Дата поступления рукописи в редакцию: 30.11.2025 г. DOI: 10.24412/2782-3830-2025-11-357-365
Дата принятия рукописи в печать: 17.12.2025 г.

БАЖАНОВ Сергей Андреевич,
ведущий научный сотрудник
ФКУ НИИ ФСИН России,
г. Москва, Российская Федерация;
кандидат юридических наук,
e-mail: sergey.bazhanov62@yandex.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СРЕДЕ ОСУЖДЕННЫХ В ПРОЦЕССЕ ОТБЫВАНИЯ НАКАЗАНИЙ

Аннотация. *В статье рассматривается создание оптимальных условий формирования эффективных отношений в среде осужденных в процессе отбывания наказания путем апробирования программы «Формирование эффективных отношений».*
Ключевые слова: *доверие, система отношений, осужденные, тренинг.*

BAZHANOV Sergey Andreevich,
leading researcher,
Federal State Institution Research Institute of the
Federal Penitentiary Service of Russia,
Moscow, Russian Federation;
Candidate of Legal Sciences

OPTIMIZING THE FORMATION OF RELATIONSHIPS AMONG CONVICTS IN THE PROCESS OF SERVING SENTENCES

Annotation. *The article discusses the creation of optimal conditions for the formation of effective relationships among convicts in the process of serving a sentence by testing the program "Formation of effective relationships".*
Key words: *trust, relationship system, convicts, training.*

Зарубежные исследователи выделяют такое важное психологическое понятие как доверие, являющееся основой формирования эффективных отношений среди осужденных отбывающих наказание (Роберт Брюс Шо). С одной стороны, доверие – это проблема отношений между людьми, т.е. важная составляющая эффективных взаимоотношений среди осужденных. Но с более широкой точки зрения, доверие – это мощная универсальная сила, влияющая практически на все, что происходит внутри организации и в отношениях между осужденными.

Для создания здоровых отношений среди осужденных необходимо уделять существенное внимание формированию доверия среди осужденных – чувство безопасности и комфорта в межличностных отношениях [1; 6].

В организации доверие проявляется и формируется через позитивное и последовательное поведение всех его членов. Когда осужденные стремятся к сотрудничеству, выслушивают предложения, обдумывая их и действуя в соответствии с ними, если предложения разумны. Поведение, подобное этому является основой доверительных отношений в организации.

Уровень доверия будет высоким, и будет становиться все выше, пока продолжается позитивное поведение всех его членов. Конечным результатом является здоровый климат в организации, когда у осужденных есть свобода думать, расти и вообще вносить существенный вклад в организацию, даже совершать ошибки без страха наказания. В подобной организации осужденные обычно больше удовлетворены, и сами стремятся к достижению целей организации, даже тех, которые трудно достичь.

Поведение осужденных должно быть позитивным, они должны ценить: сотрудничество; признание значимости других; сотрудничество на основе уважения; заботу о потребностях и чувствах; создание в коллективе возможности учиться, расти и развиваться; справедливость по отношению ко всем осужденным; последовательность поведения.

Когда в организации начинают предъявлять большие, но нереалистичные требования к осужденным, когда они становятся менее чувствительным, менее эмпатичным и менее озабоченным потребностям к другим осужденным и начинают демонстрировать негативное поведение по отношению друг к другу, можно ждать снижения уровня доверия в коллективе [7; 8]. Следующие особенности поведения осужденных свидетельствуют о снижении доверия в организации: угрозы и наказания при редких похвалах; ценится мало или не ценится вообще сделанная работа; обрывание других – снижение самооценки; публичная критика; персональная критика; поддержание атмосферы страха; отсутствие интереса к предложениям; обращение с осужденными как неумными или тупыми; низкое уважение осужденных т.п.

Последствия такого поведения катастрофичны для организации: неопределенность, неразбериха, постоянный конфликт. Основным негативом организации становится распространяющийся хаос, который разрушает доверие к коллективу.

Перечисленные выше особенности негативного поведения обычно свидетельствует о периоде борьбы между осужденными. Так у осужденных формируется страх и недоверие друг к другу, чувство уязвимости и незащищенности [3; 5].

