

Развитие, обучение, воспитание

В

и

г

р

а

х

В.В. Петрусинский
Е.Г. Розанова

ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ В ИГРАХ



ВЛАДОС

В.В. Петрусинский
Е.Г. Розанова

ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ В ИГРАХ

Москва



2007

УДК 793.794
ББК 74.200.55+88.3
1111

Авторы-составители:

Петрусинский В.В. — доктор педагогических наук
Розанова Е.Г. — кандидат педагогических наук

Петрусинский В.В.

ПЗ1 Искусство общения в играх / В.В. Петрусинский, Е.Г. Розанова. — М. : Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2007. — 157 с. : ил. — (Развитие, обучение, воспитание в играх).

ISBN 978-5-691-01572-4.

Агентство СІР РГБ.

В книге собраны игры, связанные с общением, коммуникативными навыками, которые помогут учащимся лучше понять себя и своего друга, узнать о его чувствах, научиться творчески проводить свободное время, быть интересными для себя и для других.

Авторы приводят полезные советы, рекомендации на тему общения между людьми.

Книга адресована педагогам, психологам, студентам.

УДК 793/794

ББК 74.200.55+88.3

ISBN 978-5-691-01572-4

- © Петрусинский В.В., Розанова Е.Г., 2007
- © ООО «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 2007
- © Серия «Развитие, обучение, воспитание в играх» и серийное оформление.
ООО «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 2007
- © Художественное оформление.
ООО «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 2007
- © Макет. ООО «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 2007

СПИСОК АВТОРОВ	4
ГЛАВА 1. Основы искусства общения. Первичные навыки	8
ГЛАВА 2. Конфликтология в игровой форме	55
ГЛАВА 3. Игровая риторика	84
ПРИЛОЖЕНИЕ	123
ЛИТЕРАТУРА	155

Несколько слов об этой книге

Дорогие коллеги! Мы предлагаем вам очередную книгу нашей серии. На этот раз она посвящена коммуникативным навыкам и умениям, которые так необходимы современному культурному человеку в повседневной жизни и которые столь же необходимы для эффективного обучения, ведь оно построено на общении людей.

В этой книге три главы. *Первая глава* полностью посвящается базовым и самым простым коммуникативным навыкам (увы, далеко не все владеют ими), таким как умение начинать разговор, завязывать знакомство с людьми, получать удовольствие от общения с ними и т.п. Среди игр есть такие, которые помогут лучше понять своего друга или подругу, побольше узнать о его чувствах, мыслях, мечтах, а кроме того научиться творчески проводить свободное время вдвоем, быть интересным для другого и для самого себя.

Во *второй главе* книги собраны игры, связанные с общением, но уже в более сложных ситуациях, в ситуациях конфликта, борьбы мнений, выяснения отношений.

В начале главы предлагаются игры для создания эмоционального настроения, необходимого для эффективного решения спорных ситуаций, умения контролировать проявления своих чувств. Далее предлагаются ролевые этюды на решение интерактивных (межличностных) конфликтов. В главе представлено несколько игр, способствующих решению внутриличностных и межгрупповых конфликтов.

Третья *линия* книги направлена, *во-первых*, на то, чтобы научить участников тренингов свободно и внятно излагать свои мысли перед аудиторией, уметь находить контакт со слушающими людьми, логично строить и привлекать свою речь, производить желаемое (т. е. управляемое самим оратором, а не внешними обстоятельствами) впечатление. *Во-вторых*, познакомить обучающихся с принципами построения и проведения учебных игр по этой теме.

В заключение книги приведен ряд полезных тестов, рекомендаций и советов на тему общения между людьми.

Что представляет собой данная серия книг?

Итак, вы можете воспользоваться целой серией книг, которые представляют сборник сценариев учебных игр. Эта серия — практическое руководство к действию преподавателям-новаторам, которые хотят освоить новейшие методики обучения в игровых формах.

Большинство учебных игр были разработаны и апробированы в Центре интенсивного обучения и использовались при обучении взрослых самым различным дисциплинам (иностранный язык, скорочтение, ряд теоретических дисциплин и др.) в самых разных учебных заведениях. Кроме того, эти игры с успехом применялись при обучении детей и подростков. Дело в том, что в основе сценариев лежат довольно универсальные идеи, как можно по-новому, с включением спонтанного общения на изучаемую тему, подойти к учебному материалу. И каждый преподаватель имеет возможность свободно видоизменить ту или иную игру в зависимости от предмета изучения и возраста и подготовки учеников, проявив при этом свободу творчества, которая так нужна в любом деле. Сценарии достаточно гибко сконструированы и могут использоваться в различных курсах обучения, в зависимости от целей педагога. Таким образом, содержательное (предметное) наполнение их может варьироваться.

В принципе оживить при помощи игр можно изучение любой учебной дисциплины, но лучше всего для этого подходят гуманитарные дисциплины описательного характера. Кроме того, игровые формы лучше всего подхо-

дят для обучения умениям и навыкам, которым не обучают только словами — например коммуникативным навыкам на которых, в сущности, основывается любое обучение.

Но, прежде всего, самому преподавателю надо освоить игровые методы обучения. И не просто освоить — необходимо вжиться в них, сделать их образом своего мышления, привычным видом деятельности.

Как проводится игра?

Игры обычно проводятся преподавателем, который выступает в роли ведущего учебной группы. Он организует игру, используя приведенные в сценариях тексты, и руководит игровым процессом в интервалах, обозначенных в сценариях значком .

Можно задавать условия игры и современными мультимедийными компьютерными средствами в виде звукового дикторского текста и символических изображений, например вроде тех, которые иллюстрируют в данном сборнике каждую игру.

Особенностями проведения групповых игр по той или иной теме являются следующие моменты:

Добровольность участия каждого.

Возможность в любой момент отказаться от игры или упражнения без объяснений.

На первых порах ведущим может быть один из преподавателей, но по мере включения группы в игровую деятельность целесообразно выбирать ведущего из участников учебной группы.

Ведущий должен предварительно познакомиться с описанием игры и подготовить необходимый реквизит.

Желательно для ведущего обладать качествами лидера.

Ведущий следит за соблюдением правил и за временем. Любое групповое действие должно происходить динамично, не «провисать» — игрокам никогда не должно быть скучно или нечего делать.

Ведущий организует обратную связь после каждой игры или упражнения — обмен мнениями и вопросами всех желающих участников.

В играх возможны травмирующие моменты, например, если участники делают неосторожные высказы-

или в адрес друг друга, или ведущий слишком жестко оценивает чье-либо действия или слова и др. Поэтому от всех участников группы и от ведущего, в первую очередь, требуются специальные усилия по сохранению доброжелательности и взаимной поддержки среди игроков. Если этого нет, то учебные игры и упражнения лучше не проводить вовсе.

Оценивают результаты игры, как правило, жюри и сами участники. В большинстве игр введен элемент сопоставительности: оцениваются результаты индивидуальных достижений или соревнования команд.

Сценарии игр представлены в виде прямых инструкций, а время интервалов для игрового действия (импровизации) отмечается специальным значком .

Применение учебных игр позволяет решить множество задач, о которых будет более подробно рассказано в предисловиях к каждой из книг серии. Здесь мы рассмотрели только самое общее и существенное, что отличает учебную игру от других видов обучения.

Итак, удачи вам в освоении этих совсем не простых, но зато изящных и эффективных форм обучения!

Основы искусства общения. Первичные навыки

Известно, что общение людей друг с другом — сложный и тонкий процесс. Каждый из нас учится ему в ходе своей жизни, приобретая опыт, который часто строится на ошибках и разочарованиях. Можно ли научиться общению иным образом, не используя для этого только свой реальный опыт? Игры, собранные в этом разделе, как раз предоставляют такую возможность. В большинстве своем они являются моделями жизненных ситуаций общения. Участникам предлагается разыграть различные сценки из жизни: ситуации знакомства, первого разговора, поисков взаимопонимания и т.д. — не очень сложные, те, с которыми встречаются все люди в повседневной жизни.

Задача каждого из участников — провести общение наиболее эффективным и адекватным образом.

Большим преимуществом такого рода упражнений является возможность получить оценку своего поведения со стороны. Кроме того, совершая ошибки в искусственной ситуации общения, мы не так ощущаем напряжение и тревогу, возникающие в реальной жизни.

Игра дает людям возможность проявлять творчество и не бояться «проиграть», искать более эффективные формы взаимодействия друг с другом.

Игры-упражнения, приведенные в этом разделе, требуют от участников некоторых весьма необходимых качеств. Пожалуй, самое главное — это взаимная поддержка и доброжелательность. Кроме того, нужно воздерживаться от прямой критики и резких оценок своих

покаранной. А еще нужно постараться быть живым и активным, чтобы всем было интересно. Эти игры можно проводить в группах от 8 до 30—40 человек. Но, если группа очень большая, возможно ее деление на «зрителей» и «участников».

Уроки тренинга общения проводятся в просторном помещении с установленными в нем креслами, которые расставлены полукругом. В центре оставляется место для импровизации сценок. В тех случаях, когда игры проводятся одновременно по парам, кресла можно развернуть спиной, чтобы участники могли сидеть лицом друг к другу. Итак, приступим к тренингу общения.

1. ПРИВЕТСТВИЕ

Назначение: игра тренирует различные формы приветствия, способствующие сближению группы и созданию непринужденной и раскованной атмосферы на занятиях.

Число участников: 10—26.



Обмен приветствиями — это обмен душевным теплом. Встречая человека, мы прежде всего встречаемся с ним взглядом и выражаем в той или иной форме, что мы рады существованию этого человека, рады, что он есть среди нас. Конечно так происходит, если мы искренни в выражении своих чувств, если мы естественны в своем поведении... Давайте попробуем разные формы приветствия и определим наиболее эффективные для вас. Для этого предлагаем участникам разделиться на две равночисленные группы и встать, образуя два круга: один внутри другого, причем в каждом круге игроки поворачиваются лицом к противоположной команде. ➤

По сигналу ведущего партнеры, стоящие напротив, приближаются друг к другу и обмениваются разнообразными приветствиями. Это могут быть рукопожатия, объ-

тия, реверансы, похлопывания, восторженные восклицания и тихие многозначительные взгляды...

Пожалуйста, обменяйтесь приветствиями. 🌟

Теперь партнеры меняются местами — делают шаг вправо. Продолжим приветствие уже с новыми партнерами, в иной форме. Подумайте, как лучше приветствовать нового партнера, что подходит именно сейчас, именно для этого человека. 🌟

Обсудим впечатления в общем круге и закончим игру.

2. ЗНАКОМСТВО В ГРУППЕ

Назначение: игра способствует самопониманию и пониманию других, развивает метафорическое и образное мышление, а также творчество в общении.

Число участников: 10—20.



Как сделать первый шаг навстречу друг к другу? Садимся в круг. Предлагаем вам задуматься о том, что в вас, в вашем характере является самым важным, самым существенным.

Например:

«Служил Гаврила хлебопеком, Гаврила булку испекал», «То как зверь она завоет, то заплачет как дитя», «Сижу, никого не трогаю, починяю примус...» и т.д.

Теперь попробуйте найти этому краткую форму выражения, можно в стихотворном или метафорическом, индизказательном варианте. 🌟

Придумали? Хорошо. Сейчас по кругу, по очереди, начиная с участника, сидящего справа от ведущего, начинайте представляться группе: сначала назовите свое имя, а затем скажите несколько слов о себе, о своей сути. Просим вас. 🌟

Спасибо. Мы сделали один шаг навстречу друг другу. Спасибо, игра закончена.

А ЧТО МНЕ В ТЕБЕ НРАВИТСЯ

Назначение: игра сближает, снимает излишние требования к партнеру.

Для участников: 10—20.



Это один шаг навстречу друг другу... Делая эти шаги, очень важно уметь реалистично оценивать достоинства партнера и не фиксировать внимания на недостатках. Почему-то люди так устроены (за редким исключением), что часто первым делом при знакомстве с новым человеком замечают изъяны и лишь потом, постепенно, мы обнаруживаем симпатичные нам качества. В эту игру предлагаем поиграть тем, кто только что познакомился или мало знаком. Итак, объединитесь в случайные пары, встаньте напротив друг друга и немного пообщайтесь на любую тему. При этом отдавайте себе отчет, что вам нравится и что не нравится в партнере. 🎭

После небольшого перерыва на обдумывание, скажите каждый по очереди своему партнеру, что вам действительно в нем нравится, при этом очень важно не создавать ложные дифирамбы несуществующим качествам, а постараться отметить что-то для вас привлекательное. Пусть это будет даже незначительное достоинство, но то, которое на самом деле вас привлекает в партнере. Итак, приступайте. 🎭

Хорошо. А теперь возвращайтесь все вместе в круг. Обсудим то ценное, что вы почерпнули для себя из этого упражнения.

4. ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ

Назначение: игра развивает умение видеть существенное в человеке и облекать увиденное в художественную,

метафоричную форму. Этот очень важный навык может пригодиться как в дальнейших играх тренинга, так и в жизни, в овладении искусством общения.

Число участников: 10—20.



Каждому интересно знать, какое он производит впечатление на окружающих, какие вызывает ассоциации, что воспринимается как существенное, а что вовсе не замечается? Предлагаем всем поучаствовать в творческом процессе, в совместном создании художественного образа своего коллеги. Для этого сначала предлагаем желающему стать предметом творчества, выйти в середину круга. Пожалуйста, кто хочет увидеть себя со стороны, глазами других участников? Выходите. 🌟

Задание участникам: какой образ рождается у вас при взгляде на нашего героя? Какую картину можно было бы дорисовать к этому образу: какие люди могут его окружать, какой интерьер или пейзаж составляет фон картины, какие времена все это напоминает? Например, его или ее облик может вас натолкнуть на мысль о девице на выданье из русской сказки, сидящей в высоком тереме и поджидающей женихов, а может быть, вам вспомнится веселый Чиполлино, человек-луковица...

Итак, пожалуйста, поделитесь своими творческими идеями по этому поводу. 🌟

Есть ли еще желающие увидеть себя со стороны?

Что было удачно, верно подмечено и что нового узнали о себе те, кто побывал в центре круга?

5. НАЧАЛО

Назначение: игра на развитие навыков свободного и эффективного для обоих собеседников начала разговора.

Вспомогательные карточки

Ученикам: 10—20.

*Некоторые советы для успешного начала разговора предлагает Дейл Карнеги:*¹

1. Запомните имя вашего нового знакомого и как можно чаще обращайтесь к нему по имени.

2. Будьте приветливы и не забывайте об улыбке, она всегда отвечает к открытому общению.

3. Умейте слушать своего собеседника.

4. Искренне интересуйтесь собеседником и тем, о чем он вам говорит.

5. Научитесь получать удовольствие от общения.



Начало разговора во многом определяет успех.

С чего же начать? Говорят, с самого главного. Но не всегда главное усваивается и понимается с ходу, ведь надо как-то настроиться на предстоящий разговор. Собеседники должны быть расположены к беседе и друг к другу. Прежде всего, психологи предлагают начать с правильного присоединения. А что это значит, умение присоединяться? Искусство присоединения — важнейшее умение, от которого зависит успех контакта.

Присоединение — это умение войти в резонанс с душевным состоянием партнера, чтобы тот почувствовал, что вы говорите с ним на одном языке. Причем присоединение осуществляется на всех уровнях: телесном, эмоциональном, интеллектуальном. Наиболее полное присоединение достигается при следующих *условиях*: повторение (отзеркаливание) позы партнера, совпадении ритма дыхания, темпа речи, рисунка движений и т.п.



¹ Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М., 1989.

Кроме того, пожалуй, лучше начать разговор с того, что интересно вашему собеседнику. А для этого надо выяснить, что же его интересует. Если разговор начнется с поисков общих проблем, темы, которая волнует вашего собеседника, а также и вас, успех предстоящего общения гарантирован.

Итак, предлагаем всем встать.

Пользуясь визитными карточками, по очереди подходите к участникам и начинайте разговор как бы издали: о погоде, о семье, о вашем или его (ее) хобби, о положении и последних событиях в стране и за рубежом, о чем-то взаимно интересном. Запомните! Тех партнеров, с которыми у вас разговор начинается без затруднений. Начали.

В заключение обсудите уже все вместе, кто из вас испытывал трудности при завязывании разговора, а кто обнаружил интересные и эффективные пути для установления первых контактов. От чего, по-вашему, зависит успех при первом разговоре? С какими партнерами и почему вам было легче, а с какими сложнее завязать беседу?

6. СЛУШАТЕЛИ

Назначение: игра на тренировку умения слушать собеседника и самое главное — слышать то, о чем он сообщает, как в прямой, словесной форме, так и в подтексте.

Число участников: 10—20.

Попробуем потренироваться в умении слушать и слышать собеседника. Допустим, вы хотите выяснить мнения участников по интересующим вас вопросам. Можете подойти к любому из них, а потом и ко всем поочередно. Задайтесь целью узнать об их отношении к событиям, которые вас в данный момент особенно волнуют. Тему вы можете выбрать наиболее интересную для вас. Начните разговор так, как вы теперь умеете, немного издали. Постарайтесь проявить искренний интерес к мнению партнера, не перебивая его и не приступая к высказыванию собственной позиции. Расположите его к откровенности своим искренним вниманием. Начните беседу дружеским тоном. Многочисленными вопросами подкрепите ваш интерес к собеседнику.

Нужно успеть слушать, пока партнер не выговорится. Иначе вы займете немало времени. Итак, каждый может поделиться с любым участнику и продолжить разговор. Если вы уже знакомы, а сейчас как бы встретились вторично. Хорошо! 📌

Теперь обсудим ваши достижения все вместе. Кому удалось объяснить мнение партнера по интересующему вопросу? Кому было трудно следовать за мыслью собеседника и что вы делали для того, чтобы прояснить все до конца? Как вы поступали, если партнер был излишне эмоционален или сдержан до такой степени, что из него трудно было вытянуть и слово? Поделитесь своим опытом, он может пригодиться всем участникам игры.

Практические советы¹.

Те, с кем вы общаетесь, отличаются искрометным юмором и плавностью речи. Так что же делать, если вы, к примеру, вынуждены провести в обществе незнакомых людей два или три часа?

В этом случае вам поможет Банк эмоций.

БАНК ЭМОЦИЙ

1. Пойдите общие интересы

Задавайте открытые вопросы до тех пор, пока не найдете что-то общее, или тему, которая чуть более интересна.

2. Создайте сумму на счете

Скучные люди редко пользуются чьим-то вниманием, их редко поощряют, так что, если вы проявите интерес к какой-то теме, они с радостью ее разовьют.

3. Депозит

Вы можете сами предлагать собеседнику ту или иную информацию, задавать вопросы или подводить разговор к более интересной теме.

Например:

Если кто-то все время бубнит о футболе, вы можете искусно задать пару вопросов относительно необычных походов ведущих звезд. Это же куда интересней!



¹ Тейлор Р. «Уверенность в моих руках». — М., Рипол. Классик, 2005.

7. ПОЛЬЗА ОТ ОШИБОК

Назначение: игра развивает умение анализировать свои и чужие ошибки в общении, а также находить верные решения в сложных коммуникативных ситуациях.

Число участников: 10—20.



НАКОНЕЦ-ТО Я ВСЕ ПОНЯЛ!

Кто не ошибается? Разве что тот, кто ничего не делает. Всем нам так или иначе приходилось ошибаться в общении друг с другом, а потом нередко изменять свою точку зрения. Но как нелегко признавать собственные ошибки, особенно когда это нужно делать на людях.

Пожалуйста, задумайтесь все на несколько секунд, припомните самокритично существенные ошибки в общении с другими людьми. Представьте себе, что вы вернулись в то старое время и оказались на пороге совершения этой ошибки. Конечно, задним числом все кажется иначе. И то, что вы были не правы, ясно только сейчас. Как бы вы поступили, если бы с сегодняшним багажом опыта вы вернулись в прошлое? Что бы вы сказали окружающим? Итак, ваша речь в ситуации, когда еще можно избежать ошибки. Проговорите это мысленно, с закрытыми глазами. Для подготовки вам дается 5 минут. Начали!

Затем участники объединяются в небольшие группы по 3—5 человек, в которых все желающие смогут поделиться своим неудачным опытом общения, а также рассказать о том, как бы вы сейчас повели себя в той ситуации. После каждого выступления группа дает обратную связь: все делятся опытом такого рода, если он был, или мысленно представляют и рассказывают, как бы повели себя в подобной ситуации, при этом стараясь избегать прямых оценок поведения своего коллеги.

Теперь давайте обсудим наши впечатления уже в общем круге. Пусть от каждой группы выступит кто-ни-

Вспомогательная игра рассказывает, что важного удалось понять всем участникам в процессе общения и какие были ошибки.

ИГРА РЕПЕТИЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ

Подготовка: игра-работа с индивидуальными трудностями в общении с использованием элементов психодрамы.

Участники: 10—20.



Вспомните, какие случаи общения с другими людьми вызывают у вас трудности. Может быть, вам придет в голову какая-то самая неприятная и неловкая для вас ситуация. Подумайте.

Если у вас будет возможность вернуться в прошлое и попытаться исправить положение, и, что самое главное, найти оптимальное поведение в такого рода обстоятельствах. Для начала объединитесь в небольшие группы, по 4—6 человек. 🌀

В каждой подгруппе расскажите по очереди свои случаи партнерам. После того, как все истории будут выслушаны, решите в каждой группе, какая из ситуаций наиболее эмоционально заряжена, требует внимания и помощи. С другой стороны, это должен быть эпизод, удобный для сценической постановки. Решайте, просим вас. 🌀

Сейчас в каждой группе автор выбранного случая становится режиссером своей истории и исполнителем главной роли. На другие роли он назначает партнеров из группы. В задачу режиссера входит постановка двух эпизодов: неудачного, имевшего место в реальности (лучше всего, если это будет комедия, где все происходящее можно довести до гротеска и пародии) и удачного (нового решения ситуации).

Решение должно быть вашим собственным, но перед постановкой посоветуйтесь с партнерами. Они могут вам дать ценные советы.

Итак, 20 минут на подготовку. 🎭

Приступим к просмотру сценических работ.

В заключение обсудим уже в кругу всех участников игры: какие победы вам удалось одержать над своими страхами, сомнениями, неуверенностью?

Что вам в этом помогло?

9. ПЕРЕВОДЧИК

(Умеешь слушать — сумеешь и сказать)

Назначение: в игре тренируется умение внимательно слушать и, главное, понимать то, что говорит собеседник. Оказывается, это совсем не просто!

Число участников: 10—20.



Переводчик

Бывает так, что к нам обращаются на нашем родном языке, а мы совершенно ничего не можем понять или понимаем все наоборот. Эта игра поможет нам научиться лучше слушать друг друга, а главное — вслушиваться в то, что говорят другие. Объединитесь в пары.

Одному из игроков дается задание: рассказать нечто о себе достаточно распространено — минут на пять. Его партнеру — другое задание: внимательно слушать и одновременно мысленно делать краткий, лаконичный и точный пересказ речи, как если бы это был синхронный перевод с иностранного языка. В процессе слушания «переводчик» имеет право останавливать повествование, когда почувствует, что пора «переводить», после чего он пересказывает своими словами только что услышанное.

Затем рассказ продолжается...

В заключение рассказчик говорит о том, насколько он удовлетворен «переводом», насколько правильно воспринимались и пересказывались его мысли.

Далее партнеры меняются ролями, и теперь уже бывший рассказчик становится «переводчиком».

