагаем, что многие из тех, кто отказывался отвечать на вопрос о добром человеке, в нашем первом исследовании, скорее всего, использовали в жизни именно этот критерий.

Второй критерий – добрососедство, при его применении студенты также ориентировались на поступки другого человека, но не обязательно сделанные по отношению к ним лично, оценивалось поведение человека по отношению к каким-то третьим людям, по отношению к учебному процессу и т.п. Этот критерий использовали **53 %** человек, то есть в нашей выборке он был самым многочисленным. Возможно, это связано и с тем, что во многих социально – психологических исследованиях, отношение к другому выступает показателем личности самого человека. По К.А.Абульхановой, появление во внутреннем мире Другого человека (и появление внутреннего диалога как способа мышления) является свидетельством развития личности, признаком становления ее “субъектом выбора”, выбирающего свой путь деятельности и осуществляющего преобразование наличных условий реальности (Абульханова-Славская, 1991). Флоренская Т.А. рассматривала диалогическое общение с Другим как путь духовного преображения самой личности (Флоренская, 1995). Отношение к другому в качестве критерия межличностных взаимоотношений рассматривается как профессионально важное качество педагога (Екимова, Лещенко, 2012). В нашем исследовании в качестве примеров доброты фигурировали следующие: «он всегда выполняет все задания и помогает другим», «при мне он помог одной нашей девушке отнести тяжелую сумку», «подкармливает животных» и т.п. В данном случае, как нам кажется, человек оценивая доброту другого по отношению к кому-то третьему (хотя бы и к животным), косвенно все равно относит это и к самому себе. Заметим, что поэтому критерием является «помог одной нашей девушке», а не «помог своей девушке», потому что на месте «одной из наших девушек» может оказаться и испытуемая, а значит, есть шанс, что этот человек при необходимости поможет и ей тоже. Этот критерий шире, чем первый, поскольку круг потенциально добрых людей расширяется за счет всех, кто совершает добрые поступки по

отношению ко всем нам знакомым людям. Таких людей всегда больше, чем тех, кто делает добро нам лично. В отличие от первого критерия, люди пользующиеся добрососедством способны выносить суждение о личностных качествах однокурсниках, даже если внутри студенческой группы до сих пор отсутствовали ситуации, когда автор ответа нуждался в помощи, но он готов отнести к добрым всех, кто в принципе может помочь.

Третий критерий – **добродушие**. Этим критерием пользовались **30%** испытуемых. Сюда мы отнесли все суждения, в которых испытуемые утверждают, что какой-то человек добрый на основании анализа черт его личности, его слов, но не его поступков. Суждения примерно такие: «всегда сочувствует, сопереживает», «помнит о всех днях рождениях членов группы, поздравляет», «мягкий, деликатный человек» и т.п. Как нам кажется, этот критерий также в своей основе опирается на возможное отношение этого человека к автору ответа. Человек – добродушный, мягкий, всегда сочувствует, то есть на словах, данный человек выражает готовность прийти на помощь, если понадобится. Это предполагает, что при необходимости такой человек поможет нам, на этом основании автор ответа и считает его добрым. Тем более, что, по мнению К.А.Абульхановой и А.Н. Славской, большую роль в выборе стратегии поведения могут играть собственно личностные характеристики человека, они считают, что хотя нравственные чувства принято относить к сфере желаемого, идеального, их формирование у ребенка связано именно со способностью к самоорганизации для реализации необходимости должного. Способность к терпению, самоограничению, привычка к добровольной дисциплине – воля, является тем исходным нравственным качеством “я”, которое затем, давая ощущение внутренней уверенности, легко позволит проявить доброту к другому (Абульханова, Славская, 1998). Этот критерий максимально широк. Его можно применять к людям, о поступках которых вообще ничего не известно, но известны какие-то их высказывания о жизни, о себе, о других членах социума.

Четвертый критерий – **Добро-совестливость** – или просто совестливость. В качестве критерий доброты здесь берутся ни добрые поступки, ни даже утверждения о намерении совершать оные, критерием доброты здесь выступают муки совести за совершение недобрых поступков. Еще раз повторим, на основании этого критерия к добрым относят людей, совершивших плохие поступки, но раскаявшихся. Критерием доброты здесь выступает сам факт раскаяния, и только раскаяния. Если в качестве критерия доброты будут выступать поступки, в которых человек, искупая свою вину, совершил нечто хорошее для адресата, то это будет уже другой критерий.

Это очень интересный критерий, он следует из описанного нами выше принцип, что человек добра отличается от человека зла только степенью переживания по поводу «нехороших поступков». В чистом виде в описаниях наших студентов он не встречался ни разу. Никто из наших студентов не относил к добрым человека только за то, что он бы «так страдал, так страдал». Это означает, что данный критерий плохо поддается рефлексии, но не означает, что он не действует. В нашем исследовании в **2-3%** случаев этот

критерий использовался как дополнительный, когда студенты, кроме основного критерия (одного из 3-х), отмечали наличие «мук совести». Например, «Н. – добрый человек, он всегда мне помогает, один раз только не помог, но и то потом долго извинялся».

А вообще этот критерий люди чаще всего применяют не по отношению к другим людям, а по отношению к себе. Все изменяется, когда человек начинает оценивать свое собственное поведение. Косвенно существование такого критерия показало другое наше третье исследование. Его результаты приведены выше и их можно посмотреть здесь (Березина, 2011; Березина, 2011). Но сейчас нас интересует несколько другой аспект поведения испытуемых. В игре по «дилемме узника» студенты разделяются на пары по взаимным симпатиям и начинают взаимодействовать, каждый акт взаимодействия может быть и альтруистичным по отношению к партнеру, и эгоистичным. За ходы начисляются баллы, соответственно, один из студентов начинает выигрывать, а другой – проигрывать. Среди выигрывающих были: 1) студенты с преобладающей эгоистической стратегией, играющие с партнером альтруистом, 2) студенты альтруисты, играющие с партнерами альтруистами. Интересной была реакция студентов с эгоистической стратегией на свой собственный выигрыш. Приведем несколько характерных реакций. Бахвальство, победитель начинает смеяться над проигравшим: «он, ха-ха, думал, что я честно играть, а я его кинул, вот». Обида на проигравшего: «ты это специально, да, специально так играла?» , хотя чего уж обижаться, ведь победил же. В общем, мы интерпретировали эти комментарии, как реакцию человека Добра (а наших студентов вне зависимости от результатов игры, мы считаем всех в той или иной степени людьми Добра), на свой собственный не очень хороший поступок. Они начинали оправдываться, даже, если оправдание выглядело как нападки на партнера (хотя партнеру, конечно, не легче от того, что «кинувший его» человек, оказывается, испытывает муки совести).

С точки зрения развития альтруизма, все эти люди, смеющиеся над партнером, обижающиеся на него, не потеряны для пути Добра. Воспитание Добра для них предполагает, с одной стороны, развития рефлексии, чтобы человек мог отличать свои нехорошие поступки от хороших, от этого писал еще П.С. Гуревич, утверждающий, что человек совершающий плохие поступки, и понимающий это, уже сделал шаг на пути Добра, в отличие от человека, совершающего плохие поступки, но искренне считающего их хорошими (Ильинский, Гуревич, 2006). С другой стороны, необходимо чисто познавательное обучение студентов тому, что альтруистические поступки являются выгодными как для самого человека, так и для общества в целом. Просто выгода эгоистического поступка прямая, а альтруистического опосредованная, и связана она с интеллектом человека. Чтобы добрая стратегия была выгодной, необходимо приложить больше ума, но ведь развитие интеллекта – одна из задач высшей школы, следовательно, умный человек может и должен решать социальные задачи с позиций альтруизма.

Эволюционная теория даже предполагает наличие специального “гена” альтруизма, который дает его носителям определенные преимущества в

жесткой эволюционной борьбе за существование. Как считают антропологи, на ранних этапах развития общества должен был существовать естественный отбор, направленный к возникновению способности ставить превыше всего интересы племени, жертвовать собственной жизнью ради этих интересов. Как писал еще Ч.Дарвин: те общества, которые имели наибольшее число сочувствующих друг другу членов, должны были процветать больше и оставить после себя более многочисленное потомство. По мнению Дж. Холдейна именно отбор по “генам альтруизма” и вывел разумного человека в люди, ибо в основе возникновения Человека разумного как вида лежат альтруистические наклонности, определяющие преимущество их обладателей в условиях коллективной жизни (Яблоков, Юсупов, 1989).

Мы считаем, что пользуясь всеми этими критериями доброты, человек так или иначе в качестве эталона все равно выводит самого себя. Добрый человек – это человек, который поможет мне лично. Но критерии отличаются степенью обобщенности. Первый критерий – максимально прямой; добрым считается человек, который уже однажды мне помог, и тем самым зарекомендовал себя в моих глазах помогающим. Второй критерий более опосредованный, по сути сводятся к следующему: оценивается, приходил ли данный человек на помощь другим, таким как он, а значит, и ему готов прийти на помощь и ему потенциально. Помогал другим, значит и мне поможет. Третий критерий еще более опосредован, оцениваются намерения. Если человек своим поведением, вербально или невербально, выражал готовность прийти на помощь если понадобится, то существует вероятность, что он действительно так сделает. И чем убедительнее человек говорит об этом, тем охотнее его принимают за доброго. Такой человек своими словами и личностными особенностями как бы обещает прийти на помощь, в том числе и мне. Четвертый критерий – максимально опосредован. Да, добрый человек по этому критерию, вполне возможно, не совершил ни одного доброго поступка. Но он раскаялся, и чем сильнее раскаяние, тем больше вероятность, что в следующий раз (и как раз этот раз выпадет на меня) он совершит доброе дело, искупая вину.

Подведем итог. Проблема воспитания Добра – одна из базовых и в психологии, и в педагогике. Однако воспитание Добра сталкивается с не разработанностью темы из-за ее глобальности. Мы считаем, что Добро относится к трудно выразимым невербальным гештальтам, который при попытке его выражения теряют часть своего смысла, однако не означает, что невозможно исследовать некоторые его составляющие. Мы провели несколько эмпирических исследований критериев Добра в психологии современных студентов. Для оценки доброты другого человека студенты пользуются четырьмя критериями: добро - деятельность (деяние добра), добрососедство, добродушие и добро-совестливость (совестливость). Добро-деятельность, как критерий, означает, что добрый человек совершал добрый поступки в адрес того, кто выносил суждение. Добрососедство – предполагает, что добрый человек совершал хорошие поступки в адрес каких-то третьих лиц. Добродушие означает, что добрый человек обладает позитивными чертами

характера: сочувствием, эмпатией и неоднократно высказал готовность прийти на помощь в случае необходимости. Добро –совестливость, в качестве критерия, предполагает, что пользующийся ее человек считает добрым того, кто переживает муки совести при свершении нелицеприятных поступков. Последний критерий также подтверждается анализом литературы, в которой часто утверждается, что что человек Добра отличается от человека Зла следующим: если человек Добра совершает «нехороший» поступок, то ему делается стыдно и он начинает оправдываться, в то время как человек Зла, воспримет это, как само собой разумеющееся.

Воспитание Добра у современных студентов может осуществляться в трех направлениях. Во-первых, это развитие рефлексии, которое поможет осознавать свои поступки. Во-вторых, это развитие интеллекта, поскольку применение добрых стратегий в поведении требует гораздо большего приложения ума, чтобы такое поведение оказалось выгодным и для самого человека и для его партнера. В-третьих, необходимо чисто когнитивное обучение студентов выгодным альтруистическим стратегиям.

3. Формирование духовности.

Есть категории в психологии, которые очень трудно определить. Любое определение оказывается неполным, всегда остается что-то за его границами, и это оставшееся порой имеет большую значимость, особенно при попытке воспользоваться данным определением при решении обычных жизненных проблем. К таким сложным категориям относятся «добро», «зло», «смысл жизни», «духовное развитие» и ряд других (Березина, 2012).

Что такое духовное совершенствование? Как человеку жить, чтобы, поднявшись над суетой будней, постараться стать лучше. Эти вопросы издавна волновали российских психологов, философов, богословов. Недаром известный русский психолог В.П.Зинченко предложил именовать российскую психологию «вершинной психологией», то есть обращенной вверх, к небу в область Духа, в противовес «глубинной психологии», развиваемой на Западе, и делающей упор на выявление роли бессознательного, инстинктов в человеке (Зинченко, Моргунов, 1994). И проблема здесь не в противопоставлении хорошего и плохого, а в динамике хорошего и еще лучшего. И это непростая проблема. На самом деле, она куда сложнее, чем традиционное противостояние доброго и злого, СверхЯ и Оно, низшего и высшего. Потому что, говоря о «еще лучше, чем есть сейчас» мы подходим к границе сущего, известного, открытого и освоенного. Направление «вверх» невидимо, ибо никто там не был, чтобы снабдить нас картой движения.

Но талантливейшие из мыслителей неоднократно пытались пронзить завесу непройденного силой мысли и попытаться увидеть Идеал, а потом рассказать об увиденном всем желающим.

Изначально термины «духовность» и «духовные способности» был связан с религиозной практикой. Но, что интересно, русские религиозные философы, связывая духовность и религиозность, не сводили первую к последней. «Дух не детерминирован природным миром и есть прорыв в нем. Через дух человек есть образ и подобие Божье. Дух есть божественный элемент в человеке» - пишет русский философ Н.А.Бердяев (Бердяев, 1999, с.52). Но он же отмечает и широту понятия духовности. «Слово «дух» принято употреблять в очень широком, всеобъемлющем смысле слова. Прежде всего, применяют слово «дух» к разным коллективам. Говорят о духе народа, сословия, профессии, войска, семьи и т.п. Говорят о духе эпохи, века. Говорят даже о духе материализма, о духе того, что отрицает дух. Говорят о духе капитализма, который есть умаление духа» (Бердяев, 1999, с.54). Другой русский философ В.С. Соловьев на первый план выдвигает нравственный смысл жизни, связывая его с религиозным началом в человеке. При этом не менее важным для Соловьева была духовности с добром, именно в добре философ видит смысл жизни каждого человека и смысл его духовного развития (Соловьев, 1996, с. 56).

Современные русские психологи часто связывают духовное развитие с религиозностью, порой забывая его более тесную связь с добром.

М.И.Воловикова, в качестве синонима духовной личности рассматривает соборность. «Соборная личность преобразует собой всю триаду: имеет плоть и кровь (телесную крепкость), душевные качества, особенно почитаемые народом, ее породившим, укоренность в духе» (Воловикова, Трофимов, 1995, с.29). Религиозность, в свою очередь, может рассматриваться в аспекте развития личности

С позиций религиозного подхода, человек рассматривается как совокупность духа, души и тела или соответственно: духовности, душевности и телесности. При этом духовность первична, она доминирует над душевностью и телесностью. Подвижник-аскет Феофан Затворник утверждал, что по своему естественному назначению человек должен жить в духе, духу подчинять и духом проникать всё душевное, а тем паче телесное, а за ними и всё своё внешнее, то есть жизнь семейную и общественную. И заниматься проблемой духовности, в рамках этого подхода, должны лица духовные, т.е., религиозные деятели. Духовное – это идеальное.

Однако Идеалы духовного у разных религиозных мыслителей религии различались, и еще больше отличались пути, по мнению авторов, ведущие к этому идеалу. И очень часто следование религиозные представлениям о духовности приводило к идеологическому краху и человеческим трагедиям. В качестве примера подобной трагедии можно привести судьбу толстовства.

Это учение зародилось в 19 веке. Оно возникло на основе учения Л. Н. Толстого, основные принципы учения изложены в работах: «Исповеди», «В чём моя вера?», «Крейцеровой сонате» и др. (Мелешко, 2006). В учение

толстовства в качестве главных принципов входили «всеобщая любовь», непротивление злу насилем, духовное и нравственное самосовершенствование. Толстовцы призывали к морально-религиозному совершенствованию людей, проповедовали всеобщую любовь и всепрощение, смирение и покорность, отказ от военной службы. Чем плохими являются эти идеалы?

Более того, это христианские идеалы, а русские живут в христианской, православной стране. Сам Л.Н.Толстой был очень религиозен, словом и делом проповедовал духовный идеал, но его взгляды не совпадали с общепринятым учением церкви, и в 1901 году Л.Н.Толстой был отлучен от Православной церкви. Разумеется, формальные причины этому были, но если говорить с позиций духовности, то кто может сказать, что Л.Н.Толстой был бездуховен, или что он менее духовен, чем остальные прихожане Православной церкви, которых никто и не думает отлучать? Или, если уж на то пошло, аналогичные взгляды не высказывали менее известные люди, хотя бы его последователи, которые, тем не менее, оставались воцерковленными. Просто Л.Н. Толстой был очень известен, и каждой его слово приобретало резонанс, но разве критерии духовности могут зависеть от популярности того или иного человека в социуме?

Впрочем, последователям Толстого тоже не всегда везло. И снова «не везло» прямо пропорционально их знаменитости. Например, в поддержку Л.Н. Толстого выступил один из известных религиозных деятелей того времени В.Н.Экземплярский, который считал, что поскольку Толстой рассматривал евангельские заповеди как жизненно важные и требующие исполнения сейчас, в этой земной жизни, то не смотря на несоблюдение им некоторых догм православия, он был религиозен в высшем смысле этого слова и его можно назвать "великим усопшим проповедником».

Как известно, В.Н.Экземплярский был ученым –богословом, борцом за нравственную чистоту православия, в своих работах, он призывал к возрождению подлинно духовных ценностей как в церкви, так и в мирской жизни, противопоставляя их сиюминутным прагматическим переживаниям. В брошюре «За что меня осудили?» он писал: «Пред лицом верховного Евангельского идеала жизни признаваемого святым и истинным, всегда возможна двоякая оценка жизненных явлений - что и составляет задачу нравственного богословия. Возможно ли этот верховный святой идеал сделать пробным камнем качества и совершенства существующих жизненно бытовых форм и отношений, или же, признавая последние истинными с точки зрения их господства в данный момент истории, стремиться низвести верховный идеал жизни до ее наличного уровня и от имени христианства освящать такие стороны жизни, которые не находятся в соответствии с евангельским идеалом. Первую оценку явлений жизни я считаю единственно законной в христианской этике, как науке нормативной, и на этой точке зрения всегда стояли, в моем сознании, святые учителя Церкви» (Экземплярский, 1912, с.14). В.Н.Экземплярский разделял дух и букву нравственности.

Выступление В.Н.Экземплярского в защиту Л.Н.Толстого привело к печальным последствиям для него самого, он был уволен из Академии за "антиправославную литературную деятельность".

Почему так? Почему проповедь Добра оборачивается трагедией для авторов, причем выступают против них не носители Зла, а такие же высокодуховные люди, но видящие Идеал и движение к нему немного иначе.

Прошел век с тех пор как произошла эта трагедия. А проблема осталась.

Как нам кажется, что одной из причин этого является сложность определения таких категорий, как духовное развитие, духовность, самосовершенствование. Мы уже писали, что в психологии есть категории, которые очень трудно определить. Любое определение оказывается неполным, всегда остается что-то за его границами, и это оставшееся порой имеет большую значимость, особенно при попытке воспользоваться данным определением при решении обычных жизненных проблем. К таким сложным категориям мы относили «добро», «зло», «смысл жизни», «духовное развитие» и ряд других (Березина, 2008).

Традиционно, развитие любого качества в человеке начиналось с определения этого качества. Это относится и к развитию способностей и к формированию нужных навыков и умений. Однако однозначно определить столь сложное явление как «духовность» очень трудно, почти невозможно. Хотя, разумеется, определения имеются.