Таким образом, доверие является наиболее важной составляющей частью деятельности организации. Когда в организации существует доверие, она должна стремиться всеми силами сохранить его. Если же доверие теряется, нужно прилагать самые большие усилия, чтобы восстановить его. Это особенно важно для сегодняшнего организационного климата в организации.

Следовательно, для улучшения организационного климата необходимо создавать программы для осужденных с целью формирования доверия и взаимопонимания.

Разрабатывая психологические рекомендации по улучшению эффективности отношений в среде осужденных, мы исходим из того, что основу позитивного организационного климата составляет чувство доверия между осужденными [4].

С целью создания оптимальных условий формирования эффективных отношений в среде осужденных в процессе отбывания наказания мы предлагаем программу «Формирование эффективных отношений». Данная программа проводилась с шестью осужденными отбывшими наказание менее года и отличающиеся от остальных менее эффективными способами взаимодействия (экспериментальная группа). В качестве контрольной группы были отобраны также шесть осужденных, отбывших наказание менее года, но не принимающие участие в данной программе.

Целью воздействия является получение изменений в построении эффективных отношений среди осужденных с окружающими их людьми.

Действия участников программы, будут направлены на изменение параметров ситуации, принимаемые решения апробируются в безопасных условиях, что должно снизить уровень импульсивности в реальном поведении. В групповой работе участники будут обучаться, наблюдая поведение друг друга, так они получают возможность практически немедленно осознавать происходящие в группе эффекты. Это позволит заменять неэффективные установки и способы поведения более эффективными.

Данная программа проходила в течение месяца. Занятия проводились два раза в неделю по 4 часа в комнате психологической разгрузки [2].

Этапы проведения занятий.

Первый этап.

Занятие проводится в просторном помещении в течение 3-4 часов.

Начинается с приветствия и знакомства, затем осуществляется подготовка осужденных к участию в тренинге. Предоставляется информация о специфике проведения тренинговой работы с осужденными. Для этой цели необходимо осуществить «разогрев» группы, создание мотивационных изменений.

В рамках данного этапа мы применяли следующие обучающие игры:

«Шахматы»

Близкая по смыслу игра. Основной целью также является развитие невербальных средств общения. Эта психотехника может быть использована в качестве пролога к более длительным и глубоким психологическим играм. Следует заметить, что возможны по крайней мере два варианта проведения этой игры.

Вариант I. Если Ваша группа вопреки традиции очень велика (более двадцати или даже более тридцати человек), то ролей шахматных фигур окажется почти столько же, сколько участников. Тогда можно смело пользоваться именно этим вариантом игры.

Ведущий: Любите ли Вы играть в шахматы? Замечательно. Наверняка среди Вас есть и прекрасные игроки, способные сразиться даже с гроссмейстером. Что же, в таком случае мы с Вами сейчас и поиграем в шахматы... Спешу развеять Ваше недоумение – не стоит озираться в поисках шахматных досок. Нам они не понадо-

бятся, поскольку наши шахматы совершенно особые. В такие шахматы можно сыграть только на психологическом тренинге. И для этого, кстати, совсем необязательно знать даже то, как движутся шахматные фигуры. Фигурами станете все Вы. Каждый из Вас возьмет одну из карточек, лежащих на столе, и прочтет написанное на ней название и цвет доставшейся ему шахматной фигуры, например, «Черная ладья» или «Белый ферзь». Показывать карточку и говорить кому-либо о том, что Вы за фигура, нельзя ни в коем случае.