10. ПРОСЬБА

Назначение: игра на обучение некоторым приемам, которые могут значительно повысить вероятность выполнения вашей просьбы.

Число участников: 10—20.

Очень многое зависит от того, как попросить человека о каком-то одолжении, каким тоном, в какой обстановке, с каким настроением вы изложите свою просьбу. От этого по существу зависит — «быть или не быть». А между тем существует совсем небольшое количество приемов, которые могут значительно повысить вероятность выполнения вашей просьбы. Давайте попробуем. Выберите себе партнера и пока в порядке шутки попросите его о чем-нибудь, например, очки, авторучку. Можно попросить о каком-то одолжении с его стороны, но все зависит от той формы, в которой вы обратитесь к нему.

Приемы, повышающие эффективность ваших просьб:

- Собеседники всегда ценят тактичность, дипломатичность, а также оригинальность и находчивость.

- Трудно отказать в просьбе, если она исходит от друга, а ведь можно создать дружеское расположение к себе и у совсем незнакомого человека.

- Если ваша просьба будет начинаться с комплимента, упоминания заслуг того, к кому вы обращаетесь, его авторитета и значимости, ваши шансы повышаются. Это, конечно, размягчит сердце партнера.

- Известно, что когда к мужчине обращается с просьбой женщина, можно ожидать большего успеха.

- Если за просьбой следует тут же, еще до получения ответа, косвенная признательность, благодарность за предстоящую услугу, уже трудно отказать.

Главное, чтобы эти приемы использовались уместно и не превращали просьбу в прямое вымогательство!



Итак, выберите себе партнера, подойдите к нему, присядьте рядом и попробуйте попросить у него что-нибудь. Пожалуйста, начали. 🌟

Что удалось раздобыть? Каждый участник подходит к ведущему со своими трофеями. Разумеется, их придется вернуть, но первенство все равно сохранится за тем, кто набрал больше всего трофеев.

Благодарим всех за участие!

11. ПАРЫ

Назначение: игра развивает понимание партнеров на интуитивном уровне, а вместе с тем пластику и координацию движений.

Реквизит: листы писчей бумаги, записи танцевальной музыки.

Число участников: 10—20.



Внимание, объединитесь в пары в произвольном порядке, но желательно, чтобы в каждой паре были участники примерно одинакового роста, хотя это не обязательно.

Итак, образуйте пары. Теперь возьмите на каждую пару по одному чистому листку писчей бумаги. Встаньте лицом друг к другу, слушайте условия игры.

Вам предстоит передвигаться по комнате, соединившись друг с другом лбами, причем удерживая между ними листок бумаги так, чтобы он не упал. Руки должны быть заведены за спину, как это делают конькобежцы на длинной дистанции. Примите эту исходную позицию. 🌟

Внимание! Теперь вам предстоит произвольно двигаться под музыку по помещению и стараться не останавливаться. Впрочем, стоя на месте, можно приседать и вновь вставать. Разговаривать ни в коем случае нельзя.

Вы должны найти каналы интуитивного понимания партнера. Выбывает из игры та пара, которая не смогла удержать листок. Как только листок коснется пола, партнеры замирают в тех позах, в которых их застал этот момент, и сохраняют их до конца игры. Выигрывают те пары, которые дольше всех могут удержать листок. Начали! 🌿

12. ЧУВСТВОВАНИЕ

Назначение: игра развивает способность чувствовать, понимать состояние человека, умение сравнивать себя с другими.

Число участников: 10—20.



Можем ли мы почувствовать, понять состояние человека рядом, опираясь исключительно на свои тактильные ощущения? Давайте встанем в круг поближе друг к другу. Закройте глаза. 🌿

Теперь пусть каждый возьмет правой рукой руку соседа.

Вашу левую руку возьмет сосед справа. 🌿

Подержите чужую руку в своей. Постарайтесь, не открывая глаз, сосредоточиться. Сконцентрируйте внимание на ладони соседа справа, ладони, которой вы касаетесь. Постарайтесь оценить свои субъективные ощущения. Какие чувства вызывает у вас прикосновение к руке партнера? Что вы можете сказать о его состоянии? 🌿

Откройте глаза, опустите руки. Как вы оцените состояние своего партнера? Скажите ему об этом, а он оценит правильность вашей догадки. 🌿

Чьи определения совпадают с вашими собственными ощущениями? Кто оказался наиболее точным в своих суждениях? Обсудите свои опыты в общем кругу.

13. ВЫХОД ИЗ КОНТАКТА

Назначение: игра тренирует навык мягкого и корректного выхода из контакта с использованием техники ролевой игры.

Число участников: 10—20.



Как выйти из контакта? Порой это сделать довольно трудно. Особенно, когда мы торопимся, опаздываем. Попробуем пережить эту сложную ситуацию. Для начала объединитесь в пары. 🌸

Представьте, что вы встретили не очень близкого знакомого, который заводит с вами разговор, расспрашивает о делах, о семье, проявляет назойливость. Вы вступаете в разговор, однако, взглянув на часы, понимаете, что вам нужно идти. Не забудьте, вам надо достойно выйти из контакта. Итак, распределите роли. Сначала завязывается разговор, а затем начинаем выходить из контакта. 🌸

Теперь партнеры меняются ролями. 🌸

Хорошо! Сейчас нужно оценить, кто из участников игры нашел наиболее удачный выход из контакта. Каждый в паре, поднимите руку, на которой будет столько открытых пальцев, во сколько вы оценили успех своего коллеги. 🌸

Результат налицо. Каждый может посмотреть и увидеть оценки. Давайте выделим наиболее высокие. 🌸

Всем спасибо. Игра закончена. 🌸

14. САМООЦЕНКА

Назначение: игра помогает сопоставить самооценку с оценками окружающих людей.

Реквизит: бумага, ручки.

Число участников: 10—20.

«Кто я такой?» 	Как, по вашему мнению, отозвались бы о вас ваши отец, мать или старшие родственники	Ваш избранник (может быть любой из группы) также дает десять ответов на вопрос «Кто вы такой?»
Серьезный человек Зануда Спорщик Любитель поест Педант Флегматик Себе на уме Хороший рассказчик Наблюдательный Правдивый Добросовестный		

У каждого человека есть своя собственная теория, касающаяся того, что именно делает его уникальным, единственным в своем роде индивидом, отличает от остальных людей. При этом невольно возникает вопрос: разделяют ли окружающие его мнение о самом себе, видят ли его другие таким, каким он сам себя считает?

Попробуем выяснить этот вопрос. Возьмите лист бумаги, подпишите его. Разделите на три равные полосы по вертикали. 🌟

Итак, *первое задание*. Напишите в первой графе в ответ на вопрос: «Кто я такой?» 10 слов-эпитетов. Сделайте это, пожалуйста, быстро, записывая свои ответы точно в такой форме, в какой они сразу приходят в голову. 🌟

Второе задание: во второй графе ответьте на тот же вопрос так, как, по вашему мнению, отозвались бы о вас ваши отец, мать или старшие родственники. Можете выбрать одного из них. Также десять слов. 🌟

И, наконец, в третьей графе на тот же вопрос будет отвечать кто-то из группы. Кто именно, вы определите сами. Передайте ваши листки вашему избраннику.

Заполните третью графу. Начали. 🌟

Итак, время истекло, возьмите ваши листки обратно, сравните три набора ответов. Выделите, в чем их сходство.

Вы можете определить доминирующую линию вашего поведения, она повторяется во всех трех характеристиках. Подсчитайте количество совпадений и поднимите, чтобы все видели, соответствующее количество пальцев. 🎲

Мы можем обсудить в группе, насколько верны наши представления о самих себе и в чем они расходятся с мнениями окружающих, положительно, отрицательно или нейтрально вы к себе относитесь. 🎲

Спасибо, на этом игра закончена. 🎲

15. ЕСЛИ БЫ Я БЫЛ ТОБОЮ

Назначение: игра поможет почувствовать разницу в понимании мира вами и окружающими, а также определить то, что вас объединяет.

Число участников: 10—20.



Часто мы склонны приписывать окружающим свое понимание и ощущение мира, ожидать от них тех действий, на которые способны сами. Однако люди даже очень похожие и родственные, все-таки сильно отличаются.

Партнеры садятся друг напротив друга. 🎲

Один из них сидит свободно и думает о чем-то своем. Другой, приняв позу своего товарища, пытается ощутить себя им, т.е. очутиться на мгновение в его «шкуре». Когда вы почувствуете себя им или ею, то попытайтесь рассказать партнеру от его лица («Я сейчас чувствую») о том, что, по вашему мнению, он сейчас ощущает, какие мысли приходят ему в голову, какие предметы обращают на себя внимание, какие ощущения в теле он сейчас испытывает. Партнер слушает молча. Описания чувств не должны быть больше пяти минут. Затем слушающие партнеры говорят о том, что верно было замечено, а что было ошибочным, а также более широко описывают то,

что они на самом деле испытывали за это время. Пожалуйста, начали. 🌟

Во второй части игры партнеры обмениваются ролями. 🌟

16. СЛЕПЕЦ И ПОВОДЫРЬ

Назначение: игра на доверие и взаимопонимание в паре.

Число участников: 10—20 (все игроки объединяются в пары).



Пожалуйста, объединитесь в пары. 🌟

Пусть один из вас на время превратится в слепого беспомощного человека, а другой будет его поводырем. Слепой честно закрывает глаза и полностью доверяется своему помощнику, следует за ним, держась за его руку. Поводырь ведет его по всем закоулкам комнаты (впрочем, это может происходить и на улице, и в лесу), дает потрогать различные предметы и стремится помочь слепому создать достаточно правильное представление об окружающем мире, чтобы тот мог ориентироваться более самостоятельно и не наталкиваться на неожиданные препятствия. 🌟

Затем игроки меняются ролями. 🌟

В заключение обсудите, как вы чувствовали себя в роли слепых, что вам нравилось в обращении с вами, что давало чувство уверенности в помощнике, а чего не хватало для полного комфорта. 🌟

17. ВОСКОВАЯ ПАЛОЧКА

Назначение: игра дает возможность установить и укрепить доверительные отношения.

Число участников: 8—15.



Насколько вы доверяете группе и чувствуете ли себя свободно в кругу своих товарищей, можно выяснить, играя в эту игру.

Сначала выбирается желающий первым испытать этот захватывающий аттракцион. 🌟

Он встает в центр круга, образованного остальными участниками. Круг должен быть плотным, игроки стоят, тесно прижавшись плечами друг к другу и выставив вперед ладони, как показано на рисунке. 🌟

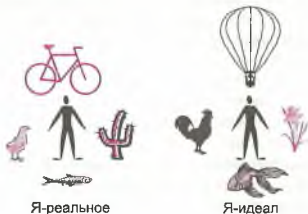
Когда все готовы, игрок в центре круга закрывает глаза и начинает свободно падать в любом направлении прямо на руки своих товарищей, которые его слегка перебрасывают друг другу. Если ему удалось расслабиться и ощутить надежность всех игроков, то он может получить большое удовольствие от свободного перекатывания из рук в руки. Пожалуйста, начали игру! 🌟 Желательно, чтобы аттракцион по очереди попробовали все участники.

18. Я-ИДЕАЛ

Назначение: игра для углубления взаимопонимания с партнером и лучшего понимания самого себя.

Реквизит: бумага, ручки.

Число участников: 10—20.



Для начала объединитесь в пары. 🌸

Каждому участнику предлагается нарисовать свой автопортрет в любой манере (символической, сюрреалистической, карикатурной и т.п.). Ничего страшного, если совсем не умеете рисовать. Рисуйте, как дети, лишь бы вы сами могли объяснить, что изображено (в случае сложных символических рисунков дайте специальные разъяснения партнеру). Кроме себя, надо изобразить все, что бы вы хотели видеть рядом с собой. Это могут быть дети, животные, деревья, дома, звезды и т.п. После того, как автопортрет будет готов, переверните листок на другую сторону и изобразите там «Я-идеал», т.е. такого себя, каким бы вы хотели быть в идеале, и то, что бы вас там должно окружать (на листках надо специально отметить: «Я-реальное», «Я-идеал»). Пожалуйста, рисуйте. 🌸

Надеемся, оба рисунка уже готовы. Обменяйтесь, пожалуйста листками. 🌸

Внимание! Задание каждому: рассмотрите внимательно оба рисунка вашего партнера. Затем по очереди рассказывайте друг другу, как бы вы себя чувствовали, если бы оказались на месте автора внутри этих рисунков. Рассказ ведется от первого лица. Нужно постараться выразить максимально подробно все свои мысли, чувства, впечатления, возникающие у вас при проникновении в мир рисунков партнера. Начали. 🌸

После того, как рассказ выслушан, рисунок возвращается его автору, и теперь он сам должен объяснить, что вложил в эти рисунки, что чувствовал и что имел в виду. Просим вас. 🌸

Небольшое обсуждение в кругу: что нового вы узнали о себе и о своих партнерах в этой игре? Поделитесь своими впечатлениями с группой. 🌸

Благодарим вас, на этом игра заканчивается. 🌸

19. СКАЗКА

Назначение: игра на развитие творческого отношения к себе и к миру, а также на углубление взаимопонимания между партнерами.

Реквизит: бумага, ручки, цветные фломастеры или карандаши.

Число участников: 10—20.



ЭЛЬФ



ВИННИ-ПУХ



БАБА-ЯГА

Итак, объединитесь в пары. 🌟

Предлагаем вам призадуматься о себе, о своей жизни и сочинить небольшую сказку, в которой бы емко и образно проявилось самое важное и яркое в вашей судьбе. При этом помните, что, обращаясь к сказкам, к мифам, мы, если следовать представлениям К.Г. Юнга, возвращаемся к своим глубинным корням, к архетипам, которые связывают каждого отдельного человека с коллективным бессознательным. Попробуем понять себя и друг друга в сказочном контексте. Вы можете использовать для этого известных литературных персонажей, таких как Баба Яга, оловянный солдатик, ослик Иа-иа и др., а можете придумать своих, никому ранее неизвестных. На обдумывание сюжета сказки дается 10—15 минут.

Сочиняйте, просим вас. 🌟

Затем один из партнеров рассказывает свою сказку, но заключительную часть (на чем дело кончилось) опускает. Задача другого — придумать продолжение сказки. Если партнеру удастся почти полностью угадать финал, то это говорит о его большой проницательности и чуткости. Если варианты конца сказки совершенно разные, это тоже очень интересно. Возможно, автор увидит в развязке, предложенной партнером какие-то важные и интересные для себя вещи, новые решения, и это его вдохновит. Итак, пожалуйста. 🌟

А теперь автор сказки сравнивает свою концовку и вариант партнера, делая при этом выводы о том, что для него лучше и почему. 🌟

Обменяйтесь своими впечатлениями с партнером и со всеми участниками игры, сравните свой опыт с опытом других пар. 🌟

20. НЕ ГЛЯДЯ

Назначение: игра на развитие эмпатии, чуткости по отношению к партнеру.

Число участников: 10—20 (игра проводится в парах).



Если мы слышим только голос своего друга и чувствуем его присутствие, но не видим, часто можно решить гораздо больше вопросов, чем при обычном общении, глядя друг другу в глаза. Игроки садятся спинами друг к другу на один стул. 🗨 По очереди они задают друг другу вопросы, на которые можно ответить однозначно: «Да», «Нет» или «Не имеет значения». Отвечать надо только правду. Начинать можно с самых простых, вроде такого: «Есть ли у ослов уши?» Однако постепенно вопросы усложняются и все более касаются самих участников игры и их интересов.

Пожалуйста, начали диалог. 🗨

Поменяйтесь ролями в каждой паре. 🗨

В заключение обсудите игру в кругу. Помогла ли такая форма общения почувствовать себя легче в разговоре или нет?

21. УГАДАЙ АВТОРА ЗАПИСКИ

Назначение: игра развивает психологическую проницательность и интуицию, а также помогает сблизиться участникам группы и лучше понять друг друга.

Реквизит: бумага и ручки.

Число участников: 10—20.



Сначала игроки садятся в круг. Потом берут ручки и пишут на листочках какие-либо высказывания, которые им сейчас кажутся важными (свои собственные или цитаты).

Например:

«Все мое ношу с собой» или «Если хочешь быть красивым, будь гусаром» и т.п.

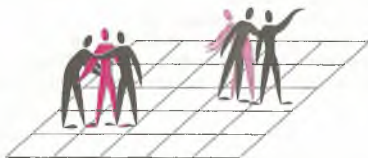
Затем все записки складываются в шапку или в пакет, который пускается по кругу. Каждый вынимает одну записку и пытается угадать ее автора. 🎲

В заключение обсудим в кругу, кто оказался достаточно проникательным из нас. 🎲

22. ПЕРЕПОЛНЕННЫЙ АВТОБУС

Назначение: игра на преодоление застенчивости и болезненной чувствительности.

Число участников: группа не меньше 20 человек.



Все игроки объединяются в две команды приблизительно с одинаковым количеством игроков обоего пола. Перед каждой из них чертится квадрат с клеточками внутри — это воображаемый автобус. Они должны быть одинаковыми, например 7 на 7 клеточек. 🎲

Теперь каждая команда встает в свой квадрат и стремится разместиться так компактно, чтобы занять как можно меньше клеток и удержаться в таком состоянии не менее одной минуты. Побеждают те, которые уместились на меньшем количестве клеток и простояли в таком положении минуту. Начали игру! 🎲

23. ТАМОЖНЯ

Назначение: игра на внимательность и интуитивное понимание других людей, знание языка жестов, мимики и интонации.

Число участников: 16—30.



Сначала выбираются два таможенника, которые высылаются из комнаты. 🌀

Оставшиеся игроки решают, кто будет контрабандистом. Ему дается маленький предмет, символически изображающий запретный груз, который надо провезти через границу. Контрабандист прячет его к себе в карман или в другое место. Затем приглашаются таможенники, которые устраивают собеседование со всеми пассажирами и представители власти знают, что среди пассажиров едет преступник, но, кто это, предстоит определить, задавая любые вопросы, кроме прямого: «Везете ли вы контрабанду?». Нужно обращать внимание на поведение, интонации, произвольные жесты, которые могут выдать преступника. После того, как все пассажиры опрошены, таможенники совещаются между собой и объявляют свое окончательное решение. Если они назвали контрабандиста правильно, то следующими таможенниками становятся разоблаченный контрабандист и тот, кого он сам себе выберет в пару. Начали игру. 🌀

24. БЕСПОКОЙНЫЕ ВОПРОСЫ

Назначение: игра формирует навыки устойчивого расслабления, помехоустойчивость, а также умение задавать такие вопросы, которые могут вывести их себя даже самого спокойного и уравновешенного человека.

Число участников: 10—20.



Пожалуйста, объединитесь в пары. Сядьте в кресла, рядом друг с другом. Начинаем нашу игру. Один из участников в каждой паре закрывает глаза и в течение 1—2-х минут добивается полного мышечного расслабления. Второй партнер, сидящий рядом, заговаривает с первым. Задача первого — отвечать на все вопросы и реплики, сохраняя при этом максимальную общую расслабленность. Задача второго — создать для расслабившегося игрока напряженную ситуацию и вывести его из релаксационного состояния. При этом постепенно эмоциональная и интеллектуальная нагрузка увеличивается. Итак, надо идти от элементарных вопросов типа: «Пьют ли кони воду?» — ко все более сложным. Нужно искать вопрос, ответ на который требует известных интеллектуальных усилий. Потом можно перейти к загадкам, задачкам на сообразительность. Итак, приступаем. 🌟

Стоп, стоп, стоп... Давайте оценим на этот момент, кто в каждой паре выиграл. Если первый сохранил расслабленность, он выиграл, если его вывели из равновесия, победил второй номер. Пожалуйста, определите между собой и поднимите руки те, кто выиграл. Просим вас! 🌟

А теперь, ведущий, организуйте такое соревнование: выберите наугад пару из тех, кто поднял руки. Это будет показательное выступление. Пусть они для всех сыграют сценку: один расслабляется, а другой его отвлекает. Пусть они выйдут вперед, сядут так, чтобы всем было видно, потом мы обсудим. Пожалуйста, начали показательную игру! 🌟

Спасибо, игра заканчивается. Наверное, кто-то хочет высказаться по поводу увиденного, просим вас. 🌟 Итак, подведем итоги.

25. ТРИ ИСПЫТАНИЯ

Назначение: игра позволяет познакомиться с партнерами в диалоге.

Число участников: 10—26.



У вас есть возможность поближе познакомиться и рассказать о себе то, что вы считаете нужным, а также выяснить, каковы ваши отношения с группой, какой характер у каждого из ее участников, что больше всего любят, а чем возмущаются ваши партнеры по этой игре. Будьте корректны и внимательны.

Перед группой устанавливаются три стула: справа — стул похвалы, слева — порицаний, а в середине — вопросов. Всем игрокам по очереди предлагается посидеть на этих стульях (не больше 10 минут). Пожалуйста, приглашается первый желающий испытать на себе эти три горячих стула.

Того, кто сядет на стул справа, все обязаны хвалить, т.е. говорить о том, что в нем им действительно нравится, в его внешности, манере поведения, поступках. Тому, кто сядет на стул посередине, все будут задавать всевозможные вопросы (корректные) о его характере, интересах, предпочтениях.

Участника, который пожелает сесть на стул слева (это добровольно), все критикуют, находят и называют его недостатки. Естественно, это надо делать осторожно, думая о том, как критика может помочь человеку стать лучше.

Итак, начали игру. В заключение обсудим результаты все вместе.

26. ГОРЯЧИЙ СТУЛ

Назначение: игра направлена на устранение проблем во взаимопонимании.

Реквизит: бумага, ручки.

Число участников: 10—20.

Давайте пройдем процедуру под названием «горячий стул». Он находится в центре комнаты. Пусть каждый по очереди займет на нем место. А в то время как один человек сидит на этом стуле, все остальные члены группы обращаются к нему по следующей форме: «Когда ты делаешь или говоришь то-то и то-то... или ведешь себя так-то и так-то, у меня возникают такие-то чувства и мне кажется, что это означает то-то и то-то».

Высказывания должны быть по возможности конкретными. Используется только та информация, которая была получена во время занятий. Следует избегать определений «нравится», «хорошо», «плохо». После того как все выскажутся, участник, относительно которого производились высказывания, говорит о том, что он извлек из этих суждений, что принял и что отвергает. Итак, первый желающий, займите «горячий стул». Пожалуйста, ваш выход! 🌸

Теперь будем высказываться по кругу. Надеемся без обид, в очень доброжелательном плане. Начали! 🌸

Спасибо. Теперь давайте процедуру повторим. Следующий желающий садится на «горячий стул».

Спасибо. Давайте подведем итог. Ведущий, вам заключительное слово. 🌸

27. УМЕНИЕ ВЕСТИ РАЗГОВОР

Назначение: игра даст вам возможность попрактиковаться в коммуникативных умениях, снять барьеры общения.

Число участников: 16—30.

Неуверенные в себе люди часто испытывают тревогу, связанную с общением, и им бывает трудно даже в «простых» для остальных ситуациях, трудно открывать другим свой внутренний мир. Попробуем снять такие барьеры.

Пожалуйста, объединитесь в пары. 🌸

В первом туре этой игры один из партнеров задает своему коллеге открытые вопросы, т.е. те, которые предполагают свободный ответ.

Например:

«Откуда ты приехал?»

В ответ можно рассказать о своем пребывании в том месте, откуда приехал, да еще добавить историю путешествия и прибытия в новый город.