На духовности в религиозном смысле слова настаивает Б.С.Братусь. «Иное дело – высшие проявления души, душа во втором понимании, дух, который - и это надо еще раз сказать твердо – был и будет оставаться вне досягания психологическими методами. /.../ Религия отражает вертикальную устремленность человека к высшему началу и в этом плане отвечает его насущной потребности поиска смысла жизни, неуничтожимого, неустранимого фактом физической смерти. Научная психология занята, по преимуществу, горизонтальной плоскостью – человеком как конкретным деятелем во времени и в пространстве» (Братусь, 2000, с. 75, 78). С одной стороны, это верно, но с другой стороны, мне кажется нелогичным декларировать свою научную позицию, начиная ее с частицы «не»: «не должны мы этим заниматься», адекватнее было бы сосредоточиться на том, чем психологи должны заниматься.

Исследователи, которые считают, что проблемой духовных способностей могут и должны заниматься психологи, обычно рассматривают духовные способности в аспекте социальности, взаимоотношений. «В духовном слое сознания человеческую субъективность представляет Я в его различных модификациях и ипостасях. Именно Я должно рассматриваться в качестве одной из образующих духовного слоя сознания – его субъективной или субъектной составляющей. В качестве объективной образующей в духовном слое может выступать Другой, или, точнее Ты» (Зинченко, Моргунов, 1994, с. 325).

В.Д. Шадриков в свою классификацию способностей включил «духовные способности», противопоставляя их способностям природным. «Духовные

способности уходят своими корнями в духовную сущность народа, осмысленную, соотнесенную с религиозным мировосприятием. Духовные способности проявляются в художественных творениях и литературе, в деяниях мудрецов и пророков. Если в историческом движении мы выделяем природные и духовные способности, то в индивидуальном развитии духовные способности формируются на основе природных, отражая духовную сущность народа, систему ценностей, значения и личностных смыслов» (Шадриков, 1997, с.185). В.Д. Шадриков выделяет три группы способностей. Природные - обеспечивают познание природы в ее конкретных проявлениях. Интеллектуальные – дают человеку возможность познать законы природы, обеспечивают развитие науки, техники и технологий. Духовные способности предназначены для познания истории и предназначения человека. В широком смысле слова духовные способности проявляются в создании произведений искусства, в которых осмысливается сущность и предназначение человека, его отношения в обществе и семье, осмысление социальной и духовной личности, своего «Я» и «себя как личности». Легко заметить, что в концепции В.Д.Шадрикова духовные способности сближаются с социальными, поскольку включают в себя отношение к другим людям. Недаром в качестве основной духовной способности он рассматривает любовь. « В основе духовных способностей лежит любовь: любовь к человеку, Отечеству, своему народу. Именно эта любовь толкает на поиски истины, на раскрытие истории и предыстории человека и этноса(Шадриков,1997, с.195). В качестве другой составляющей духовности он считает педагогические способности, а педагогику рассматривает как творчество. С одной стороны, мне это нравится, поскольку это близко к понятию социальной креативности, которой я интересуюсь. С другой, я не понимаю, что в педагогике творческого? На мой взгляд, типичная репродукция, которая не может быть творчеством по определению. Но сейчас я излагаю концепцию В.Д.Шадрикова, а не свои взгляды. «Вера в ученика и любовь к ученику порождает стремление «жить в ученике», что в свою очередь, формирует педагогическую духовность учителя» (Шадриков, 1997, с.229).

Однако попытки определить духовность методами психологии очень часто ведут к появлению безжизненных конструктов. Например, Л.М. Аболин провел чисто научное, эмпирическое исследование духовности с помощью факторного анализа и выделил два уровня в человеке: духовно-деятельностный и духовно-личностный (Аболин, 2005). К духовно-деятельностному он относит такие качества, как ценности, целеполагание, мотивы, смыслы, этические знания, коррекция своих и чужих нравственных поступков, прогнозирование их же, доминирование и насыщенность жизни нравственными эмоциями и чувствами. Духовно-личностный уровень характеризуют другие показатели: духовная сила, духовная красота, мужество, добродушие, духовная уплощенность, духовная кроткость, степень выраженности Добра и т.п. «Духовная уплощенность» - как составляющая духовности? Но особенно интересен показатель «мера выраженности Добра».

Да нет, по существу я ничего против не имею, конечно, Добро, обязательно с большой буквы, вот только как его измерять и кто это будет делать?

Может быть поэтому, многие авторы утверждают невозможность определения духовности. Например, М.В.Новикова относит слово «духовность» к «словам, не отбрасывающим тени», лишенным определенного семантического наполнения, по ее мнению, разные люди вкладывают в это слово значения, не совпадающие между собой, а также с тем значением, которое вкладывают в него в него авторы соответствующих текстов (Новикова, 2004). Другие авторы считают духовность – бессознательной структурой психики, а посему почти не поддающейся определению. Человеческая духовность не просто неосознанна, а неизбежно бессознательна, считал В.Франкл. В своей работе «Человек в поисках смысла» он пишет, что все то, что может противостоять всему социальному, телесному и даже психическому в человеке, мы и называем духовным в нём... Человек вообще является человеком тогда и постольку, когда и поскольку он как духовное существо выходит за пределы своего телесного и душевного бытия (Франкл, 1990). Религиозный философ И.А.Ильин отмечал, что «...говоря о духовности или о духе, не следует представлять себе какую-то непроглядную метафизику или запутанно-непостижимую философию... Дух не есть ни привидение, ни иллюзия. Он есть подлинная реальность, и притом драгоценная реальность, - самая драгоценная из всех... Дух есть дыхание Божие в природе и человеке; сокровенный, внутренний свет во всех сущих вещах; - начало, во всём животворящее, осмысливающее и очистительное. Он освящает жизнь, чтобы она не превратилась в мёртвую, невыносимую пустыню, в хаос пыли и в вихрь злобы; но он же сообщает всему сущему силу, необходимую для того, чтобы приобщиться духу и стать духовным» (Ильин, 1994, с. 410). Это очень красивое определение, однако, оно, как и многие другие, практически ничего не говорит о том, что я должна сделать здесь и сейчас, чтобы стать духовнее.

Что ж, поговорим о развитии. Можно ли развить духовные способности, и как это делать. Начнем с того, что духовные способности – вовсе не являются способностями в узком смысле слова. Способности тесно связаны с деятельностью. Согласно классическому определению способностей в современной психологии – это особенности личности, которые необходимы для овладения человеком какого-то вида деятельности и последующего успеха на этом поприще. Шить – это способность, есть профессия «швея». Математические способности – очевидно, относятся к категории способностей (профессия математик). В таком аспекте – уже социальные качества (общительность, альтруизм) не являются способностями как таковыми, скорее это черты характера, полезные для многих работ (или наоборот ненужные).

В этом случае – духовность - это не способность, поэтому развивать ее, опираясь на накопленный опыт тренингов способностей невозможно. Однако и полностью отвергать деятельностный компонент духовности тоже невозможно. Мы бы предположили, что духовность включает в себя, минимум три составляющих: и какие-то элементы способности, и личностные особенности плюс особенности отношения к людям (черты личности, типа

того же альтруизма) и, наконец, морально-нравственный компонент (ориентацию на Добро в его высшем смысле, на Добро с большой буквы). Все, кроме последнего, можно развивать деятельными методами. Но мы не беремся определить, что такое Добро с большой буквы. Есть некоторые вещи, которые человек понимает интуитивно, и интуитивно им следует. Вот, например, маньяк Чикатило – зло. Хотя, может быть, он сочинял хорошие стихи. Даже если убитый им ребенок мог вырасти новым Гитлером, который бы устроил третью мировую войну, что привела к гибели всего человечества. И большинство людей это чувствуют интуитивно. А если начать рассуждать, что логика может спокойно показать обратное. Помните историю про сороконожку, которая задумалась, с какой ноги она начинает ходить, и не смогла сдвинуться с места. Близкие результаты были получены в исследовании С.С. Беловой, изучался эффект вербализаций при субъективной оценке интеллекта другого человека (Белова, 2004). Эффект вербализаций – это влияние словесного описания испытуемым «тех признаков в поведении оцениваемых людей, на основе которых он, по его собственному убеждению, оценивает интеллект» (Белова, 2004, с.42). Группе взрослых показывался трехминутный видеоролик о ребенке, как тот входит в комнату, садится за стол, говорит, как его зовут, сколько ему лет, а потом, по просьбе экспериментатора рассматривает лежащие на столе вещи. Сначала взрослые просто оценивали интеллект ребенка по поведению, и их оценки более или менее коррелировали с данными IQ. Потом взрослых попросили выделить критерии, по которым они оценивают поведение ребенка. В качестве критериев фигурировали в общем-то верные вещи «длительность размышления ребенка при ответе на вопросы», «увлеченность рассматриванием», «сосредоточенность и тщательность рассмотрения предметов». Трудно предложить критерии лучше... Вот только после их выделения точность оценки ума ребенка взрослыми резко упала. Получается парадокс. Критерии верные. А осознанно пользоваться ими нельзя.

Что уж говорить об определении Добра, если интеллект трудно определить рационально. Исходя из этого, мы высказываем опасение, что определение Высшего Добра, при попытке им воспользоваться приведет к схожему эффекту. Возможно, по тем же причинам, что и в случае интеллекта. «Испытуемые обладают невербальными эталонами («категориями»), которые используются для ориентации в социальном мире. При их осознании мы получаем лишь отчасти подобные им содержания, оформленные в слова. Следовательно, этот приближенный к невербальному оригиналу вербальный перевод снижает точность оценивания психологического свойства» (Белова, 2004, с.58). Как бы у нас также с Добром не получилось. Тогда люди, занятые определением Добра, окажутся меньше его делающими, и чаще ошибающимися при оценке в других. Современный русский психолог Д.А.Леонтьев, говоря о духовности, отмечал, что это слово чаще всего, пожалуй, приходится слышать от тех, кто не отмечен яркой печатью духовности. А те, кто как раз произвольно с этим понятием ассоциируется, не склонны много говорить про духовность (Леонтьев Д.А., 2005).

Однако человеку, стремящемуся к совершенству, все равно развивать что-то хочется. Можно посоветовать развивать более рациональные вещи: интеллект, креативность, социальные навыки и умения. Мы бы даже не предлагали развивать альтруизм, чтобы не получить противоположный эффект, в этом случае лучше развивать «сотрудничество» как стиль общения.

А в качестве «тренировки Добра», то можно предложить развивать надситуативную активность (в терминах В.А.Петровского (Петровский В.А., 1996)). Считается, что у человека два вида активности: адаптивная и надситуативная. Адаптивной считается любая деятельность, направленная на приспособление человека к окружающему, в том числе социальному миру, направленная на получение максимальных результатов с минимальной затратой сил. Кстати, это очень полезный вид активности, он необходим человеку чтобы выжить в этом мире и преуспеть в нем. Адаптивная активность лежит в основе любого бизнеса («дешево купить – дорого продать»). Кстати, "инвестиционная теории креативности" Р. Стернберга (Стернберг, Григоренко, 1998) насквозь адаптивна, именно поэтому возникают сомнения в ее креативности. Напомню суть теории - творческая личность способна увидеть перспективную идею, низко оцениваемую окружающим социумом, вложить в нее свои силы и средства, чтоб потом ее же, но уже разработанную, продать все тому же обществу. Получается, все, что выгодно, - все адаптивно. И то, что не получилось выгодным (банк, который лопнул), но замышлялось таковым, тоже адаптивно. Согласно принципу надситуативной активности “В.А.Петровского, субъект, действуя в направлении реализации исходных отношений его деятельности, выходит за рамки этих отношений и, в конечном счете, преобразует их”.

Вообще поведение человека адаптивно и целенаправленно. Естественный отбор всегда отбирал для жизни наиболее приспособленных к ней особей, т.е., отбор шел по линии лучших адаптационных качеств; даже интеллект многие исследователи считают мерой адаптационных возможностей особи (насколько хорошо она, особь, может устроиться в данном ей мире). Существующие практики и тренинги обычно также направлены на повышение адаптационных способностей homo sapiens (тренинг уверенности в себе, тренинг “как выйти замуж”, тренинг деловых и коммуникативных качеств и т.д.). Человека учат контролировать себя, для того чтобы добиться цели, чтобы максимально хорошо устроиться в современном социальном мире. И кажется, что единственной альтернативой этому – только устроиться в мире плохо. Но это не так. Стремясь максимально быстро, эффективно, с наименьшими затратами достичь адаптивной цели, мы теряем слишком многое – способность “творить чудеса”.

Я имею в виду, развитие форм активности, которую ее автор В.А.Петровский, назвал надситуативной.

Представление о надситуативной активности В.А.Петровский иллюстрирует следующим примером из работы В.И.Асьнина.

В комнате две девочки: школьница и ее маленькая подружка. Задача: достать предмет со середины стола, не касаясь стола. Предмет положен так, что

выполнить задание, просто дотянувшись до него, невозможно. Зато в углу комнаты стоит палочка. Девочки думают. В конце концов, младшая девочка хватается палочку (самый оптимальный способ выполнить задачу), девочка постарше останавливает ее, дескать палочкой любой достать может, а вот, давай, попробуем без палочки... .

Поведение младшей девочки – адаптивно, направленно на оптимальное достижение цели. Поведение старшей надситуативно. Она рискует остаться без предмета, но зато он развивает себя как субъекта. Возможно, именно такой активности не хватает человеку для активации его резервных способностей. В конце концов, история умалчивает, но я думаю, что старшая девочка все-таки достала предмет “надситуативным” способом, его снял изумленный экспериментатор, привлеченный нетипичной реакцией девочки.

Человеческое поведение насквозь адаптивно. Именно так функционирует все: от самого последнего органа в нашем теле до нейрона, от подсознания до целенаправленного сознания. Это означает, что все наше поведение направлено на получение идеального конечного результата с минимальными затратами энергии.

Мы приобретаем знания, чтобы приобрести профессию, которая будет нас кормить. Мы заводим полезные знакомства, или бесполезные, но по работе (не требующие особых временных и эмоциональных затрат) – дружим с начальником и соседом по лаборатории (потому что у человека есть потребность в общении, и ее нужно удовлетворить с минимальной затратой сил и средств), а старый друг, переехавший в другой город становится избыточным. Мы приглашаем человека в гости, мы готовы приютить бездомного приятеля, но не дай бог, он у нас задержится на лишние три- пять дней, а тем более на месяц (наверное, надситуативным здесь было бы сказать: “Дорогой, живи у меня сколько хочешь, в крайнем случае, я могу и в гостинице перетерпеть пару дней”). Влюбленный мужчина дарит любимой женщине дорогое кольцо, чтобы через несколько недель потребовать его обратно в связи с расторгжением помолвки (надситуативным здесь было бы сказать: “Дорогая, ты не хочешь становиться моей, но я - то люблю (любил), что я могу для тебя сделать (подарить) на прощание, чтобы ты была счастлива?”). Заработанные деньги мы тратим на себя, свою семью, свой дом, потому что это правильно и адаптивно (приобрести собственность, вложить деньги в недвижимость, обучить наследников) или продиктовано инстинктом (половой партнер, семья, дети – зоосоциальные инстинкты, хороший ресторан – пищевой инстинкт). В последней ситуации надситуативным было бы – отдать получку тому случайному прохожему, которому это действительно нужнее, а самому целый месяц “сосать лапу”.

Адаптивна и наша физиология. Потому что в нашем организме все целесообразно и подчинено инстинкту экономии сил, средств, энергии, времени. Простой пример. Допустим, у вас немного избыточного веса (а у кого его ныне нет), и, допустим, вы не покушали утром. Вместо того, чтобы расщепить немного избыточного жира и удовлетворить вашу потребность в глюкозе, организм включает такую голодовую программу с шумом в животе, с

муками голода и с потерей сил. Даже когда запас энергии (жира) в организме есть, мы все равно не можем произвольно потратить ее на неадаптивную (бесполезную, с точки зрения организма) цель – например, взять и взлететь или хотя бы пережить вместо чувства голова – ощущение радости бытия.

Прежде чем, научить наш мозг “творить чудеса” (потратить энергию на активацию новых способностей и возможностей), нужно научиться самому творить чудеса в поведении, силой воли заставить себя подняться над обыденностью жизни.

В принципе, надситуативное поведение – это очень просто. Избыточно творчество взрослого человека, если оно не приносит материальных или социальных благ. Например, вы пишете романы, которые никто не печатает. Сочиняете стихи, которые никто не слушает. Создаете пьесы, которые никто не ставит. Пишете философские трактаты, которые некоторые ваши знакомые называют философическими. А вы все равно пишете, сочиняете, творите. Проводите исследования – не для диссертации, а просто так – для себя. А еще можно бескорыстно делать добрые дела, но только не ради самого Добра, а во имя развития лобных отделов головного мозга. Так получается, что Добро – почти всегда надситуативно, ибо отдать нищему рубль труднее, чем потратить этот рубль на себя. Надситуативен риск. Можно ходить в дальние походы или участвовать в рискованных авантюрах – не за деньги, а чтобы проверить себя, получить или нет. Можно организовывать клубы и кружки по интересам (а не профсоюзы). Можно практиковать древние системы самосовершенствования (и не ради поправки расшатанного здоровья, а во имя совершенствования). Можно пойти получить второе образование (не от скуки и не для того, чтобы работать по нему, а ради удовольствия).

Я не утверждаю, что сама всякий раз поступаю надситуативно. Но если мы хотим научить наш мозг из множества вариантов поведения, выбирать те, при которых активируются резервные способности и которые сопровождаются рискованными для организма тратами энергии (чему противостоит витальный инстинкт экономии сил по П.В.Симонову), следует научиться контролировать собственную адаптивность в пользу надситуативного поведения.

Однако для подлинной активации резервных способностей не достаточно просто сделать выбор в пользу надситуативности, необходимо чтобы новое поведение привело к достижению целей, и прежней адаптивной и новой более сложной – развитию себя как субъекта (говоря словами В.А.Петровского). Если просто поступить надситуативно, но при этом не достичь даже прежней адаптивной цели, то вряд ли это особо разовьет наш мозг.

Рассмотрим простой пример. Вы студент, сдаете очень важный для вас экзамен. Знаний не хватает. Но тут преподавателя куда-то отозвали. У вас есть возможность списать и получить отличную отметку. Это абсолютно адаптивное поведение, потому что эта отметка вам нужна для стипендии или родительского поощрения. Другая возможность – не списывать, (воспринять ситуацию как вызов, выбрать более трудный путь, рискнуть всем) и попытаться ответить самому. Это надситуативно. Но если в результате вы получили двойку, вряд ли это особо разовьет ваш мозг. Необходимо выбрать более

трудный путь (не списывать), в ситуации когда цели можно было достичь много легче (списать), но при этом нужно еще получить отличную отметку. Как этого добиться – думайте сами.

Иначе, какой смысл - отдать нищему последний рубль, а потом выпрашивать у родителей подачку на метро, обед или папиросы. Если уж вы взялись действовать надситуативно, то и ответственность за усложнившуюся реальность следует взять на себя (отдали обед другу – голодайте, да так, чтобы он не заметил; отдали деньги на проездной нищему – ходите пешком, или заработайте новые). Тогда и только тогда, вы обучите свой мозг “творить чудеса”.