Участники группы по очереди берут карточки. Хорошо бы заранее приготовить плакат, изображающий шахматную доску с расставленными на ней фигурами до начала партии. После того как роли распределены, звучит продолжение инструкции:

- Наша комната становится шахматной доской. На ней нужно расставить фигуры, причем именно так, как они обычно располагаются перед началом игры. Тех, кто понятия не имеет о том, как правильно расставляются шахматные фигуры на доске, я прошу обратить внимание на плакат. Ваша задача – как можно быстрее построиться в нужном порядке. Иными словами, каждый должен занять в шеренге своих соратников место, предписанное выпавшей ролью. Посмотрим, какие фигуры – белые или черные – сумеют построиться быстрее и без ошибок. Я не стану указывать, какая сторона нашей комнаты будет занята белыми, а какая – черными фигурами. В этом Вы определитесь сами, вступая во взаимодействие друг с другом. От Вас требуется четкое соблюдение правил. В чем они состоят? Самое главное – Вы можете общаться друг с другом только невербально. Запрещается писать – на бумаге или в воздухе – слова, обозначающие цвет и выпавшую Вам фигуру. Запрещается показывать на белые или черные предметы, объясняя свой цвет. Если всем все ясно – начали!

Задача, стоящая перед игроками, далеко непроста. С одной стороны, вроде бы проходит командное соревнование, а с другой – ни один из участников вначале не знает членов своей команды. Чрезвычайно интересно наблюдать за тем, какие способы изобретаются игроками для разрешения ситуации и общения с партнерами. Если есть возможность, неплохо заснять происходящее на видеокамеру для последующего анализа.

«Ищу друга»

Это упражнение можно использовать как разогрев к дискуссии о наиболее ценимых человеческих достоинствах, о значении дружбы и о тех качествах, которые необходимо развивать в себе, чтобы быть достойным дружбы.

Инструкция ведущего:

- Любой человек, пожалуй, мечтает о том, чтобы иметь настоящего друга. Кому-то из Вас наверняка уже повезло, и такой друг у Вас есть. У кого-то – множество знакомых и приятелей, но трудно выбрать из них человека, которого можно было бы гордо назвать другом. А кто-то, возможно, в силу застенчивости или замкнутости чувствует себя одиноким и с горечью признается себе, что друзей у него нет. Но в любом случае настоящий друг никому не помешает.

С этого момента я становлюсь редактором особой газеты бесплатных объявлений. Она называется «Ищу друга». Каждый из Вас может поместить в нашу газету объявление о поиске друга. В этом объявлении нет ограничений на количество слов или размер букв. Принимается любая форма. Вы можете изложить весь список требований к кандидату в друзья, весь набор качеств, которыми он должен обладать, а можете нарисовать его портрет. Можете рассказать о себе. Одним словом, делайте объявление таким, каким пожелаете. Следует только помнить, что объявлений о поиске друзей будет много и Вам надо позаботиться, чтобы именно Ваше привлекло внимание.

Возьмите листы бумаги, фломастеры – творите! Время на подготовку – десять минут.

Спустя отведенное время ведущий предлагает развесить листы на стенах. Подписывать их не нужно. Участники группы молча читают объявления. Каждый имеет право нарисовать красный кружок на том объявлении, которое привлекло его внимание, и он готов связаться с его подателем. Можно ограничить выбор таких объявлений, например, тремя.

- Теперь можно снять листы с объявлениями. Посмотрите, отозвались ли на Ваше объявление. Посчитайте количество красных кружков на ваших листах. Пусть каждый по кругу назовет одну цифру – количество доставшихся Вам выборов.

Вот теперь и наступит самый важный момент игры. Ведущий предлагает обсудить вопросы:

- Чем характеризуется объявление, получившее наибольшее число заинтересованных ответов?
- Что помешало вам откликнуться на другие объявления? (Речь идет об объявлениях, не получивших ни одного выбора, – если такие окажутся.)

Вполне вероятно, что наименьшее количество красных кружков будет на тех объявлениях, в которых подробно перечислены требования, предъявляемые к будущему другу. Естественно: нелегко соответствовать высокому запросу. Не

каждый обладает такими замечательными качествами, как «преданность», «готовность, все бросив, прийти на помощь», «умение хранить тайны» или «владение карате или кун-фу». И потом самое главное: в таких объявлениях ищут друга, который должен что-то давать, и ничего не предлагают взамен. Подобное потребительское отношение к другу, от которого требуется служить подателю объявления, вряд ли встретит понимание и сочувствие. Опыт показывает, что гораздо больший интерес и симпатию вызывают объявления, в которых человек предлагает то, чем он сам обладает, в общий котел дружбы, то есть он готов именно к дружеским взаимоотношениям, предполагающим желание и умение не только брать, но и давать.