На закрытый *вопрос*: «Ты приехал из Кисловодска?» — уже предполагается конкретный нераспространенный ответ.

Можно использовать также зондирующие вопросы, например: «Как?», «Каким образом?», «Расскажите подробнее». Отвечающий стремится рассказать о себе как можно полнее. Основное пожелание: постарайтесь увлечь партнера своим рассказом. Для этого годятся шутки, нужна фантазия, словотворчество. Можно и приврать, и приукрасить что-то. Ваша цель сейчас — стать свободным в разговоре о себе. Оставайтесь в роли около пяти минут. Затем поменяйтесь ролями. Просим вас. 🌿

Во втором туре у партнеров меняется задача. Теперь один из участников спонтанно, без всякого вопроса, начинает какую-нибудь историю из своей жизни, а его напарник продлевает разговор, прося пояснить что-нибудь из сказанного или перефразируя автора своими словами, дает понять, что он внимательно слушает и понимает рассказчика.

После пяти минут разговора поменяйтесь ролями. 🌿

А теперь поделитесь в парах своими переживаниями и трудностями. 🌿

Спасибо, на этом игра закончена. 🌿

ТИПЫ ВОПРОСОВ

Закрытые	Открытые	Зондирующие
Являетесь ли вы? Делаете ли вы? Есть ли у вас?	Что? Который? Когда? Где? Почему?	Как? Каким образом? Расскажите подробнее. Опишите в деталях. По какой причине?



28. КОМИССИОННЫЙ МАГАЗИН

Назначение: игра на развитие взаимопонимания и самопонимания.

Число участников: 10—20.



Часто говорят, что наши недостатки являются продолжением наших достоинств. Давайте заглянем внутрь себя и рассмотрим, каких качеств нам недостает для полного совершенства, каких может быть в избытке настолько, что ими можно было бы поделиться с кем-нибудь. Предлагаем вам поиграть в комиссионный магазин, но не простой, а особенный. Товары, которые принимает продавец, — это различные человеческие качества, например: лень, занудство, великодушие, чувствительность и т.д. За них продавец дает не деньги, а человеческие качества, те, которые у него есть и которые ему не жалко обменять. Таким образом, предлагается совершить торг, выгодную сделку, в которой каждый из участников может избавиться от какого-то ненужного качества или от его части и приобрести что-то необходимое. Пожалуйста, разделитесь на пары. 🍀

Итак, один из вас — продавец, другой — покупатель. Покупатель «сдает» ненужные качества продавцу, а продавец решает, брать ли ему такой товар и какие из имеющихся у него самого качеств можно предложить взамен. Например, кому-то не хватает для успешной жизни красноречия, он мог бы предложить за него часть своего спокойствия, уравновешенности. Если продавцу нужно спокойствие, а красноречием он обладает в таком количестве, что даже мог бы поделиться с кем-нибудь, то, по всей вероятности, торг удастся. Если все понятно, то просим вас начать игру. 🍀

Хорошо, а теперь поменяемся ролями. Те, кто были покупателями, становятся продавцами и наоборот. Продолжим игру. 🌟

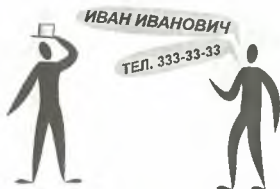
Давайте теперь подведем итоги. Поделитесь своими впечатлениями с группой. Кто сделал для себя интересные открытия? Возможно, кто-то не подозревал о том, что именно ему необходимо в первую очередь, может быть, кто-то понял, что ему нет смысла расставаться с качествами, которые раньше считал лишними и т.д. Пожалуйста, просим вас. 🌟

Спасибо, на этом игра закончена. 🌟

29. УЛИЧНОЕ ЗНАКОМСТВО

Назначение: игра развивает навыки свободного общения в необычной ситуации, используется техника ролевой игры.

Число участников: 10—20.



Все участники игры объединяются в пары. Задание одного из партнеров: познакомиться со вторым, абсолютно незнакомым (по роли) ему человеком прямо на улице. Для этого игрок прилагает максимум усилий, все свое обаяние, находчивость. Цель считается достигнутой, если ему удастся узнать имя человека и номер домашнего телефона. Второй, напротив, старается уйти от знакомства, но оставаясь в рамках элементарной логики и органичности своего образа. Необходимо, конечно, заранее обговорить место действия игры, а также примерную цель, побудившую одного к завязыванию знакомства.

После демонстрации парами сцены, участники определяют наиболее успешно справившегося с поставленной задачей, а также самого несговорчивого незнакомца, сумевшего сохранить, конечно, правдоподобность своего образа. Итак, начали! 🎭

Спасибо. Давайте подведем итог. Ведущий, организуйте показательное выступление всех желающих. 🎭

Всем спасибо, игра закончена. 🎭

30. ПРИСТРОЙКА СНИЗУ И ПРИСТРОЙКА СВЕРХУ

Назначение: в игре тренируются навыки доминирующего и приспособляющегося поведения, а также поиска оптимального для себя поведения с учетом индивидуальных особенностей каждого; навыки соотношения социальных ролей (по возрасту, социальному статусу и т.п.).

Число участников: 10—20.



Очень часто в жизни людей отношения складываются так, что кто-то почти всегда доминирует, диктует другим линию поведения, в общем, «командует», а кто-то предпочитает подчиняться, как бы «прогибаться» в диалоге и в совместных действиях.

Первый тип поведения можно назвать скорее мужским, а второй — женским. Действия первого по-другому называются «пристройка сверху», второго — «пристройка снизу». Заметим, что пристраивается обычно один из участников диалога. Второй играет предложенную ему роль.

И для тех, и для других очень полезно оказаться в противоположной роли, так как мы обычно не реализуем скрытую энергию, заключенную в поведении, противоположном обычному, устоявшемуся. Другими словами, можно сказать, что человек, умеющий в равной степени владеть силами «янь» (наступление, агрессия, диктатура) и «инь» (принятие, мягкость, гибкость) обладает большой устойчивостью, жизнеспособностью.

Итак, поиграем в игру. Для этого вам нужно объединиться в пары, желательно, разнополюые. 🌸

Слушайте задание: один в паре просит другого о какой-нибудь услуге, сначала в требовательной, жесткой форме, а потом — то же самое, но в мягкой, даже несколько заискивающей. Партнер замечает, какой вариант просьбы лучше удастся просящему. Пожалуйста, начали. 🌸

Затем поменяйтесь ролями.

Теперь попробуйте в тех же парах представить ту же ситуацию на равных: оба партнера ощущают себя равноценными участниками диалога. В заключение можно порекомендовать тем, кто чувствовал себя неуютно в той или иной роли, почаще тренироваться — пробовать в обычных повседневных ситуациях именно то, что хуже получается. Это придаст вам уверенность. Благодарим вас. 🌸

31. ВСЕОБЩЕЕ ВНИМАНИЕ

Назначение: в игре тренируются навыки привлечения и удержания внимания группы, кроме того игра вносит оживление и непринужденность, а также сближает участников на эмоциональном уровне.

Число участников: 10—20.



Всем участникам игры предлагается выполнить одну и ту же простейшую задачу. Любыми средствами, не прибегая, конечно, к физическим воздействиям и «местным катастрофам», постарайтесь привлечь к себе внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее стараются выполнить все участники игры.

Определите, кому это удалось и за счет каких средств. Итак, все участники пытаются обратить на себя внимание как можно большего числа играющих. Начали! 🎭

Подсчитываем в заключение, кто привлек внимание большего числа людей. 🎭

32. НЕУДОБНАЯ СИТУАЦИЯ

Назначение: игра развивает находчивость, артистизм, уверенность в себе, чувство юмора, помогает в освоении элементов ролевого взаимодействия.

Число участников: 10—20.

Как найти выход из затруднительной публичной ситуации?

Всем участникам игры предлагается найти вариант поведения в заданной довольно сложной жизненной ситуации. Например: в компании до того оживленно беседующих людей вдруг воцарилось долгое тягостное молчание. Всем стало неловко...

Какие можно предложить выходы из этой ситуации?

Примеры выхода из ситуации тягостного молчания:

1. Внутренне мобилизуйтесь и скажите спокойным громким голосом: «Со мной произошел удивительный случай...». И расскажите вымышленную или реальную историю, в которой есть интрига, завязка, кульминация и развязка.
2. Некоторые в таких случаях шутят: «Милиционер родился» или «Ангел пролетел».



Пожалуйста. Каждый в группе предложите свой вариант выхода из подобной затруднительной ситуации. 🌟

А теперь попробуем разыграть сценки с использованием наиболее удачных из предложенных вариантов поведения. Главную роль сыграет автор удачной идеи решения житейской проблемы. Начинаем. 🌟

Спасибо, игра закончена. 🌟

33. УГАДЫВАНИЕ ПО АССОЦИАЦИЯМ

Назначение: игра на развитие взаимопонимания, сближение участников группы, а также развитие ассоциативного мышления и психологической проницательности.

Число участников: 10—20.



Внимание! Эта игра будет проходить следующим образом. Один из вас должен на какое-то время выйти из помещения. Остальные договариваются между собой, кого из всех участников игры (можно и того, кто вышел) они будут загадывать. Водящий, вернувшись, должен отгадать, кого из присутствующих загадала группа. Он это делает, задавая всем участникам по очереди вопросы типа: «Каким бы был этот человек, если бы он превратился в дерево, стал бы ветром, был бы животным и так далее?» Тот участник, которому задан вопрос, должен описать предмет или явление, используя ассоциации с характеристиками загаданного человека. Его рост, цвет волос, особенности внешности и характера, профессиональные качества, темперамент и т.п. интерпретируются в соответствии с признаками объекта, о котором спрашивает водящий. Если он отгадывает и указывает на нужного

игрока, то следующим водит тот участник, по описанию которого легко было выбрать правильный ответ. Если же водящий ошибается или не может правильно определить загаданного, опросив всех участников, он отправляется водить еще раз. Игра продолжается до тех пор, пока в роли инкогнито не побывает половина участников игры. Итак, определите водящего. Пожалуйста, пусть он выходит, начинайте.

Ведущий, руководите! 🎭

Спасибо. Подведите итоги. 🎭

34. БАЛАНС В ПАРЕ

Назначение: игра на нахождение оптимальной дистанции для взаимодействия партнеров.

Число участников: 10—20.



К гармоничным отношениям можно прийти почти в любой паре, если добрую волю проявят обе стороны. Попробуем это сделать, используя язык движений, язык тела: он более правдив и надежен по сравнению с нашим лукавым языком слов, часто мешающим найти пути друг к другу. Телесное взаимодействие является полным аналогом обычных социальных взаимодействий, оно несет в себе все черты полноценного межличностного общения, только их надо уметь увидеть. Итак, объединитесь, пожалуйста, в пары, желательно, противоположного пола. 🎭

Предлагаем партнерам подойти друг к другу на такое расстояние, которое устраивало бы обоих. Может быть, это будет один метр, а может быть, вы захотите нежно обнять друг друга и будете счастливы. 🎭

После того, как расстояние определено, попробуйте найти такую форму телесного взаимодействия, которая

бы наилучшим образом отвечала желаниям обоих участников. Возможно, кто-то захочет взяться за руки, кто-то погладит другого по спине, а кто-то нежно и покровительно прижмет к себе партнера, как маленького ребенка. Есть одно важное правило: как только один из игроков чувствует, что ему не нравится то, что делает с ним другой, он говорит: «Стоп», давая понять, что ему такое обращение не подходит. Таким образом, путем поиска, проб и ошибок, вы приходите к некоторому балансу, энергетическому и силовому, определив удобный и приемлемый для обоих тип взаимодействия. Ведь каждая пара — это совершенно особый, неповторимый характер отношений. Итак, если все понятно, начинаем. 🌟

Спасибо. Если стиль отношений верно найден, то общение на любом уровне принесет большую радость обоим партнерам. 🌟

35. КАК В ЗЕРКАЛЕ

Назначение: игра учит пониманию чувств и состояния другого человека, развивает пластику и артистизм через подражание движениям партнера.

Реквизит: записи фоновой музыки.

Число участников: 10—20.



Объединитесь в произвольном порядке в пары, желательно противоположного пола. Вам нужно встать лицом друг к другу на расстоянии вытянутой руки. 🌟

Один из вас в каждой паре будет играть роль зеркала. Ему предстоит копировать как можно точнее все движения партнера. Потом вы поменяетесь ролями. **Внимание!** Те из вас, кто стоит перед «зеркалом», будет как бы разглядывать в нем свое лицо, изменяя при этом мимику:

например, хмуриться или улыбаться, выражать удивление, подмигивать — в общем, как фантазия подскажет. Партнер, играющий роль зеркала, должен в точности все это копировать. Главное условие — не рассмеяться. Тот, кто засмеется, получит штрафное очко. Итак, копируем мимику друг друга. Начали! 🌸

Внимание! Поменяйтесь ролями. Начали! **Внимание!** Вновь поменяйтесь ролями. Теперь, показывающий движения, будет принимать перед зеркалом различные позы, делать любые жесты. «Зеркало» должно точно и бесстрастно отразить их. Старайтесь изменять позиции в такт с музыкой. Начали! 🌸

Достаточно. Подсчитайте штрафные очки в каждой паре и подведите итоги: кто проиграл, будет исполнять желания своих «зеркал» (прокукарекать, допрыгать на одной ноге до стены и обратно и т.п.), а тот, кто лучше всех справился с ролью зеркала, получит специальный приз.

Назовите имена победителей.

36. ГЛАЗА В ГЛАЗА

Назначение: игра на тренировку взгляда в процессе общения.

Число участников: 10—20.



Некоторые люди испытывают трудности при прямом взгляде в глаза другому человеку, особенно, если человек противоположного пола. Это говорит о проблемах, может быть, даже легко исправимых, которые существуют в общении. Предлагаем игру, которая поможет вам разобраться в этом вопросе. Она будет интересна и тем, у кого нет трудностей такого рода, ведь во взгляде (в «зеркале души») другого человека можно прочесть очень многое. Для начала — объединитесь в пары, желательно разного пола. 🌸

Сядьте друг напротив друга, расслабьтесь, примите удобную позу. Посмотрите в глаза друг другу и задержите взгляд на довольно продолжительное время, приблизительно на 3 минуты. Вы отведете взгляд по сигналу ведущего. Итак, посмотрите в глаза партнера. 🌸

Спасибо. А теперь обменяйтесь впечатлениями. Что вы чувствовали при взгляде в глаза партнера? Что вызывало затруднения? Можете поинтересоваться, какое впечатление производит ваш взгляд, что в нем можно прочесть. Самое главное условие: все комментарии должны носить характер поддержки. Вместе с тем надо стремиться сообщить друг другу как можно больше объективной ценной информации. Пожалуйста, начинайте обсуждение. 🌸

Спасибо. Можно повторить упражнение с другими партнерами. При сравнении вы получите ценный опыт, которым и обмениваетесь с другими при общем обсуждении. 🌸

В заключение устроим общее обсуждение полученного вами сегодня опыта.

37. ПРОСЬБА ИЛИ ТРЕБОВАНИЕ?

Назначение: практическое изучение видов воздействия на партнера при просьбах и требованиях.

Число участников: 10—20.



Например:

Ребенок обращается к маме: «Можно я возьму домой щенка, а то все ребята уже завели собак, только у меня нет?» Подразумевается, что при таком нажиме мама должна согласиться.

В одних случаях жизни мы просим, а в других проявляем настойчивость — требуем. И то и другое необходимо в зависимости от ситуации. Но, когда мы путаем эти

модели, взаимоотношения только проигрывают. Познакомимся с манипуляциями такого рода на опыте.

Сейчас предлагаем вам два упражнения. Для участия в них разделитесь по парам. Сядьте вместе с вашим партнером и для начала попросите его о чем-либо в требовательной форме. В зависимости от ответа поинтересуйтесь, что при этом он почувствовал. 🌸

Для выполнения второго упражнения соберите все свое расположение и уважение к собеседнику, искренность, вежливость и дипломатичность, чтобы ваша просьба вполне допускала свободу его ответа, но вы были заранее внутренне уверены в согласии. Продумайте такую просьбу за полминуты. Теперь обменяйтесь просьбами. 🌸

Обсудим результаты, надеемся, они весьма поучительны! На этом и закончим нашу встречу.

Просьба перестает быть просьбой и становится настойчивым требованием, когда вы даете другому каким-то образом понять, что ожидаете определенного ответа, что имеете право на определенный ответ, что вы себя будете чувствовать обиженными, если ваша просьба не будет удовлетворена.

38. РАЗГОВОР ПО ТЕЛЕФОНУ

Назначение: игра на развитие уверенности в себе, а также обработка приемов вежливости при разговоре по телефону.

Реквизит: приложение — правила телефонной вежливости.

Число участников: 10—20.

Алло, алло! Умеете ли вы пользоваться телефоном? Нет, не телефонным аппаратом, конечно, а правилами общения. Кому, когда и по какому поводу можно позвонить? Удобно ли звонить по личным делам на работу? Звонить домой ранним утром, по выходным, ночью или в обед, когда собирается вся семья абонента? В каких случаях можно пользоваться телефоном соседей? Нужно ли здороваться и представляться при каждом звонке?

Попросим ведущего организовать круглый стол, чтобы можно было обсудить все эти вопросы. Итак, сейчас мы говорим о правилах общения по телефону. Должны высказаться все участники, затем будут подведены итоги. Ведущий, приступайте к делу. 🌸

Итак, вопросы телефонного этикета прояснились. Сейчас по усмотрению ведущего можно произвести контрольные звонки и потренироваться в проявлениях телефонной вежливости.

Телефонный разговор — это особый род общения, где есть свои правила, своя культура, которая, правда, очень многим людям незнакома. Например, часто бывают такие разговоры: «Алле, кого надо?» — «Марью Ивановну» — «Таких нет!» — бросают трубку. Давайте с вами произведем сейчас несколько телефонных звонков. Для этого предлагаем вам разделиться на тройки.

Вам нужно будет отрепетировать звонки:

1. Другу. При этом к телефону сначала подходит кто-то из его домочадцев.
2. В справочное бюро. Узнать о прибытии поезда и стоимости билетов.
3. Родственнику — поздравить его с праздником.

Итак, один — звонящий, другой — отвечающий, третий — наблюдатель, судья. Договоритесь, кто будет исполнять какую роль в первом туре. 🌸

Задача звонящего и отвечающего — разыграть небольшой этюд на заданные три темы. Цель наблюдающего — отметить на бумаге ошибки и оплошности, допущенные партнерами, а также их успехи и достоинства: насколько они были уверены в себе, как звучал их голос, как они строили свои фразы. 🌸

Спасибо. Поменяйтесь ролями.

А сейчас мы приведем ряд общепринятых правил разговоров по телефону. Пожалуйста, ведущий, прочитайте правила. Сравните их с тем, что всеми обсуждалось. Много ли общего?

Обсудим наши успехи. Может быть кто-нибудь хочет усовершенствовать имеющиеся правила? Выступайте, пожалуйста, со своими предложениями. Просим вас.

Спасибо. На этом игра закончена. 🌸

Приложение — правила телефонной вежливости:

1. Если звонок знакомым, то необходимо после приветствия представиться.
2. После приветствия необходимо поинтересоваться, есть ли время для разговора.
3. Первым заканчивает разговор тот, кто звонил.
4. Не затягивайте беседу, если собеседник спешит.
5. При разговоре не отвлекайтесь на посторонние темы.
6. Не звоните до 9 часов утра и после 22 часов вечера.

**39. ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ**

Назначение: игра раскрывает сильные стороны личности, развивает уверенность в себе.

Число участников: 10—20.

Мы привыкли считать, что работа над собой, или самосовершенствование, предполагает только анализ ошибок и борьбу со своими слабостями. Однако есть одна не менее, если не более, важная сторона этой деятельности. Она заключается в обнаружении в себе не только противника и виновника ошибок, но и сподвижника, друга и помощника. У каждого из нас есть свои сильные стороны, но открыть их оказывается порой очень нелегко. Некоторые даже полагают, что не обладают никакими качествами, которые могли бы стать для них внутренней точкой опоры. Как ни странно, большинство людей не умеют думать о себе в позитивном ключе. Так давайте попробуем!

Можете расположиться, как хотите. Каждый участник группы в течение одной—двух минут очень короткого расскажет о своих сильных сторонах, о том, что он любит, ценит и принимает в себе. О том, что дает ему чувство уверенности и доверия к себе в разных ситуациях. Необязательно говорить только о положительных чертах характера. Важно отметить то, что является или может стать точкой опоры в различные моменты жизни. Не умаляйте

своих достоинств, говорите прямо, без обиняков, безо всяких «но», «если» и т.п. Итак, пожалуйста: кто готов рассказать о своих «точках опоры»? Кто начинает? Ведущий, пожалуйста, следите за временем. 🕒

Да, действительно трудно говорить о себе. Давайте обсудим все вместе свои трудности и победы в раскрытии сильных сторон. 🕒

Спасибо всем за участие! Игра закончена.

УПРАЖНЕНИЕ НА ВЫЯВЛЕНИЕ СИЛЬНЫХ СТОРОН

Закончите следующие предложения:

1. Пример того, что во мне нравится другим — это _____
2. Что я делаю очень хорошо, так это _____
3. Последняя проблема, с которой я прекрасно справился, это _____
4. Когда я в наилучшей форме, я _____
5. Я рад, что я _____
6. Те, кто меня знают, рады, что я _____
7. Недавно меня похвалили за то, что я _____
8. Принцип, которому я твердо следую, — это _____
9. Пример моей заботы о других — это _____
10. Люди могут положиться на меня в том, чтобы _____
11. Мне говорили, что я хорошо справился с работой, когда я _____
12. В нынешнем году я справляюсь лучше, чем в прошлом с _____
13. Что мне удалось преодолеть, так это _____
14. Прекрасный пример моего умения самостоятельно строить свою жизнь — это _____
15. Лучше всего я веду себя в обществе, когда _____
16. Одна из моих нынешних целей — это _____

Продолжение

17. Недавнее искушение, которое мне удалось преодолеть, — это _____

18. Я преподнес себе приятный сюрприз, когда я _____

19. Думаю, мне хватит смелости, чтобы _____

20. Если бы мне нужно было одной фразой сказать о себе что-то хорошее, я бы сказал, что я _____

21. Мне удастся успешно контролировать свои эмоции, если я _____

22. Один из моментов, в которых на меня можно твердо положиться, это _____

23. Одна из важнейших вещей, которые я собираюсь сделать в ближайшие два месяца, — это _____



40. ДИАЛОГ

Назначение: в игре предлагается один из приемов, помогающий понимать язык тела при взаимодействии-диалоге.

Число участников: 10—20.



Когда человек увлечен, например, рассказывает о чем-то важном, его тело в это время живет своей независимой жизнью. Часто произвольные движения противоречат тому, о чем говорит рассказчик, или наоборот, усиливают то, о чем говорится. Давайте попробуем научиться понимать язык тела при взаимодействии-диалоге.