Надситуативная активность – всегда избыточна. Человек делает больше, чем нужно. В какой-то степени надситуативная активность не выгодна, потому что не оплачивается, и оплачиваться не собирается. Но этот избыток активности – необходим, именно он тратится на самосовершенствование. Гора, на нее необходимо забраться. С одной стороны ступеньки, с другой – крутой спуск. Забраться по ступенькам – адаптивно. Лезть по кособору - надситуативно, затраченные усилия превращаются в развитие физической силы, выносливости. Контрольная работа, которую нужно решить. Например, вступительные экзамены по математике в ВУЗ (усложним ситуацию, не профильный факультет, например, биофак). Допустим, мама преподавательница принесла дочери - абитуриентке ответы. Перед ней возникает два выхода. Первый - взять ответы и переписать – это будет адаптивно до бесконечности, и все аргументы которые приводятся в пользу списывания, - это все адаптивные аргументы. Выучить математику и постараться решить самому – это будет надситуативно. Именно потому, что это можно было и не делать, ведь ни в будущей учебе, ни работе биологу математика может не пригодиться. Однако именно это и делает поведение человека надситуативным, и направленным на развитие интеллектуальных способностей.

Это близко мультирегуляторной модели личности Д.А.Леонтьева, в которой описана лестница присущих человеку уровней саморегуляции, часть из которых общая с другими живыми существами, а часть специфична для человека. Он предложил рассматривать духовность как высший уровень человеческой саморегуляции, присущий зрелой личности. В рамках этой модели выделяются следующие черты духовности как механизма саморегуляции.

Во-первых, основанное на духовности действие всегда представляет собой поступок, то есть «действие, судьба которого определяется не из наличной ситуации». Это близко понятие надситуативной активности, как ее представляет В.А.Петровский, на модель которого я опиралась.

Во-вторых, объяснение действия, основанного на духовности, всегда требует учета более широких контекстов, привлечения таких объяснительных принципов, которые находятся далеко за пределами ситуации и благодаря этому позволяют человеку преодолевать ситуационную обусловленность поведения. Автор считает, что существующие давления и препятствия, которые

вливают на человека, и которым «мы склонны часто поддаваться, иногда предавая самих себя», локализованы в данной конкретной ситуации, т.е., это горизонтальное давление, а не вертикальное, не запрет свыше, а препятствие равного.

В третьих, только за пределами ситуации текущей ситуации человек может найти какую-то опору, чтобы этим давлениям противостоять, найти силы в своем воображении. И только в воображении можно выйти за пределы ситуации смертельной опасности, в которой человек находится, и найти психологические опоры, которые позволяют ему повести себя не так, как повело бы на его месте любое нормальное животное. Подвиг — это действие парадоксальное, неоправданное с точки зрения низших биологических регуляторов, но уникальное, ценное и предельно осмысленное с точки зрения высших человеческих ценностей, интересов и внеситуативных регуляторов (Леонтьев Д.А., 2005). Кстати, духовность, даже понимаемая в религиозном смысле слова, ведет к развитию жизнестойкости личности, в том числе в экстремальных ситуациях (Котенева, 2014).

Как нам кажется, Добро — это всегда подвиг, и любой добрый поступок — всегда надситуативен, даже если делается по принципу «сегодня тебе помогу я, а завтра мне ты», потому что до завтра еще дожить надо, а там, может, или «эмир помрет или ишак сдохнет». Итак, добро — надситуативно. Потому что всегда есть риск ничего не получить взамен. А уж тем более, если ничего получать и не собираешься. Субъективные выгоды от делания добрых дел, мы сейчас не рассматриваем. Если кто-то ловит кайф, бескорыстно помогая тащить незнакомым женщинам сумочки до дому, или переводя бабушек через дорогу, дай-то Бог, пусть ловит. Можно сравнить частоту уступания мест в Московском метро и в пригородном автобусе. В метро уступают места в несколько раз чаще, чем в пригородном автобусе, а в междугородних автобусах обычно место не уступает никто. Хотя это было очень надситуативно и развивало бы и выносливость, и чувство равновесие (автобус трясет).

Таким образом, мы бы предложили развивать у людей способность поступать надситуативно, а не тренировать их делать Добро. Если человек научиться «быть избыточным» хоть в чем-то в противовес «быть экономичным во всем», то может быть избыток своей энергии он направит на свершение альтруистических поступков. Потому что, вообще-то людям нравится делать добрые дела, просто это тяжело, и они быстро устают.

Человеческое поведение насквозь адаптивно. Именно так функционирует все: от самого последнего органа в нашем теле до нейрона, от подсознания до целенаправленного сознания. Это означает, что все наше поведение направлено на получение идеального конечного результата с минимальными затратами энергии.

Мы приобретаем знания, чтобы приобрести профессию, которая будет нас кормить. Мы заводим полезные знакомства, или бесполезные, но по работе (не требующие особых временных и эмоциональных затрат) — дружим с начальником и соседом по лаборатории (потому что у человека есть потребность в общении, и ее нужно удовлетворить с минимальной затратой сил

и средств), а старый друг, переехавший в другой город становится избыточным. Мы приглашаем человека в гости, мы готовы приютить бездомного приятеля, но не дай бог, он у нас задержится на лишние три- пять дней, а тем более на месяц (наверное, надситуативным здесь было бы сказать: “Дорогой, живи у меня сколько хочешь, в крайнем случае, я могу и в гостинице перетерпеть пару дней”). Влюбленный мужчина дарит любимой женщине дорогое кольцо, чтобы через несколько недель потребовать его обратно в связи с расторжением помолвки (надситуативным здесь было бы сказать: “Дорогая, ты не хочешь становиться моей, но я - то люблю (любил), что я могу для тебя сделать (подарить) на прощание, чтобы ты была счастлива?”). Заработанные деньги мы тратим на себя, свою семью, свой дом, потому что это правильно и адаптивно (приобрести собственность, вложить деньги в недвижимость, обучить наследников) или продиктовано инстинктом (половой партнер, семья, дети – зоосоциальные инстинкты, хороший ресторан – пищевой инстинкт). В последней ситуации надситуативным было бы – отдать получку тому случайному прохожему, которому это действительно нужнее, а самому целый месяц “сосать лапу”.

В принципе, надситуативные поведение – это очень просто. Избыточно творчество взрослого человека, если оно не приносит материальных или социальных благ. Например, вы пишете романы, которые никто не печатает. Сочиняете стихи, которые никто не слушает. Создаете пьесы, которые никто не ставит. Пишете философские трактаты, которые некоторые ваши знакомые называют философическими. А вы все равно пишете, сочиняете, творите. Проводите исследования – не для диссертации, а просто так – для себя. В конце концов, можно бескорыстно делать добрые дела, но только не ради самого Добра, а во имя развития лобных отделов головного мозга. Как мы уже писали, Добро – почти всегда надситуативно, ибо отдать нищему рубль труднее, чем потратить этот рубль на себя. Надситуативен риск. Можно ходить в дальние походы или участвовать в рискованных авантюрах – не за деньги, а чтобы проверить себя, получить или нет. Можно организовывать клубы и кружки по интересам (а не профсоюзы). Можно практиковать древние системы самосовершенствования (и не ради поправки расшатанного здоровья, а во имя совершенствования). Можно пойти получить второе образование (не от скуки и не для того, чтобы работать по нему, а ради удовольствия). Это и будет развитием надситуативной активности, по нашему мнению, лежащей в основе духовности и духовной деятельности.

Впрочем, есть еще один аспект развития надситуативной активности, часто забываемый при требовании избыточности. В.А.Петровский писал, что развития личности необходима надситуативная активность, но он не противопоставлял ее адаптивной. Идущий надситуативным путем человек должен достигать двух целей и надситуативной и адаптивной, в то время как стремящийся к идеальному конечному результату индивид достигает только адаптивной цели. В примере с горой, на которую ведут два пути – ступеньки и крутой спуск – надситуативным будет тот человек, который выберет крутой спуск. Но! Он при этом должен забраться на гору! Также как и адаптивно

ориентированный человек, желательно за близкое время и без тяжелых последствий для здоровья; а если же, для такого человека к середине пути приходится вызывать спасателей, то вряд ли его безусловно достойный выбор приведет к надситуативному развитию личности.

Итак, подведем итоги этой работы. Проблема стремления человека к совершенству характерна для отечественной психологии. И в 19, и в 20 и в 21 веках, мыслители пытались разглядеть идеал духовного развития человека и описать его в своих произведениях, однако, не смотря на то, что сами исследователи были духовными, очень часто стремление «стать лучше», приводило их к конфликтам с другими такими же людьми. Причиной этой сложности понятий «добро», «духовность». И в отличие от многих других категорий, «добро», «смысл жизни», «духовное развитие» являются трудно выразимыми невербальными гештальтами, которые при попытке их выразить теряют часть своего смысла. Попытки следовать этим категориям в обычной жизни (жить во имя смысла, служить добру и т.п.) могут привести к парадоксу: чем точнее определении, тем меньше реальных жизненных достижений в этой области. Аналогичный эффект наблюдался при попытке определения интеллекта в исследованиях С.С.Беловой, чем точнее взрослые рефлексировали признаками умного ребенка, которыми они пользуются для оценки ума детей, тем чаще они ошибались в этом. Развитие духовных способностей возможно только в косвенной форме, например, как тренировка «надситуативной активности»; в случае выбора из двух альтернатив: выбирать не самый «духовный (поскольку это не определимо), а самый сложный. Парадоксальным образом, самый сложный путь чаще всего оказывается более духовным или приводящим к созиданию добрых дел, чем, если человек пытался выбрать «самый духовный» вариант.

Часть 2. Воспитание добра. Тренинг эффективного взаимодействия.

Тренинг эффективного взаимодействия (сотрудничества) разработан на базе социально-психологической игры «Жизнь», описанной нами в предыдущей части книги.

Цель тренинга: научиться побеждать, сотрудничая.

Не достаточно того, чтобы люди просто учились сотрудничать. Потому что в этом случае сотрудничающий человек вполне может оказаться в ситуации, где именно его сделают «козлом отпущения». И недостаточно того, чтобы человек стремился победить, потому что победа любой ценой в одном маленьком бою может привести к глобальному проигрышу во всей жизни, если нарушены взаимоотношения. В конце концов, мы должны учитывать экономическую реальность существующего социума (Орлов, Орлова, 2014). И чтобы все наше общество могло выжить и процветать в этом мире, мы все должны научиться выигрывать, сотрудничая.

Данный тренинг рассчитан на несколько занятий, с обязательным подведением итогов по результатам каждого дня, с обсуждением различных точек зрения и постепенным разжёвыванием прописных истин, что сотрудничать хорошо. Как мы писали в первой части этой книги, опыт нашей работы с группами, показал, что обычная игра далеко не всегда пользователей учит... Даже в ситуациях, когда введенная тренером фортуна за каждый шаг сотрудничества давала богатые дары, очень многие игроки так и не приходили в вывод, что сотрудничать выгодно. Так что это непростой вывод, и далеко не все люди могут сделать его самостоятельно, без помощи психолога и педагога. И это в игре, где вознаграждение за сотрудничество наступает практически сразу, а в реальной жизни его приходится ждать годами.

Поэтому вашему вниманию предлагается именно тренинг сотрудничества. Нами разработано несколько вариантов этого тренинга, все они апробированы на студенческой выборке и показали хорошие результаты. Для магистрантов был проведен мастер класс по подготовке тренеров именно для нашего тренинга сотрудничества с выдачей сертификатов на право проведение занятий по данной программе.

Вообще проведение тренинга творческий процесс. Предлагаемая ниже программа – это один из вариантов данного тренинга. По мере обучения мы даем методические рекомендации по проведению отдельных занятий. Можно часть занятий опускать, часть добавлять и проводить повторно, можно включать в занятие дополнительные компоненты – все для того, чтобы молодое поколение, проходящее наш тренинг на собственном опыте бы познало простую истину «сотрудничать выгодно», а потом применяло бы навык сотрудничества в своей жизни к взаимной выгоде себя и всех нас с вами. Тренинг можно использовать и для профилактики конфликтного поведения в образовательной сфере (Миронова, Лаптев, 2015), в семье (Коджаспиров, 2013), для развития коммуникативной компетентности и в других сферах.

Занятие 1. Бегство из плена. Игра с эталонным игроком.

Цель: диагностика стиля взаимодействия (сотрудничество или соперничество).

Это диагностический вариант игры. Для максимально точной диагностики участники тренинга должны играть с эталонным игроком, т.е., с человеком, использующим строго стратегию сотрудничества (в игре он ставит всегда ходы А). Обычно эталонным игроком выступает ведущий тренинга. Мы проверяем в данной игре наличие у игрока стратегии сотрудничества в эталонной ситуации, когда его партнер всегда сотрудничает.

Игра «Бегство из плена - вариант игры «Бегство из тюрьмы», она же ситуация 5 в игре «Жизнь».

Вводная 1.

Ведущий: Уважаемые участники тренинга, в жизни мы с вами постоянно вступаем во взаимодействия с разными людьми и постоянно должны принимать решения: как лучше поступить. Сейчас мы с вами будем играть в известную социально-психологическую игру «Жизнь», созданную на базе «Дилеммы узника». Как и в жизни, вы должны будете принимать решения, и в зависимости от этого будете или побеждать, то есть набирать баллы в игре, или проигрывать, то есть терять баллы. Цель любой игры из нашего с вами тренинга – выжить и победить. Для этого нужно набрать некоторое количество баллов, но какое именно заранее неизвестно: может 2 балла, может 20 баллов. Известно только, что это число не ноль и не отрицательное. Чем больше баллов, тем больше шансов выжить и победить.

Сегодня у вас относительно легкий вариант. Вы будете играть с эталонным партнером, то есть со мной. Эталонный партнер играет по эталонной стратегии, а вы можете принимать любое решение. Главное, выжить и победить.

Как известно, от тюрьмы и от сумы не зарекайся. Вы поехали за границу, а там совершено особо тяжкое преступление. Подозревают вас и другого человека, который тоже поехал за границу. Для каждого из вас этим другим человеком и партнером по игре буду я. Нас посадили в камеры одиночки. Мы оказались в плену. Утром будет суд и, скорее всего, нас ждет высшая мера наказания. Однако ночью охранники отлучились, и появился шанс сбежать. Сбегает каждый сам за себя. Мы с вами незнакомы. Вы только знаете, что взяли вас и другого такого же из нашей страны. Вам будет дана возможность сделать 4 хода. За это время вы должны набрать некую сумму баллов. Кто наберет ее - тот сбежит. Точная цифра неизвестна, потому что никогда заранее неизвестно приведет нас к выходу какой-то путь или не приведет. Но, очевидно, это не ноль, и не отрицательное число. Тот, кто наберет некую, пока неизвестную сумму баллов, тот сбежит – выживет. Тот, кто наберет меньшую сумму – попадется, его ждет высшая мера наказания. Он проиграл. Конечно, это всего лишь игра. Каждый сбегает за себя, но его ходы влияют на других людей. Все как в настоящей жизни.

На каждом шаге вам будет предлагаться сделать или ход А или ход Б.

Первые два хода будут открытыми, т.е., вы будете делать их и показывать мне, и я вам буду свои ходы показывать, вторые два хода будут невидимыми, т.е., ни вы, ни я не будем их видеть и можем поступать как угодно.

За ходы будут ставиться баллы.

Теперь смотрите, как будет начисляться баллы за каждый ход. Ходы и баллы, которые за них будут начисляться, лучше написать на доске. И пусть участники игры перепишут это себе на листок.

Ваши баллы	Ваш ход	Ход партнера	Его баллы
+1	А	А	+1
-10	А	Б	+10
+10	Б	А	-10
0	Б	Б	0

Если вы сходите ходом А, и он тоже ходом А, то вы получите 1 балл и он 1 балл.

Если вы сходите ходом А и он ходом Б, то вы потеряете 10 баллов, а он получит 10 баллов.

Если вы сходите ходом Б, а он ходом А, то наоборот вы получите 10 баллов, а он потеряет 10 баллов.

Если вы сходите ходом Б, и он сходит ходом Б, то оба получите по 0 баллов».

Участники тренинга садятся в круг, берут листочки бумаги, на котором будут делать записи ходов. Предлагается на листочке сделать таблицу, в которой будут записываться ходы.

	Мой ход	Ход партнера	Мои баллы
1			
2			
3			
4			

Тренер также берет листок, на котором будет делать ходы. В процессе игры тренер будет подходить к каждому из участников тренинга показывать свой ход и смотреть на ход игрока. Ход тренера также записывается в таблице игрока. Напоминаю, что тренер всегда делает ход А, независимо от реакции игрока.

Вводная 2. «Первый ход будет таким. Вам нужно выбраться из камеры. Есть два способа. Способ А: вы можете попытаться замкнуть электрику, и тогда все камеры само собой откроются. Это сложный способ, и вам может не хватить времени.

Способ Б: вы можете сделать подкоп, это очень быстрый способ, но земля перекроет дорогу из другой камеры.

Если вы будете работать способом А, и ваш партнер способом А, то обоюдными усилиями вам удастся справиться с электрикой, но это произойдет слишком медленно, и вы получите только по 1 баллу.

Но если вы начнете копать с электрикой, а он будет копать, то он очень быстро прокопает путь, убежит и получит 10 баллов, а вы в одиночку с электрикой вообще не справитесь и потеряете 10 баллов.

Если же вы будете копать, а он будет копаться с электрикой, то, наоборот, вы очень быстро сбежите и получите 10 баллов, а он один ничего не успеет сделать и потеряет 10 баллов.

Если же вы оба будете копать, то перекроете друг другу выход, и еле-еле пролезете, получите по 0 баллов, а этого очень мало.

Итак, ваш выбор. Запишите на листочке ход А или Б»

Тренер также пишет на листе бумаге свой ход (всегда А). Потом подходит к каждому игроку, смотрит его ход, показывает свой. Ход тренера вносится в таблицу игрока.

Вводная 3 *«Второй ход. Впереди еще одна общая решетка для 2 коридоров, по которым вы бежите. Есть два способа справиться с решеткой*

Способ А. Вы можете попытаться ее поднять, но это очень долго и медленно, потребует усилий обеих.

Способ Б. Отогнуть решетку. Это быстрый способ, но она может перекрыть соседний коридор.

Если вы оба вы выберете способ А, то в конце концов поднимете решетку, и получите всего по 1 баллу.

Если вы выберете способ А, а он способ Б, то вы так и не поднимете решетку, потеряете 10 баллов, а он ее согнет, убежит и получит 10 баллов.

Если вы выберете способ Б – отгибание, а он способ А- поднятие, то он один не справится, потеряет 10 баллов, а вы 10 баллов получите и убежите.

Но если вы оба будете отгибать, то перекроете пути друг другу, и не получите ни одного балла, но ни одного балла и не потеряете.

Пишите ход 2 и ваш выбор А или Б».

Тренер также пишет ходы (всегда А), подходит к игрокам, показывает свои ходы, ход вносится в таблицу.

Вводная 4. *«Третий и четвертый ход будут закрытыми. Вы продолжаете бежать по своему коридору, встретите еще две решетки, сделаете свой ход, но партнеру показывать свои ходы не будете. Вы уже примерно знаете, как играет ваш партнер, спрогнозируйте, как он сыграет дальше, и сделайте свои ходы, чтобы добиться успеха.*

Варианты такие же, как во втором ходе.

Вариант А – поднятие решетки, вариант Б – сгибание ее.

Если вы оба вы выберете способ А, то в конце концов поднимете решетку, и получите всего по 1 баллу.

Если вы выберете способ А, а он способ Б, то вы так и не поднимете решетку, потеряете 10 баллов, а он ее согнет, убежит и получит 10 баллов.