Разумеется, ведущему не нужно с пафосом мудрого наставника проповедовать эти истины несмышленышам. Его задача – организовать обсуждение, дискуссию, а осужденные сами сумеют прийти к тем выводам, которые уже заложены в результатах социометрии объявлений. Осознание того факта, что сильная личность ценит в дружбе именно возможность помочь другому, быть полезным для него, происходит постепенно, через анализ конкретного материала объявлений.

Достаточно плавным и логичным будет переход к обсуждению человеческих качеств, важных для подлинной дружбы. И здесь неоценимую помощь окажут те объявления, в которых уже изложены позиции участников по поводу наиболее ценных достоинств друга. Естественно, ведущему нельзя упускать возможность подвести участников группы к рефлексии и инвентаризации собственных качеств, помочь возникновению продуктивных обратных связей, мотивировать желание самоизменений.

Второй этап.

Занятие проводится в том же помещении в течение четырех часов.

Начинается с приветствия, установления психологического контакта. Проводится краткий анализ прошлых этапов.

Целью данного занятия является развитие способности группы эффективно взаимодействовать, в ситуациях требующих слаженных совместных действий.

Нами была предложена игра «***Переправа через реку***»

Мы нарисовали на полу мелом две параллельные линии, пересекающие вдоль всю комнату – пространство между линиями посередине комнаты – это «река», «берега» «реки» находятся, соответственно, слева и справа от нее (но обойти «реку» нельзя – она с обеих сторон упирается в стены комнаты). В «реке» плавают «льдины» (листы белой бумаги формата А4), количество которых примерно в три-четыре раза меньше количества игроков (для группы из 6 человек кладется 2 листа бумаги). Вся группа находится на одном берегу «реки». Мы объяснили, что группе необходимо перебраться на другой берег по «льдинам», и это было бы весьма просто, если бы не существовало ряда условий:

1. переправиться через «реку» можно только всей группой, таким образом, чтобы все участники оказались сначала на середине реки, а затем все вместе – на другом берегу, при этом стоять можно только на «льдинах», если же хотя бы один член группы наступит пусть даже краешком ноги в «воду», либо коснется «воды» другой какой-либо частью тела, вся группа отправляется на исходную позицию;
2. переговариваться между собой и строить стратегии переправы можно только на исходной позиции, если с «реки» или из пункта назначения (до того, как последний игрок оказался обеими ногами на твердой земле «противоположного берега») донесется хоть один (пусть даже нечленораздельный) звук, вся группа также отправляется на исходную позицию и начинает переправу с самого начала;
3. для усложнения задачи нами исполняется роль «ветра», ломающего «льдины» через определенные промежутки времени (т.е. наша задача – рвать листы на более мелкие, переносить их на новые места и т.д.). Сначала

   это условие может облегчать условия игры, т.к. в этом случае льдин станет несколько больше, но в том случае, если команда в течение достаточно длительного времени не сможет выработать стратегию переправы, «льдины» начнут «таять» (т.е. ведущий имеет право в зависимости от своих наблюдений за процессом убирать некоторые листы).

Игроки применяют самые разные стратегии. Наше задачей является наблюдение как за всей группой в целом, так и за реакциями каждого участника в отдельности. Эту информацию, во-первых, можно озвучить в ходе рефлексии на данное упражнение, во-вторых, она может служить прекрасным диагностическим материалом для анализа психологом как внутригрупповой структуры (Кто является лидером? К кому из игроков чаще всего прислушивались? Кто чаще других предлагал нестандартные решения проблемы? Кто наиболее успешно участвовал в воплощении идей? и т.д.), так и поведения группы в целом в экстремальной ситуации (для создания

такой ситуации возможны некоторые модификации игры: можно, например, жестко ограничить временные рамки, либо убирать «льдины» через короткие промежутки времени, не оставляя игрокам возможности выполнить задание и т.п.)