Пожалуйста, два желающих игрока, выйдите в середину круга. 🌟 Задание этой паре: по сигналу гонга вы подходите друг к другу из разных концов комнаты. Поздоровайтесь и завяжите небольшой разговор на любую тему, интересную для обоих, на три—пять минут, не больше. Затем попрощайтесь и разойдитесь в разные стороны. Задание остальным участникам игры: следите за всеми произвольными движениями говорящих и записывайте то, что заметили важного, в блокнот. Хорошо, если вы разделитесь на три группы. Одни будут следить только за движениями рук, другие — за движениями ног, третьи — за поворотами тела и головы, а также за величиной дистанции между общающимися. Итак, если задания понятны, разделитесь на группы, анализируем движения. 🌟

А теперь обсудим результаты наших усилий. Какие движения соответствовали речевому общению, а какие противоречили? О чем вам рассказало поведение верхней части тела партнеров, о чем в это время говорила нижняя часть? (Обычно верхняя часть тела больше контролируется сознанием.) Каково было дистантное взаимодействие? Сразу ли партнеры нашли нужную дистанцию или им пришлось двигаться в своеобразном танце — то приближаясь, то удаляясь друг от друга? Что показалось особенным, необычным в движениях общающихся? 🌟

Послушаем самих участников диалога, пусть они дадут нам обратную связь по поводу наблюдений за их движениями. Что вам показалось интересным в комментариях? С чем вы согласны, а что, может быть, вызывает у вас возмущение и недовольство? 🌟

41. МАЕВТИКА

Назначение: игра на развитие эмпатии — умения чувствовать собеседника и проникаться его проблемами, а также находить новое, не всегда явное понимание в обычной беседе.

Число участников: группа не более 15 человек.

Примечания. Перед игрой ведущий обязательно говорит, что мысль, как и человек, — очень хрупкий росток, что природа сама делает свое дело, задача повивальной бабки — только помочь ей.

Ведущий может также напомнить, что истина не бывает абстрактной, только глубоко личной, и личность рассказчика — ключ к истине.

Маевтика в дословном переводе — это искусство принимать роды, повивальное искусство. Однако у этого слова есть другой смысл, который придал ему Сократ. Философ вел беседу так, что в давно известном вдруг открывалось то, что раньше и не было видно, новое понимание рождалось из обычной беседы. Развивать в себе это умение — принимать «роды» у истины — очень полезно, ибо часто люди говорят, как заезженные пластинки, и общение становится бессмысленным занятием.



Группа делится на тройки. 🌸

Один из троих берет на себя роль наблюдателя, другой, настроившись, начинает рассказывать историю из своей жизни или делать краткое сообщение на тему изучаемого предмета. Третий же вежливо, но решительно задает неожиданные вопросы и поддерживает разговор таким образом, чтобы рассказ второго резко менял свою направленность, но оставался, тем не менее, рассказом. То есть инициатива не должна переходить к задающему вопросы.

Вопросы — только вешки, определяющие изменение течения рассказа. После его завершения наблюдатель объявляет, какой поворот беседы, по его мнению, был самым информативным. Затем игру повторяют, переменив роли, чтобы каждый побывал в каждом из образов. После этого по тройкам обсуждают, какой способ постановки вопросов сильнее всего провоцирует мысль, и затем, если позволяет время и интерес участников, составляют «памятку по принятию родов мысли» («памятку повивальной бабки»).

Пожалуйста. Начали игру в тройках. 🌸

Спасибо, обсудим свои впечатления в общем круге. Кому есть, чем поделиться с группой?

Спасибо, на этом игра закончена. 🌸

42. ЛИДЕР

Назначение: игра на развитие лидерских качеств.

Число участников: группа не более 15 человек.



Почти всем людям приходится быть лидерами, хотя бы по отношению к собственным детям. Однако мало кто задумывается о природе своего лидерства: каково оно, нужно ли окружающим людям, эффективно ли? В отношении лидеров государства все имеют свое мнение и предъявляют массу требований правителям, но мало кто осознает, из каких компонентов складывается эта социальная роль. Попробуем все вместе провести маленький эксперимент. Приглашаем в центр круга нескольких желающих быть лидерами (человека 3—4).

Теперь задание лидерам: придумать свой лозунг, выражающий основную идею, которая должна была бы привлечь массы. Например: «Мир — народам, земля — крестьянам!» Подобрать движение или жест, в котором в сжатой форме был бы представлен характер взаимоотношений лидера и масс. Вспомните, например, как было у Наполеона. Конечно, это не лучший пример, но не исключено, что среди лидеров меньшего масштаба, из тех, кто главенствует на своей кухне, вполне могут найтись некоторые подобия этому историческому образцу. Итак, пожалуйста, несколько минут на обдумывание лозунга и движения.

Сейчас попросим продемонстрировать нам результаты своих раздумий. Остальным же участникам мы предлагаем выбрать себе того лидера, за которым бы они пошли, кто отвечает их надеждам и вызывает доверие. Итак, пожалуйста, лидеры, выходите по очереди.

А теперь пусть лидеры остаются в середине круга, а участники встанут со своих мест и подойдут к тому,

которого они выбрали. Таким образом, у нас появится несколько групп. ❁

Обсудите в группах: что вас объединило, чем вас покорило именно этот человек? Обратите внимание: какая группа наиболее многочисленна, какая наименее? Давайте вместе проанализируем создавшуюся ситуацию. Как вы, по вашему мнению, причины предпочтения одних лидеров и непопулярности других? Имейте в виду, что непопулярность совсем не означает, что лидер плох, просто, может быть, его идеи разделяют люди с определенным мировоззрением, которое редко встречается. ❁

Сейчас пусть каждый для себя мысленно проделает ту же процедуру, т.е. придумает лозунг и движение, а затем попробует спрогнозировать эффективность своего лидерства. ❁

На этом игра закончена.

*«Тот, кто хорошо подготовился
к сражению, наполовину победил».*

Сервантес

В этой главе собраны игры, имитирующие общение в более сложных ситуациях, в ситуациях конфликта, борьбы мнений, выяснения отношений.

Как вы относитесь к ссорам, конфликтам, выяснениям отношений? Из жизненного опыта, наверное, вы уже поняли — боитесь ли вы прямых столкновений, избегаете или же с удовольствием провоцируете некоторые острые ситуации. К сожалению, без них наша жизнь не обходится... Но почему к сожалению? В конфликтах есть своя польза, ведь без них невозможно строить отношения с людьми. Значит, приходится учиться извлекать из них пользу. Что же для этого нужно? Попробуйте понять это, играя вместе с нами, используя специальные тесты, приведенные в последней главе книги.

Конфликт — это способ самоутверждения и самовыражения личности. Существуют определенные закономерности общения в коллизийных ситуациях. Знание этих закономерностей позволяет найти оптимальные пути выхода из кризиса.

Обычно конфликт возникает не на пустом месте — он зреет долго, но часто в скрытой форме. Предпосылками могут быть самые разные объективные и субъективные обстоятельства. Видимо, полезней обнаружить конфликт на его ранней стадии, пока он еще не перерос в агрессию и открытое физическое столкновение. Важно почувствовать и «вычислить» назревающий конфликт. Это можно проделать в игре-тренинге.

Прежде всего необходимо научиться выявлять назревающие конфликты. Следующий этап — определение

позиций противоборствующих сторон. Заключительной стадией может быть улаживание конфликта. Эффективный способ — встать на позицию оппонента и посмотреть на себя как бы со стороны. При этом очень важно проявить психологическую поддержку, уважение и сочувствие к противоположной стороне. Сочетание этих обстоятельств может создать условия для успешного улаживания конфликта.

В этой главе представлены игры, позволяющие детально изучить на практике каждый из упомянутых приемов. Давайте попробуем это сделать.

Кроме того, предлагаются ролевые этюды на разрешение интерактивных (межличностных) конфликтов и несколько игр на преодоление внутриличностных и межгрупповых противоречий.

1. ПОДКЛЮЧИТЬ СОСЕДА

Назначение: разминочная игра, которая дает возможность вспомнить, что такое спор или конфликт, потренироваться в ведении спорных диалогов и развить умение взаимодействовать с разными партнерами.

Число участников: 10—20.



Участники игры рассаживаются в круг и рассчитываются по часовой стрелке. 🕒

Первый и второй игроки вступают в спор или конфликт, как наиболее яркий и эмоциональный из возможных видов диалога. Затем любой из участников подключает к разговору третьего, следующего по кругу. Он должен занять позицию первого, так как тому предстоит выйти из разговора. По мере того как новый участник

втягивается в конфликт, первый выходит из спора. Через некоторое время подключается номер четыре, причем подключить его может как готовящийся к выходу из игры, призывая нового собеседника себе на помощь, так и последний вступивший в разговор. Так с подключением новых и выбыванием старых участников, игра движется по кругу.

Начали! 🎤

Спасибо. Игра закончена. Ведущий, подведите итог.

2. ЛЕСЕНКА

Назначение: игра поможет участникам (особенно это полезно застенчивым людям) потренироваться в выражении сильных чувств, выявить амплитуду возможного накала конфликтных эмоций и научиться дозировать их.

Число участников: 10—20.



В этой игре конфликтные взаимодействия строятся уже по определенной схеме. Активное противоборство двух условных сторон дозировано и идет по нарастающей. В игре не ставится цели добиться каких-либо действий от одной из сторон. Необходимо просто вступить в конфликтный диалог. Первый бросает фразу своему сопернику. Второй также отвечает ему несколькими словами. Так они поочередно обмениваются фразами с непременным условием, что каждая последующая реплика должна быть на тон выше, эмоционально более сильной, превосходящей предыдущую. Только не надо специально переходить на крик, так как зрители увидят и оценят не уровень шума, а эмоциональную силу фразы.

Важное условие игры:

Запрет на переход к активным действиям — чувства должны проявляться только в словах.

Проигрывает тот, кто, по мнению большинства группы, не сможет взять следующие ноты, ответить фразой, эмоционально превосходящей последние слова соперника. Проигравший выбывает. Его сменяет новый участник. Итак, выберите первую пару. Пусть они выйдут вперед, все следите за их конфликтом, идущим по нарастанию, по лесенке. 🌀

Заканчиваем. Ведущий, вам заключительное слово!

3. ПРОРЫВ

Назначение: игра на развитие настойчивости, упорства в достижении цели, умения защищать свою позицию.

Число участников: 10—20.



Конечно, мы имеем дело с игрой, поэтому все, что произойдет, будет носить характер условности. Взаимодействие будет преимущественно телесным и лишь частично вербальным. Мы уже отмечаем, что телесные контакты заключают в себе сложные социальные взаимоотношения почти во всей их полноте. Давайте разделимся на две группы, которые образуют две концентрические окружности: наружный и внутренний круг. По удару гонга участники, стоящие во внутреннем круге, начинают двигаться по часовой стрелке. По сигналу ведущего — хлопок — останавливаются. Каждый окажется напротив своего будущего партнера по взаимодействию. 🌀

Теперь образовались пары, в которых один партнер — из внешнего круга, а другой — из внутреннего. Задача «внешнего» игрока — любыми доступными ему средствами прорваться в центр (это могут быть слова, физическая сила (в безопасных пределах), хитрость и т.п.). Задача «внутреннего» участника — не пустить соперника. Он также применяет все имеющиеся у него на вооружении способы, чтобы препятствовать противнику. Итак, приступаем к первому поединку. 🎭

Спасибо. Пары расстаются, и все встают снова в два концентрических круга.

Давайте опять пройдемся по часовой стрелке, пока не услышим сигнал остановки. Повторим несколько раз. Начали. 🎭

Теперь те, кто был во внешнем круге, становятся во внутренний, а их соперники — во внешний. Повторим игру уже в новых ролях! Просим вас! 🎭

Спасибо, на этом игра заканчивается.

4. ПЕРЕДАЧА ЭМОЦИЙ

Назначение: игра-тренинг выражения и передачи разнообразных эмоций с использованием актерской техники.

Число участников: 10—20.



Участники игры рассаживаются в круг. Первому предлагается вызвать в себе как можно больше отрицательных эмоций и в одной—двух фразах «выплеснуть» весь накопленный запас на своего соседа справа, постаравшись вложить максимум темперамента (прямое словесное нападение на личность партнера не разрешается).

Пример фраз:

«Что за дурацкое задание!», «Что меня заставляют делать!», «Куда смотрит правительство?», «Кругом такое безобразие!» и т.п.

Второй же, никак не ответив первому, «вымещает зло» на следующем. Как это обычно бывает в жизни, он разряжается на первом попавшемся под руку. Третий также не отвечает обидчику и в одной—двух фразах передает эмоции по цепи следующему. Игра проходит в один—два круга, пока не иссякнет.

Итак, начинаем. 🌸

Теперь несколько изменим задание. Первый переходит в благодушное настроение и одной—двумя приветливыми фразами делится своим хорошим настроением с соседом. Второй, получив заряд положительных эмоций, передает его третьему и т.д.

Итак, теперь включается цепь положительных чувств. 🌸

Вы смогли воочию сравнить цепи отрицательных и положительных эмоций. Ваш разум сможет подсказать, какую из них следует оборвать, а какую продолжить, вложив в нее также частичку вашей души. Ведущий, вам заключительное слово. 🌸

5. ПРОДАВЕЦ И ПОКУПАТЕЛЬ

Назначение: ролевая игра на развитие умения решать конфликтные ситуации в сфере обслуживания.

Число участников: 10—20 игроков.

Предлагаем всем участникам разделить на тройки. Эта игра будет адресована к той стороне каждого человека, которая «заведует» культурой взаимоотношений в сфере обслуживания, где очень часто случаются разного рода казусы.

Итак, один из участников будет учтивым и весьма профессиональным продавцом, другой — требовательным, капризным и нагловатым покупателем, третий — арбитром. Решите между собой, как будут распределе-

ны роли. Придумайте также, какого рода товары будут продаваться в вашем магазине: хлеб, овощи, одежда и т.д. А может быть, это будет что-то необычное... 🌟

Приступим к игре. Продавец пытается обслужить капризного покупателя, несмотря ни на что. Переходить рамки вежливости продавцу нельзя, покупателю нельзя применять физическую силу и употреблять нецензурную лексику. Продавцу можно порекомендовать в качестве одного из вариантов поведения тактику, известную в психологии как «принцип заезженной пластинки».



«Принцип заезженной пластинки»:

Отвечать таким образом, чтобы в ответе прозвучало «да» человеку: «Вы очень любезны», «Вы так внимательны и добры» и «нет» делу: «Простите, такого цвета ботинок у нас пока нет».

При попытках покупателя расширить каким-либо образом круг обсуждаемых проблем, чтобы все-таки навязать свою «игру», применяется «Принцип заезженной пластинки»: что бы ни говорил человек, ему с неизменной вежливостью повторяется одна и та же фраза.

Арбитр оценивает все промахи продавца и его дипломатические находки.

Бестактное поведение штрафуются снижением оценки. Если условия игры понятны, то начнем... 🌟

Теперь поменяемся ролями. Внимание. Начали. 🌟

Спасибо, на этом игра закончена. 🌟

6. ОТКАЗ

Назначение: игра отрабатывает технику ролевой игры при отказе и согласии.

Число участников: 10—27.



Психологи считают, что если человек не умеет говорить «нет», то нельзя быть полностью уверенным, что его «да» настоящее. Другими словами, не умея отказывать, мы не можем жить, не кривя душой. Поэтому отказывать надо учиться и делать это настолько убедительно и понятно, чтобы человек, которому говорят «нет», проникся уважением к вашей ситуации. Давайте разыграем сценки, в которых один участник о чем-либо просит, чего-то добивается у партнера, а тот отказывает. Итак, разобьемся на тройки. 🌸

В каждой тройке один будет активно и требовательно просящим, другой — умело отказывающим, третий — наблюдателем. Продумайте тему сценки: кто, кого и о чем будет просить. Допустим, один просит другого пропустить его без очереди купить что-нибудь очень нужное, например, билет на самолет. Другой ему отказывает, так как сам спешит к своим маленьким детям. Насколько успешно удастся настоять на своем стоящему в очереди? Это оценит наблюдатель. Пожалуйста, по удару гонга, начинайте диалог. 🌸

Спасибо. Судьи, поставьте оценки участникам разговора. Просим вас. Поменяемся ролями. Каждый из вас должен научиться говорить «нет». Это главная задача нашей игры. 🌸

Спасибо. Еще раз поменяемся ролями. Пожалуйста.

Сейчас давайте все вместе обсудим результаты. Пусть каждый поделится своими мыслями и впечатлениями. Какие трудности вам пришлось испытать, что преодолеть в себе? 🌸

Спасибо, на этом игра закончена. 🌸

7. КАК НЕ ССОРИТЬСЯ

Назначение: игра на тренировку разрешения конфликтных вопросов при помощи техники «Я-высказываний».

Число участников: 12—20.

Есть довольно простое и эффективное средство, чтобы избежать конфликтов или хотя бы не впадать в крайности. Очень многие ссоры разгораются, словно костер, из-за взаимных обвинений: «Ты не умеешь себя вести», «Ты всегда так груб», «Ты вечно ничего не понимаешь». Лучше вместо таких фраз и почаще делать сообщения, которые не касаются партнера, характеризуют ваше состояние в связи с его поведением или обликом. Например, «мне становится тяжело, когда я вижу такое твое поведение», «Я чувствую, как у меня сжимается все внутри, когда слышу эти слова». Такие высказывания не задевают партнера и вместе с тем дают представление о том, что происходит с вами. Таким образом, партнер не ожесточается, а имеет возможность спокойно исправить положение, если видит, что зашел далеко в своих действиях или словах. Попробуем потренироваться в применении «Я-высказываний». Предлагаем вам разделиться на тройки. 🎭

А теперь потренируемся в искусстве создания «Я-высказываний». В каждой тройке вам предстоит подготовить и разыграть короткий спектакль из двух актов. Сначала пусть каждый из вас припомнит какой-нибудь свой недавний конфликт. Затем, посоветовавшись в своей тройке, вы выберете, какая из ссор больше подходит для постановки.

Спектакль должен состоять из двух актов. В первом разыгрывается конфликт, выражаемый в «Ты-высказываниях».



«Ты-высказывания»

Например: «Ты — мерзавец!» — «А ты — бездельница и паразитка».

Во втором акте представляется тот же конфликт, выраженный в «Я-высказываниях».



«Я-высказывания»

Например: «Когда ты кричишь, я с ужасом думаю о том, что станет со мной дальше» или «Я мучаюсь всякий раз, когда думаю о том, что мне опять предстоит все убраться за всеми» и т.п.

Один человек из каждой тройки будет режиссером-постановщиком, а остальные два будут разыгрывать спектакль из двух частей. Пожалуйста, подготовьтесь, и начнем само театрально-психологическое действие. 🎭

Спасибо, на этом игра закончена. Предлагаем вам теперь пользоваться этим волшебным способом в своей жизни, и вы убедитесь, насколько это лучше, чем предъявлять друг другу бесконечные претензии и обвинения, которые убивают хорошие, теплые отношения между людьми. Всего доброго!

8. НАМЕК

Назначение: игра направлена на решение внутриличностного конфликта между желанием быть откровенным и при этом щадить самолюбие партнера.

Число участников: 10—20.

Изучите 9 правил Дейла Карнеги «Как исправить человека, не оскорбляя его и не нанося ему обиды»¹:

Правило *первое* — начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника.

Правило *второе* — указывайте на ошибки других не прямо, а косвенно.

Правило *третье* — сначала поговорите о собственных ошибках, а затем уже критикуйте своего собеседника.

¹ Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — М., 1989.

Правило четвертое — задавайте собеседнику вопросы, вместо того, чтобы ему что-то приказывать.

Правило пятое — дайте человеку спасти свое лицо.

Правило шестое — выражайте людям одобрение по поводу малейшей их удачи и отмечайте каждый их успех. Будьте чистосердечны в своей оценке и щедры на похвалу.

Правило седьмое — создайте людям хорошую репутацию, которую они будут стараться оправдать.

Правило восьмое — прибегайте к поощрению. Создавайте впечатление, что ошибка, которую вы хотели видеть исправленной, легко исправима; делайте так, чтобы то, на что вы побуждаете людей, не казалось им трудным.

Правило девятое — добивайтесь, чтобы люди были рады сделать то, что вы предлагаете.



Как сообщить неприятное, касающееся характера или поведения партнера в деликатной и иносказательной форме? Возможно, вам многим хорошо известно, что сказанное «в лоб» часто имеет меньшее (или даже обратное) действие, чем сказанное «между строк».

Это особенно важно, когда речь идет о какой-то неприятной информации, в случае, когда партнеру требуется менять свою точку зрения. Люди неохотно отказываются от своих стереотипов, даже устаревших! Если же человека «навести» на мысль каким-то косвенным вопросом и начать «издалека», то путь к цели может быть более коротким, чем при «лобовом» натиске. Так уж мы устроены, что в первую очередь ценим свое собственное мнение, свою собственную позицию в каждом вопросе. Отказываться от своих взглядов всегда трудно, потому что при этом создается впечатление, будто вы «проигрываете». А если вас только «подвести» к мысли, а остальное, т.е. окончательный вывод, вы уже сделаете сами?

Выберите себе партнера из группы и сядьте с ним рядом. ❀

Задача каждого из вас — по очереди поделиться друг с другом тем, что вам не нравится в манере поведения или внешности партнера, не сообщая о содержании вопроса. Для этого можно воспользоваться разного рода инсценировками, метафорами, возможно тут будет уместна доля юмора или парадоксальные провокационные вопросы. Пожалуйста, начинайте беседу издали и постепенно перейдите к сути, но в особой, эфемерной форме. ❀

Известный во всем мире психолог Френк Фарелли прославился своими провокационными вопросами.

Например: «Что вам нужно сделать еще, чтобы окончательно испортить ваши отношения и превратить их в чудовищные и совсем невыносимые?» Он считает,

что очень полезны и другие формы провокации, такие как преувеличение, передразнивание, доведение до абсурда. Большим успехом у детей и взрослых пользуются «Вредные советы» Г. Остера, каждый из которых можно считать веселой и полезной провокацией.



Спасибо, а теперь оцените по пятибалльной системе, насколько ваш партнер справился с этим трудным заданием. ❀

Обсудим в кругу, не сообщая о содержании нелестных намеков, какие решения этого внутриличностного конфликта вам показались наиболее конструктивными, т.е. полезными для того, кому они были адресованы, и почему. ❀ На этом игра закончена.

9. ОТКРЫТЫЙ КОНФЛИКТ

Назначение: игра полезна застенчивым людям, которым трудно проявлять агрессию из-за внутреннего запрета.

Число участников: 10—20.



В этой игре от ее участников требуется максимальная мобилизация сил и характера, темперамент и негибкая воля. В центр выходят два участника игры. Перед ними ставится непростая задача. Необходимо словесно добиться от своего соперника выполнения каких-либо физических действий, причем установка дается не в скрытой, а в открытой форме. Соперники напрямую, натиском своей воли, принуждают друг друга к чему-либо.

Действия необходимо предлагать самые простые: выйти из комнаты, снять очки, застегнуть пиджак и т.д. Оба участника должны продержаться «на ринге» не более 2—3 минут. Поскольку реально добиться такого подчинения почти невозможно, то победителя определяют наблюдающие участники игры, которые оценивают силу агрессии и натиска партнеров по десятибалльной системе. После подсчета общих результатов, побежденный уходит, его сменяет, новый участник, вступающий в открытый конфликт. И так далее. Первые двое выходят на середину площадки, встают друг напротив друга и завязывают открытый конфликт. ☼ Ведущий, вам заключительное слово. Скажите несколько слов одобрения тем, кто нашел в себе смелость проявлять агрессию, хотя ему это было гораздо труднее, чем другим. ☼

10. ТРЕТЕЙСКИЙ СУД

Назначение: игра на тренировку умения выхода из конфликтной ситуации с наименьшими потерями.

Число участников: 10—20.



Сейчас мы будем с вами играть тройками.