Если вы выберете способ Б – отгибание, а он способ А- поднятие, то он один не справится, потеряет 10 баллов, а вы 10 баллов получите и убежите.

Но если вы оба будете отгибать, то перекроете пути друг другу, и не получите ни одного балла, но ни одного балла и не потеряете.

Напишите на игровом листе «ход 3» и выберите ваш вариант. Никому не показывайте.

Напишите «ход 4» и выберите ваш вариант. Никому не показывайте».

Игроки пишут ходы, тренер пишет ходы (всегда А).

Вводная 5. *«Все тайное становится, увы, явным. А сейчас вы покажите мне ваши ходы, я вам покажу свои и мы подведем итоги.*

Сбегают все, кто набрал 4 и более баллов».

Ведущий проверяет ходы игроков и объявляет победителей и их счет.

Диагностика стратегии.

Стратегия сотрудничества равна количеству ходов А. .

Человек может набрать от 0 баллов до 4 баллов сотрудничества.

4 балла – максимальное сотрудничество.

3 балла – высокий уровень сотрудничества.

2 балла – нормальный уровень сотрудничества

1 балл – низкий уровень сотрудничества

0 баллов – сотрудничество отсутствует

Стратегия соперничества равна количеству ходов Б. Человек может набрать от 0 баллов до 4 баллов соперничества.

4 балла – максимальный уровень соперничества.

3 балла – высокий уровень соперничества.

2 балла – нормальный уровень соперничества

1 балл – низкий уровень соперничества

0 баллов –соперничество отсутствует.

Обсуждение игры. Ведущий поздравляет игроков, говорит, что в эталонной игре все выиграли, все выжили, всем удалось сбежать. Но во многом это потому, что они играли с эталонным игроком. Дальше игры будут сложнее. Далее ведущий предлагается высказаться каждому из участников тренинга.

Тема для обсуждения 1. «Почему мне удалось выиграть в этой игре»

На этом занятии особого морализаторства не предполагается. Это занятие – тест, позволяющий оценить реальный уровень сотрудничества игроков без тренинга.

Постепенно участники тренинга должны сами прийти к выводу о пользе сотрудничества.

Единственное, что рекомендуется добавить к обсуждению, если участники тренинга с эгоистической стратегией будут слишком радоваться своей победе: «А как вы думаете с кем из вас я захочу участвовать в каком-нибудь деле на следующий раз?».

Мораль. Это диагностический вариант игры, особой морали здесь не выводится. Можно просто обратить внимание участников тренинга: «Видите какие мы все разные, но при этом в чем-то и одинаковые».

Занятие 2. Наследство.

Цель занятия: научиться ставить себя на место партнера по общению.

Цели игры обычно игрокам не сообщаются, к соответствующим выводам участники тренинга должны прийти сами в процессе игры.

Ситуация 1. Получение наследства.

Берутся полоски бумаги. Каждая полоска разрезается пополам особым способом, чтобы формы разреза на разных полосках не совпадали. Половинки складываются так, чтобы не видеть линию разреза. Членам группы предлагается потянуть бумажки и пока не разворачивать. Это нужно чтобы произвольно разделить участников игры на пары. Позднее, они будут искать «свою половинку» так, чтобы разрезанные листочки сложились. Можно вместо разрезов на каждой полоске ставить номера на концах бумаги, а потом участники тренинга будут искать свою половинку по совпадению номеров.

Вводная 1. *Вам нужен стартовый капитал (всем членам группы раздается по 1 фишке), но этого мало. И тут вас ожидает удача. В Америке умерла троюродная тетья. У нее осталось наследство 10 фишек. Вы – ее наследник. Однако где-то в Австралии оказался еще один наследник. Вас отыскал адвокат и сообщил вам условия завещания, что вы можете претендовать на любую часть наследства: от 0 фишек до всех 10. Сейчас я ваш адвокат и я хочу вам сказать, что вы подлинный наследник, это ваша родная тетья, а он – так ... седьмая вода на киселе, родственник супруга, а это деньги вашей тети.*

Однако и тот второй наследник тоже может претендовать на любую часть наследства. Если же сумма того, на что претендуете вы и того на что будет претендовать он, будет меньше 10, то вам просто выдадут вашу часть фишек, остальное отойдет государству. Например, вы захотите 1 фишку и он 1, вам их дадут, а 8 уйдут государству. Или если вы захотите 8 фишек, а он 2, то вы получите 8, а он 2, государству ничто не уйдет. Но если сумма будет больше 10, то государству уйдет все. Например, вы захотите 7 фишек, а он 9, всего получится 16, это больше 10, значит все уйдет государству, и вы не получите ничего.

Запишите на своих игровых листах название первой ситуации и укажите, на какое количество фишек вы будете претендовать. Помните, что вы, именно вы – подлинный наследник».

Для обострения ситуации можно на этом этапе не сообщать игрокам, что при превышении суммы, она отойдет государству, а сказать позднее.

Далее участники игры разворачивают свои половинки бумажки и ищут вторую половину – это и есть их неизвестный австралийский второй наследник. Потом пары подходят к ведущему, вслух называют на какую сумму наследства они претендуют. Ведущий раздает им наследство в соответствии с объявленными выше правилами.

Если сумма затребованного обоими участниками меньше 10, каждый получает столько, сколько запросил; если больше, никто ничего не получает. Например, первый племянник запросил 4 фишки, а второй – 3 фишки. Ведущий

выдает первому соответственно 4, а второму – 3 фишки¹. Остаток (еще 3 фишки) – уходит государству. А вот если бы первый попросил 8, а второй – 3 фишки, то в сумме получилось бы 11, это больше 10, значит выдать требуемое наследникам невозможно, и согласно завещанию, вся сумма уходит государству, а наследники не получают ничего.

Обсуждение игры.

Тема для обсуждения 1: Почему я выбрал именно эту сумму.

Игрокам задается вопрос: «Почему вы решили претендовать именно на эту сумму? Что вы при этом думали?»

Мораль. Ведущий обращает внимание на то, что большинство игроков не ставили себя на место партнера.

«Обратите внимания, что думали ваши партнеры. Большинство из вас сделали ошибку: не поставили себя на место партнера, не стали рассуждать за него. А ведь ваш партнер рассуждал так же как вы. Вы слышали от адвоката, что вы главный наследник, но и они слышали то же самое. Вы думали, что можете претендовать на все, но и второй наследник тоже так думал. Для эффективной коммуникации нужно поставить всегда на место партнера и продумать за него, что он думает, и только потом принимать решение».

Ход государства (его делают по желанию, и его можно менять. Важно, чтобы государство и другие персонажи, отыгрываемые тренером, ВСЕГДА поддерживали стратегию сотрудничества). Государство решило поддержать тех, кто смог привлечь валюту в нашу страну и вернуло ему часть налогов. Фишки даются паре игроков. 4 фишки на двоих, если они привлекли 10 единиц валюты и 2 фишки, если привлекли меньше.

Ситуация 2. Письмо тете.

Вводная 2. К участникам тренинга вновь приходит адвокат, в его роли тренер, и говорит, что в Америке удалось найти еще одну тетю, а может даже две, но вторая тетя – она седьмая вода на киселе, а первая тетя – точно тетя, но она пока жива.

(если в группе есть и мальчики и девочки, то говорить, что нашлись родственники, то ли тети, то ли дяди).

Участникам тренинга предлагается написать письмо тете с целью познакомиться и подружиться. Можно написать письмо только одной тете (дяде), можно обеим тетям(дядям). Писать можно все что угодно. В письмо можно вложить в подарок тете от 0 до 3 фишек.

Тетей (дядей) нужно выбрать из числа участников тренинга.

Игроки пишут письма на листках бумаги, кладут в них от 0 до 3 фишек, подписывают кому из группы это письмо адресовано и отдают письма ведущему.

Когда все письма собираются у ведущего, он объявляет:

«Нам пришли письма. Сегодня я буду работать почтальоном».

¹Вместо фишек мы использовали спички.

После чего объявляет адресатов и раздает им письма. Участники тренинга получают письма читают их, подсчитывают сколько у них собралось фишек.

Если в процессе этого шага, кто из испытуемых пожелает сделать что-то, не учтенное правилами, но соответствующее стратегии сотрудничества, то это следует поддержать (например, они напишут письма трех тетям или вложат в письмо более 3-х фишек)

Ситуация 3. Завещание.

Вводная. К участникам тренинга приходит представитель спецслужб и говорит, что вам надо исчезнуть, поменять имя-фамилию, место жительства, а все деньги, что скопились нужно или завещать кому-то или они отойдут государству.

Ведущий просит назвать игроков, сколько у кого скопилось денег. Если у кого-то менее 2 фишек, государство делает ход, согласно которому, таким игрокам дается аванс, для того, чтобы не рушить работу спецслужб. В результате получения аванса, у каждого игрока должно быть не менее 2 фишек, иначе им будет не интересно играть дальше.

Участники тренинга должны написать завещание, в котором указать двух племянников (именно двух), которым отойдет наследство. Участники тренинга могут не назначать наследников, тогда их состояние отойдет государству. Нельзя назначать 1 –го или 3-х, в этом случае наследство отойдет государству. Сумма наследства для каждого не пишется, указываются только наследники.

Участники тренинга пишут завещания на листе бумаги в которое вкладывают все свои фишки.

Завещания собирает ведущий.

Когда все завещания собраны, ведущий объявляет:

«Итак нам поступили завещания, сейчас я буду называть имена наследников и сумму наследства. Наследники должны решить, как какую часть из этого наследства они будут претендовать. Если сумма претензий будет равна или меньше имеющейся, то они ее получают, если больше, то все наследство отойдет государству».

В общем эта ситуация повторяет первую. Ведущий оглашает завещание. Участники тренинга пишут на листах сумму на которую они претендуют и подходят к ведущему. Ведущий или выдает им сумму, или откладывает ее в фонд государства.

Обсуждение ситуации.

Тема для обсуждения 2. Почему я выбрала (выбрал) именно этих людей в наследники? Или почему никого не выбрала (выбрал).

Чаще всего игроки оставляют наследство тем, кто им писал письма.

Мораль.

После обсуждения участникам тренинга предлагается сделать выводы и записать в дневниках тренинга. Выводы на тему: «как надо играть, чтобы выиграть».

Выводы потом зачитываются и обсуждаются.

По окончанию предыдущего обсуждения предлагается выступить участникам, набравшим самое большое количество фишек и поделиться опытом того, как надо жить, чтобы быть в выигрыше. Остальные игроки могут высказывать свои версии.

На этом занятии игроки должны сформулировать первое правило эффективного взаимодействия.

Правило 1. «Нужно всегда ставить себя на место партнера».

Занятие 3. Бизнес.

Цель занятия: показать, что в длительной перспективе соперничество – бессмысленно. В ответ на соперничество партнеры тоже начинают соперничать, в результате проигрывают все.

Возможно, на этом занятии выгода сотрудничества еще не проступит в полном объеме (если большинство игроков будут соперничать), но бесперспективность соперничества проявится.

Задание. Участникам тренинга предлагается построить таблицу в 20 строк.

№	Мой ход	Ход партнера	Мои баллы
1			
2			
.....			
20			

Вводная 1. *«Сегодня у нас сложный день. Сегодня будут отрицательные баллы. Если в прошлые дни, вы могли только выиграть или выжить (не проиграть), то сегодня вы можете проиграть. Выигрываете вы, если набираете положительное число баллов, желательно, более определенного число, число это, увы, будет известно только в конце игры. Выживаете – если набираете 0 баллов. Проигрываете, если в сумме у вас получается отрицательное число.»*

Сегодня вы будете заниматься бизнесом. Вы решили открыть свое дело, банк вам дает неограниченную ссуду, вы можете тратить ее как угодно, только помните, что в конце игры, банк придет, чтобы взять свое, иначе он отберет у вас бизнес. Поэтому вам нужно заработать денег в этой игре, чтобы расплатиться с банком и бизнес бы остался у вас.

Не смотря на ссуду, денег у вас все равно не так уж и много, и вы решили на пару с другим человеком арендовать киоск. Каждый играет за себя, у каждого свои деньги и каждый сам будет отвечать перед банком.

Итак, у вас общий киоск. Вы торгуете в нем по четным числам, он – по нечетным. Но нужны клиенты, нужна реклама, нужно оформить ваш киоск.

К вам пришел агент и предлагает заняться раскруткой. К вашему партнеру тоже пришел агент и предлагает то же самое. Но принимаете решение вы каждый сам, независимо. Вы можете вложить в раскрутку некую сумму денег, без раскрутки дело вообще будет стоять, а с раскруткой – пойдет. Но денег у вас не так и много. Вы можете вложить или 2 балла или 5 баллов. Партнер может также вложить 2 или 5 баллов. Посчитав, вы поняли следующее.

Если вы вложите 2 и он 2, то отдачи не будет, это не привлечёт клиентов.

Если вы вложите 5 и он 5, то клиентов придет много, но и расходы велики.

А вот если вы вложите 2, а он 5, то вам это самое выгодное, клиенты придут, а расходы у вас невелики, вы получите 5 баллов прибыли.

И наоборот, если вы вложите 5, а он 2, то выгодно будет ему, а у вас будет убыток (минус 5 баллов)

Повторяю, играет каждый за себя, и сговариваться нельзя»/

На доске чертится таблица распределения баллов.

Ваши баллы	Ваш ход	Ход партнера	Баллы партнера
0	2 балла	2 балла	0
+2	5 баллов	5 баллов	+2
- 5	5 баллов	2 балла	+ 5
+5	2 балла	5 баллов	-5

После этого, таблица комментируется еще раз, и вновь растолковываются условия. Дается несколько минут на обдумывание, после чего предлагается выбрать партнера для совместной аренды киоска.

Внимание, поскольку в группе может нечетное количество участников, или, возможно, что кто-то хочет играть втроем, допускается «ЖДАТЬ своего партнера». Участник выбирает себе партнера, договаривается с ним, если желаемый партнер уже играет с кем-то, то можно его подождать, пока тот освободится, можно отказываться от игры с партнером, с которым не хочется. В общем игроки играют сегодня с желаемым партнёром.

Ситуация 1. Игра с 1-м партнером. Делается 3 хода.

Игрокам предлагается выбрать партнёра и договориться с ним о совместной деятельности.

После чего, каждый игрок должен записать в свою таблицу, напротив первого хода – свой взнос, сколько он вложит 2 балла или 5. Ходы делаются вслепую, партнёр не видит, как вы ходит.

Игрокам предлагается сделать 1-й ход.

После того, как все его сделают, объявляется, что неделя прошла, и что пора подвести итоги. Партнеры показывают друг другу ходы, вписывают свой ход в таблицу другого человека и подсчитывают свой выигрыш.

Далее утверждается, что бизнес пошел, и партнера поменять нельзя.

Делается аналогично 2-й ход.

Потом 3-й ход.

Обсуждение ситуации 1. Участникам тренинга предлагается сказать, удовлетворены ли они игрой, и как им кажется после всей игры они смогут расплатиться с банком?

Ситуация 2. Игра с 2-м партнером. Делается 3 хода.

Участникам тренинга предлагается поменять партнера, в обязательном порядке договориться с другим игроком на тех же условиях (можно ждать желаемого и отказывать нежеланному партнёру).

Далее делаются 3 хода, аналогично 1-й ситуации и происходит обсуждение.

Ситуация 3. Игра с 3-м партнером. Делается 3 хода.

Участникам тренинга предлагается поменять партнера, в обязательном порядке договориться с новым другим игроком на тех же условиях (можно ждать желаемого и отказывать нежеланному партнёру).

Далее делаются 3 хода, аналогично 1-й ситуации и происходит обсуждение.

Обсуждение ситуации 3. Предлагается посчитать выигрыш, который удалось получить с каждым партнёром и назвать того, с кем вам удалось больше всего заработать.

Ситуация 4. Свободная игра.

Дальше игра будет проходить на тех же условиях до тех пор, пока игрок не сделает 20 ходов. В партнеры можно брать кого угодно и делать с ним любое число ходов: можно с каждым делать по одному ходу, можно все оставшиеся ходы делать с одним партнером. Важно, чтобы после каждого хода обмениваться информацией. Также можно ждать желаемого партнера и отказывать нежеланному.

Таким образом, каждый игрок делает 20 ходов по собственной инициативе. После чего игру прекращает. Но если к нему обратится человек, который еще не сделал 20 ходов и предложит сделать еще ход – можно согласиться. Только помните, что если участник соглашается, то эти ходы также будут учитываться для итоговой отметки.

Далее участники играют до тех пор пока каждый ни сделает по 20 ходов по собственной инициативе.

Подведение итогов. Участники игры подсчитывают свою прибыль. Потом ее называют. Тренер комментирует достижение каждого игрока.

У кого отрицательные баллы – долговая яма.

У кого 0 – выживание, но не выигрыш.

У кого положительные баллы - выигрыш, но еще не победа.

Вводная 2. *«А теперь к выигравшим приходит банк. Пора рассчитываться за кредит. Те, кто в состоянии отдавать эту сумму – сохраняют свой бизнес – они победители. У остальных бизнес отбирается – и они присоединяются к выжившим.*

Сумма кредита – 40 баллов!».

Далее определяются победители.

Обсуждение результатов.

Тема обсуждения 1 (для проигравших): почему я оказался не успешен в бизнесе?

(Для победителей): как я смог победить.

Далее предлагается посчитать свою прибыль, полученную в игре с каждым из партнёров, и назвать того, с кем игроку удалось заработать больше всего денег.

Определяется лучший партнёр.

Однако, тренер подчеркивает, что главная цель игроков – выиграть. Лучшим партнером быть хорошо, но надо быть лучшим и выигравшим. Поэтому главная задача игроков искать такую стратегию, которая позволяет выигрывать.

Тема для обсуждения 2. Последнее задание. Игрокам предлагается проанализировать свои успехи и ответить в письменном виде на вопрос: «Если бы игра повторялась снова, с кем из игроков, вы бы хотели организовать свой бизнес».

Потом ответы зачитываются, обсуждаются.

Ход государства. Играя за государство, тренер может поддержать кого-то из игроков.

Мораль. Ведущий подводит итог в зависимости от реальных результатов игры и совмещается с ходом государства. Возможны следующие варианты.

1. Если были игроки, которые на протяжении игры преимущественно сотрудничали и поэтому выиграли, следует поддержать их, отметив, что государству выгодно, чтобы было больше активных предпринимателей, имеющих свой бизнес и платящие налоги, поэтому государство решило поддержать те киоски, которые смогли выжить и по четным и по нечетным, им добавляется по 5-15 баллов (в зависимости от ситуации, но больше давать нельзя, участники игры должны учиться деньги зарабатывать, а не жить на дотации государства).

Поддерживаются те киоски, которые после поддержки государства, могут расплатиться с банком, поэтому после хода государства, объявляются новые победители.

2. Если были игроки, которые всегда сотрудничали (всегда) но проиграли, то можно «оказать помощь неимущим, которые честно платили все налоги, но, увы, проиграли» и выкупить их из долговой ямы. Победителями они не становятся, но выживают.

3. Если победителей нет вообще. Предлагается дополнительная тема для обсуждения.

Тема для обсуждения 3. «Почему у нас никто не стал победителем (ведь набрать 40 баллов вполне по силам большинству игроков)», после чего объявляется, что «государству не выгодно, если весь бизнес погорел» и игроку, набравшему больше всех баллов дается государственная поддержка, чтобы он стал победителем и сохранил свой бизнес.