По окончании данного упражнения происходит обсуждение с группой результатов работы, впечатления каждого игрока от процесса, определяются возникавшие в ходе игры трудности, даются возможность участникам тренинга проработать собственные эмоциональные переживания и получить обратную связь от группы.

«Зубы дареного коня»

В тренингах тема дня рождения является чрезвычайно популярной и обыгрывается с помощью самых разных приемов. Связано это, по-видимому, с обилием приятных ассоциаций, возникающих у большинства участников в связи с этой темой, и с благодатным полем для игровых фантазий, продуцируемым словом «подарки». Одним из возможных вариантов игровых процедур, построенных на теме дня рождения и подарков, и является упражнение «Зубы дареного коня».

Группа разбивается на шестерки, и каждая подгруппа образует свой маленький круг. Каждый член подгруппы получает номер от одного до шести.

В принципе это упражнение можно проводить и со всей группой в общем кругу, но в целях экономии времени и избегания утомления в большой группе все же предпочтительней работа в шестерках.

Дальнейший текст ведущего было бы хорошо сопровождать негромкой лирической музыкой для создания необходимой атмосферы. Как и все слова ведущего в описываемых играх, этот текст является примерным. Каждый тренер может давать вводную по-своему, лишь бы ее содержание приблизительно соответствовало приведенному ниже.

Ведущий: Давайте пофантазируем и представим, что сегодня у всех нас праздник, у всех – день рождения. Такой день всегда важен. Он символизирует определенный рубеж, по прохождении которого человек может что-то изменить в своей жизни и в себе. В день рождения имениннику принято дарить подарки. Пусть сегодня это будут такие подарки, которые действительно помогут человеку измениться, которые по-настоящему нужны ему и ценны для него. Сделать хороший подарок очень непросто. Кто из нас не ломал голову, что подарить близкому человеку в такой день? Кто из нас не бегал по магазинам в поисках «чего-нибудь такого..»? Сегодня не надо ничего искать в магазинах. Тем более что скорее всего там не найти того, что в самом деле нужно. Помните, Вы ничем не ограничены. Дарить можно все, что угодно: от картины кисти великого Леонардо до конкретных личностных качеств; от виллы на Багамских островах до тысячелетнего манускрипта, хранящего мудрость древних волшебников; от засохшего прошлогоднего одуванчика до вечной жизни. Не спешите с выбором подарка.

В данную минуту именинниками являются первые номера. Внимательно посмотрите на этого человека. Подумайте о том, какой жизненный опыт у этого человека? Что он познал и понял в своей жизни? Что он ценит больше всего на свете? Кого он любит? О чем он мечтает? Попробуйте понять, что же ему очень и очень нужно? Что он хотел бы получить в дар от Вас? Сейчас Вы – волшебники и Вы способны дать этому человеку то, что он хочет...

А теперь внимание, именинники! В обычный день рождения любые подарки принимаются без критики – независимо от того, понравились они или нет. В народе говорят: дареному коню в зубы не смотрят. Но сегодня – особый случай. Постарайтесь присмотреться к «зубам дареного коня», прислушаться к себе, оценить нужность каждого подарка для Вас и честно сказать дарящему, насколько он «попал в точку» со своим подарком. Четко аргументируйте свое мнение. Если Вы не хотите принимать преподнесенный Вам дар, объясните, стараясь не обижать дарящего, почему Вы это делаете. Давайте ответ сразу каждому из своих товарищей.

Дарители! Не нужно спорить с именинником, даже если Вы категорически с ним не согласны и убеждены, что без Вашего подарка он просто погибнет тут же на месте. Сегодня у каждого из Вас будет день рождения, и каждый не только сделает пять подарков, но и получит тоже пять.

После того как первый номер оценит все подарки, именинником становится второй номер и так далее. Пожалуйста, приступайте! С днем рождения!

После того как каждый из участников в подгруппе получит свои пять подарков, ведущий просит всех собраться в общий круг для групповой рефлексии. Интересно обсудить следующие вопросы:

Кому из участников удалось подобрать такие подарки, которые были с благодарностью приняты всеми «именинниками»? Иными словами, кто оказался синтонным внутренним мирам своих товарищей по подгруппе?