Распределение ролей следующее: один — арбитр (например, начальник или директор школы), а двое — конфликтующие (например, сотрудники или студенты, ученики и т.п.). А какова сама конфликтная ситуация? Мы ведь так часто их переживаем. Давайте возьмем одну из тех, в которые мы попадали сами и которые наиболее актуальны для вас в данный момент. Например, двое претендуют на отпуск в лучшее время, на более высокооплачиваемую должность (при этом возможность есть повысить только одного из них) и т.п. Итак, пожалуйста, образуйте тройки и распределите роли. Начали. 🎯

Цель арбитра — найти разумное и оптимальное решение и обосновать его наиболее деликатным способом. Цель конфликтующих — изложить свои позиции и аргументы и, наверное, победить в этом споре.

Арбитр должен понять, в чем сущность конфликта, отделить повод от причины, выяснить истинное положение вещей с помощью конструктивных вопросов, дать оценку ситуации. Конфликтующие, вам предстоит очень коротко и убедительно аргументировать свою позицию и с достоинством выйти из ситуации. Итак, пожалуйста, подумайте причину конфликта, приступайте. Начали! 🎯

Теперь давайте оценим, кто же нашел самое удачное и эффективное решение конфликтных вопросов? Кто вел себя корректно и вместе с тем добился желаемого результата? Пожалуйста, определите в каждой тройке наиболее успешных коммуникантов. Победитель поднимет руку. 🎯

Ведущий, организуйте общее обсуждение этой игры. Пусть один игрок из каждой тройки поделится своими впечатлениями: что было удачным, а что показалось несправедливым или неразумным. Обоснуйте свою точку зрения.

В заключение давайте подведем итог этой игре. Ведущий, определите самых умелых спорщиков и самого лучшего арбитра. Пожалуйста, вам заключительное слово. 🎭

11. ВЫБОР ТАКТИКИ

Назначение: испробовать разные тактики действий во время конфликта.

Число участников: 10—20.

В конфликтной ситуации можно выбрать разные тактики поведения: уступка, защита, сотрудничество, компромисс, подавление. Сейчас вам предоставится возможность применить эти тактики в действии.

Пожалуйста, объединитесь в пары. Определите для себя роли. В каждой паре один из вас будет начальник, другой — подчиненный. 🎭

Начинаем игру. Представьте себе такую ситуацию: в конце рабочего дня начальник подходит к сотруднику. Сонец месяца, все загружены срочными делами, и вот между начальником и подчиненным происходит разговор: «Я прошу вас остаться после работы, чтобы доделать «горящие дела»». Подчиненный: «Не могу, рабочий день уже закончился». Цель каждого из вас: найти наиболее эффективную тактику поведения. (Можно разыграть другие конфликтные ситуации, которые для вас наиболее актуальны в данный момент.)

Основные тактические приемы поведения в конфликте:

- соперничество;
- сотрудничество;
- компромисс;
- уклонение (избегание);
- приспособление (уступка).

Специалисты в области конфликтологии утверждают, что необходимо умелое применение всех пяти тактик (стилей) в зависимости от конкретных условий конфликтной ситуации.



Посмотрим, кто выиграет? Итак, как бы вы продолжили этот разговор? Начали! 🌟

Теперь вопрос ко всем: «Какие тактические приемы поведения использовали вы в своих диалогах и какие из них оказались наиболее эффективными в данной ситуации?» 🌟

Решите также в каждой паре, кто оказался наиболее успешным.

Победитель поднимает руку. Если преимущество не очевидное, можно руки не поднимать. 🌟

Сейчас следующий тур нашего соревнования. Ведущий, пожалуйста, выберите одного из тех, кто победил в роли начальника, и другого победителя в роли подчиненного. Пусть они повторят сцену для всех. Если можно создать несколько таких пар, проиграем несколько публичных выступлений. Ведущий, вам слово. Начали! 🌟

Обсудим последний тур нашей игры. Пожалуйста, поделитесь своим мнением о поведении пар в конфликте. Спасибо, игра закончена. 🌟

12. ЭТАПЫ КОНФЛИКТА

Назначение: научиться управлять конфликтом.

Необходимая подготовка: продумать сценарий конфликта и подготовить необходимый реквизит.

Количество участников: несколько групп по 3—4 человека.

Несколько шагов навстречу согласию

- В качестве первого шага можно рекомендовать сдерживание эмоциональной реакции. Трудно переоценить значимость и сложность этого шага, ведь здесь часто чувства опережают разум.
- Далее полезно определить свои интересы и план действий в соответствии с конечной целью, которую не стоит упускать из виду.
- Затем важно распознать игру оппонента, при этом понять свои уязвимые точки и выиграть время, чтобы подумать.
- Следующий шаг — попытаться обезоружить оппонента переходом на его сторону. Это может быть проявление интереса к высказываниям антагани-

ста, их воспроизведение своими словами с просьбой подтвердить правильность понимания, признание права оппонента иметь собственное мнение, разделение его чувств и признание своей вины без самоуничтожения. Полезно искать то, что объединяет. Если понять и признать в оппоненте человека, больше шансов, что он захочет выслушивать вас.

- Теперь, например, можно сменить тактику игры, явно не отвергая, а только меняя ее, например, на обсуждение взаимных интересов. Нужно терпеливо ждать и выслушивать ответ, используя силу молчания, а в разговоре постепенно превращать «Я» и «Ты» в «Мы». Поворот в разрешении конфликта наступает, когда удастся сменить игру с позиционного торга на конструктивные переговоры.
- В качестве следующего шага можно попробовать создать условия, чтобы с вами согласились. На этом пути лучше стать на позицию оппонента, при этом важно вовлекать его в процесс выработки идеи.
- В качестве заключительного шага рекомендуется создать условия, при которых оппоненту трудно сказать «нет». Следует стимулировать как можно больше «да» в ответах. Напоминая о привлекательности соглашения, можно подчеркнуть, что выход всегда есть и у оппонента всегда есть свобода выбора. Поддержание отношений сотрудниче-

ства после достижения соглашения проявляется в стремлении к партнерству, а не к победе. Обучение и совершенствование, а не разрушение — лучшие пути к успеху.



Давайте попробуем пройти все этапы конфликта. В реальной жизни повод для ссоры всегда найдется и каждому есть что вспомнить из былых столкновений. Задумайтесь на минуту. Припомните какой-то недавний конфликт, который оставил у вас осадок разочарования. Можно сейчас обыграть его, но постараться завершить не так, как это было... Есть возможность переосмыслить старое и сделать выводы... Итак, задумались! 🎭

Продолжим. У каждого есть возможность выступить в качестве участника конфликта, наблюдателя или режиссера. Подберите себе партнера, с кем вам так хотелось бы поссориться, а потом помириться. В каждой группе нужно определить еще супервизора (арбитр), а также режиссера-постановщика. Конфликты будут разыгрываться по сценариям каждого из участников. Итак, образуйте группы по 3—4 человека. Договоритесь, чей сценарий будете сначала разыгрывать. Может, для реалистичности ссоры нужен какой-то подручный реквизит? 🌸

Итак, роли распределены, конфликт назрел (*первый этап*). Настало время вступить в поединок. Помните! Чем больше будет эмоций, тем сложнее противоречия преодолеть. Схватка начинается! 🌸

Напомним участникам, что позиции сторон уже определены (*второй этап*), можно постепенно пробовать видеть конфликт глазами противника. 🌸

Третьим этапом может быть поиск совместного решения: задавать вопросы вместо навязывания своего видения, заменять «Я» и «Ты» на «Мы»... 🌸

Четвертый этап — спровоцировать оппонента развить его же идею решения конфликта, вашим завоеванием могут быть пока небольшие оговорки. 🌸

На *пятом* (последнем) этапе, накапливая вопросами ответы «да», вы уже подходите к заветной цели. Теперь поединок может перейти в новое качество.

Только взаимное уважение к противнику и такт помогут каждому выиграть. 🌸

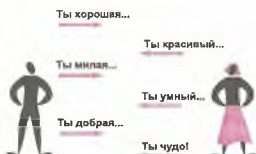
Можно и подвести итоги. Вам есть, с чем сравнить: ведь былой опыт реального конфликта у вас за плечами. Чему вас научил этот поединок — расскажите друг другу! 🌸

Теперь, имея опыт, можно по той же системе проиграть и другие сценарии конфликтов. 🌸

13. ЛАСКОВЫЕ СЛОВА

Назначение: игра развивает умение найти взаимопонимание с партнером в ссоре и прийти к примирению.

Число участников: 10—20.



При помощи этой игры можно попытаться найти взаимопонимание с партнером, достичь примирения, когда другие средства уже не помогают.

Как только вы почувствовали, что дело приближается к ссоре, по специальному знаку, известному только вам двоим, начинайте игру... 🌟

Игра заключается в том, что вы по очереди начинаете говорить друг другу комплименты, один изысканней другого. Например: «Ты замечательная кулинарка!», «Ты умнейший человек!» Проигрывает тот, кто первый собьется или не найдет подходящего комплимента. Проигравший наказывается, например мытьем посуды, а выигравший премируется чем-то, что он особенно любит. Итак, начали игру. 🌟

14. НАХАЛ

Назначение: игра тренирует умение реагировать экстремно на неожиданную ситуацию, постоять за себя, защитить свои права самым оптимальным способом.

Число участников: 8—16.



Часто бывает так: вы стоите в очереди и вдруг перед вами кто-то «влезает»! Ситуация очень жизненная, а ведь иногда и слов не находится, чтобы выразить свое возмущение и негодование. Да и не всяким словом можно остановить такого нахала. Тем не менее, как же быть? Ведь не мириться же с этим. Давайте попробуем разобрать такую ситуацию. Пожалуйста, объединитесь в пары. В каждой из них участник слева добросовестно стоит в очереди. Нахал заходит справа. Пожалуйста, добросовестный гражданин, отреагируйте экспромтом, да так, чтобы было неповадно. Начали! 🎭

Спасибо. Давайте поменяемся ролями. Теперь «нахал» будет заходить слева, правые игроки каждой пары должны отреагировать. Начали. 🎭

Спасибо. Давайте устроим конкурс на лучший ответ в данной ситуации. Пожалуйста, ведущий, организуйте это соревнование и оцените самого успешного и находчивого игрока. 🎭

На этом игра закончена.

15. ГРАБИТЕЛЬ

Назначение: игра тренирует навыки самозащиты в сложных ситуациях неожиданного нападения.

Число участников: 10—20.



Часто порядочный человек приходит в смятение при проявлении явной грубости или насилия. Дать сдачу? Но как? Вовремя сказанная острая фраза может поставить в тупик и обезоружить даже грубияна! Мы будем готовы к худшему случаю, поскольку они и вызывают

наибольшее замешательство. Грабитель ожидает от вас как правило привычной для него реакции. Но ведь и его можно обескуражить совершенно неожиданным словом или действием! Секундная заминка может решить исход поединка! В игре тренируются навыки самозащиты в сложных условиях неожиданного нападения.

Разыграем такую ситуацию. Представьте себе, на вас нападает грабитель среди бела дня. Возможно, он вооружен, а для вас единственное оружие — это слово. Что вы можете с ходу противопоставить ему? Ведь в такой экстремальной ситуации, наверное, и слово не всякое поможет. Выход из создавшегося положения требует неординарного решения. Грабитель, как правило, пользуется неожиданностью. Наверное, лучше этим же и ответить. Но просто удивить мало — надо превзойти все его ожидания! Здесь поможет только яркая фантазия, выдумка и находчивость. Итак, давайте разделимся по парам и разыграем такую ситуацию. Сидящий слева — грабитель, а справа — его жертва. Разделились и продумали в течение минуты вашу стратегию. Ведь от нее будет зависеть исход поединка. 🎭

Готовы? А теперь у вас всего несколько секунд для действия. Пожалуйста, начали! 🎭

Спасибо. Несколько опасных секунд прошли. Быстро перевоплотимся: грабитель заходит справа в каждую пару игроков. Итак, начали! 🎭

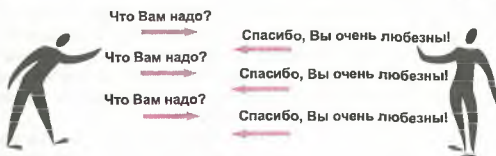
Опасность миновала. Ведущий, организуйте, пожалуйста, конкурс на лучшее решение в создавшемся положении. Пожалуйста, предоставьте слово желающим, затем все вместе выберите победителя в этом конкурсе. Начали! 🎭

Спасибо, игра закончена. Поздравляем победителей.

16. ТЕХНИКА ВЕЖЛИВОГО ОТКАЗА

Назначение: игра поможет научиться твердо отказывать, когда дело задевает ваши интересы, и не идти на поводу у опытных манипуляторов (например, рекламных агентов).

Число участников: 10—20.



Предположим, к вам пришел рекламный агент с целью вынудить вас что-нибудь купить или с другим навязчивым намерением. Вы торопитесь и, кроме того, совершенно не заинтересованы в том, что вам предлагается. Как быть? Выгнать неудобно... А время идет... Рекламный агент специально обучен, действует расчетливо, используя все ваши слабые стороны. Нужно как-то решить эту проблему. У вас три цели: 1. Не потерять время. 2. Не выйти из себя. 3. Не поддаваться на уговоры. Предлагаем вам поиграть в эту игру в паках. 🎲

Один из вас — рекламный агент, другой — сопротивляющийся клиент. Стратегия агента: всеми способами пытаться «зацепить клиента», не дать ему возможности повторять один и тот же «заезженный отказ», пытаться тем или иным способом переиграть его. Стратегия клиента: отвечать таким образом, чтобы в ответе прозвучало «да» человеку («Вы очень любезны», «Вы так внимательны и добры») и «нет» делу («Спасибо, но я в этом не заинтересован»). При попытках агента расширить каким-либо образом круг обсуждаемых проблем, чтобы все-таки навязать свою «игру», применяется «принцип заезженной пластинки»: что бы ни говорил человек, ему с неизменной вежливостью повторяется одна и та же фраза, например: «Спасибо, но меня это не интересует».

Если коротко, то схема поведения клиента может быть сведена к трем пунктам:

1. Что вам надо?
2. Спасибо, вы очень любезны.
3. «Заезженная пластинка».

Итак, попробуйте провести первый раунд этой игры. 🎲

Во втором раунде поменяйтесь местами: пусть клиент станет агентом и наоборот. 🎲 Подведем итоги.

17. ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Назначение: игра тренирует умение отстаивать свою точку зрения, используя в разговоре некоторые приемы Д. Карнеги.

Число участников: 10—20.

Некоторые приемы отстаивания своей точки зрения:

- В 99 случаях из 100 люди не любят себя критиковать или признавать себя неправыми.
- Не говорите, что вы умнее.
- Воздерживайтесь от прямого высказывания своего мнения, если оно противоречит мнению других.
- Уважайте мнение других.
- Никогда не говорите прямо, что человек неправ.
- Если в разговоре оказалось, что вы неправы, признайтесь в этом, причем в категорической форме.
- Разбейте разговор на несколько этапов, по каждому из которых ваш собеседник должен вам сказать «да». Не дайте ему возможности говорить «нет».
- Если человек согласится с вами в девяти случаях, то, скорее всего он согласится и в десятом.



Как склонить человека встать на вашу точку зрения? Попробуем практически отстаивать свою позицию, но не путем спора с партнером, а используя в вашем разговоре некоторые приемы. Давайте выберем наиболее актуальную на сегодняшний день тему для диалога. Ведущий, определите ее. 🎲

Могут использоваться любые вопросы.

Снежный человек — это миф или реальность? Чудо существует или нет? И так далее... После определения темы слева от ведущего становятся все, кто имеет одно

мнение. Справа — оппоненты по этому вопросу. Постарайтесь выбрать такую тему, где количество сторонников и противников примерно одинаковое. Итак, на согласование вопросов и формирование сторон отводится одна минута. Приступайте. 🌟

Продолжим нашу работу. Сейчас, пожалуйста, по своему усмотрению, разбейтесь на пары. Напарника выбирают себе из противоположной команды. В каждой паре один активно склоняет к своей точке зрения, другой пытается остаться при своем мнении. Но в том случае, если он чувствует силу логики и аргументов партнера, то честно сдается, без упрямства, ведь у него будет еще возможность продемонстрировать свое искусство завоевывать единомышленников.

Пусть ваша дискуссия займет не больше нескольких минут. Напоминаем, какие приемы рекомендуем использовать в вашей беседе. Старайтесь не критиковать собеседника, не задевать его за живое. Уходите от прямого спора, старайтесь свое мнение высказывать косвенно, как бы подводя собеседника к вашей точке зрения. Уступите собеседнику какие-то вопросы в начале вашего спора. Несколько раз повторенное им «да» может распространиться и на окончательный ответ. Итак, садитесь, начали. 🌟

Пожалуйста, поднимите руку те, кто с удовлетворением признает изменение своей точки зрения в этом споре.

Теперь активную роль возьмет на себя противоположная команда. Повторим игру еще раз. Можно предложить новую тему для дискуссии. 🌟

В заключение обменяйтесь мнениями со своими партнерами и скажите, что бы вы посоветовали им исправить в стиле ведения дискуссий.

18. ПРОСЬБА О ПОВЫШЕНИИ ЗАРПЛАТЫ

Назначение: игра-тренинг умения решать внутриличностный конфликт и возможный интерактивный конфликт, возникающий при просьбе о повышении.

Реквизит: ручки и бумага.

Число участников: 10—20.

Если передать самое основное (хотя существует масса тонкостей в том, как просить повышения зарплаты), то не рекомендуется:

При обращении к начальству сравнивать себя с другими сотрудниками и говорить: «А у такого-то зарплата больше... Почему же у меня меньше — я что хуже работаю?»

Желательно построить беседу в таком ключе: «Я работаю у вас такое-то время, и пока все идет хорошо, претензий ко мне нет (тут можно перечислить свои заслуги и подчеркнуть успехи). Но для того, чтобы чувствовать себя достойно (комфортно), мне была бы желательна зарплата на уровне опытного специалиста... Аналогичную оплату имеют сотрудники известной вам фирмы... которая проявляет ко мне интерес.



Предлагаем всем игрокам объединиться в пары: начальник — подчиненный. ➤

У подчиненного возникло желание, чтобы ему повысили зарплату, а начальнику такая мысль не приходила в голову, и он считает это лишней и неуместной в данный момент просьбой. Задача обоим — разыграть сцену решения этой проблемы между собой и каждому попробовать отстоять свою точку зрения, используя наиболее аргументированные доводы. Пожалуйста, начали диалоги в парах. ➤

Хорошо. Теперь пара, желающая получить обратную связь от других игроков, может выйти в центр круга и повторить сценку. Задание ко всем игрокам — внимательно следить за происходящим и записывать все, что вам покажется интересным и значимым. Вам предстоит решить, кто выигрывает этот спор и благодаря каким приемам.

Пожалуйста, начали выступление перед группой. ➤

Спасибо, а теперь подведем итоги: что было удачного, а что можно было бы исправить в тактике ведения диалога с обеих сторон. Обсудим это. ➤

Спасибо, на этом игра закончена.

19. «МЫ» И «ОНИ»

Назначение: игра-тренинг разрешения межгрупповых конфликтов одним из способов, предложенным американским психологом А. Минделлом в его книге¹ «Лидер как мастер единоборства»².

Число участников: 10—20.



«Мы» всегда хороши, «Мы» — это, допустим, «белые» люди, русские, интеллигентные люди. А «Они» — «черные», приезжие, воры и спекулянты. Часто класс или другая учебная группа разбивается на такие группировки, которые находятся в постоянном конфликте и, по сути дела, желают, чтобы «Они» потерпели полный крах и лучше совсем сгнули с лица земли, а «Мы», наконец, зажили настоящей жизнью без всяких помех.

Давайте попробуем объединить интересы двух противоборствующих группировок. В жизни такое противостояние может иметь очень затяжной характер и отравлять жизнь всем группе многие годы. Однако, можно сделать так, что энергия борьбы конфликтующих группировок будет позитивно использована. Для этого понадобится умелый посредник, тот человек, который способен воспринять противников как нечто единое, целостное, где нет «черных» и «белых», а есть процесс, напоминающий работу сердца, где без систолы не наступит диастола и наоборот. Объединить часто

¹ Минделл А. Введение в психологию демократии. Ч. 1. — М., 1993.

² Минделл А. Лидер как мастер единоборства. Введение в психологию демократии. Ч. 2. — М., 1993.

могут общие проблемы или даже общие угрозы со стороны.

Итак, кто чувствует желание и силы попробовать себя в этом качестве? Пожалуйста давайте выберем такого посредника. 🎲

Остальным участникам предлагаем разбиться на две враждующие группировки. Допустим, это будет группа полицейских и группа преступников или группа отличников и группа двоечников, группа пьяниц и группа трезвенников и т.п. 🎲

Группы, подготовьтесь к словесному поединку. Для этого нужно «зарядиться» подлинной ненавистью и нетерпимостью к противнику, желанием уничтожить его, растоптать... Задача посредника (который в буквальном смысле занимает место посередине, между враждующими) — придумать такой ход событий (и направить конфликт по этому направлению), который выведет конфликтующих на новый уровень понимания друг друга. Посреднику не помешает знать при этом, что конфликты исчерпываются, когда люди лучше друг друга чувствуют и понимают. Поэтому весьма эффективно было бы попросить участников вместо взаимных обвинений, попробовать выразить свои чувства, рассказать, что они испытывают при виде противников, чего боятся, что ненавидят, какие мысли приходят им в голову. Возможны и другие приемы, которые придумает сам посредник. Итак, пожалуйста, подготовьтесь и начнем этот своеобразный поединок. 🎲

Спасибо. Проанализируем все вместе. Чего нам удалось достичь? Пришло ли новое понимание конфликта?

Спасибо, игра закончена.

20. КАК ОБЪЕДИНИТЬСЯ В ТРУДНОСТЯХ?

Назначение: попытка объединения конфликтующих группировок.

Количество участников: 8—20.

Известно, что совместное преодоление трудностей объединяет даже врагов. Проведем такую игру. Давайте образуем два—три враждебных лагеря, имеющих непри-

миримые взгляды по какому-то весьма существенному вопросу. 🌿



Например:

Извечный, волнующий всех вопрос: «Кому и когда на Руси жить хорошо?» или «Кто виноват...? Что делать...?»

Итак, в каждой группе, желающий стать лидером своего движения может сформулировать позицию. Кто согласен, пересаживаются к нему поближе — это будут его сподвижники. Приступим к формированию команд! 🌿 Когда враждующие стороны вполне определились, каждый лидер четко сформулирует свою позицию в главном вопросе. Игроки могут либо оставаться в своей команде, либо пересесть к той группе, лидер которой показался им более убедительным после его высказываний. Итак, слушаем мнения сторон и выбираем свою команду! 🌿

Теперь сформировались непримиримые фракции. Еще раз четко сформулируем принципиально отличающиеся позиции. Лидеры, вам слово! 🌿

Попробуем найти такую проблему, в решении которой можно найти место обеим сторонам.



Например:

В случае всеобщего стихийного бедствия каждая из сторон все равно будет находить свой способ выживания и все эти способы, конечно, будут отличаться.

Ясно, что без сотрудничества никак не обойтись. Попробуйте предложить способы совместных действий. Заслушаем всех желающих. Просим высказывать только конструктивные предложения. Начали! 🌿

82 Если лидер какой-либо из команд согласен с выступившим, можете предложить всем остальным объеди-

ниться с автором идеи и создать уже новый блок. Продолжим! 🌟

Если удастся объединиться всем вместе — это великая общая победа.