Занятие 4. Бегство из плена -2. Игра с реальным игроком.

Цель. Оценить динамику изменения стилей взаимодействия и подробно проанализировать каждый ход.

Игра проводится по той же схеме, что и на 1-м занятии. Также делаются хода (4 хода, из них 2- открытых, и 2 – закрытых), также начисляются баллы, также отмечается, что сумма, которую нужно набрать, чтоб сбежать – заранее неизвестна, возможно будет такая же как в первой игре, возможно другая. В этом варианте игры подчеркивается, что игроки попали в тюрьму за границей, и что они бегут из плена.

После объявления игры, участники тренинга выбирают себе партнера, договариваются с ним. Если число участников нечетное, то один из игроков выбирает уже занятого партнёра и ждет, когда тот освободится. Тренер подчеркивает, что у игрока, играющего дважды, будет подсчитываться среднее арифметическое баллов по двум играм.

Проводится игра.

Игроки называют получившееся число баллов. Тренер объявляет, что сбегает участники, набравшие 4 балла, они же становятся победителями.

Победителей поздравляют.

Набравшие меньшее, но положительное число баллов (или ноль) выживают, то есть остаются в плену.

Набравшие отрицательное число баллов – проигрывают, т.е., погибают при попытке к бегству.

Обсуждение игры.

Важнейший фактор успеха в игре «Жизнь» это правильный выбор партнёра.

Тема для обсуждения 1. Почему я выбрал именно этого партнера.

Другой важный фактор успеха, это правильная стратегия взаимодействия.

Тема для обсуждения 2. Почему я делал именно такие ходы. Почему такой первый ход, почему такой второй ход, почему в закрытых ходах, третьем и четвертом – сделаны такие ходы.

Далее проводится анализ динамики стратегии. Участникам тренинга предлагается вспомнить вою самую первую игры (занятие 1), выписать ту стратегии и сравнить с новой.

Тема для обсуждения 3. Как изменилась моя стратегия.

Далее тренер дает диагностику стратегии по ходам.

1 ход – это реакция на незнакомого человека, на первую встречу с незнакомым человеком, например, на работу приходит новый сотрудник.

Ход А – с незнакомым человеком игрок предпочитает сотрудничать, на всякий случай сделать ему что-то хорошее (купить торт к приходу нового сотрудника).

Ход Б – игрок опасается незнакомцев и предпочитает начинать взаимодействие с выяснения отношений «кто сильнее», то есть с соперничества. (на всякий случай холодильник с тортом закрывается на замок).

2 ход. Это реакция на знакомого человека, на приятеля, на типичную рабочую ситуации.

Ход А. Со знакомыми игрок предпочитает сотрудничать. Тут многое зависит от того, как играет партнёр. Но если игрок в эталонной игре ходил ходом А, означает, что в ответ на доброе отношение, он предпочитает тоже ходить добром.

Ход Б. Со знакомыми предпочитает соперничать. Тут многое зависит от того, как играет партнёр. Но если игрок в эталонной игре ходил ходом Б, означает, что игрок принимает за слабость, и пытается на этом сыграть. Или же игрок не верит доброму отношению, и подозревает, что его хотят обмануть, и на всякий случай сопротивляется.

3 ход (первый из закрытых ходов). Это реакция на ситуацию, о которой «никто не узнает». Как ходит игрок, если уверен, что его поведение остаётся скрытым.

Ход А. В ситуации «никто не узнает» предпочитает сотрудничать. Возможно, такая ситуация раскрывает лучшее в нем, возможно, на всякий случай.

Ход Б. В ситуации «никто не узнает» предпочитает соперничать. Возможно, это ощущение безопасности, возможно недоверия партнёру. Это коварная стратегия, особенно после первых ходов АА, но она довольно эффективна, если не думать о том, что «тайное всегда становится явным».

4 ход. Ситуация «на прощание», когда какое-то дело завершено и с этим человеком больше никогда не встретишься.

Ход А. Сотрудничество на прощание, чтобы на всякий случай оставить о себе хорошее впечатление.

Ход Б. Соперничество на прощание, чтобы оторваться напоследок, получить выигрыш. Это эффективная стратегия, если не учитывать, что мир тесен.

Тема для обсуждения 4 (при необходимости). «Какой должна быть эффективная стратегия в идеале (по ходам)». Это достаточно сложная тема. Нужно в ходе группового обсуждения решить, каким должен быть правильный 1-й, 2-й, 3-й и 4-й ходы.

Тренер не должен навязывать игрокам свою точку зрения. Естественно, что для целей тренинга важно, чтобы игроки оценили эффективность именно стратегии сотрудничества.

Тренер записывает групповое мнение по поводу каждого хода.

Но если игроки решают, что лучше всего сделать ход Б (например, на прощание), тренер это принимает, только сопровождает комментарием. Типа «Вы так думаете? Ладно запишу, пусть на этом этапе так будет. А вы подумали о том, что мир тесен, и вдруг вы однажды встретитесь с этим человеком».

Тренер должен помнить, что исследованиями установлено, что «первый ход должен быть добрым». Это относится к любому длительному взаимодействию. Поскольку большинство игроков обычно интуитивно ставят первым ходом А, то игроки могут сами прийти к этому выводу, или тренер поможет им его сформулировать.

Ход государства. Поскольку действие этой ситуации происходило за границей, государство должно вступить за своих игроков.

Мораль. Ведущий подводит итог в зависимости от реальных результатов игры, мораль совмещается с ходом государства.

Ведущий рассуждает на тему, что государстве выгодно, чтобы как можно больше его граждан вернулись из плена и совсем не выгодно, чтобы они остались в тюрьме, а уж тем более, чтобы их застрелили при попытке к бегству. Тем более, что доказательств их вины нет.

Ведущий осуществляет анализ ситуации, сколько человек сбежало, поздравляет их, сколько осталось в плену, сколько подстрелено, после чего предлагает написать ноту.

Он требует, чтобы отпустили задержанных игроков, чтобы к подстреленным пригласили реанимацию. Отмечает, что другое государство может и не послушаться.

Если были пары игроков, сотрудничавших, выживших, но не сбежавших (например, ходы АААБ у каждого) государство может предложить их выкупить, чтоб выпустили под залог.

Если вообще никто не сбежал, нужно выкупить того, кто набрал больше всего баллов.

Для поддержки сотрудничества можно предложить дополнительную тему для обсуждения.

Тема для обсуждения 5. «Кого из игроков воскресить?». Государство может реанимировать одного из подстреленных игроков. Участникам тренинга предлагается решить, участника с какой стратегией они будут воскрешать. Ведущий называет стратегии подстреленных игроков (как правило, среди них много вариантов сотрудничества). Предлагается, выбрать такую стратегию, чтоб она была выгодой для государства, чтоб этот человек пользу мог принести. Так или иначе, игроки подводятся к решению воскресить самого сотрудничающего.

Игроку сообщили, что государство оплатило реанимации, он переводится в разряд выживших, это хорошо, но, увы, он пока все –равно остается в заграничной тюрьме.

Мораль (общая). Участники должны прийти ко второму правилу эффективной стратегии.

Правило эффективного взаимодействия 2. «Эффективная стратегия должна быть доброй». Первый ход при взаимодействии с партнерами – должен быть ходом содружества.

Занятие 5. Состязание. Командная игра.

Цель. Научится играть в команде.

Игроки делятся на 2 команды. Можно разделить по формальным признакам: правая половина и левая половина. Желательно, чтобы игроки сели по командам для того, чтобы они видели, кто в их команде. Каждый игрок получает номер (если участников немного и они хорошо знают друг друга, то

можно обойтись именами). Например, игроки первой команды получают номера с 1-го до 8-й, а второй команды с 9 по 16-й.

Игроки в командах могут общаться, но не должны сговариваться о стратегии. Ведущий их предупреждает: «Договариваться нельзя, потому что в реальной жизни мы со всеми ведь договориться не можем. Мы должны уметь поставить себя на место партнера и предсказать его поведение».

Вводная 1. *«Уважаемые игроки. Вас две команды, вы поехали на Олимпийские игры по боксу. Бокс – это такая игра, каждый играет сам за себя. Но в то же время вы еще и играете за команду. Вы будете сходить в матче с самыми разными игроками: и из своей команды, и из команды соперника. Ваша задача победить. И задача команды – тоже победить. Победа определяется по числу баллов. А чемпионом будет назван игрок из команды победителей, набравший больше всего баллов.*

Обратите внимание – игрок из команды победителей, а не просто набравший больше всех.

Если ваша команда набрала минус 100 баллов. А вы – тысячу. А у соперников команда набрала всего 2 балла, а самый успешный игрок – 3 балла, то победителем будет он. А вся его команда будет считаться выжившей и допущенной к следующим состязаниям. Проигравшая команда с состязаний удаляется».

Цифры лучше писать на доске.

У каждого игрока будет 3 раунда. Каждый игрок будет делать 3 обязательных хода по жребию. Некоторым игрокам выпадет больше ходов, нежели 3, тогда они сделают 4-й и 5 –й ход.

Игроки в тетрадах чертят таблицу.

№ хода	№ соперника	Мой ход	Ход соперника	Мои баллы
1				
2				
3				

Каждый из вас может играть или до полного **нокаута** соперника, или для получения очков. При нокауте – соперник теряет сознание, и теряет баллы. При игре на очки вы получаете какое-то количество очков, и можете продолжать участвовать в состязаниях, но и соперник получает очки и тоже может участвовать в состязании. Если оба бьют до нокаута, то получают 0 баллов, но могут участвовать в дальнейшей игре

Ведущий на доске чертит таблицу с распределением баллов.

Ваши баллы	Ваш ход	Ход партнера	Баллы партнера
+1	Очки	Очки	+1
0	Нокаут	Нокаут	0
+ 5	Нокаут	Очки	- 5
- 5	Очки	Нокаут	+ 5

Далее начинается игра, ведущий изготавливает бумажки с номерами игроков.

Ситуация 1. Объявляется 1 –й раунд. Первый игрок подходит – тянет жребий, записывает себе в таблицу номер игрока для первого хода, номер возвращается в кучу и участвует в дальнейшей жеребьевке. Потом подходит второй и т.д. Если игрок вытащил свой номер, то он тянет жребий повторно.

В результате всем игрокам определяется соперник. Он может быть и из его команды, и из противоположной.

Может быть так, что кто-то из игроков, выпадет несколько раз, значит столько раз он и будет участвовать. Все полученные им баллы пойдут в командный зачет. А его индивидуальный счет будет определяться по среднему арифметическому.

Далее игроки находят соперника. Скорее всего соперники не совпадут. Например, 2 игрок играет с 8-м, он подходит к тому, а у того записана игра с 9-м номером. Тогда 8-й игрок в своей таблице записывает 2-го во вторую строчку, там где ход два и сначала играет с одним игроком, потом с другим.

Ходы делаются вслепую (записываются в своей таблице и только потом сравниваются с ходом соперника). Ход соперника также переносится в свою таблицу.

Так каждый игрок делает получившееся число ходов и потом подсчитывает свои баллы по первому раунду. Если было 2 хода или более подсчитывается среднее арифметическое. При необходимости тренер или другие участники команды ему помогают.

Ситуация 2. Команда подсчитывает командный результат. После чего, объявляются промежуточные итоги по командам (индивидуальные цифры не объявляются).

Ведущий хвалит команду победителей. Если у всех результаты отрицательные, то никого не хватает.

Ситуация 3. Объявляется 2-й раунд. Аналогично первому. Игроки подсчитывают полученные баллы за оба раунда.

Команда подсчитывает командный результат за оба раунда.

Ситуация 4. Объявляется 3-й раунд. Аналогично первому. Игроки подсчитывают полученные баллы за оба раунда.

Команда подсчитывает командный результат за оба раунда.

Подведение итогов.

Объявляется команда победитель. Потом команда победитель провозглашает чемпиона.

Чемпиона поздравляют.

Потом тренер просит в каждой команде определить лучшего командного игрока, кого с которым можно выиграть больше всего другим игрокам (обычно это максимально сотрудничающий игрок) и назвать его.

Обсуждение результатов.

Тема для обсуждения 1. Для команды победителей – «Почему мы победили».

Для команды проигравших – «Почему мы проиграли».

Обсуждение проводится в виде групповой дискуссии. Каждая команда проводит обсуждение независимо. Тренер объясняет им правила проведения групповой дискуссии. В команде выбирается ведущий, потом каждый из игроков высказывает свое мнение по обсуждаемому вопросу, потом мнения обсуждаются и составляется групповое мнение.

Потом выступают ведущие команд с групповым мнением.

Ситуация 5. Покупка игроков.

Тренер подчеркивает важность групповой игры, говорит, что победа твоей команды – это общая победа, но не нужно забывать и об индивидуальных результатах, потому что главная задача игрока – победить. Тренер просит каждого игрока назвать свой индивидуальный результат. Игроки называют.

Тренер объявляет следующую ситуацию.

Вводная 2. *«А вы знаете, что сейчас в спорте принято перекупать игроков? Задание командам, соберитесь вместе и решите кого из команды противника вы хотите перекупить, вместе со всеми его баллами? Если он перейдет, баллы пойдут вашей команде.»*

Команды выполняют задание. Чаще всего хотят перекупить чемпиона. Реже хотят перекупить лучшего командного игрока (если это так, то это можно отметить и эмоционально поддержать, дескать, правильно, команда думает о будущем и старается прикупить командных игроков, чтобы побеждать).

Потом тренер спрашивает, согласны ли выбранные игроки перейти на сторону соперника. Обычно отказываются. Но в любом случае следует подведение итогов по ситуации.

Подведение итогов по ситуации 5. Тренер пересчитывает, что произойдет, если игрок перейдет на сторону соперника. Как меняется победа команд. Если чемпион перешел на сторону соперника, то, возможно, изменится командный результат, и теперь другая сторона победитель.

А также, возможно, что новый игрок займет место чемпиона в команде (игрокам задается вопрос: хотели ли они этого?).

Ситуация 6. Выработка идеальной командной стратегии. Командам дается новая тема для обсуждения.

Тема для обсуждения 2. «Какая стратегия командной игры будет самой оптимальной».

Проводится групповая дискуссия, потом представители команд выступают со своей точкой зрения.

Мораль. В общем, из исследований известно, что в данной ситуации самым эффективным является сотрудничество со своими и соперничество с противниками. Обычно игроки и сами приходят к этому выводу.

Тренер подчеркивает самое главное, и предлагает записать это как третье правило эффективной стратегии.

Правило эффективного взаимодействия 3. «Со своими - нужно сотрудничать». Соответственно, играя в команде, надлежит сотрудничать, потому что в долгосрочной перспективе среди своих сотрудничество – выгодно.

Ход Государства. Объявляется, что ход государства в этой игре не предусмотрен, потому что все игроки здесь – свои. Обе команды от нашего государства. Поэтому государство здесь может только вылечить за государственный счет нокаутированных игроков, а влиять на результаты игры не может.

Потом нокаутированным игрокам объявляются, что их отрицательный результат компенсируется государством, они вылечиваются и переходят в разряд выживших, т.е., имеющих 0 баллов.

Занятие 6. Бизнес -2. Поиск паршивой овцы.

Цель: научиться находить и обезвреживать игрока, играющего только ходами соперничества.

Важнейший фактор достижения успеха в игре «Жизнь» - это правильный подбор партнера. Без этого любая стратегия, какой бы замечательной она ни была – обречена.

Тренер объявляет, что игроки уже поняли: сотрудничать выгодно, что эффективная стратегия среди своих, а мы все – свои – это только стратегия сотрудничества, но! Проблема в том, что эффективной стратегия сотрудничества может быть только если внутри твоего государства все сотрудничают. Если же кто-то соперничает, то он получается как волк среди овец, просто всех съест и все. А это очень плохо. Во-первых, потому что тогда все проигрывают. А во-вторых, потому что проигрывают вдвойне, в такой команде, даже изначально сотрудничающие люди. Начинают соперничать.

Тренер спрашивает были ли в команде люди, которые сначала сотрудничали, а потом отказывались от сотрудничества из соперничества партнера.

Тема для обсуждения 1. Почему я отказался от сотрудничества.

Если такие игроки есть, они выступают.

Эта игра строиться также как игра «бизнес». Та же вводная, игроки строят такую же таблицу. Аналогично будут начисляться очки.

Каждый игрок играет за себя. Очки будут начисляться индивидуально. И каждый может поискать свою эффективную стратегию, чтоб не разориться и выиграть.

Но сегодня у нас будет «паршивая овца» - это игрок, который всегда соперничает, то есть он всегда пытается сжульничать, заплатить поменьше, а прибыль получить за счет партнера.

Паршивая овца будет всегда вкладывать очень мало денег (2 балла). Остальные могут вкладывать сколько сочтут нужным: хоть 2, хоть 5, главное выиграть.

Итак, банк дает неограниченный кредит. Но сегодня будет задана заранее фиксированная сумма очков, которую игрок должен будет набрать, для того, чтобы расплатиться с банков и выиграть.

Фиксированная сумма – это 25 очков.

Фиксированная сумма определяется из того, сколько игроки смогли заработать в первом варианте этой игры, она может быть меньше или больше предлагаемой.

Если игрок набирает в течении 20 ходов – 25 очков, то он сможет расплатиться с банком и сохранить бизнес. Такие игроки становятся победителями. Можете ставить любые ходы, вкладывать в бизнес хоть 2 хоть 5 баллов, главное, наберите в итоге 25 баллов

А вот паршивой овце нужно набрать 60 баллов, потому что ей нужны деньги на взятки и штрафы. Зато она будет ходить всегда ходами соперничества, т.е. всегда вкладывать только 2 балла, а при успехе получать 5 баллов.

Играть можно как угодно, но нельзя спрашивать: «Кто паршивая овца», и нельзя просить показать всю таблицу игры. А так выбирайте свою стратегию сами.

Назначение паршивой овцы. Паршивая овца назначается по жребью. Игроки тянут бумажки, у одного будет стоять крест - он и будет паршивой овцой. Бумажки друг другу не показывать.

Ситуация 1. Игра с 1-м партнером. Делается 2 хода (в отличии от первого варианта игры, там делалось 3).

Игрокам предлагается выбрать партнёра и договориться с ним о совместной деятельности. Далее они играют. Делают ход – показывают партнёру. Делают второй ход - показывают партнеру.

Далее необходимо поменять партнера.

Ситуация 2. Игра с 2-м партнером. Делается 2 хода.

Ситуация 3. Игра с 3-м партнером. Делается 2 хода.

Ситуация 4. Свободная игра.

Дальше игра будет проходить на тех же условиях до тех пор, пока игрок не сделает 20 ходов. В партнеры можно брать кого угодно и делать с ним любое число ходов: можно с каждым делать по одному ходу, можно все оставшиеся ходы делать с одним партнером. Важно, чтобы после каждого хода обмениваться информацией. Также можно ждать желаемого партнера и отказывать нежеланному.

Подведение итогов. Игроки подсчитывают свои результаты и смотрят удастся ли им расплатиться с банком.

Тема для обсуждения 2. Игроки делают предположение в своих тетрадах, кто, по их мнению, паршивая овца и почему.

Игроки полученный результат и говорят смогли ли они рассчитаться с банком. Паршивая овца также называет свой результат и говорит удалось ли ей рассчитаться.

Игроки рассказывают, кого они принимали за паршивую овцу и почему.

Тема для обсуждения 3. Как обезвредить паршивую овцу.

Игрокам предлагается выработать групповое мнение по поводу эффективной стратегии игры в социуме, в которой есть паршивая овца.