За счет чего это произошло?

Какого типа были подарки?

Какие из них оказались самыми удачными?

Каков самый оригинальный подарок?

Обнаружились ли «именинники», принявшие все подарки без исключения?

Если да, то не является ли причиной их «всеядности» нежелание обидеть дарителей? Все ли сумели быть искренними?

Какие подарки оказались отвергнутыми и почему?

Насколько трудным было отказываться от подарков?

Есть ли такие «именинники», кто не принял ни одного подарка? Почему?

Что Вы чувствовали, когда Ваши дары отвергались ?

Есть ли такие подарки, которые Вы бы хотели получить, но Вам никто их не подарил? И т.п.

Как и многие другие упражнения такого типа, игра «Зубы дареного коня» предоставляет участникам две важные возможности: во-первых, испытать себя в качестве «душеведа», способного к эмпатии и синтонности, и, во-вторых, получить информацию о том, верно ли воспринимаются наши желания и потребности другими людьми.

Третий этап.

Занятие проводится в том же помещении в течение четырех часов. Начинается с приветствия, установления психологического контакта. Проводится краткий анализ прошлых этапов.

Упражнение ***«Достойный ответ».***

Цель занятия – дать участникам потренироваться в реализации различных стилей поведения в конфликтных ситуациях и распознавание стилей поведения других людей.

Нами зачитывается группе следующую инструкцию:

«Сейчас будет разыграно несколько ситуаций. В них каждому участнику предлагается продемонстрировать различные стили поведения (агрессивный, неуверенный, уверенно-достойный) в конкретной ситуации.

Пожалуйста, ситуация первая. Кто начнет?»

Предлагаются следующие ситуации для разыгрывания

- Начальник одного из отделов не предоставил вовремя отчет.

- Подчиненный занимает Вас разговором, а Вам нужно уйти.

- Сотрудник не возвращает Вам деньги, взятые в долг на месяц.

- Вы входите в помещение и слышите, как сотрудники обсуждают Ваше личное поведение.

Все участники проходят через это упражнение, причем каждый должен побыть в ролях разной модальности.

Далее проходит обсуждение, где каждый выдвигает свои версии: чем уверенный стиль поведения отличается от неуверенного.

Прощание.

Четвертый этап.

Занятие проводится в том же помещении в течение четырех часов. Начинается с приветствия, установления психологического контакта. Проводится краткий анализ прошлых этапов.

Целью данного занятия является развитие способности человека формировать представление о том, как он выглядит в глазах других людей, включенных в данную ситуацию. Наличие у человека адекватного Я-образа – важное условие эффективного взаимодействия, так как обеспечивает гибкость поведения.

После того как все участники разбиваются на группы по четыре-пять человек, мы зачитываем группе следующую инструкцию:

«Сейчас каждый из Вас скажет о том, что с его точки зрения, думают о нем как о собеседнике все остальные. Это может звучать так: «Мне кажется, что ты, Олег, считаешь (думаешь), что я как собеседник человек много знающий, сообразительный, порой торопливый». После этого остальные участники группы скажут, с чем они согласны, а с чем нет».

В ходе обсуждения упражнения нами задаются такие вопросы: «Каковы Ваши впечатления от работы в группе?», «Насколько точны Вы были, предполагая, что думают о Вас как собеседнике Ваши партнеры?», «Что Вы испытали, взглянув на себя глазами других людей?». Участникам тренинга предлагается обсудить трудности, возникающие в ходе этого задания.

По окончании обсуждения подводим итоги. Участники делятся своими впечатлениями.

Прощание.

Пятый этап.

Занятие проводится в том же помещении в течение трех часов. Начинается с приветствия, установления психологического контакта. Проводится краткий анализ прошлых этапов.

Целью данного занятия является развитие способности каждого человека осознать свои собственные проблемы, понять, что именно в поведении других людей затрудняет общение с ними.