А тем, кто сделал самые решающие шаги к объединению — присвоим звание «Наимудрейшего из самых мудрых». 🌟

Или как можно короче, или как можно приятнее.

Плутарх

Почему же мы не умеем говорить? Да не учили нас этому ни в детстве, ни в юношестве, ни в школе, ни в институте.

В.В. Шахиджанян

Данная глава направлена, *во-первых*, на то, чтобы научить участников игровых тренингов свободно и внятно излагать свои мысли перед аудиторией, находить контакт со слушателями, продумывать и логично строить свою речь, производить желаемое (т. е. управляемое самим оратором, а не внешними обстоятельствами) впечатление. *Во-вторых*, мы стремились познакомить обучающихся с принципами построения и проведения учебных игр по этой теме.

Понятие «риторика» происходит от греческого «*rhetorike techne*» (ораторское искусство) и охватывает следующие области знания: теория речи, искусство речи и ораторское мастерство.

Традиционно работа над собственной речью предполагала следующие стадии.

Стадии разработки речи:

- Отбор материала (выделить и соотнести общие вопросы и конкретные факты, правильно определить спорные моменты, основные вопросы — то, на чем необходимо сосредоточить внимание).
- Работа над композицией (обычно выделяют четыре основных части выступления: вступление, изложение, доказательство и заключение, в нашем случае это может быть: вступление, основная гипотеза исследования, проверка гипотезы, заключение).
- Словесное выражение — требование простоты, точности и выразительности речи.

- Запоминание (развитие памяти оратора).
- Произнесение — рекомендации по технике речи и актерской технике.

При подготовке речи учитываются основные факторы, влияющие на эффективность публичного выступления.

Основные факторы, влияющие на эффективность публичного выступления:

- Индивидуальный стиль.
- Лаконичность и внятность изложения.
- Контакт со слушателем.
- Художественная выразительность.
- Эффект паузы.
- Хорошее начало выступления.
- Яркая и продуманная концовка выступления.
- Богатство и разнообразие речи.
- Жесты и произвольные движения.

Игры, собранные в этой главе, направлены именно на тренировку основных навыков свободного словесного самовыражения перед аудиторией (аудиторией можно считать группу, начиная с 3—4 слушателей), а также на изучение и освоение на практике основных факторов, влияющих на эффективность выступления.

1. ИДЕАЛ ОРАТОРА

Назначение: игра формирует представления об индивидуальном стиле словесных выступлений.

Число участников: 6—20.



У всех могут быть разные вкусы: кому-то нравится голос и интонации Юрия Левитана, а кому-то стиль и манера держаться Ренаты Литвиновой. К чему стремиться? В этой игре участники могут поделиться своими вкусами и мнениями, а также поразмыслить, стоит ли им менять что-либо в своем стиле выступлений и на кого лучше равняться именно им, учитывая индивидуальные особенности.

Итак, пожалуйста, сидя в кругу, на своих местах, подумайте о тех людях, чья манера публичных выступлений вам нравится (политиках, известных актерах, может быть, ваших учителях и директоре). Постарайтесь вновь представить их в своем воображении и отметить про себя, что же в них вас очаровывает. Мысленно перечислите эти качества.

Задание каждому из участников (выступайте по очереди, по кругу):

1. Назовите известного публичного человека (телеведущего, политика, актера), манера выступления которого вам нравится, объясните чем именно вас привлекает, что бы вы хотели позаимствовать.
2. Назовите публичного человека, манера которого вам не нравится, и объясните чем. Как вы думаете, в чем кроется причина этого недостатка (-ков)?

Пожалуйста, начинаем.

На этом игра закончена.

2. СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Назначение: игра направлена на осознание сильных и слабых сторон своих выступлений перед аудиторией.

Число участников: 6—20.

Примеры возможных трудностей во время выступлений:

- тихо говорю;
- краснею;
- очень волнуюсь и путаюсь в словах;



— слишком много и быстро говорю — тараторю, никто меня не понимает, да и я сам тоже порой забываю, о чем это я...

(Из отчетов некоторых студентов, проходивших курс «Деловая риторика».)

Пожалуйста, обдумайте: что у вас хорошо получается, что не очень во время выступлений? Что бы вы хотели улучшить, над чем поработать?

Сначала обдумывайте сильные и слабые стороны своих выступлений перед аудиторией, а затем напишите на листках эти соображения.

Объединитесь в пары и обменяйтесь своими мыслями по этому поводу (только тем, чем хочется поделиться, что-то можно сохранить в тайне).

Желающие могут выступить перед всей группой и таким образом начать общее обсуждение этих вопросов. Ведущий, руководите дискуссией.

Спасибо, на этом игра закончена.

3. АНЕКДОТ

Назначение: игра поможет настроиться на веселый, непринужденный стиль общения, потренироваться в коротких выступлениях-миниатюрах.

Реквизит: продумать и подготовить приз для победителя.

Число участников: 6—20.

ХА-ХА-ХА! ХА-ХА-ХА! ХА-ХА-ХА!



Итак, сядем в круг. Вспомните, пожалуйста, приличный анекдот, который вам бы хотелось рассказать в этой аудитории (если вы анекдотов не запоминаете, то можно

заменить его на маленький рассказ «Приятное (или смешное) впечатление утра»).

Перед началом рассказа обязательно представьтесь: назовите себя тем именем (возможно, коротким или вымышленным), которым бы вы хотели, чтобы вас называли в группе.

Спасибо. Тот, над чьим выступлением больше всего смеялись, получает специальный приз: «Веселое утро».

Спасибо, на этом игра закончена.

4. «Я-ОБРАЗ»

Назначение: игра направлена на поиск и выработку индивидуального стиля публичной речи.

Число участников: 6—20.

У каждого должен быть свой стиль выступления. Мы естественны, когда говорим в своей манере и неестественны, когда пытаемся кому-то подражать. Игра направлена на поиск и тренировку индивидуального стиля публичной речи. Вспомните случаи из своей жизни, когда вы шли на поводу у кого-то и оказывались неуспешными и случаи, когда вы делали что-то по-своему и вам это удавалось. Придумывать ничего не нужно, нужно найти свой стиль, что позволит понять самого себя (познай самого себя).

Известный американский психолог Карен Хорни разделяла «Я-образ» — то, как человек воспринимает себя сам (часто при этом завышая или занижая самооценку), «Я-идеал» — то, каким бы он хотел стать в идеале (который мучает долгие годы людей своей недостижимостью), и его «настоящее Я» — скорее то, как его воспринимают проницательные и доброжелательно настроенные люди. Обычно человек себя видит совсем не таким, каким его воспринимают окружающие (чаще занижают свои достоинства, реже — завышают).



Итак, задание группе: найдите двух людей, которых вы считаете объективными, реалистичными и проницательными. С их помощью вам предстоит определить свой оптимальный стиль — т.е. тот, который ближе всего вашей натуре. 🎭

Работаем в тройках. Первый говорит о себе, используя метафору. (Например, если бы он был сосной, то, какая бы это была сосна, где она росла бы, какая у нее была бы крона, корни, кора, что нравится и что не нравится в этом образе.) Затем он задает три вопроса партнерам. Например: «Какой бы я была одеждой (посудой, животным, обувью...)?» Можно задать вопрос типа: «А почему у меня крючки на ботинках?» После обсуждения каждого в тройке, ему предлагается подумать, желательно, записать, что совпадает с Я-образом, а что расходится, кажется неожиданным, странным, интересным. Пожалуйста, начали игру в тройках. 🎭

Желающие в каждой тройке сообщите, что вам показалось интересным и неожиданным для себя. 🎭

Теперь вопросы ко всей группе:

1. Чем отличается то, что вы слышали от ваших партнеров о вас, от того, как вы привыкли себя представлять?
2. Каким вы видите ваш новый образ: какой у него внешний вид, как этот человек ведет себя, как говорит, двигается? Другими словами, каков его имидж?
3. Как, по-вашему, этот человек (ваш новый образ), наделенный теми качествами, которые сообщили вам партнеры по игре (естественно, учитывая то, что речь велась в иносказательной, метафорической форме), выступал бы перед аудиторией?

Пожалуйста, желающие могут ответить перед группой, а остальным можно записать это себе на память и подумать над своим имиджем на досуге. На этом игра закончена. 🎭

Другой вариант игры:

Сначала первый из тройки описывает себя как будто со стороны. Затем двое по очереди должны дать его словесный портрет (в нескольких фразах): каков его характер, что он любит, что не любит, какое впечатле-

Продолжение

ние производит на окружающих, какие чувства у них вызывает. Так представляют каждого игрока тройки. Затем выборочно один участник рассказывает, как выступает перед аудиторией человек, которого ему описали, и как держится он сам.

5. ВНИМАНИЕ АУДИТОРИИ (в начале выступления)

Назначение: отработка начала выступления, которое во многом определяет его успех.

Число участников: 6—20.

Только, пожалуйста, не начинайте свою речь с таких предложений:

- *Я хочу начать свое выступление...* (Вы уже начали, вот и говорите сразу по существу.)
- *Если вы позволите, то я начну говорить...* (Зачем спрашиваете, если все равно начнете, не дожидаясь ответа слушателей?)
- *Мне хочется сказать вам...* (Хочется, так и говорите, тем более что уже начали говорить.)
- *Я очень волнуюсь, мне трудно говорить... Почти все, что я хотел сказать, здесь уже сказали, но раз я вышел на трибуну...* (Наихудший вариант начала, ибо большинство сидящих в зале подумают: лучше бы ты и не выходил...)

— *Вот здесь, как вы слышали, многие говорили, что...* (Сколько сорных слов, все они свидетельствуют о неуверенности выступающего и расхолаживают собравшихся.)



Из книги В. Шахиджаняна
«Учимся говорить публично»

Первые слова выступления во многом определяют его успех. Главная задача — привлечь и удержать внимание аудитории. Давайте попробуем отработать хорошее начало публичной речи.

Садитесь, пожалуйста, в круг. Задание группе: немного подумайте и продолжите ряд «плохих начал». Желающие могут выступить и продемонстрировать неудачные варианты начала выступления.

Какие из предложенных вариантов были самыми неприемлемыми, а какие наиболее часто встречаются? Обсудите это.

Остальные, запомните ошибки и постарайтесь избегать их (можно записать).

Теперь перейдем ко второму туру игры, который посвящен удачному началу выступления. Вспомните и приведите такие примеры. Конечно, многое зависит от содержания вашей речи, от количественного и качественного состава аудитории и т.п. Это тоже надо учитывать при подготовке к выступлению.

Хорошее начало — приемы и рекомендации:

Главное в начале выступления — привлечь и удержать внимание слушателя.

Для этого можно:

- сконцентрировать внимание жестом;
- найти особую интонацию, возможно несколько приподнятую, эмоциональную;
- говорить чуть более громким голосом (или наоборот, совсем тихим — это тоже иногда заставляет всех умолкнуть и прислушаться);
- отчетливо произносить каждое слово и делать смысловые ударения в предложениях;
- начать свое выступление с анекдота (если это уместно);
- рассказать случай из своей жизни, имеющий отношение к теме вашего выступления;
- не закончить какую-то фразу и попросить слушателей продолжить;
- начать с вопроса, а потом (сделав небольшую паузу, чтобы слушатели задумались) дать на него ответ;
- начать с некоего отвлеченного вступления: о погоде, о настроении в группе, о том, что вас волнует, о том, что действительно хотите узнать и т.п.;
- каждый раз начинать по-разному и в любой ситуации находить необычное начало;

- первые фразы произносить, не заглядывая в заготовленный текст;
- говорить лаконично и внятно (экономить слова);
- говорить доброжелательно и иметь спокойный настрой (хотя сама речь при этом может быть довольно эмоциональной).

Пожалуйста, продолжите список вариантом хорошего начала и поделитесь своим опытом удачных выступлений с другими участниками. 🌟

Предлагаем обсудить услышанное и записать для себя наиболее ценные рекомендации.

Спасибо, на этом игра закончена. 🌟

6. ХОРОШЕЕ НАЧАЛО

Назначение: игра на тренировку умения привлечь внимание аудитории в начале выступления.

Условия: участникам нужно заранее, дома, подготовить небольшое выступление (1—3 минуты).

Число участников: 6—20.



Сейчас вам предлагается сделать небольшое выступление (на основе подготовленной дома речи), при этом каждый участник придумывает прием, помогающий захватить и удержать внимание в самом начале. Инструкция игрокам: как хотите, любыми средствами (кроме крайних и запрещенных) захватите внимание аудитории на 2—3 минуты (короткие истории, анекдоты, шутки, просто громкая и выразительная речь и т.п.). Можно сначала потренироваться в парах. Пожалуйста, объединитесь с игроком, сидящим рядом с вами, и потренируйтесь. 🌟

Спасибо, а теперь каждый из вас по очереди выходит в центр и начинает свое выступление. Другие оценивают

его по 12-балльной шкале, обращая внимание на те приемы, которые использует выступающий.

В заключение определим победителя в этой игре. Им станет тот, кто набрал больше баллов. 🎭

7. УДАЧНАЯ КОНЦОВКА

Назначение: работа над удачной концовкой выступления.

Условия: участникам нужно заранее, дома, подготовить небольшое выступление (1—3 минуты).

Число участников: 6—16.

Чем должно заканчиваться выступление? Это можно понять на собственном опыте, участвуя в игре. Сядьте в круг. Просмотрите текст вашего домашнего задания — небольшой речи, длительностью не более 3-х минут. Подумайте над тем, как завершить свое выступление наиболее эффективным и простым способом так, чтобы речь запомнилась, заставила призадуматься и оставила приятное впечатление у слушателей. 🎭

Например:

Привлеките внимание

- Заканчивайте выступление каким-то потрясающим фактом или захватывающей историей.

Сделайте резюме

- Коротко изложите основные положения своей речи. «Расскажите о том, что вы им рассказали».
- Подчеркните, чем важны изложенные мысли для аудитории.
- Поясните, чего вы ждете от слушателей.

Завершающая фраза

- Подготовьте и произнесите отточенную завершающую фразу, состоящую не более чем из семи—восьми слов — так она лучше запомнится.
- В конце довольный собой замолчите и улыбнитесь.



Предлагаем всем по очереди выйти на середину круга и произнести свою речь, желательно используя особый

прием в качестве концовки. Если вам не удалось придумать своего, то попробуйте те, которые приведены в качестве примера. Задание слушающим — постараться уловить, какие приемы используют докладчики, и оценить по 12-балльной шкале, насколько им это удалось.

Итак, приглашаем первого оратора в центр круга. 🎤

Подведем итоги: кто набрал больше всего баллов? Поздравляем победителя. В заключение добавьте к уже имеющимся способам эффектного завершения доклада свои, которые вам удалось придумать и применить в этой игре.

Спасибо, на этом игра закончена. 🎤

8. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Назначение: игра на тренировку умения самопрезентации.

Условия: участникам нужно заранее, дома, подготовить небольшое выступление (1—3 минуты).

Число участников: 6—16.

Как научиться представлять себя, свое дело, статус и т.п., чтобы это было и понятно, и выигрышно, и естественно для вас? Попробуем потренироваться в игре.

Займите пожалуйста свои места. 🎤

Вообразите, что вы участвуете в заседании «круглого стола» какой-либо конференции, или выступаете на телевидении, или что-то подобное. Вам предстоит сказать буквально несколько слов о себе: как вас зовут, чем вы занимаетесь, какие у вас интересы. Задание остальным участникам — следить за выступлением каждого и давать ему обратную связь (свои наблюдения) по нескольким критериям.



Критерии:

1. Естественность выступающего.
2. Правильность речи.
3. Невербальные проявления.
4. Контакт с аудиторией.
5. Внятность.
6. И т.п.

Итак, пожалуйста, начали игру. 🌿

Спасибо, а сейчас маленькое обсуждение результатов. Кто хочет высказать свое мнение или несогласие с чьим-то суждением? 🌿

Спасибо, игра закончена.

9. КОНТАКТ С АУДИТОРИЕЙ

Назначение: игра на тренировку умения устанавливать контакт с аудиторией.

Условия: подготовить дома небольшое выступление (на 1—3 минуты).

Число участников: 6—20.

Как наладить контакт с аудиторией? Что надо для этого сделать? Предлагаем всем участникам для начала подыскать себе партнера для диалога в первой части этой игры. 🌿

Теперь в каждой паре один из игроков рассказывает свою историю (домашнюю заготовку) другому. Задача слушающего — отмечать все особенности этого сообщения (насколько оно было грамотно, каким был голос, жесты, интересно ли было, были ли слова-паразиты) и в конце поделиться своими наблюдениями. Пожалуйста, начали. 🌿

Теперь предлагаем всем рассказчикам по очереди выступить перед кругом с тем же сообщением. Их партнеры будут отмечать про себя, насколько выступающему удалось установить контакт с аудиторией и благодаря каким приемам он этого достиг (или не достиг). Пожалуйста, начали выступления. 🌿

Спасибо, теперь партнеры-слушатели, поделитесь своими наблюдениями. 🌿

Рекомендации выступающим (зрительный контакт):

- в начале выступления обведите всех присутствующих общим доброжелательным взглядом, хорошо, если вы при этом слегка улыбнетесь;
- выберите из всех 1—2 наиболее симпатичных вам слушателей и старайтесь обращать свою речь имен-

Продолжение



но к ним (в том случае, если поддерживать контакт со всей аудиторией вам неудобно);
— свободно и произвольно делайте паузы зрительного контакта, когда вам нужно что-то обдумать или сосредоточиться на внутреннем состоянии.

Спасибо, на этом игра закончена. 🌟

10. ВЫСТУПЛЕНИЕ НА ПРОИЗВОЛЬНУЮ ТЕМУ

Назначение: игра на отработку выступлений-импровизаций на произвольную тему.

Условия: подготовить темы для выступлений экспромтом (на 1—3 минуты).

Число участников: 6—16.

Участникам раздаются таблички с названиями их краткого выступления (возможно шуточного), а также бумага и ручки.



Примеры названия тем:
«Пол и реклама», «О любви», «Черты лидера», «Черты личности и здоровье», «Сказка ложь, да в ней намек» или анекдоты и притчи — домашнее задание.

Проведем тренинг выступлений-импровизаций на произвольную тему. Итак, каждый из участников получил табличку с темой. Вам дается пять минут на обдумывание речи. Остальные игроки будут оценивать каждое выступление, поэтому подготовьте бумагу и ручку для записи своих наблюдений, замечаний и итоговой оценки. Она делается по 12-балльной шкале. Пожалуйста, готовьтесь. 🌟

Начнем выступления по очереди. После каждой речи всеми участниками дается обратная связь и выставляется оценка. Начали. 🌟 Спасибо, игра закончена.

Игру можно несколько усложнить и сделать более острой и увлекательной, если попросить всех выступающих применить прием парадоксальной интенции. Это значит рассказать так, чтобы довести речь до гротеска, как это прекрасно делают некоторые пародисты.

11. ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Назначение: тренинг установления контакта с аудиторией.

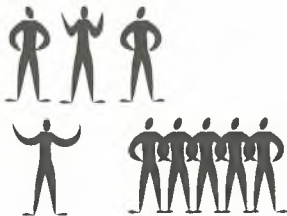
Условия: подготовить небольшое выступление (на 1—3 минуты).

Число участников: 6—20.

Давайте попробуем установить контакт с аудиторией. Пожалуйста, объединитесь в тройки. В каждой группе расскажите друг другу, например, о вашей последней работе: дипломе, реферате, статье (или забавную историю, анекдот) — в нескольких словах. 🌟

Теперь один из тройки рассказывает то же самое стоя перед аудиторией (в кругу участников игры). Партнеры будут отмечать про себя, что изменилось в его поведении, манере держаться, голосе и пр. Пожалуйста, начали выступления. 🌟

Спасибо, теперь, слушатели, поделитесь с остальными, какая разница была между выступлением вашего друга перед кругом и его речью в диалоге с вами, был ли контакт с аудиторией? Что существенное вы заметили? Спасибо, на этом игра закончена. 🌟



Специалисты считают, что при публичном выступлении все должно происходить, как в диалоге, только границы диалога чрезвычайно расширяются. Тем не менее, измениться должна лишь сила вашего голоса, а стиль речи меняться не должен. (Расслабить гортань, а не кричать. Взгляд не в потолок, а на людей! Улыбайтесь!)

12. СЛОВА-ПАРАЗИТЫ

Назначение: работа над чистотой речи, избавление от лишних слов.

Условия: подготовить небольшое выступление (на 1—3 минуты). Понадобятся ручка и бумага для каждого игрока.

Число участников: 6—16.



Как избавиться от слов-паразитов? Значительно проще, чем вам кажется. В этой игре вы попробуете поработать над чистотой речи, избавитесь от лишних слов, которые мешают восприятию сказанного вами. Сначала обсудим в группе, что такое слова-паразиты, встречающиеся в речи почти у всех людей, припомним наиболее распространенные из них, а также решим, нужно ли от всех них избавляться (ведь если они возникают, значит выполняют какую-то функцию, для чего-то нужны — может быть, чтобы дать себе время, для раздумий, а может быть, чтобы заполнить пустующее пространство,

паузу, которых не переносит говорящий — причин может быть много). Пожалуйста, приведите примеры известных вам распространенных слов-паразитов и размышляйте вслух об их значении: почему они могут появляться в нашей речи? 🌸

Примеры распространенных «слов-паразитов»:

Вот, ну, значит, как бы, это, понимаете («вот, понимаш» — Ельцин) и др.

Теперь попросим желающих избавиться от своих собственных «слов-паразитов», сделать небольшое выступление перед кругом (на основе подготовленного дома текста). Задание группе — внимательно слушайте и записывайте те слова-паразиты, которые будут встречаться в речи говорящего. Пожалуйста, желающие могут выступить. Потом группа сообщит игроку, что удалось «выловить» в его речи. 🌸

Спасибо. А теперь рекомендации тем, кто узнал о погрешностях своей речи.

Способы избавления от «слов-паразитов»:

1. Всякий раз, когда вы ловите себя на том, что произнесли «проклятое» слово (например: итак, как говорится и др.), три раза прокукарекайте. Кукареканье — это ваш штраф самому себе. Не нравится кукарекать — мяукайте; не нравится мяукать — можете лаять... Этот способ можно практиковать, когда вы общаетесь среди близких людей, но он повлияет на вашу речь и в других, более ответственных ситуациях.

2. Попросите своих знакомых, друзей, коллег, к кому вам удобно обратиться и кто вас правильно поймет, как только вы произнесете сорное слово, остановить вас и тут же попросить прокукарекать или сказать «абракадабра».

3. Для тех, кто обладает сильной волей, для тех, кто по разным причинам не будет кукарекать, можно назначить штраф в виде жеста: сказали слово-паразит — щелкните пальцем, топните ногой, снимите и наденьте (если носите) очки.

Из книги В.В. Шахиджаняна «Учимся говорить публично»

13. ВНЯТНОСТЬ

(или: «Представь свою тему 10-летнему ребенку»)

Назначение: игра учит точности и внятности изложения.

Условия: подготовить небольшое выступление по теме вашей учебной или научной работы (на 1—3 минуты).

Число участников: 6—16.