Игрок, бывший паршивой овцой, тоже принимает участие в дискуссии. Тренер может подчеркнуть важность участия в дискуссии человека, который влез в шкуру паршивой овцы и понимает, каково быть ею изнутри.

Мораль. Игроки должны прийти ко третьему и четвертому важному правилу успешной стратегии:

Правило эффективного взаимодействия 4. «Эффективная стратегия должна быть мстительной». Поскольку не все люди сотрудничают, и в любой команде может оказаться паршивая овца, то второй ход при игре с одним партнером должен быть повторением 1-го хода партнера. Если он первый раз сходил ходом А, то вы во втором ходу его отзеркаливаете и тоже отвечаете ходом А. Если он во второй раз сходил А, то вы повторяете его выбор (А) на третьем ходу, и т.д. Если же он сходил на ваш ход А, первый раз Б, то вы ставите в своем 2-м ходу ему тоже Б. Ваш третий ход с этим партнером должен быть повторением его 2-го хода. А четвертый - повторением 3-го хода. И т.д.

Правило эффективного взаимодействия 5. «Нужно правильно подбирать себе партнеров».

Правильный выбор партнеров:

А) Нужно холить и лелеять людей, играющих с вами ходами А,

Б) Нужно бросать людей, играющих ходами Б. Потому что с ними вы никогда не победите, как бы красиво и правильно, вы ни играли».

Занятие -7. Поле чудес.

Цель: научиться эффективному стратегическому взаимодействию на длительный срок.

Игрокам будет предлагаться ситуация, в которой они смогут или получить некоторый выигрыш сразу (синицу в руки), или отложить получение выигрыша до его увеличения (журавль в небе).

Они чертят в тетради таблицу

№ хода	фишки

Вводная 1. «А сегодня мы с вами займёмся сельским хозяйством, потому что земля – это основа всего. Мы с вами отправимся на поле чудес, закопаем там денежку и будем ждать как она вырастет. Время от времени мы можем часть денежек собирать в виде урожая, а часть денежек – снова закопать в землю и она там будет дальше созревать и новый урожай обеспечивать. Каждый из вас может снять от 1 до 5 фишек, тут 80 фишек, и каждый решает сколько ему из этого снять, а сколько посадить в землю, чтоб они дали урожай. Каждый играет за себя: цель – собрать как можно более

богатый урожай! Итак подумайте, сколько фишек вы сниметена первом ходу. Каждый решает за себя! Победителем будет считаться игрок, собравший наибольшее количество фишек».

Ситуация 1. Первый ход.

Ведущий высыпает на стол фишки (мы пользовались спичками) в соотношении: количество игроков \times 8 (на 10 игроков выкладывается 80 фишек). Каждая фишка - один балл. В течении хода каждый игрок может снять со стола от 1 до 5 фишек, сколько сочтет нужным. После того, как каждый снимет желаемую ему сумму, остаток фишек – удвоится.

В таблицу заносится полученное количество фишек.

Игроки снимают с поля фишки. Ведущий пересчитывает остаток и добавляет еще точно такое же количество фишек!

На следующем ходу игроки смогут снова снять от 1 до 5 фишек, а остаток фишек удвоится.

Игра идет до тех пор, пока не закончатся все фишки, или до 5 ходов.

Если игроки спросят, что произойдет с оставшимися на поле фишками, им можно сказать, что «там будет видно» или «поделим по справедливости» (в реальности «урожай» (выросшие фишки) будут делиться на всех поровну).

Ситуация 2. Второй ход.

Проводится аналогично. В таблицу заносится полученное количество фишек.

Тренер удваивает оставшиеся фишки. При этом возникает ситуация, когда удвоенное количество фишек оказывается или меньшим 50-и, и большим. Если большим – 3-й ход проводится аналогично первому.

Если меньшим, то тренер объявляет оставшееся количество фишек и просит записать № хода (3-й) и сколько фишек игрок собирается взять.

Ситуация 3. Третий ход. Он проводится или как предыдущий или с предварительным записыванием хода. Игроки делают записи в тетради, указывая сколько фишек они возьмут, потом их озвучивают. Если сумма фишек, которую игроки хотят взять, меньше имеющейся на поле, то завершение хода – стандартное: игроки забирают желаемое количество фишек, остаток удваивается. Если желания игроков превышают возможности переходим к ситуации 6 «Завершение игры».

Ситуация 4. Четвертый ход. Проводится аналогично 3-му. После ее завершения ведущий сообщает, что 5-й ход будет последним.

Ситуация 5. Пятый ход. Проводится аналогично 3-му.

Ситуация 6. Завершение игры.

Сначала подводится итог. Тренер просит назвать сколько фишек у каждого игрока получилось и сколько в среднем они снимали за ход.

Потом тренер смотрит на поле. На поле осталось некоторое количество фишек. Тренер их пересчитывает, называет сумму и предлагает группе «разделить оставшиеся фишки по справедливости».

Тема для обсуждения 1. Как разделить по справедливости. Тренер просит каждого игрока высказать свой вариант «деления по справедливости» и почему.

Возможные варианты.

1. Поровну.
2. Пропорционально доходу, т.е., у кого много собрано, тому и больше добавить (При этом, если игроки будут настаивать на этом варианте, нужно обязательно отметить, что урожай на поле рос благодаря другим игрокам, тем которые все вкладывали, а не собирали).
3. Тем, кто больше вкладывал, то есть брал меньше (в пределах тем, кто забирал все – вообще не давать).
4. Нуждающимся (это вариант предыдущего, но с другой социальной мотивировкой), в этом случае предлагается компенсировать тем кого мало, чтобы у всех стало много (или поровну).

Если предлагается вариант 3 или 4 его надо одобрить и сказать, что это справедливые варианты, и что вы их лично поддерживаете и что вы предлагаете написать петицию государству, чтобы оно приняло справедливые законы. Возможно, в следующий раз так и будет. Но сейчас ход государства.

Ход государства.

Вводная 2. *«Государство справедливо, ему важно, что все его граждане были счастливы и богаты и платили бы большие налоги. Вы в перспективе с ваших доходов тоже заплатите налоги. Но государство инертно, ему трудно разобраться в деталях, вы ему отправили петицию, оно его рассмотрит. А пока государство разделит по справедливости самым простым образом «всем поровну».*

Тренер делит фишки поровну (если есть неделимый остаток – он уходит в пользу государства).

Ситуация 7. Повторная игра в 5 ходов, но с разделением на команды.

Эта ситуация особенно эффективна в том случае, если игроки очень сильно соперничали, и у них ничего не оставалось на поле.

Объявляется следующая игра, но на сей раз игроков делят на 2 команды. Объявляется, что победителем будет лучший игрок команды, собравшей больше всего баллов (будет учитываться и собранная сумма и сумма выросшего на поле за последний ход).

Обычно добавляется, что только команда победительница возьмет себе урожай, выросший на поле за последний ход у проигравшей команды урожай будет изъят в пользу государства.

Игроки чертят новую таблицу. Игра проводится аналогично предыдущей.

На игровое поле для каждой команды кладется в 2 раза меньшее количество фишек, поскольку и игроков стало меньше (все в том же соотношении количество игроков X 8).

Обе команды играют параллельно.

Как правило, в этой игре, увеличивается уровень сотрудничества, игроки берут меньше фишек, больше оставляя в рост. При «завершении игры» производится подсчет фишек у каждого игрока. Команда игрока, набравшего больше всего фишек, делит выигрыш (то что выросло на поле за последний ход).

На сей раз можно поделить так, как предлагали игроки (если это были варианты 3 или 4). После чего, происходит пересчет баллов, и, возможно, объявляется новый победитель.

Тема для обсуждения 2. Почему я играл именно так.

Игрокам предлагается сказать, сколько фишек они забирали и сколько оставляли на каждом ходе и почему.

Тема для обсуждения 3 (дополнительная). Всегда ли выгодно сотрудничать.

Иногда игроки бывают недовольны распределением последних баллов. Иначе говоря, игрок все время снимал по 1 баллу, - все 5 ходов, его команда выиграла, а победителем стал человек, который на последнем этапе взял 5 баллов. В этом случае предлагается провести еще одно обсуждение.

Игрокам предлагается выписать свой выигрыш в первой игре, когда он соперничал, и другие игроки соперничали и выигрыш в этой игре, когда большинство сотрудничало и самостоятельно сделать вывод, какой вариант эффективнее.

Тема для обсуждения 4. Как нужно играть, чтобы получить максимальный выигрыш.

Игрокам предлагается ответить на этот вопрос. После их ответов, им предлагается посчитать самый выигрышный вариант.

(Самый выигрышный вариант – это брать мало, и оставлять в рост – много).

Если игрокам трудно самим это высчитать, то им помогает тренер.

Тема для обсуждения 5. Почему люди не играют самым выигрышным вариантом? Как сделать так, чтобы люди играли самым выигрышным вариантом?

Игроки предлагают свои ответы.

Им добавляется вопрос: «будут ли они взаимодействовать так в следующий раз, а в реальной жизни, что им будет мешать?»

Мораль.

Участники тренинга должны сформулировать шестое правило эффективного взаимодействия.

Правило эффективного взаимодействия 6. «Нужно думать о будущем». А для этого опять же нужно правильно подбирать себе партнёров, нужно сотрудничать со своими, и важно доверять людям. Нужно жить в обществе, в котором можно доверять людям. Для этого нужно доверять близким людям. Нужно вести себя так чтобы близкие люди тебе доверяли.

Занятие -8. Поле чудес: борьба с паршивой овцой.

Цель. Перевоспитание «паршивой овцы».

Ситуация 1. Повторная игра в 5 ходов, игра аналогичная занятию 7, но с мнимым включением «паршивой овцы».

Игрокам сообщается, что играли они хорошо и правильно, но им было слишком легко, и «чтобы жизнь медом не казалась», в игру будут введены

паршивые овцы (на самом деле, никаких паршивых овец, в игре вводиться не будет).

Этот вариант особенно интересен, если игроки уже хорошо усвоили пользу сотрудничества, и играли достаточно альтруистично, то есть, брали по 1-2 фишкам, доходили до 5-го хода и все делили по справедливости.

В этом случае тренер может подчеркнуть перед началом игры, что сотрудничать хорошо и правильно, если все сотрудничают, а вот что делать, если в команде оказывается паршивая овца, которая сотрудничать не собирается.

Игроков делят на 2 команды. Объявляется, что паршивая овца будет выбираться по жребию, в каждой команде по одной, будет отдельная жеребьевка для каждой команды.

Если игроков мало, или если игроки сразу играли достаточно альтруистично, то можно их не делить на команды. Обычно командная игра нужно именно для усиления сотрудничества.

Далее проводится жеребьевка. Ведущий кладет листочки. Ведущий сообщает игрокам, что на одном листочке будет стоять крест, кому достанется – тот и паршивая овца, должен играть максимально эгоистично, все время соперничая. Можно сказать, что тренер напишет инструкцию для паршивой овцы.

Все листы – чистые, можно написать на них что-нибудь нейтральное, типа «вы обычный игрок».

Игроки тянут жребий, вытянутый лист показывать другим не разрешается.

Игроки строят таблицу в тетради (аналогичную предыдущей игре). А потом играют аналогично предыдущей игре (5 ходов, с последующим разделением выросших баллов (обычно поровну между всеми игроками).

В конце подсчитываются баллы.

Определяется победитель.

Тема для обсуждения 1. Наличие паршивой овцы в игре на вас как-то повлияло?

Игроки отвечают на этот вопрос. Стали меньше перестали доверять и играть более эгоистично.

Тема для обсуждения 2. Как изолировать «Паршивую овцу» в этой игре.

Тренер отмечает, что «нами было установлено правило, что партнеров нужно подбирать правильно, и с паршивой овцой лучше не садиться играть, но что делать, если это командная игра, и паршивая овца уже есть в команде?»

Игроки должны предлагать варианты, выходящие за условия этой игры, типа «исключить паршивую овцу из команды», «выгнать ее», «перестать с ней играть», «поднять перед государством вопрос об возможном исключении паршивых овец из команды».

Тренер отмечает, что это верные правила, и они подтверждают сформулированное игроками правило эффективного взаимодействия № 4, сформулированное на предыдущем занятии «Нужно правильно подбирать партнера», и удалять эгоистических игроков.

Ситуация 2. Наказание паршивой овцы.

Тренер предлагает удалить из команды паршивую овцу.

Спрашивает команду, будут ли они играть эффективнее, если паршивая овца будет удалена?

Потом предлагает команде посоветоваться – это нужно, чтобы игроки посмотрели еще раз варианты игры друг друга.

Потом просит каждого участника написать имя того игрока, которого он предлагает удалить из команды. Тренер добавляет, что опрос полностью анонимный, чтобы все писали честно.

Тренер собирает бумажки с ответами. Независимо от того, что в них написано, тренер раскладывает их на кучки, чтобы игроки видели, что в отвергнутых может быть несколько человек.

Потом тренер проводит опрос на тему: «Как бы вы поступили в такой ситуации, если бы были паршивой овцой? Изменили бы стиль игры? Если бы могли выбирать свой стиль? Чтобы остаться в команде и играть дальше? Чтобы сохранить хорошие отношения? Чтобы замаскироваться?»

Вопрос должен быть построен так, чтобы абсолютное большинство захотели бы «изменить стиль» и «играть альтруистичнее».

Ситуация 3. Повторная игра в 5 ходов, игра аналогичная занятию 7, но с мнимым включением раскаявшейся «паршивой овцы».

Тренер предлагает, «поверить» паршивой овце и еще раз засеять поле.

Проводится игра, обычно игроки в ней больше сотрудничают и соответственно получают больший выигрыш.

Ситуация 4. Разоблачение паршивой овцы.

Тренер отмечает опасность паршивых овец для команды. Они мало того, что сами играют плохо, но и создают атмосферу взаимного недоверия.

Потом тренер отмечает, насколько сильно изменилась игра при наличии паршивой овцы, что игроки меньше выиграли, что поле было полупустым, что народ больше брал, чем вкладывал, а почему?

Игроки снова говорят о своих страхах.

Потом тренер просит, чтобы игрок, бывший паршивой овцой поднял руку. Руку, естественно, никто не поднимает.

«А не было паршивой овцы» - говорит тренер. – «Вот видите, паршивой овцы не было, а вы все равно играли эгоистично. Почему? (Игроки высказывают свое мнение) Потому что паршивые овцы – это мы сами», - заканчивает тренер. «Но мы способны исправляться, если нам дать шанс».

Тема для обсуждения 3. Как перевоспитать паршивую овцу. Как нужно играть эффективно, чтобы выиграть в игре, где паршивой овцы нет, но некоторые люди играют так паршиво, что их можно принять за овец, но они не овцы, они могут перевоспитаться.

Тренер говорит, что в реальной жизни, паршивые овцы могут быть, а могут и не быть, а выиграть все равно нужно. Выиграть можно только, сея на поле семена, а не пожирая весь урожай.

Тренер предлагает игрокам в виде групповой дискуссии обсудить стратегию эффективного взаимодействия в данной игре. Правила эффективного взаимодействия формулируются в письменном виде.

(Самое эффективное в этой игре игрокам продолжать сотрудничать, невзирая на паршивую овцу, то есть все время брать только по 1 фишке, но это несправедливо, поэтому этот вывод игроки должны сделать, но с оговоркой, что паршивых овец нужно учить, тренер должен сказать, что в реальности игры более длительные и мы делаем по сотни ходов если не больше, и что команды, которые ожидают в своих рядах паршивых овец, или их вправду имеют и начинают чморить, - проиграют. Паршивым овцам нужно перевоспитывать, т.е., давать им шанс исправиться. Шанс сработает, если это не заданные паршивые овцы, а ситуативные. А в реальной же жизни большинство паршивых овец - ситуативны).

Мораль. В процессе игры участники тренинга должны сформулировать седьмое правило эффективного взаимодействия:

Правило эффективного взаимодействия 7. «Эффективная стратегия должна быть прощающей».

Нужно прощать людей, и нужно уметь просить прощение.

Чтобы попросить прощение, игрок, который по какой-то причине начал играть соперничая, и которому стали мстить, должен два хода подряд сделать альтруистическими.

Если говорить в терминах игры «бегство из плена, то он должен сделать два хода А подряд. Первый раз – это он просит прощение за то, что ходил ходом Б. А второй раз чтобы подтвердить серьезность своих намерений. Соответственно его партнер должен уметь прощать, т.е., увидев ход А, он должен в следующий раз тоже сделать ход А, и таким образом их ходы А совпадут и в дальнейшем будут вознаграждаться.

(Тренер иллюстрирует свои рассуждения записями на доске)

В реальной жизни люди взаимодействуют не раз и не два, а сотни и тысячи раз, поэтому значимость одного хода не так велика, как в игре, где делается всего 4 -5 ходов. Возможны такие ситуации, что какой-то игрок, стал ходить ходами Б, партнер ему отомстил в полном соответствии с правилом 4 и тоже стал ходить ходами Б. в результате их пара стала получать 0 баллов, а это очень неэффективно. Партнер прощение не просит, но возможно он раскаивается. Нужно предложить ему начать сотрудничество. Сотрудничество предлагается двумя ходами А подряд.

Занятие 9. Состязание -2. Гонки на выживание.

Цель: показать пользу самопожертвования и ситуации в которых это самопожертвование может быть эффективным. Цель не декларируется, игроки должны додуматься до этой стратегии сами.

В этой игре опять будут команды, но сей раз для общей победы нужно будет, чтобы один из игроков набрал максимальное количество баллов. Именно победа одного станет победой всех. Поэтому участники игры должны научиться пожертвовать собой, чтобы один из их команды набрал максимальный балл. При этом очень важно, что приз в этой игре будет очень большим, который только и сможет окупить жертвы.

Ведущий объявляет, что на сегодняшнем занятии опять будет спортивное состязание, опять будут команды, но на сей раз будет наоборот, не лучший игрок команды- победителя станет чемпионом, а команда игрока победителя станет чемпионом.

Игроки делятся на 2 команды. Желательно, чтобы состав команд не повторялся. Игроки учатся играть в команде, а не считать именно эту команду своей.

Вводная 1. *«Сегодня у нас будут гонки на выживание. Бегут две команды. Впереди огромный приз. Можно сказать, это жизнь данной команды, как целое. Загнанных лошадей пристреливают.*

(можно нарисовать на доске гору, у подножья нарисовать игроков, на вершине поставить флаг).

Условия очень жесткие. Набравший отрицательные баллы игрок жертвует жизнью. Но зато и приз очень велик. Такого еще не было за всю историю нашей игры. На кону – жизнь команды, и оцениваться она будет в ни много ни мало - в сколько -то баллов.

(Цифра определяется так: число игроков своей команды умноженное на 20 - цифра пишется на доске на вершине горы. Для 10 игроков это будет 200).

Эти баллы получает лучший игрок- тот, который первым достигнет горы. А первым достигнет тот, кто в игре получит большее количество баллов. Это количество баллов должно быть положительным, иначе приз уйдет государству. Команда игрока – победителя будет названа чемпионом, а команда противника - проигравшей и навсегда выбывает из состязаний. Что же касается приза, то игрок – победитель получит право распорядиться им по своему желанию. Он может взять его себе весь, может поделиться с другом, может передать государству, как хочет. Сегодня командам разрешается до начала игры советоваться и придумывать стратегию заранее, но ее проверять в процессе игры и в зависимости от этого менять - будет нельзя. Обмениваться информацией будет можно внутри команды, но нельзя говорить, кто как играет, пока игра не закончилась, а например, кто с кем играет, говорить можно».