Группа садится по кругу, и мы зачитываем следующую инструкцию:

«Роберто Ассаджиоли, автор концепции психосинтеза, призывал благодарить судьбу за то, что она сталкивает нас с неудобными, неприятными, сложными людьми. Взаимодействуя с ними, мы можем развивать в себе полезные психологические качества. Если какой-то человек «испытывает наше терпение», то для нас это прекрасная возможность развивать терпение; если человек противоположен нам во всем и это

постоянно проявляется в нашем взаимодействии с ним – мы можем развивать в себе способность безусловного принятия другого человека; если другой человек слишком импульсивен и постоянно прерывает нас – мы можем использовать эти ситуации для тренировки своей выдержки и т.п.

Итак, мы оказываемся в состоянии развить в себе что-то полезное благодаря тому, что другой человек ставит перед нами проблему – по тем или иным причинам, проблема возникает и с теми людьми, которые в целом нам близки и приятны.

Давайте сейчас сосредоточимся не на приятной и удовлетворяющей нас стороне общения и взаимодействия друг с другом, а на трудностях и проблемах возникающих в процессе общения с кем-либо из участников нашей группы, включая тренера. Вначале нужно осознать эту трудность или проблему, затем осознать, какое ценное качество эта проблема или трудность позволяет нам развить в себе, а только потом уже сказать, обращаясь к конкретному участнику: «Олег, общаясь с тобой, я развиваю в себе произвольное внимание». Тот к кому обращено высказывание, может уточнить причину: «Скажи, а почему?». В этом случае автор высказывания ее называет: «Потому что иногда мне трудно уловить суть длинной речи».

Обязательное условие: объяснение всех причин высказывания должны даваться в форме «Я – послание» и ни в коем случае не форме «Ты –послание», чтобы общение не превратилось в обмен взаимными упреками.

Упражнение заканчивается только после того, как каждый из участников, по крайней мере, один раз не выскажется.

Нами отслеживалось, насколько успешно группа справляется с заданием.

При подведении итогов обсуждается, какие проблемы возникали в процессе упражнения, какие новые стороны они открыли у себя и у своих товарищей.

Прощание.

На заключительном этапе данной программы мы провели опрос участников тренинга о результатах. Большинство участников высказались, что по началу им было очень трудно приходить на эти занятия, они стеснялись играть в детские игры, однако на третье-четвертое занятие уже возникло желание, а у некоторых потребность поучаствовать, пообщаться, а многие восприняли эти занятия как методы релаксации и отдыха от условий исправительного учреждения. Были высказаны пожелания о необходимости почаще проводить с ними аналогичные занятия.

Для проверки эффективности тренинга «Формирование эффективных отношений» мы использовали анкету для изучения особенностей формирования навыков и умений у осужденных при формировании эффективных отношений. Полученные результаты свидетельствуют о том, что между контрольной и экспериментальной группой существуют различия в оценке личностных навыков и умений у осужденных при формировании отношений с окружающими их людьми (*см. табл.*).

Таблица. Среднеарифметический показатель личностностных умений и навыков осужденных в процессе формирования системы отношений

Умения и навыки	Экспериментальная группа		Контрольная группа	
	До эксперимента	После эксперимента	1-е обследование	2-е обследование
1. Индивидуальность в подходе к людям. При построении взаимоотношений	3,5	4,0	3,8	3,8
2. Способность объективно оценивать людей.	3,5	3,8	4,0	4,0
3. Умение располагать к себе людей.	3,3	3,7	3,6	3,6

4.Учитывать мнение других.	3,2	3,9	4,0	4,0
5. Умение осуществлять контроль за невербальным общением	4,0	4,1	3,9	3,9
6. Уравновешенность, выдержка.	3,3	3,8	3,8	3,8
7. Умение организовывать взаимодействие с другими осужденными	3,2	3,7	4,0	4,0

Сравнивая оценки личностных умений, навыков в формировании системы отношений осужденных до и после эксперимента экспериментальной и контрольной групп, мы можем выдвинуть следующие утверждения. Оценки стали более высокими в экспериментальной группе и практически не изменились оценки в контрольной группе осужденных.

Таким образом, мы можем утверждать, что используемая нами программа будет способствовать формированию наиболее эффективных отношений осужденных в процессе отбывания наказания.