Потренируемся в точности и внятности изложения. В этой игре вам нужно будет сначала объединиться в пары. Один игрок вообразит себя десятилетним ребенком, который вполне смыслен, но не обладает достаточными знаниями, чтобы сразу понять сообщение на какую-либо научную или узкопрофессиональную тему. Его партнер подготовится, чтобы объяснить в нескольких фразах, простыми словами, в чем суть проблемы. Пожелание «десятилетнему ребенку»: как только ты почувствовал, что тебе становится непонятно, сразу же говори об этом собеседнику и требуй от него полной ясности изложения. Начали рассказы в парах. 🌟

Спасибо. Теперь можно поменяться ролями в парах и повторить упражнение. 🌟

В заключение обсудите все вместе, какие были трудности в изложении материала подобным способом, что помогало, а что мешало восприятию смысла сообщения.

14. УПРАЖНЕНИЕ БУДДЫ

(лаконичность)

Назначение: игра учит лаконичности¹ и ясности изложения.

¹ Лаконичность речи — это когда «достаточно, чтобы слово передавало смысл». Конфуций

Условия: подготовить небольшое выступление (на 1—3 минуты). Понадобятся ручка и бумага для каждого игрока.

Число участников: 6—16.



Поучимся лаконичности и ясности изложения. Предлагаем всем участникам игры объединиться в пары.

Задание каждому игроку — краткое изложение сути, подготовленного дома выступления (не более чем в трех фразах без придаточных предложений). Постарайтесь выразить основную мысль сообщения. Можно сначала сформулировать ее на бумаге. ☞

Игроки по очереди передают друг другу суть выступления не более чем в трех фразах. При этом каждый оценивает выступление партнера по пятибалльной системе, учитывая при этом следующие факторы:

1. Внятность изложения.
2. Лаконичность.
3. Грамотность.
4. Логичность.
5. Точность.

Итак, пожалуйста, начали. ☞

А теперь подведем итоги и обсудим сообща, какие трудности или вопросы возникли в процессе игры. ☞

Спасибо, на этом игра закончена.

15. ЭТЮД

Назначение: работа над энергетикой голоса, композицией и выразительностью речи.

Число участников: 6—10.



туча, небо **ОЧЕНЬ ГРОМКО**
 дом, ёлка **ГРОМКО**
 река, собака **ТИХО**



Поработаем над энергетикой голоса (сила и громкость), а также над композицией выступления, выразительностью и увлекательностью речи.

Предлагаем всем участникам сесть в круг. 🌟

Задание всем: просто выгляните в окно. Мысленно опишите увиденное. Какие возникали ассоциации? 🌟

А теперь усложним задание:

- Расскажите о том, что вы видите на первом плане в окне тихим голосом, так как вы бы это рассказывали рядом сидящему человеку.
- Расскажите о том, что вы видите на втором плане в окне таким голосом, который подходит для небольшой аудитории — человек 6—10.
- Расскажите о том, что вы видите на дальнем плане в окне так, как если бы вы выступали перед аудиторией в несколько сот человек.

Итак, каждый из вас по очереди рассказывает, что он видит за окном, при этом меняя громкость голоса по нарастающей. Задание слушателям — внимательно следить за поведением и голосом говорящего, оценить художественную выразительность его этюда (ведь виды из окна бывают порой очень вдохновляющими). Пожалуй-ста, начали. 🌟

Теперь обменяемся мнениями по поводу услышанного. Важно также обсудить, кто испытывал затруднения при повышении громкости речи и как это воспринималось окружающими.

Спасибо, на этом игра закончена. 🌟

16. ТУРНИР ЭМОЦИЙ

Назначение: игра на развитие точности и выразительности речи; работа над осознанием и вербализацией внутреннего состояния, эмоций, чувств.

Условия: бумага и ручки для каждого игрока.

Число участников: 6—15.



Попробуем развить точность и выразительность речи, поработать над интонацией, осознанием внутреннего состояния, эмоций, чувств.

Сначала объединяемся в тройки. 🌸

Вспомним пушкинскую «Сказку о Царе Салтане» — эпизод, когда Сватья с Бабой Бабарихой пишут письмо Царю Салтану. Как по-вашему, какие чувства испытывают эти героини? Обсуждайте в тройках и записывайте. Чем больше получится список чувств, тем лучше. 🌸

Кто-то один из каждой тройки зачитывает свой список остальным. 🌸 Побеждает группа, придумавшая больше всего точных определений эмоций, соответствующих данной истории. 🌸

Спасибо, на этом игра закончена.

17. ПРАВИЛЬНАЯ РЕЧЬ

Назначение: работа над правильностью устной речи во время публичных выступлений.

Условия: подготовить вопросы для викторины «Говорим правильно» и призы для победителей.

Число участников: 6—20.



Правильность речи — это соблюдение действующих норм русского литературного языка. Говорящий должен владеть литературным произношением и ударением, знать грамматические правила.

Вспомните сами примеры наиболее распространенных ошибок в речи. Прислушайтесь, как говорят ваши знакомые, коллеги, родственники. Какие недочеты вы заметили в их речи?

Устроим викторину. Всем участникам раздаются листки с речевыми заданиями. Каждому необходимо выполнить их, а затем прочитать вслух полученный текст. Одновременно ведущий сверяет услышанное с образцом, где даны правильные варианты ответов на вопросы викторины, и выставляет баллы (по одному за каждое правильно выполненное задание). Победителями станут те, кто произнесли все правильно или сделали наименьшее число ошибок. Пожалуйста, начали викторину «Говорим правильно». 🌟

В заключение подведем итоги и вручим приз победителю викторины.

Спасибо, на этом игра закончена. 🌟

Примеры вопросов к викторине «Говорим правильно»:

- Как правильно поставить ударение в словах: *иначе, включим*.
- Как правильно сказать: ты мне позвол^иишь или позвол^иишь?
- Какие слова надо употреблять: *стери* или *сотри*, *ляжь* или *ляг*, *хочут* или *хотят*, *текет* или *течет*?
- Как верно произнести: *подскользнулись* или *поскользнулись*?
- Где нужно ставить ударение в словах: *договор*, *некролог*, *каталог*?



- Какие из перечисленных слов выходят за рамки современного русского литературного языка: *завсегда, зенки, баранка, руль, болельщик, шпаргалка, шапка (заголовок)*.

Материал из курса «Деловая риторика» (www.Temator.ru) для составления вопросов к викторине:

1. Обозначения лиц по профессии, должности, ученому или воинскому званию сохраняют форму мужского рода и в том случае, если относятся к женщине. Например: доцент Иванова, директор Петрова, заведующий кафедрой Вербицкая...

2. При выборе вариантного окончания имен существительных именительного падежа множественного числа следует знать, что окончание *ы (и)* — книжное: бухгалтеры, договоры, шоферы, лекторы, инспекторы, слесари, но профессора, директора (эти слова утратили оттенок книжности).

3. Предпочтительными являются следующие формы имен существительных родительного падежа множественного числа: балкар, бурят, грузин, лезгин, калмыков, киргизов, монголов; гусар, драгун, партизан, минеров, санитаров; ботинок, ботфорт, валенок, сапог, чумек, погон, носков, гольфов, клипсов; ватт, вольт, гектаров, граммов, кулонов, футов; абрикосов, апельсинов, мандаринов, помидоров, шампиньонов.

4. Предлоги «благодаря», «вопреки», «согласно» требуют после себя имени существительного или местоимения в дательном падеже. Например, вопреки указаниям, согласно приказу.

5. Если подлежащее имеет в составе существительное с количественным значением (большинство, ряд, часть), то сказуемое может стоять в единственном и во множественном числе. Последняя форма предпочтительнее, если главные члены предложения оторваны друг от друга, если подчеркивается активность и раздельность действия каждого лица. Например: Ряд

бизнесменов направлен за рубеж. Большинство сотрудников отдела заявили, что они не согласны с позицией администрации.

6. Если в роли подлежащего выступает количественно-именное сочетание, то форма единственного числа сказуемого указывает на совместное действие, а форма множественного числа — на раздельное совершение действия. Например: Пять менеджеров отправилось в поездку (группой). Пять менеджеров отправились в поездку (каждый с самостоятельным заданием). Лексические нормы, или нормы словоупотребления, — это нормы, регулирующие правильность выбора слова из ряда единиц, близких ему по значению или по форме; употребление его в тех значениях, которые оно имеет в языке; уместность его использования в той или иной коммуникативной ситуации в общепринятых в языке сочетаниях.

Следует избегать типичных ошибок словоупотребления.

18. ВЫХОД ИЗ ЗАТРУДНЕНИЯ

Назначение: обучение приемам релаксации перед выступлениями.

Реквизит: бумага, ручки.

Число участников: 6—15.

Снятие эмоциональной напряженности:

- Если вы чувствуете, что наступает «ступор», то переключите внимание и осознайте, где в теле напряжение. Необходимо усилить напряжение до максимума, а потом расслабиться. Как только вы попадаете в замешательство, используйте это для тренировки. Если делать упражнение часто, то вы научитесь выполнять его быстро и это пригодится в реальной опасной обстановке.



Проведем обучение приемам релаксации перед выступлениями. Пожалуйста, объединитесь в тройки.

106 Предлагаем каждому участнику поделиться своим опы-

том затруднений во время выступлений перед аудиторией (замешательство, заминка, испуг, потеря нити рассуждений и т.п.), а также теми приемами, которыми вы воспользовались в этих случаях. Запишите наиболее интересные решения этих проблем. Пожалуйста. 🎭

Обсудим в кругу ваши приемы, при помощи которых можно обыграть замешательство, заминку во время публичного выступления. Пусть один человек от каждой тройки расскажет о том, что удачного, эффективного и полезного вам удалось извлечь из этого упражнения. 🎭

Спасибо, на этом игра закончена.

19. БАЙКА

Назначение: игра развивает чувство юмора, ироничное отношение к миру.

Условия: заранее подготовить смешные истории-миниатюры, забавные случаи из жизни, притчи, анекдоты, шутки, каламбуры, а также несколько призов — за самую смешную байку, за хорошо рассказанный анекдот, за самую невероятную историю.

Число участников: 6—20.



В этой игре вы можете проявить себя, посмеяться, поупражняться в юмористическом отношении к миру, а также блеснуть красноречием. Те же, для кого выступление в группе составляет некоторую трудность, могут использовать готовый и хорошо известный материал.

Участники группы садятся в круг.

Каждому дается задание — удивить всех: рассказать какую-нибудь маленькую историю, шутку, анекдот или каламбур. Можно воспользоваться высказываниями Козьмы Пруткова, а также других писателей сатириков 107

и юмористов, можно сочинить что-то свое или вспомнить смешной случай. Пожалуйста, начинайте выступление. 🎤

А теперь, когда все игроки высказались, подведем итоги и определим наиболее яркое и остроумное выступление. 🎤

Поздравляем победителей. На этом игра закончена.

20. СОВЕЩАНИЕ

Назначение: игра формирует умения правильного проведения совещаний, собраний и т.п.

Число участников: 6—20.

Приходилось ли вам проводить совещание? Если да, смогли ли вы правильно его организовать? Ведь успех зависит не только от вашей собственной подготовки. Как заинтересовать людей (в зале обычно сидят люди с такими разными установками и настроениями), максимально включить их в работу и в то же время не переутомить, не дать впасть в сонливое состояние? Сейчас нам предстоит поиграть в совещание. Каждый может выбрать для себя волнующую его тему, она может быть серьезной (отчет, задачи на перспективу, переход на новую форму организации труда) или абсолютно несерьезной (придумайте остроумные интересные темы).

Итак, один из вас — организатор совещания (постепенно все пройдут через эту роль. Остальные роли каждый определяет для себя самостоятельно. Это может быть роль «болтуна», «зануды», «правдоборца», «хвастуна», «нарушителя порядка», «лидера оппозиции» и т.д. Возьмите листок бумаги и зафиксируйте свой выбор. Только то, что напишете, не показывайте другим, спрячьте листок. 🎤

На протяжении всего совещания постарайтесь исполнять свою роль как можно достовернее, чтобы остальные участники смогли ее определить. Итак, первый выступающий, вам предоставляется не более пяти минут для доклада. После этого все начнут обсуждать ваше сообщение в соответствии со своими ролями. Итак, совещание начинается. 🎤

Основной доклад закончен. Участники совещания делают свои замечания, предложения и возражения. Ведущий, руководите. 🌸

Можно подвести итоги. Каждый в заключение произносит всего одну фразу.

Спасибо, мы подвели итог. Теперь по кругу попытаемся угадать роли каждого участника. Все могут свои догадки говорить одновременно, а исполнитель роли определяет того, кто точно, ближе и быстрее всех раскрыл его образ. Все, кто разгадывают, получают шанс выиграть в конкурсе знатоков. Начали! 🌸

Можно подвести общий итог. Давайте выясним, кто оказался самым внимательным и распознал большее количество ролей, кто сыграл выразительнее всех, был самым артистичным и остроумным. Ведущий, пожалуйста, вам заключительное слово. 🌸

Список рекомендаций, которые помогут в проведении совещаний, и повысят их эффективность:

- Всегда начинайте вовремя.
- Объявите цель и программу совещания, ознакомьте присутствующих с регламентом, уточните время окончания встречи.
- Убедитесь в том, что все присутствующие знают друг друга. Если на совещании появились новые люди, представьте их остальным участникам.
- Огласите план действий, который был разработан в результате предыдущего совещания. При необходимости придите к соглашению и перенесите сроки проведения отдельных мероприятий. Зачем составлять планы действий, если они не выполняются?
- Придерживайтесь повестки дня, в противном случае встреча потеряет изначальную цель.
- Будьте тверды, но доброжелательны. Управляйте дискуссией и не позволяйте отдельным участникам захватывать лидерство в обсуждении.
- Если вы ощущаете враждебность со стороны тех или иных людей, постарайтесь преодолеть ее с самого начала.
- Не допускайте параллельных обсуждений. Прекращайте подобные дискуссии в случае их возникновения.

- Следите за направлением делового общения на совещании и регламентом выступлений.
- Если отдельный вопрос требует более длительного обсуждения, назначьте другую дискуссию. Обговорите время и место следующей встречи. Если вы не сможете председательствовать на этом совещании, передайте свои полномочия другому лицу.
- Огласите план действий и уточните распределение обязанностей: участники совещания должны знать свои индивидуальные задачи.
- Назовите людей, которых следует ознакомить с итогами совещания. Выберите наиболее эффективный способ передачи информации.
- В случае обсуждения секретной информации (сведений, которые не разглашаются до окончательного решения) договоритесь о пересылке сообщений «без комментариев», а также о способе передачи подобных сообщений.
- Выберите дату и место проведения следующего совещания.



- Назначьте ответственного за печать и распространение плана действий. Определите срок.
- Поблагодарите присутствующих за участие в дискуссии.
- Заканчивайте совещание вовремя.

21. ВЫСТУПЛЕНИЕ

Назначение: подготовка информационного выступления.

Условия: подготовить выступление — информацию (на 1—3 минуты), выбрав для себя одну из самых актуальных тем, например глобальное потепление, «розовая и оранжевая» революции, инопланетные цивилизации, будущее планеты и т.д.

Число участников: 6—20.

Давайте сосредоточим свое внимание на подготовке выступления информационного характера. Оно направ-

лено на передачу информации и обогащение знаниями. По форме это может быть отчет, сообщение о результатах работы, лекция, реферат, доклад. Игра позволяет поработать над структурой выступления и его выразительностью.

Просмотрите текст, который вы подготовили дома. Не забудьте при этом о структуре выступления, на которой в этой игре мы сосредоточим особое внимание.

Структура выступления

В ней три части:

- *вступление*, где главное привлечь внимание слушателей, установить с ними контакт;
- *основная часть*, стержень которой — аргументация, достигаемая за счет непротиворечивости мысли и точности языка;
- *заключение*. Его не следует затягивать, а с другой



стороны, прерывать на полуслове. Это могут быть выводы, ваше личное отношение к содержанию, указания на нерешенные проблемы, пожелания, призывы к дальнейшим действиям.

Итак, ваше выступление не должно превышать трех минут. Пожалуйста, на подготовку — три минуты. Начали. 🎤

Время истекает. Давайте выступать по очереди. Во время выступления обращайте внимание на мимику, жесты, интонацию, логику изложения. Все последующие, учитесь на ошибках предыдущих ораторов, извлекайте для себя полезный опыт. Потом мы оценим самые интересные выступления.

Пожалуйста, начали. 🎤

Теперь давайте оценим, какое из выступлений произвело на вас большее впечатление и более всего отвечает предъявленным требованиям. Выслушаем мнения всех и выберем наиболее интересные. Ведущий, пожалуйста, вам слово! 🎤

Спасибо, благодарим всех за участие!

22. УБЕЖДЕНИЕ

Назначение: подготовка и тренинг речи-убеждения.

Число участников: 6—20.

Условия: подготовить небольшое выступление-убеждение (на 1—3 минуты).

В чем особенность убеждающей речи? В основном она должна вызывать у слушателей определенные чувства. На передний план выступает эмоциональный аспект.

К выступлению-убеждению относятся формы:



как торжественная речь, например по случаю праздника, юбилея и т.д., поздравительная речь, напутственное слово (по случаю отправления кого-то на учебу или в армию т.д.).

Выберите любую форму и в течение трех минут продумайте свою речь. В процессе выступления избегайте излишней сентиментальности, старайтесь быть убедительными, но не навязчивыми. Помните! Убедительность зависит от умения настроиться на партнера. Выберите себе тему, можно и не вполне серьезную. Например, проводите друга на другую работу, поздравите друг друга со столетним или двухсотлетним юбилеем и т.д. Итак, начали! 🎉

Давайте по очереди выслушаем всех выступающих. Пусть каждый по пятибалльной системе оценит выступления других игроков. Ведущий, руководите митингом. Пожалуйста, начали! 🎉

Давайте подведем итоги. Ведущий, по очереди называет докладчиков, все сообщают свои оценки, он их суммирует, определяет общее количество набранных очков. В конце называет победителей. Пожалуйста, начали! 🎉

Игра закончена. 🎉

23. ПОБУЖДЕНИЕ

Назначение: тренировка вербального воздействия на 112 людей с целью инициировать действие.

Условия: подготовить небольшую речь-побуждение (на 1—3 минуты).

Число участников: 6—20.

Попробуйте в этой игре научиться призывать людей к действию. Это требует харизматических качеств личности, а также логики и аргументированности высказываний.

Побуждающая речь должна вдохновлять человека на практическую деятельность. Формы здесь могут быть самые разные: речь на митинге, речь протеста, патетическая речь, например, по случаю предстоящих праздников, призыв к действиям. Речь-побуждение имеет свои особенности. Она должна быть очень крат-



кой, начинаться с определения значимости предмета. По существу надо четко объяснить, что необходимо сделать, почему это необходимо сделать и как это нужно сделать.

Выберите для себя любую форму речи-побуждения, шуточной или серьезной. Готовимся, а потом выступаем и оцениваем эффект. Начали! 🎤

Выступаем все по очереди, оцениваем друг друга по пятибалльной шкале, потом суммируем свои очки. Начали! 🎤

Итак, выступления закончены. Давайте подведем итоги. Посмотрим, кто сколько очков набрал. Пожалуйста, начали! 🎤

Мы заканчиваем нашу игру. Победители ее очевидны. Благодарим всех за участие.

24. РИТОРИКА

Назначение: практическое знакомство с традиционными представлениями о риторике.

Условия: статьи и отрывки оригинальных текстов на заданные темы, бумага и ручка — все для каждого.

Число участников: 6—14.

Друзья, обратимся к древней науке об ораторском искусстве.

Традиционно риторика состояла из 5 частей:

1. Нахождение материала.
2. Расположение его.
3. Словесное выражение (отбор слов, сочетание слов, стилистические фигуры).
4. Запоминание.
5. Произнесение.

Напомним подробнее.

Стилистические фигуры — это такие обороты речи, которые усиливают ее выразительность:

анафора — повторение начальных частей фразы, например: «Город пышный, город бедный...» (А.С. Пушкин);

эпифора — повторение конечных частей фразы (Ф. де Эррера, пер. М. Галова «И льдом я покорить не в силах пламень, Льду мертвому живой враждебен пламень»);

симплога — повторение середины при разном начале и конце («И я сию, печали полный, один сию на берегу»);

эллипс — пропуск структурно-необходимого элемента («Не тут-то [было]. Море не горит». И.А. Крылов);

инверсия — изменение обычного порядка слов, используется для придания предложению особого смысла («Белеет парус одинокий». М. Лермонтов);

градация — постепенное нагнетание или, наоборот, ослабление силы однородных выразительных слов («Не жалею, не зову, не плачу...». С. Есенин);

хиазм — расположение частей двух параллельных фраз в обратном порядке («Мы едим, чтобы жить, а не живем, чтобы есть»).



Как известно, устное изложение материала сильно отличается от письменного. В устной речи появляется много дополнительных средств окраски того, о чем говорится. Предлагаем вам поработать с материалом на заданную тему с тем, чтобы потом произнести речь, используя риторические приемы. Каждому из вас предла-

ается подготовить трехминутное сообщение по одной из понравившихся вам тем. В процессе работы помните о частях риторики и следуйте им. Отыщите то, что, на ваш взгляд, наиболее соответствует данной теме. Учитывайте при этом, что доклад должен быть коротким, так что вам нужно обращать внимание только на самое существенное. Далее расположите этот материал, выберите такую композицию, чтобы у слушателей была возможность легко и эффективно усвоить изложенное. Затем продумайте вловесное выражение речи, постарайтесь использовать при этом как минимум 2—3 стилистические фигуры, приведенные выше, для усиления экспрессивности сообщения. И, наконец, запомните доклад, но не заучивайте его, а составьте мысленно стройную схему (можно записать отдельные тезисы или короткий план), которой вы будете придерживаться во время выступления. Итак, пожалуйста. Начали подготовку. 🌸

Приступим к докладам. Пожалуйста, по очереди выходите с маленькими выступлениями на заданные темы. Каждый из слушателей будет оценивать выступление по пятибалльной шкале, учитывая четкость, лаконичность изложения, выразительность речи, ее богатство, эмоциональность, а также умение владеть интонацией. Приступайте к докладам. 🌸

Спасибо. Подведем итоги. Кто набрал наибольшую сумму баллов? Поздравляем победителя и просим его произнести заключительную речь о том, что он чувствует и думает по поводу этой игры и ее участников. Благодарим вас. 🌸

25. КАК ПРИВЛЕЧЬ И УДЕРЖАТЬ ВНИМАНИЕ

Назначение: знакомство с некоторыми формами привлечения и удержания внимания.

Условия: используется раздаточный материал.

Реквизит: 5—8 книг научно-популярного содержания, классная доска, письменные принадлежности, теннисный мячик.

Число участников: 6—20.

Умение завоевывать и удерживать внимание аудитории, несомненно, одно из важных качеств для доклад- 115

чика. Каждый из вас наверняка имеет набор своих излюбленных приемов управления вниманием группы слушателей. Некоторые способы, с которыми вы столкнетесь в этой игре, возможно, вам известны: но одно дело знать, а другое — уметь использовать. Итак, возьмите раздаточные листки с перечнем и описанием приемов управления вниманием¹. У вас 10 минут, чтобы ознакомиться с написанным и выбрать себе по 2—3 приема, которые вы будете демонстрировать перед остальными членами вашей группы. Начали! 🌸

Внимание! В качестве учебника вы можете использовать книги научно-популярного содержания. Можете, если это позволяет выбранный вами прием, делать сообщение на любую произвольную тему, например «Планеты и личности» или «Россия — родина слонов».