(ведущий должен помнить – но не говорить- что эффективная стратегия в этой ситуации предполагает, что игроки будут жертвовать собой при встрече с каким-нибудь одним игроком из своей команды, а он будет с ними всегда соперничать, чтобы набрать самый высокий результат. Собственно, игроки должны до этого додуматься и, по возможности выбрать такого игрока. При встрече с остальными игроками каждый может играть как сочтет нужным).

Командам дается 5-10 минут для выработки стратегии.

Когда команды будут готовы, каждый игрок чертит в тетради таблицу, как в ситуации 5.

Вводная 2. *«Игроки начинают гонку от подножья горы. Вы будете бежать вверх и время от времени встречать других игроков, иногда из своей команды, иногда из команды соперника, а дорожка одна. Каждый раз у вас будет 2 варианта хода. Или уступить дорожку или бороться за нее, тем самым теряя время, но с другой стороны, если вам удастся победить встретившего игрока, то победа вас будет окрылять, и вы с удвоенной силой понесетесь вверх, иначе говоря получите баллы».*

Таблица распределения баллов.

Ведущий на доске чертит таблицу с распределением баллов.

Ваши баллы	Ваш ход	Ход партнера	Баллы партнера
+1	Уступить	уступить	+1
0	Бороться	Бороться	0
+ 5	Бороться	Уступить	- 5
- 5	Уступить	Бороться	+ 5

Потом ведущий распределяет номера между участниками, аналогично ситуации 5, и подготавливает жребии.

Ситуация 1. Объявляется 1 –й раунд. Первый игрок подходит – тянет жребий, записывает себе в таблицу номер игрока для первого хода, номер возвращается в кучу и участвует в дальнейшей жеребьевке. Потом подходит второй и т.д. Если игрок вытащил свой номер, то он тянет жребий повторно.

В результате всем игрокам определяется соперник. Он может быть и из его команды, и из противоположной. Игроки собираются в команды, им дается время на обдумывание стратегии.

Если игроки не собираются стратегию обдумывать объявляется жеребьевка для 2-го раунда.

Ситуация 2. Объявляется 2-й раунд. Аналогично первому.

Теперь у игроков в таблицах записаны все их будущие соперники. Опять дается время для изменения стратегии.

Если игроки об этом не задумываются, то им это сделать предлагается.

Вводная 3. *«Последний момент перед началом игры, у вас еще есть возможность изменить стратегию. Вы знаете с кем, вы будете играть, но, естественно, не знаете, как будет играть этот человек, Хочет команда еще посоветоваться насчет эффективной стратегии? Вам дается 5 минут. После начала игры, вы уже не сможете советоваться и нельзя показывать свои ходы другим участникам команды».*

(на этом этапе для повышения эффективности можно только сменить будущего игрока победителя, Лучше если этот будет человек, которому чаще всего выпало играть с представителями своей команды, поскольку они смогут пожертвовать собой в его пользу. Игрокам это не сообщается - об этом они должны додуматься).

Далее осуществляется игра на тех же условиях что и в ситуации 5. Игроки находят своего 1-го партнера, играют с ним, показывают ему ход, потом находят 2-го партнера, играют с ним.

Потом идет подсчет баллов.

Подведение итогов. Каждый игрок называет свой полученный результат. Тренер комментирует: выжил, выиграл или проиграл игрок. Определяется игрок победитель. Тренер сообщает, что выиграла его команда, поздравляет команду.

Потом игрок- победитель отсаживается, его задача решить в письменном виде, что он будет делать с призом.

В это время командам предлагается обсудить внутри группы следующую тему.

Тема для обсуждения 1. Для победителей. Почему мы победили.

Для проигравших. Почему мы проиграли.

Потом представители команд выступают.

Ситуация 3. Разделение приза.

В конце тренер обращается к игроку с просьбой сообщить, как он собирается потратить приз.

Идеальный вариант, когда победитель делит свой приз между всеми участниками, в зависимости от потраченных ими усилий, то есть компенсирует им минусы и добавляет столько, чтобы у всех, включая его была одинаковая сумма.

Идеальный вариант встречается не часто.

Дальнейший ход игры зависит от того, что получено на данном этапе.

Если участники тренинга вообще не дошли до идеи самопожертвования, то игру нужно будет повторить, но при этом назначить более высокую планку для победы, которую невозможно взять без самопожертвования..

Ситуация 4. Повторная игра в 2 раунда, но с более высокими требованиями к победителю.

Вводная 4. *«Вы хорошо поиграли, но впереди Олимпийские Игры. На Олимпийские Игры поедет только участники команды победителей, только сейчас мы их еще раз разделим на 2 новых команды, поскольку какая же игра без соперника».*

(Это можно реализовать, если участников тренинга много. Если в каждой команде по 3-6 человек, естественно, что никаких отчислений быть не может. Если игроков мало, то едут 2 команды. Это можно обыграть, что «поскольку у нас дефицит игроков, то государство включило проигравших игроков в команду победителей, и теперь все игроки делятся на 2 новые команды).

«Но сейчас у нас ситуация будет еще сложнее. Теперь победитель, чтобы получить приз, должен набрать не менее 10 баллов, Если меньше, то обе команды проигрывают, а приз уходит государству. Причем не нашему, а государству – организатору Олимпийских Игр. Так что не подведите родную страну. Ищите эффективную стратегию».

Команды расходятся, ищут эффективную стратегию. Если игра заняла слишком много времени. На этот раз игроки обычно доходят до идеи самопожертвования, дискуссию вызывают детали, в честь кого жертвовать. В идеале игроки должны жертвовать в пользу самого альтруистического игрока, но выбор за ними.

Если до игроков идея самопожертвования не доходит, то тренер может подсказать: «Ну подсчитайте, математики, как за 2 хода в этих условиях набрать 10 баллов».

Далее идет игра в 2 ранда, аналогично предыдущему разу. Точно также определяется победитель, и он будет распределять баллы.

Если обе команды дошли до идеи самопожертвования, но волей случая, у одной команды баллов получилось все равно больше (будущий победитель по жребию попал на игру с 3 или 4 членами своей команды). Или если количество баллов у обеих команд одинаковое.

Объявляется ход государства.

Ход Государства. Тренер объявляет, что в такой ситуации вмешивается государство. Раз обе команды постигли вершины, то государство дает деньги на 2-й приз. Одна команда занимает 1 место и получает золотую медаль и обещанный приз, а вторая команда, поскольку она тоже выиграла и ее игрок смог набрать искомые 10 баллов, занимает 2 место, ей тоже дается приз, но меньший (например, 150 баллов при 10 игроках). Если обе команды получили одинаковое число баллов, они делят первое место и получают по 200 баллов каждая.

Тема для обсуждения 3. В каких ситуациях допустимо жертвовать собой ради коллективной цели?

Мораль. В процессе обсуждения игроки должны прийти к двум выводам.

1. Самопожертвование допустимо только, если итог победы превышает расходы. В противном случае, лучше сохранить жизни участников команды.

2. Самопожертвование допустимо только в тех случаях, когда избранный герой, будущий победитель в последствии будет готов к такому же самопожертвованию в пользу команды, то есть делит приз на всех, не забирая себе больше.

Отмечается, что такого кандидата в президенты, нужно научиться различать еще на этапе разработки стратегии, но как это сделать – это выходит за пределы данной игры.

Занятие 10. Игра за государство.

Цель: Научится играть за государство, используя стратегию сотрудничества.

Дело в том, что государство – это тоже игрок. И государство тоже нужно научить сотрудничать. А наши игроки, студенты и школьники, - это не просто студенты и школьники, - это будущие государственные деятели, которые, когда вырастут, сделают карьеру, и будут принимать решения на высоком

государственном уровне. И они к тому времени уже должны научиться побеждать сотрудничая.

Потому что от государства зависит очень много. Зависит сама атмосфера игры и даже отношение людей. Государство должно быть таким, в котором люди будут хотеть сотрудничать.

И нужно научиться создавать такое государство.

Ситуация 1. Выбор стратегии распределения доходов.

Игрокам напоминает ситуация предыдущего занятия. Команда пожертвовала собой ради 1 человека, он взял огромный приз. Он распределил приз следующим образом: (напоминается стратегия распределения).

Тема для обсуждения 1. Если бы победителем был я, как бы я распределил баллы.

В обсуждении принимают участие как игроки команды –победителей, так и игроки проигравшей команды.

Тренер может подсказывать варианты: «Некоторые игроки принесли команде больше баллов, их вклад был неоценим, и сам победитель, он ведь тоже больше всех баллов заработал, поэтому и взял приз, иначе бы никакого приза не было. Может лучших игроков стоит сильнее поддерживать? А с другой стороны, люди собой жертвовали для победы и пожертвовали, оказались в минусах, может наоборот им нужно помочь? Или себе большую часть оставить, в конце концов, вы же победили? Или все-таки всем поровну, чтоб было никому не обидно?»

Так или иначе каждый называет свой вариант. Обычно идея распределить выигрыш между игроками доминирует. Но возможны варианты распределения, всем поровну, половину себе – остальное команде, и т.п.

Тема для обсуждения 2. Выборы президента.

Вводная 1. *«Все вы видели, как распределил выигрыш наш победитель. Помните, что победителем он стал только из-за нас, из-за того, чтобы мы пожертвовали собой ради победы. Мы всегда сотрудничали. Более того, мы позволили ему соперничать с нами. Поэтому в отличии от других ситуаций, мы ждем от него справедливого распределения полученного выигрыша, потому что это наш общий выигрыш. Короче, понравилось ли вам, как он распределил выигрыш? Или вы видите, что есть варианты лучше? Сейчас мы будем выбирать президента нашего спортивного клуба. Им может стать человек как из вашей команды, так и из другой, человек, который на ваш взгляд предложил самый справедливый вариант распределения».*

Если никто не нравится, можно предложить подумать еще и чтоб желающие баллотироваться в президенты придумали другие варианты распределения.

Игроки обсуждают, голосуют, записывая своего кандидата на бумажке, тренер собирает бумаги и провозглашает имя победителя.

Тема для обсуждения 3. Почему именно он?

Тренер предлагает каждому игроку ответить на вопрос, почему, по его мнению, народ проголосовал именно за этого президента.

Ситуация 2. Законы жизни.

Тема для обсуждения. Какими должны быть законы в обществе, чтобы люди захотели в нем сотрудничать?

Участники тренинга в письменной виде и в свободной форме предлагают законы. Тренер собирает записи.

Потом идет общее обсуждение. Тренер зачитывает каждый вариант законов и спрашивает игроков, стали бы они сотрудничать в этом обществе при таких законах?

Игроки голосуют. Тренер подсчитывает голоса и выбирает проект самого справедливого общества. Но это только проект, это, можно сказать, пожелания трудящихся, отлить их в свод законов – тяжелая задача.

Ситуация 3. Президент в каждом из нас.

Вводная 2. *«А теперь вы будете играть за государство. Представьте, что президентом выбрали именно вас. И вы хотите построить справедливое государство.»*

Любому государству выгодно, чтоб люди сотрудничали. Потому что тогда они все выигрывают, набирают много баллов, платят много налогов и государство богатеет.

Вопрос, а как сделать так, чтобы люди в вашем государстве захотели сотрудничать? Все что вы можете, это издать соответствующие законы, предусмотреть поощрения и наказания. Так вот законы должны быть таковы, чтобы люди, живя по ним, хотели бы сотрудничать, но возможностей у правителя не так много, как принято думать.

(Тренер может покритиковать некоторый из предложенных пожеланий за их утопичность).

Вашей задачей сейчас будет придумать правила игры на 4 хода, по типу «бегства из плена», но такие правила, чтобы они учили людей, вызывали бы у них желание сотрудничать».

На доске и в тетрадях строиться заготовка таблицы распределения баллов.

Ваши баллы	Ваш ход	Ход партнера	Его баллы

У игроков две задачи. Во первых, придумать справедливое распределение баллов, такое, чтоб оно учило людей сотрудничать. Во-вторых, придумать дополнительные ходы государства, которые будут осуществляться уже после окончания игры, и в которых государство может как-то поощрить тех или иных игроков.

Для первой задачи предлагается два варианта ходов: ход А – сотрудничество и ход Б – соперничество. Задача игрока распределить баллы, которые будут даваться за эти ходы.

Тренер для примера заполняет таблицу, как это было сделано ранее.

Ваши баллы	Ваш ход	Ход партнера	Его баллы

+1	А	А	+1
-10	А	Б	+10
+10	Б	А	-10
0	Б	Б	0

Тренер отмечает, что такое распределение не факт, что заставляет людей начинать сотрудничать. Может быть, игроки смогут придумать лучше.

Для второй задачи нужно придумать и написать текст «хода государства», в котором государство может добавлять игрокам баллы, ну или отбирать баллы, важно, чтоб это учило сотрудничать. Потом тренер напоминает, что он в игре всегда добавлял баллы, но добавлял обычно только тем, у кого были отрицательные результаты и доводил их до 0, а с нулем выиграть невозможно, можно только выжить. Возможно, игроки предложат варианты лучше.

Вводная 3. *«Задачи понятны, а вот возможности у государства ограничены. Есть несколько условий, которые вы обязаны соблюдать..»*

Условие 1. Ограниченный бюджет. У государства ограниченный бюджет и за его пределы не прыгнешь. А вашего государства есть 10 баллов, это его резерв. Будем считать, что государство получило его от мудрого управления ресурсами предыдущей партии игроков. Эти 10 баллов вы можете отдать игрокам как премии, поощрения после игры или как начальный капитал. Кроме этого за период этой игры может быть заработано еще 16 баллов. Это то, что могут реально заработать ваши игроки при мудром управлении вашего государства (могут и не заработать). Эти баллы вы можете давать за тот или иной ход, за сочетание ходов, за стратегию, как угодно. Важно, что больше заработать невозможно.

Условие 2. Симметричность доходов и расходов. Кроме тех денег что уже описаны, вы можете играть любыми суммами денег. Но! Невозможно брать деньги неоткуда, если вы ставите игроку очень большой выигрыш, например, +10, то вы должны с кого-то эти деньги снять, то есть у кого-то должен быть результат -10.

Итак у вас есть 16 баллов, которые люди могут заработать в этой игре. И 10 баллов, которые у вас просто есть.

Теперь вы должны решить как вы будете распределять баллы.

Вы можете раздать какие-то деньги игрокам до начала игры(в пределах имеющейся 10).

Вы можете поощрять баллами за правильные ходы, можно распределить эту сумму на поощрение каких-то вариантов ходов. Эта сумма 16 баллов. Это то, что у государства, есть в реале, то есть максимальная сумма, которую игроки могут набрать суммарно, как бы они не играли. Больше набрать невозможно. Если вы ставите выигрыш больше, то смотри правило 2, у кого-то это должно быть снято.

Но 16 баллов можно распределить без снятия. (тренер должен это правило несколько раз проиллюстрировать. Например, показать, как он распределял эти баллы в своей игре: по 2 балла за ход А. Всего 2 игрока могут

сделать по 4 хода, получается всего 8 ходов. Если все ходы А, то вот и получится 16 баллов.

А можно, наоборот, давать баллы за ход Б. Или за определенное сочетание ходов А и Б.

Кстати, можно распределить в качестве выигрыша меньшее количество баллов.. Тренер приводит пример ситуаций, когда за ход А, игроки получали всего 1 балл, то есть игроки при полном сотрудничестве заработали бы всего 8 баллов.

Вы можете давать баллы в виде премий (после того как игроки сделали свои ходы, или после всей игры, Это из имеющихся 10 баллов. Например, можно награждать игрока за стратегию АБАБ. Поскольку игроков у нас два, то могут быть 2 такие стратегии, то каждому можно дать по 10 баллов.

Можно поощрять пары игроков, если, например, у них совпадают ходы. Любые ходы и любые совпадения. Так совпасть могут от 0 до 4 ходов. Игроков – двое, значит им потребуется от 0 до 8 баллов. Так что вы можете за такие совпадения в награду ставить только 1 балл, тогда у вас 2 балла будет остаток.

Можно эти 10 баллов вообще не распределять игрокам а оставить государству».

Когда участникам тренинга будет понятно задание, они составляют правила игры по типу «Бегство из плена» на 4 хода для 2-х игроков. Заполняют таблицу как бы они распределяли баллы и какие бы ходы государства они делали.

После чего описание стратегии сдается тренеру. Тренер проверяет. Проверяется только финансовая часть, чтобы государство не обещало выплатить игрокам денег больше чем у него есть (16+10). Если сумма возможного выигрыша превышает эту сумму объявляется, что это государство банкрот.

Если в тренинге участвует большое количество игроков, то они могут проверять стратегии друг друга сами.

Ситуация 4. Проверка эффективности стратегий.

Выбираются некоторые стратегии из числа придуманных игроками (или можно взять все), возвращаются авторам. Авторам предлагается взять 2-х игроков и провести с ними игру по придуманным правилам.

Цель для играющих все та же, выиграть в этой игре.

Авторы проводят игру (и сами участвуют в играх других авторов), подсчитывают доходы, которые набрали игроки и подсчитывают общий доход государства.

Общий доход государства складывается из имеющихся у него 10 баллов (если они не розданы игрокам) + суммарный доход обеих игроков. Следует заметить, что розданные игрокам 10 баллов тоже суммируются в окончательный доход государства, поэтому разницы нет, раздавало государство эти деньги или оставляло себе. Все зависит от того сумели ли игроки суммарно заработать возможные 16 баллов, или же часть выигрыша потерялось.

Исходя из расчетов, идеальное государство должно иметь доход 16+ 10 баллов. Таких государство может быть несколько.

Тренер поздравляет авторов – создателей идеальных государств или (если таковых нет) авторов самых богатых государств. Спрашивает игроков, хотели ли они жить в таком государстве.

Тема для обсуждения 4. Легко ли играть за государство?

Тренер спрашивает игроков, с какими трудностями они столкнулись, когда сочиняли законы справедливого государства.

Мораль. Участники тренинга должны сформулировать последнее правило эффективного взаимодействия.

Правило эффективного взаимодействия 8. «Государство должно быть справедливым» Необходимо на государственном уровне заботиться своих гражданах, поощряя их стремление к сотрудничеству.

Заключение.

Воспитание Добра актуальнейшая проблема для психологии и для педагогики (Нечаев, Вербицкий, 2011). В человеческой культуре добро обычно понимается интуитивно и его воспитание следует из народной традиции (первые сказки, в которых добро побеждает зло, детские игры на сотрудничество, нехитрые поговорки и пословицы «не имей сто рублей, а имей сто друзей»). Это очень много, но этого недостаточно. А современная педагогика - наука, в которой наряду с традиционным воспитанием, представлены самые свежие наработки ученых (Фельдштейн, 2014).

Мы считаем, добро – естественным для человека. Просто человеку свойственно от природы хотеть стать лучше, чем он есть. Это часть его самореализации (Деркач, Сайко, 2010). И человечество во все века пыталось понять самое себя, разглядеть духовный идеал и выразить его в произведениях науки и искусства. Проблема «добра и зла» - одна из вечных, но по иронии судьбы исследователи чаще всего сосредотачивали свое внимание на второй половине этой дилеммы. И причиной этого выступает сложность этой категории «добро». О зле писать проще. Однако добро важнее. Такие явления, как «добро», «смысл жизни», «духовное развитие» представляют собой трудно выразимые невербальные гештальты, которые теряют часть своего смысла при попытке их выразить. Данные гештальты представляют собой психический образ высшего порядка и относятся к надсознательному (Березина, 2014).