По итогам проведенной программы мы можем утверждать, что регулярное применение данной программы или ее аналогов будет способствовать формированию эффективных отношений среди осужденных в процессе отбывания ими наказания.

Итак, чтобы получить пользу от тренинга осужденный как минимум должен: получить представление о сущности эффективного общения, разнообразных стратегиях и технологиях в общении; сформировать к разнообразным стратегиям и технологиям общения личностное отношение, то есть пристрастно выбрать те, которые больше подходят именно ему; отработать конкретные техники, необходимые для общения в разнообразных обстоятельствах, опробовать различные стратегии поведения и, наконец, самое главное – прожить самые разные ситуации общения с другими участниками в «живой ткани» тренинга.

Список литературы:

[1] Михайлов Н.В. Деформация системы отношений осужденных. Перспективы науки. 2022. № 3 (150). С.120-122.

[2] Гузеев М.С. монография «Формирование агрессивного поведения осужденных мужского пола». М. 2022. 134 с.

[3] Оточина И.А. Теоретические аспекты системы отношений осужденных. Глобальный научный потенциал. 2022. № 3 (132). С.17-19.

[4] Литвишков В.М. Осознание вины в совершенном преступлении. Антропогогика. 2022. № 2 (6). С. 63-75.

[5] Вилкова А.В. Психодинамика изменения системы отношений осужденных в процессе отбывавния наказания. В сборнике:V Международный пенитенциарный форум «Преступление, наказание, исправление» (приуроченный к проведению в 2021 году в Российской Федерации Года науки и технологий). Сборник тезисов выступлений и докладов участников: в 9 томах, Рязань, 2021. С. 77-82.

[6] Вилкова А. В., Фадеева С. А. Развитие эмоционального интеллекта несовершеннолетних осужденных и его роль при достижении воспитательных результатов на музыкально-эстетических занятиях // Военно-правовые и гуманитарные науки Сибири. 2025. № 2(24). С. 84-93.

[7] Вилкова А. В., Полякова Я. Н. Социопатогенез личности несовершеннолетних и пути ранней психодиагностики и профилактики // Прикладная юридическая психология. 2025. № 2(71). С. 128-136.

[8] Вилкова А. В. Хайрутдинова И. В., Якупов Ф. А. Русский жестовый язык – средство коммуникации или лингвистическая система? // Современное педагогическое образование. 2025. № 5. С. 60-64.

References:

[1] Mikhailov N.V. Deformation of the system of relations of convicts. Prospects of Science. 2022. No. 3 (150). Pp. 120-122.

[2] Guzeev M.S. Monograph “Formation of aggressive behavior of male convicts”. Moscow, 2022. 134 p.

[3] Otochina I.A. Theoretical aspects of the system of relations of convicts. Global scientific potential. 2022. No. 3 (132). Pp. 17-19.

[4] Litvishkov V.M. Awareness of guilt in the crime committed. Anthropogogy. 2022. No. 2 (6). Pp. 63-75.

[5] Vilkova A.V. Psychodynamics of changes in the system of relations of convicts during serving a sentence. In the collection: V International Penitentiary Forum "Crime, Punishment, Correction" (dedicated to the Year of Science and Technology in the Russian Federation in 2021). Collection of abstracts of presentations and reports of participants: in 9 volumes, Ryazan, 2021. Pp. 77-82.

[6] Vilkova A. V., Fadeeva S. A. Development of emotional intelligence of juvenile convicts and its role in achieving educational results in music and aesthetic classes // Military-legal and humanitarian sciences of Siberia. 2025. No. 2 (24). Pp. 84-93.

[7] Vilkova A. V., Polyakova Ya. N. Sociopathogenesis of the personality of minors and ways of early psychodiagnostics and prevention // Applied legal psychology. 2025. No. 2 (71). P. 128-136.

[8] Vilkova A. V., Khairutdinova I. V., Yakubov F. A. Russian Sign Language – a Means of Communication or a Linguistic System? // Modern Pedagogical Education. 2025. No. 5. P. 60-64.