Прежде чем, «воспитывать добро» - необходимо его изучить. В монографии представлены результаты нескольких эмпирических исследований социальных представлений студентов о добром человеке. На основании этого выделены критерии Добра, которыми люди пользуются при оценки личностных качеств другого человека. Так или иначе, оценивая других, человек невольно соотносит их с собой, говоря о доброте других людей, человек смотрит на, могут ли они прийти к нему на помощь. Но критерии оценки отличаются степенью обобщенности. Самый первый критерий – прямой- Добродеятельность или деяние добра. Пользующиеся этим критерием студенты относили к добрым - людей, которые когда-то приходили их на помощь, то есть совершали добрый поступок по отношению к ним лично. Вторым критерий – добрососедство. Использующие его студенты считали добрыми – людей, которые совершали хорошие поступки в отношении каких-то других лиц (а не только автора ответа), которые помогали соседям, друзьям или даже незнакомым людям. Мы полагаем, что в данном случае испытуемые все равно оценивали поведение других по помощи им лично, но в данном случае, помощь оценивались опосредованно, как возможная в будущем. Третий критерий – добродушие. При пользовании этим критерием, человек оценивает в других личностные качества, а не поступки. Добрым человеком считается тот, кто демонстрирует эмпатию, сочувствие, сопереживание, готов выслушать, поддержать, посочувствовать. Иначе говоря, в этом случае Другой своими словами и поведением демонстрирует готовность прийти на помощь, если

понадобиться. Этот критерий в значительной степени является опосредованным, поскольку в расчет берется не реальное поведение, а только обещанное. Однако его можно применить в отношении гораздо большего количества человек, с которыми испытуемые могут быть не знакомы ни лично, ни через посредников. Четвертый критерий – добро-совестливость или просто совестливость. При использовании этого критерия, испытуемый готов назвать добрым – человека, который вообще не совершал хорошего поступка, более того, он совершал плохой поступок, но потом испытывал муки совести и в этом раскаялся. Это самый широкий критерий и он может быть применим к максимальному числу человек. Мы полагаем, что в данном случае все равно учитывается готовность прийти на помощь, бессознательно предполагается, что раскаявшийся в дурных действиях человек, готов искупить вину, и соответственно повышается вероятность того, что теперь-то он придет мне на помощь. Но вообще этот критерий очень редко применяется при оценке поведения других людей и обычно только как дополнительный. Однако оценивая самого себя, люди склонны принимать раскаяние и муки совести за свидетельство их доброты.

Следующее исследование нами было проведено для оценки стиля взаимодействия студентов в межличностных взаимоотношениях. Как показано выше, существует две стратегии поведения человека при взаимодействии с себе подобными. Эгоистическая, когда человек думает прежде всего о себе, о своих интересах, своей победе или своем спасении: “человечность по отношению к себе за счет бесчеловечности по отношению к другому”. Альтруистическая, когда человек заботится о Другом, исходя из его участия, его интересов и совместной победы, “человечность по отношению к другому за счет бесчеловечности по отношению к себе”. Для изучения взаимодействия людей мы разработали специальную модель (социально-психологическая игра «Жизнь»), которая легла в основу тренинга эффективного взаимодействия, описанного во 2-й части этой книги. В основе модели известная в социальной психологии Дилемма узника, испытуемому постоянно предлагаются ситуации, в которых он должен делать выбор: между своей победой за счет другого или сотрудничеством с другим.

Как показало наше исследование выбор альтруистической стратегии в игре был более связан с психологическими и личностными особенностями самих участников, нежели с влиянием ситуации, в том числе и с ответной реакцией партнера. В частности, средний уровень альтруистических ходов у игроков, играющих со специально подготовленным человеком (экспериментатором) был примерно равен таковому у участников тренинга, играющих между собой (и пользующихся различными стратегиями).

Как показало наше исследование, выбор альтруистической стратегии коррелировал: 1) с образовательным уровнем испытуемых (лица, имеющие высшее образование, получающие 2-е высшее, аспиранты и люди, имеющие научную степень, играли более альтруистично; 2) с величиной IQ (коэффициента интеллекта по Г. Айзенку); 3) с рефлексией и со степенью развития внутреннего диалога; 4) с доверием по отношению к партнеру. На

основание этого можно выделить факторы выбора альтруистичной стратегии: интеллект, образовательный уровень, уровень рефлексии, доверие к партнеру, наличие дивергентных эмоций. Важно отметить, что выбор стратегии оказывается связанным с особенностями эмоциональной сферы человека. Выбор альтруистичной стратегии основывался на чувстве доверия, эмоционального принятия другого человека “внутри себя”.

Выбор эгоистической стратегии был связан с противоположными факторами. Во-первых, со стремлением к выгоде, при альтруистичной игре, даже в самом идеальном случае, выигрыш был не велик, к тому же играющий рисковал проиграть, если партнер не будет с ним сотрудничать. В результате стремление к выгоде свело к появлению эгоистичной стратегии, чтобы добиться успеха, хотя бы и за счет партнера. Во-вторых, невысоким интеллектом, поскольку выбор альтруистичной стратегии должен был предваряться несложным, но расчетом, испытуемые не способные или поленившиеся его проделать могли из самых лучших побуждений выбрать эгоистическую стратегию. Кроме этого, у таких испытуемых встречался выбор ложно-альтруистической стратегии (наполовину эгоистичной, наполовину альтруистичной), которую они принимали за стиль сотрудничества, и которая часто приносила выигрыш обоим. В третьих, недоверием, многие испытуемые, опасаясь, что их партнер будет вести себя эгоистично и набирать очки за их счет, предупреждая это, выбирали сами эгоистичную стратегию. Выбор эгоистичной стратегии был связан с чувством выделения себя, отделением от другого и недоверием к нему.

Исходя из полученных данным можно предложить три направления воспитания Добра у современных студентов. Первое направление - это развитие рефлексии, которое поможет осознавать свои поступки. Второе направление - это развитие интеллекта, и повышение его образовательного уровня. Третье направление – это когнитивное обучение студентов выгодным альтруистическим стратегиям. Воспитанием добра можно заниматься в аспекте формирования психологически безопасной образовательной среды (Рубцов, Баева, 2008).

Попыткой интеграции этих направлений является разработанный нами тренинг эффективного взаимодействия, представленный во второй части книги. Тренинг построен на теоретических и эмпирических обоснованиях, описанных в первой главе. Цель тренинга - научиться побеждать, сотрудничая. Тренинг состоит из 10 занятий, каждое из которых занимает 1 – 2 часа. На занятии моделируется какая-нибудь социально-психологическая ситуация (получение наследства, бизнес, командная игра, состязание и т.п.), описываются условия взаимодействия после чего, участники получают возможность взаимодействовать друг с другом. Как правило, им предлагается два варианта взаимодействия: вариант сотрудничества, при котором небольшой выигрыш получают оба участника и вариант соперничества, при котором один из участников получает большой выигрыш за счет партнера. В процессе игры постепенно вводятся правила эффективного взаимодействия, которые позволяют побеждать, сотрудничая. Это и есть эффективные когнитивные

стратегии общения, необходимость разработки которых утверждалось в первой части книги. Обычно студенты устанавливали их на основе собственного опыта игры, что делало их субъективно более ценными. В процессе тренинга максимально развивалась рефлексия, участники постоянно анализировали свои мысли и чувства при выборе той или иной стратегии, знакомились с мыслями и чувствами партнера, которого «кидали» в сложной ситуации, или наоборот «спасали за свой счет» – необычный опыт, который трудно получить где-нибудь, кроме тренинга. Тренинг зарекомендовал свою эффективность при апробации его в ВУЗах г. Москвы.

Библиография.

1. Аболин Л.М. Развитие духовно-нравственной личности в учебно-событийной деятельности. Мир психологии, 2005, № 1, с.199-210.
2. Абульханова К. А. Социальные представления личности // Современная психология: Состояние и перспективы исследования. М., 2002.
3. Абульханова К.А., Славская А.Н. К проблеме эгоцентризма.// Психология личности. Новые исследования. М.:ИПРАН, 1998, с.104-146.
4. Абульханова-Славская К.А., Енакаева Р.Р. Российский менталитет или игра без правил? (российско-французкиекросскультурные исследования и диалоги)//Российский менталитет. М.ИПРАН, 1996, с 4-28.
5. Абульханова-Славская К.А. Социальное мышление личности: проблемы и стратегии исследования// Социальная психология в трудах отечественных психологов/ Сост. и общ. ред. А.Л. Свенцицкого. - СПб.: Питер, 2000. - С. 289-314.
6. Абульханова-Славская К.А. Стратегии жизни. М.: Мысль, 1991, 299с.
7. Агафонов А.Ю. Человек как смысловая модель мира. Самара, “Бахрах – М”, 2000, 336 с.
8. Айзенк Г. Узнай свой собственный коэффициент интеллекта. Н. Новгород: “Ай Кью”, 1994, 170 с
9. Асмолов А.Г. Исторический смысл кризиса культурно-деятельностной психологии // Мир психологии. 2014. № 3. С. 17-33.
10. Белова С.С. Субъективная оценка интеллекта другого человека: эффект вербализаций. // Социальный интеллект. Теория, измерение, исследования. М.:ИПРАН, 2004, с. 39 -62.
11. Бердяев Н.А. О человеке, его свободе и духовности. М.: МПСИ, 1999, 312 с.

12. Березина Т. Н. Воспитание добра как психологопедагогическая проблема высшей школы // *Almamater (Вестник высшей школы)*. 2013. № 2. С. 62-66.
13. Березина Т. Н. Смыслы жизни, добро, духовное развитие, определение их значения // *Мир психологии*. - 2008. - № 2. - С. 105-116
14. Березина Т. Н. Сотрудничество и соперничество во взаимоотношениях студентов (на модели дилеммы заключенного). // *Вестник МГГУ им. М.А.Шолохова. Серия «Педагогика и психология»* № 1, 2011, с. 75-81.
15. Березина Т. Н. Альтруистическое поведение и успех в жизни. // *Психология и психотехника*. 2011. № 3. С. 67-76.
16. Березина Т. Н. Надсознательное как образование высшего порядка // *Мир психологии*. 2014. № 1. С. 240-253.
17. Березина Т. Н. Психические образы высших порядков в структуре образной сферы. // *Психология и психотехника*, 2012, № 1, с.13-25.
18. Березина Т. Н. Смыслы человеческой жизни // *Эдип*, 2007, № 1, с.100-110.
19. Березина Т. Н. Творческая активность в структуре самоотношения и утверждении самости как фактор антистарения. // *Мир психологии*. 2010. № 4. С. 130-141.
20. Березина Т. Н. Формирование эмоциональной безопасности образовательной среды (психолого-педагогические аспекты) // *Современное образование*. — 2015. - № 1. - С.53-68.
21. Березина Т. Н. Эмоционально обонятельный язык бессознательных коммуникаций в процессе человеческого общения // *Национальный психологический журнал*. 2013. № 4 (12). С. 20-30.
22. Бондырева С.К., Колесов Д.В. Миграция: сущность и явление. М.: МПСИ, Воронеж: НПО «Модэк», 2004, 296 с.
23. Братусь Б.С. Русская, советская, российская психология. М.: МПСИ, 2000, 88 с.
24. Виленский О.Г. Талант и гений в сочетании с психическими расстройствами // *Виленский О.Г. Психиатрия. Социальные аспекты*. — М.: Познавательная книга плюс, 2002. — С. 197, 198. — 480 с.
25. Воловикова М.И. Житейские представления о порядочном человеке. Москва, РООИ «Реабилитация». 2012.
26. Воловикова М.И., Трофимов А. Возвращение к себе. М., 1995, 192 с.
27. Деркач А. А., Сайко Э. В. Самореализация - основание акмеологического развития. М: Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т. 2010.
28. Джидарьян И.А. Счастье в представлениях обыденного сознания. // *Психологический журнал*. 2002. Т. 21. № 2.
29. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. М.: Лантерна вита, 1995, 150с.
30. Дружинин В.Н. Способности и жизнедеятельности. // *Индивидуальность и способности*. М.:ИПРАН, 1994, с71 – 81.
31. Екимова В.И., Лещенко С.Г. Позиция безусловного принятия другого как системное проявление профессионально важных качеств педагога. //

- Письма в Эмиссия.Оффлайн: электронный научный журнал. 2012. № 6. С. 1820.
32. Журавлев А.Л., Зинченко Ю.П., Ковалева Ю.В., Сергиенко Е.А. V съезд российского психологического общества. // Психологический журнал. 2012. Т. 33. № 5. С. 82-91.
 33. Зинченко В.П., Моргунов Е.Б. Человек развивающийся. Очерки российской психологии. М., Тривола, 1994, 304 с.
 34. Ильин И.А. // Собрание сочинений в 10 тт. - М.: Русская книга, 1994. - Т.3.
 35. Ильинский И. М., Гуревич П. С. Понимание как цель образования // Знание. Понимание. Умение. — 2006. — № 1. — С. 5-15..
 36. Коджаспиров А.Ю. Психопрофилактика детско-родительских конфликтов в современной семье. // Психологическая наука и образование www.psyedu.ru. 2013. № 1. С. 11-20.
 37. Конт О. Дух позитивной философии. (Слово о положительном мышлении) / Ростов н/Д: Феникс, 2003. — 256 с.
 38. Котенева А.В. Феномен веры как основа жизнестойкости личности // Личность в экстремальных условиях и кризисных ситуациях жизнедеятельности. 2014. № 4. С. 32-35.
 39. Леонтьев Д.А. Гуманитарные проблемы современной психологии (Известия Таганрогского государственного радиотехнического университета, 2005, № 7). – С. 16-21.
 40. Майерс Д. Социальная психология. СПб: Питер, 1997, с.79 -93
 41. Мелешко Е. Д. Христианская этика Л. Н. Толстого. М., "Наука", 2006, 309с.
 42. Миронова Э.С., Лаптев Л.Г. Психологические условия эффективного развития социальной компетентности молодежи // Человеческий капитал. 2015. № 1 (73). С. 31-37.
 43. Нечаев В.Д., Вербицкий А.А. О концепции современного гуманитарного образования. // Высшее образование в России. 2011. № 3. С. 14-22.
 44. Новикова М.В. Психосемиотический подход к выявлению скрытых структурных инвариант текстов // Скрытое эмоциональное содержание текстов СМИ и методы его объективной диагностики / под ред. А.А.Леонтьева, Д.А.Леонтьева. М.: Смысл, 2004, с. 95-118.
 45. Орлов Л.Ф., Орлова Е.А. Социально-психологические детерминанты экономического поведения населения в условиях модернизации российской экономики.// Ученые записки Российского государственного социального университета. 2014. № 1 (123). С. 86-89.
 46. Петровский В.А. Личность в психологии: парадигма субъектности. Ростов-на-Дону: "Феникс", 1996, 512 с.
 47. Розенова М.И. Ценность любви в представлениях современных студентов. // Высшее образование в России. 2006. № 6. С. 38-47.
 48. Рубцов В.В., Баева И.А. Психологическая безопасность образовательной среды как условие психосоциального благополучия школьника. //Безопасность образовательной среды: Сборник статей / Ответственный

- редактор и составитель Г.М. Коджаспирова. – М., Экон-Информ, 2008, с.5-11.
49. Сартр Ж.-П. Очерк теории эмоций / / Психология эмоций, сост. В. К. Вилюнас. СПб.: Питер, 2008.
 50. Симонов П.В. Лекции о работе головного мозга. М.: ИПРАН, 1998, 98с.
 51. Соловьев В.С. Оправдание добра: Нравственная философия. - М.: Республика, 1996. - 479 с.
 52. Стернберг Р., Григоренко Е. Инвестиционная теория креативности // Психологический журнал, 1998, № 2.
 53. Суворов А.В. Человечность как фактор саморазвития личности. // Мир Психологии, 1996, N2, с.24-53.
 54. Улыбина Е.В. Обыденное сознание в картине мира личности (Психосемантический подход): Дисс. ... д. психол. наук. - Ставрополь, 1999. - 386 с.
 55. Фельдштейн Д.И. Функциональная нагрузка академии образования в определении принципов и условий развития растущего человека на исторически новом уровне движения общества // Мир психологии. 2014. № 1. С. 254-267.
 56. Флоренская Т.А. Диалогическое общение как путь духовного преобразования личности // Гуманистические проблемы психологической теории. М.: Наука, 1995, с.136-162.
 57. Франкл В. Основы логотерапии. Психотерапия и религия. СПб: Речь, 2000, 286 с.
 58. Франкл В. Человек в поисках смысла М.: "Прогресс", 1990.
 59. Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции. М.: Наука, 1991, с.275-286
 60. Холодная М.А. Психология интеллекта: парадоксы исследования. Москва-Томск, 1997, 392с.
 61. Хрисанфова Е.Н., Мажуга П.М. Очерки эволюции человека. Киев: Наукова думка, 1985.
 62. Шадриков В.Д. Способности человека. М. : МПСИ, Воронеж, НПО "Модэк", 1997, 288с.
 63. Экземплярский В. И.. За что меня осудили? Киев., 1912.
 64. Юревич А. В. Нравственность как психологическая проблема // Вопросы психологии. 2009. № 4, с.3-10.
 65. Яблоков А.В., Юсупов А.Г. Эволюционное учение. М.: Высшая школа, 1989.
 66. Axelrod R. The Evolution of Cooperation. -Basic Books, 1984.
 67. Moscovici S. The Phenomenon of Social Representations// Social Representations/ Ed. by R. Farr, S. Moscovici. - Cambridge - Paris, 1984. - P. 6-35.



Уважаемые читатели!

Издательство «Спутник+»
предлагает:

- 📖 **ИЗДАНИЕ И ПЕЧАТЬ МОНОГРАФИЙ, КНИГ** любыми тиражами (от 50 экз.).
 - ✓ Срок - от 3-х дней в полноцветной и простой обложке или твердом переплете.
 - ✓ Присвоение ISBN, рассылка по библиотекам и регистрация в Книжной палате.
 - ✓ Оказываем помощь в реализации книжной продукции.
 - 📖 **ПУБЛИКАЦИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ** для защиты диссертаций в журналах по гуманитарным, естественным и техническим наукам.
 - ✓ Журнал «Естественные и технические науки» входит в перечень ВАК.
 - 📖 **ПРОВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАОЧНЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ** по всем научным направлениям для аспирантов, соискателей, докторантов и научных работников.
 - 📖 **ПУБЛИКАЦИЯ СТИХОВ И ПРОЗЫ** в журналах «Российская литература» и «Литературный альманах «Спутник».
- ✦ **Набор, верстка, корректура и редакция текстов.**
 - ✦ **Печать авторефератов, переплет диссертаций (от 1 часа).**
-
- Переплетные работы, тиснение, полноцветная цифровая печать.

Наш адрес: Москва, 109428, Рязанский проспект, д. 8А
тел. (495) 730-47-74, 778-45-60, 730-48-71 с 9 до 18 (обед с 14 до 15)
<http://www.sputnikplus.ru> e-mail: sputnikplus2000@mail.ru

Научное издание

Березина Татьяна Николаевна

ВОСПИТАНИЕ ДОБРА

Издательство «Спутник +»
109428, Москва, Рязанский проспект, д. 8А.
Тел.: (495) 730-47-74, 778-45-60 (с 9.00 до 18.00).
Подписано в печать 07.08.2015. Формат 60×90/16.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 6,19. Тираж 100 экз. Заказ 284.
Отпечатано в ООО «Издательство «Спутник +».