те, если это позволяет выбранный вами прием, делать сообщение на любую произвольную тему, например «Планеты и личности» или «Россия — родина слонов».

Сейчас важно не содержание, а форма проведения занятия. Теперь кто-нибудь из вас пусть напишет на отдельных листочках номера по количеству слушателей вашей группы. Устроим жеребьевку: кому какой номер достанется. Он будет определять очередность выступления каждого из группы. Будете работать самостоятельно. Регламент каждого выступления — не более 10 минут. Таким образом, мы как бы моделируем ситуацию в классе или аудитории: один из вас будет, играя роль преподавателя, делать свое сообщение или излагать тему по учебнику, используя приемы привлечения внимания, выбранные им по таблице, а другие будут играть роль слушателей. Во время выступления можно использовать и любые другие известные вам способы актуализации внимания. В конце занятия мы все вместе обсудим, какие из приемов показались вам наиболее эффективными и, если в этом будет необходимость, дополним исходный перечень. Итак, начали! 🌸

Спасибо за участие, наша встреча закончена. 🌸

26. ПЕРЕГРУЖЕННЫЙ ТЕЛЕФОН

Назначение: тренировка произнесения фраз разборчиво и понятно (работа по устранению оговорок, речевых ошибок невнятности изложения), а также умения верно передавать суть сообщения.

Условия: текст (короткое информационное сообщение или рассказ), сложность и объем которого зависят от подготовки играющих; бумага и ручки — все для каждого.

Число участников: 6—20.



Наверное, все вы помните веселую игру в испорченный телефон, когда по кругу шепчут друг другу на ухо какое-нибудь слово или фразу и это сообщение возвращается к своему автору в совершенно неузнаваемом виде. При этом, каждый старается произносить слова очень быстро и неразборчиво. Сейчас же мы предлагаем вам игру в телефон, электрический механизм которого будет работать вполне исправно. Тем не менее мы убедимся, что сама по себе хорошая аппаратура не исключает возможности ошибок на линии связи. Попросим ведущего составить текст посылаемого сообщения и определить участника группы, который начнет передавать его по телефону. Текст будет содержать в нашем случае не одно слово, а несколько фраз — шесть, восемь, десять и даже больше. 📞

Текст передаваемого сообщения составлен, первый участник телефонной эстафеты определен. Процедура нашей телефонной эстафеты следующая. Ведущий по очереди будет подзывать участников в свой кружок. Каждый прослушает текст передаваемого сообщения от своего предшественника, постарается запомнить его по возможности точно, а затем проговорить этот текст по памяти, повторяя для последующего участника. Пересказав таким образом сообщение, этот участник присоединяется 117

к кружку ведущего и имеет возможность послушать, как его сообщение будет передаваться дальше до самого последнего игрока. Итак, пожалуйста. 🌟

Спасибо. Телефонограмма прошла по всей линии связи до самого конца. Давайте сравним исходный и конечный текст сообщения. Посмотрим, какие элементы выпали, какие видоизменились и почему. Ведущий, помогайте проводить анализ. 🌟

Можно повторить эту игру еще один или несколько раз, меняя исходный текст сообщения и порядок участия игроков. 🌟

Нам остается провести заключительный анализ результатов игры. Подчеркнем, что она демонстрирует не только возможности и особенности работы нашей памяти. Ведущий поможет вам проанализировать индивидуальные оговорки и неточности — ведь, по Фрейду, каждая такая ошибка имеет свой смысл и может быть истолкована вполне конкретно. 🌟

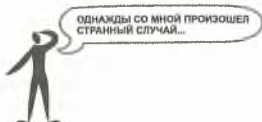
Спасибо. На этом наша игра в телефонную эстафету оканчивается.

27. ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ЖЕСТЫ

Назначение: игра помогает подобрать жесты, необходимые во время выступления.

Условия: текст (короткое информационное сообщение или рассказ), сложность и объем которого зависят от подготовки играющих; бумага и карандаш — все для каждого.

Число участников: 6—20.



Если мы внимательно понаблюдаем за поведением какого-либо человека, особенно во время выступления перед аудиторией, когда все его внимание захвачено процессом говорения, — то обязательно заметим, что у него есть, по крайней мере, один повторяющийся жест, кото-

рый возникает с определенной периодичностью и никогда не исчезает полностью. Например: кто-то иногда почесывает затылок, кто-то крутит кольцо на руке, кто-то откидывает прядь волос со лба, кто-то делает руками такой жест, как будто отталкивает от себя невидимый предмет и т.п. Эти движения всегда имеют определенный внутренний смысл, часто совсем не связанный с какой-то ситуативной необходимостью. Ведь понятно, что челка, которую человек убирает со лба каждые три минуты, ему мешает, но, с другой стороны, если бы это ему действительно не нравилось, он не стал бы носить такую неудобную прическу. Значит, в этом «мнимом» неудобстве есть какой-то скрытый смысл, есть своя необходимость. Предлагаем одному из участников, которому хочется побольше узнать о смысле своих произвольных повторяющихся жестов, выйти в центр круга. 🌟

Задание добровольцу: вспомните какой-нибудь волнующий эпизод из своей жизни, когда вам было очень страшно, или очень смешно, или очень обидно и т.п. По сигналу вы начинаете рассказ об этом случае. Задание остальным участникам — следить за произвольными повторяющимися жестами рассказчика и отмечать их у себя в блокноте. Итак, начали... 🌟

Спасибо. А сейчас предлагаем вам выбрать один жест, который, бесспорно, привлек внимание большинства наблюдателей. 🌟

Перейдем к работе с рассказчиком. Попробуйте сознательно повторить этот жест и во время повторения проследите, какие образы, мысли проносятся в вашей голове. Может быть, неожиданно всплывут эпизоды из детства, когда это движение впервые появилось, или придет какое-то объясняющее жест ассоциативное сравнение? Может быть, вы вдруг поймете внутренний, психологический смысл жеста? Например, одна женщина все время складывала руки в «замочек» на животе. После анализа она пришла к выводу, что таким образом как бы защищается, отгораживается от вторжения окружающего мира в свой внутренний.

Попробуйте усилить жест, довести его до гротеска. 🌟 Пожалуйста, мнение наблюдателей о его смысле жеста. Спасибо. Итак, давайте устроим общее обсуждение. Каких результатов вы достигли в этом упражнении? 🌟

28. ЗВУЧАНИЕ ГОЛОСА

Назначение: работа над голосовыми характеристиками речи — тембром, силой, интонацией.

Условия: бумага и ручки.

Число участников: 6—20.

Звучание голоса, его тембр, сила, интонация — все это произвольные проявления человека, которые несут в себе уникальные черты его личности. По тому, как кто-либо разговаривает, опытный психолог или очень наблюдательный и проницательный человек может составить полную его характеристику, потому что в голосе отражается очень многое. Давайте поиграем в игру, которая нам поможет сконцентрировать внимание на произвольных аспектах звучания голоса и лучше разбираться в этом. Сначала разделитесь, пожалуйста, на тройки.

Задания в тройках: пускай кто-либо расскажет любую историю из своей жизни, в это время один из слушающих будет обращать внимание на все особенности голосовых модуляций и придумывать по ходу дела емкое и выразительное название голосу, например, «Теплый шиповник» или «Скрип полозьев». Определение обязательно должно быть метафоричным и художественным. Если во время рассказа голос несколько раз менялся, то нужно обратить внимание, в каких местах это происходило. Третий участник будет наблюдателем и арбитром. Хорошо попробовать перевести характеристики в различные модальности: зрительную, вкусовую, слуховую, тактильную, т.е. дать четыре имени голосу. Например, в слуховой модальности он напоминает шум волн, во вкусовой — родниковую воду, в тактильной — шелковистую поверхность, в зрительной — серебристый свет...

После рассказа один из слушателей называет все образы, которые у него рождались в ответ на звучание голоса, а арбитр делает свои замечания и комментарии. Пожалуйста. Теперь поменяемся ролями в тройках и повторим игру. Давайте устроим обсуждение. Кто узнал что-нибудь интересное о своем голосе, о себе?

Взгляните на следующие рекомендации. Они пригодятся вам в любой ситуации общения (групповой или один на один). Вы можете воспользоваться ими как памяткой либо как руководством для постановки более сильного голоса.

Рекомендуется:

Четко проговаривать окончания слов.

Менять скорость речи, чтобы подчеркнуть наиболее важные моменты сообщения.

Делать паузы (смысловые акценты), чтобы привлечь внимание аудитории.

Варьировать громкость речи так, чтобы не потерять внимания слушателей.

Менять громкость речи в зависимости от числа слушателей.

Подстраиваться под человека (людей), к которому (-ым) мы обращаемся.

Говорить живо, ясно и кратко.

НЕ рекомендуется:

Говорить невнятно.

Говорить быстро, не меняя темпа речи.

Чрезмерно затягивать паузы. Это считается признаком высокомерия.

Говорить громко, не ориентируясь на конкретную аудиторию.

Начинать выступление с опущенной головой. Тем самым мы заранее настраиваем слушателей на то, что будем бормотать.

Считать, что содержание сообщения важнее интонационного оформления.

Говорить монотонно и однообразно.



29. «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД»

Назначение: игра на установление нужного зрительного контакта с аудиторией.

Условия: подготовьте заранее выступление на произвольную тему (продолжительность 1—3 минуты).

Число участников: 6—12.

Предлагаем каждому игроку по очереди выступить со своим сообщением перед всеми. Задание слушающим — следить за глазами выступающего, обратить внимание на частоту и длительность зрительных контактов с аудиторией, на то, к кому больше всего была обращена речь и взгляды выступающего. После каждого выступления все игроки по очереди сообщают о своих наблюдениях говорившему. Пожалуйста, начали. 🗨️

А теперь устроим обсуждение игры. Кому удалось наиболее эффективно установить зрительный контакт с аудиторией? Всегда ли зрительный контакт необходим? Были ли достаточно увлекательные выступления, где внимание аудитории было привлечено другими способами, какими? 🗨️

На этом игра закончена.

Методика налаживания зрительного контакта с аудиторией

(В ситуации группового общения)

Посмотрите в глаза собеседнику (слушателю), а затем переведите взгляд на точку в центре лба (иногда ее называют «третьим глазом»).

Эта методика позволяет наладить контакт с людьми в ситуации группового общения. Она особенно важна для тех, кто выступает перед большими группами людей или проводит презентации, потому что позволяет



охватить взглядом всю аудиторию и не концентрироваться на одном человеке. Воспользуйтесь этой методикой, и вы не только расположите к себе слушателей, но и покажете каждому из них, что обращаетесь лично к нему.

ПРИЛОЖЕНИЕ.

Тесты и практические советы

К ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

1. Тест «10 слов о себе»

Подумайте и напишите десять слов или словосочетаний, которые вас характеризуют. Они могут быть и противоречивыми, ведь в одном человеке уживаются порой противоположные качества. Главное, не задумывайтесь долго, а пишите подряд все, что придет в голову по этому поводу.

Например:

1. Я умный
2. Я мудрый
3. Я смешной
4. Я обаятельный
5. Я скрытный
6. Я боязливый
7. Я упрямый
8. Я самовлюбленный
9. Я рассеянный
10. Я вспыльчивый

После этого объедините качества в группы:

Положительные: 1, 2, 4

Отрицательные: 5, 7, 8, 9

Нейтральные: 3, 6, 10

Интерпретация:

Итак, вы создали целый веер своих качеств. Какие же преобладают? Положительные? Это хорошо. Но если все качества положительные, то можно усомниться в том, что вы относитесь к себе объективно: либо вы ослеплены собственной персоной и не видите очевидного, либо вы так боитесь своих отрицательных сторон, что даже не признаетесь в них себе.

Если же у вас намного «перевешивают» отрицательные качества, то вы также потеряли меру объективности в оценке себя, вы явно недооцениваете себя. Если преобладают нейтральные качества, что встречается очень редко, то можно сказать о беспристрастности вашей натуры и некотором безразличии к оценкам вообще. Вам как бы и не очень важно, что такое хорошо, а что такое плохо. В этом вы похожи на ученого-исследователя, которому важен сам факт, а не его оценка со стороны.

Для повышения степени объективности попросите двух людей, которые вас хорошо знают, оценить эти качества независимо от вашего мнения и друг от друга. Соответствуют ли эти характеристики их представлениям о вас, а если нет, то что бы они предложили взамен?

2. Тест «Артистизм»

Легко ли вам притворяться, подражать, менять свое поведение в зависимости от того, с кем вы общаетесь? А может быть, напротив, вы всегда и везде остаетесь самим собой и вам трудно приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам. Свои плюсы и минусы есть и в том, и в другом случае. Конечно, лучше не впадать в крайности и проявлять гибкость, сохраняя при этом собственную индивидуальность, но это большое искусство. Проверьте, насколько вы им владеете, отвечая на вопросы теста.

Подчеркните «да», если вы согласны с утверждением, и «нет», если не согласны:

1. Мне кажется трудным подражать другим людям.
да нет
2. Я бы, пожалуй, мог при случае «свалить дурака», чтобы привлечь к себе внимание или позабавить окружающих.
да нет
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер (актриса).
да нет
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.
да нет
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
да нет
6. В различных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
да нет
7. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.
да нет
8. Для того, чтобы нравиться людям, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают увидеть.
да нет
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых не выношу.
да нет
10. Я всегда такой, каким кажусь.
да нет

Начислите себе по одному баллу за ответ «нет» на 1, 5 и 7-й вопросы и за ответ «да» на все остальные. Подсчитайте сумму баллов. Если вы отвечали искренне, то о вас можно сказать следующее.

0—3 балла — ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным его изменять в зависимости от ситуации. Вы способны быть искренним и открытым в общении. Хотя некоторым может показаться это несколько прямолинейным.

4—6 баллов — вы искренни, но сдержанны в своих эмоциях. Хорошо бы вам больше учитывать мнение окружающих при выборе поведения.

7—10 баллов — вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы произведете на окружающих.

3. Тест «Умение слушать»

Ниже вы найдете небольшой тест, который поможет вам определить, умеете ли вы слушать других людей. Прочтите вопрос и сразу же пишите ответ. Поставьте «галочку» или крестик под словом «да» или «нет» и быстро переходите к следующему вопросу. На каждый ответ дается не больше трех минут.

Когда ваш собеседник говорит... Да Нет

Вы рассеяны?

Вы делаете жесты, которые выдают вашу скуку или нетерпеливое желание вставить слово?

Вы думаете о своем?

Вы размышляете о том, что скажете в следующую минуту?

Вы легко отвлекаетесь на происходящее?

Вы делаете вид, что слушаете, а на самом деле только притворяетесь?

Вы спешите высказаться, как только собеседник замолчал?

Вы договариваете окончания фраз за своего собеседника?

Вы перебиваете, если не согласны с его словами?

Вы предпочитаете не слушать отдельных людей?

Вы «отключаетесь», когда слышите то, что вас не интересует?

Вы не даете собеседнику высказаться, если он раздражен или расстроен?

Если вы дали утвердительный ответ на три (или более) вопроса, вам необходимо поработать над собой и научиться слушать других людей. Все, что для этого

шает эффективность коммуникации. Улучшение может произойти очень быстро, буквально за один день. Для всех, кто работает или просто общается с людьми, умение слушать просто необходимо. Руководитель, вооруженный этим умением, способен поддержать «боевой дух» своих подчиненных и дать им новый стимул в работе.

4. Быть уверенным в себе — это значит...¹

- Делать то, что хочешь, когда и как хочешь.
- Быть спокойным, чувствовать себя непринужденно и уверенно.
- Верить в себя.
- Не считать, что кто-то другой обязательно лучше вас.
- Стараться действовать так, чтобы не упускать никаких возможностей.
- Ставить перед собой не слишком высокие цели, с тем, чтобы их можно было достичь.
- При сравнении себя с остальными не допускать большого разрыва.
- Не компенсировать собственную неуверенность дерзкими или агрессивными поступками.
- Иметь возможность действовать уверенно, даже если вы на самом деле и не чувствуете особой уверенности.
- С достоинством проигрывать и делать ошибки.
- Не волноваться о том, что подумают о вас другие.
- Иметь мужество добиваться того, чего хочешь.

Вы согласны? Добавьте к этому свои собственные мысли.

Так насколько же уверены в себе именно вы? Отвечая на вопросы контрольной таблицы, отметьте галочкой соответствующий квадратик, и вы узнаете, над чем необходимо поработать.

¹ Тейлор Р. Уверенность в моих руках. — М., 2005.

КОНТРОЛЬНАЯ ТАБЛИЦА

	Да	Нет
1. Чувствуете ли вы себя непринужденно, впервые разговаривая с незнакомыми людьми?	☐	☐
2. Производите ли вы с первого раза хорошее впечатление?	☐	☐
3. Можете ли вы чувствовать себя уверенно, войдя в помещение, полное незнакомых людей?	☐	☐
4. Нравятся ли вам светские мероприятия, где вы встречаете множество новых людей?	☐	☐
5. Легко ли вам разговаривать с самыми разными людьми?	☐	☐
6. Уверенно ли вы чувствуете себя в компании?	☐	☐
7. Можно ли вас назвать личностью энергичной, знающей, чего вы хотите, на работе (в школе, колледже и т.п.) и дома?	☐	☐
8. Интересно ли вам жить?	☐	☐
9. Обладаете ли вы высокой самооценкой?	☐	☐
10. Относите ли вы к себе положительно?	☐	☐
11. Склонны ли вы положительно оценивать свое будущее?	☐	☐
12. Сосредоточиваетесь ли вы прежде всего на своих успехах, а не на провалах?	☐	☐
13. Когда вы сталкиваетесь с трудностями, стремитесь ли вы принимать решения?	☐	☐
14. Положительно ли вы относитесь к другим людям?	☐	☐
15. Хвалите и благодарите ли вы окружающих?	☐	☐
16. Умеете ли вы обращаться с трудными людьми?	☐	☐
17. Хорошо ли вы управляете своими эмоциями, правильно ли их выражаете?	☐	☐
18. Умеете ли вы справляться с конфликтами и преодолевать их?	☐	☐
19. Легко ли вам выступать на публике?	☐	☐
20. Удачно ли вы проходите собеседование при приеме на работу?	☐	☐
21. Предлагаете ли вы продвинуть вас по службе?	☐	☐
22. Можете ли вы стать лидером группы, команды или компании?	☐	☐
23. Удавалось ли вам в прошлом изменить какой-нибудь аспект вашей жизни — например, отказаться от вредной привычки?	☐	☐
24. Как вы себя оцениваете по десятибалльной шкале?	☐	☐
	1 (минимум)	(максимум)

Очевидно, если вы набрали 23 «да», а в 24 вопросе имеете рейтинг, равный 10, то вы чрезвычайно уверенный в себе человек. Однако в большинстве своем люди состоят из смеси разнообразных «да» и «нет». Постара-

емся превратить негатив в позитив. Выпишите те вопросы, на которые вы ответили «нет», — так вы наметите себе задачи, над решением которых станете работать.

ВАЖНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

- Первые впечатления всегда очень важны. Если вы хотите уверенно идти по жизни, подумайте о том, каким вы представляетесь окружающим.
- Цените те качества, которыми вы обладаете, и найдите способ проявлять их в наиболее привлекательном виде.
- Если вы хотите понравиться окружающим, измените «язык тела», обязательно включив в него непринужденные жесты, улыбку и открытый взгляд.

5. Мой герой: как обрести качества той личности, которой вы восхищаетесь

- Подумайте об известной вам личности, абсолютно уверенной в себе, из числа уже умерших или ныне живущих, реальной или воображаемой.
- Выпишите физические характеристики вашего «героя» или «героини».
- Выпишите слова и фразы, которые они стали бы использовать.
- Придумайте ситуацию, в которой вы чувствуете себя неуверенно или в которой вам требуется заявить о себе, но вам трудно это сделать.
- Мысленно представьте себе эту ситуацию, где вы ведете себя так, как обычно.
- Теперь еще раз мысленно разыграйте эту ситуацию, только теперь ведите себя так, как вел бы себя ваш герой.
- Привело ли это к другому результату?
- Примените это в реальном мире.
- В различных ситуациях можно использовать разных героев.

6. Что означают некоторые жесты

Взгляните на следующий список жестов. Что означает каждый из них? Дайте свое толкование.

1. Человек проводит рукой по волосам.

2. Откинулся на спинку стула (кресла), закинув руки за голову.
3. Скрестил ноги и руки.
4. Подался вперед, кивает головой.
5. Подпирает щеку правой рукой, поставив локоть на стол.
6. Постукивает ногой, сжав руку в кулак.
7. Закрывает глаза рукой.
8. Смотрит прямо в глаза собеседнику.
9. Поглаживает подбородок.
10. Накручивает волосы на палец.
11. Почесывает мочку уха.
12. Стоит молча, положив руки на бедра.

Теперь предлагаем вам наиболее точное истолкование этих жестов. Сравните свой список со следующим:

1. Неуверенность / разочарование или гнев.
2. «Знаю, знаю! Ничего нового вы мне не говорите».
3. Самозащита / раздражение.
4. Заинтересованность.
5. Скука / усталость.
6. Разочарование / гнев.
7. Нежелание видеть кого-либо (что-либо); разочарование / фрустрация / гнев.
8. Агрессия / демонстрация господства.
9. Задумчивость.
10. Нервозность.
11. Нервозность / сомнение / неискренность.
12. Агрессия.

Интересно, не правда ли? Мы даже не представляем, как много сообщаем о себе, не говоря ни слова!

Небольшой совет: найдите человека, который очень хорошо знает вас. Спросите у него, какие из ваших жестов вызывают у него раздражение. Отнеситесь серьезно к его словам и не сомневайтесь: то, что раздражает вашего друга, будет неприятно коллеге или клиенту, а может быть, и им обоим.

7. Тест «Твой стиль общения»

Этот тест покажет, насколько вы миролюбивы или агрессивны в общении. Естественно, и то и другое может

На каждый из вопросов даны три варианта ответов. Подчеркните тот, который вас вполне устраивает.

1. Ищешь ли ты примирения после очередной ссоры?
 - а) Всегда
 - б) Иногда
 - в) Никогда
2. Как ты ведешь себя в критической ситуации?
 - а) Внутренне «кипишь»
 - б) Сохраняешь полное спокойствие
 - в) Выходишь из себя, раздражаешься
3. Каким тебя считают приятели и подружки?
 - а) Самоуверенным и завистливым
 - б) Дружелюбным
 - в) Спокойным и независимым
4. Какая будет реакция, если тебе предложат стать лидером некоторой группы?
 - а) согласишься с некоторыми опасениями
 - б) согласишься без колебаний
 - в) откажешься ради собственного спокойствия
5. Как ты будешь себя вести, если кто-то из коллег возьмет с твоего стола бумагу?
 - а) Выдашь ему «по первое число»
 - б) Заставишь вернуть бумагу на место
 - в) Спросишь, не нужно ли ему еще чего-нибудь
6. Каковы твои взгляды на жизнь в целом?
 - а) Спокойные, уравновешенные
 - б) Легкомысленные
 - в) Крайне жесткие
7. Как ты действуешь, если не все удастся?
 - а) Пытаешься винить кого-то другого
 - б) Смиряешься
 - в) Становишься впредь осторожнее
8. Что ты испытываешь, если смотришь страшный фильм?
 - а) Страх
 - б) Скуку
 - в) Искреннее удовольствие
9. Как ты будешь себя вести, если из-за каких-то непредвиденных обстоятельств ты опоздал на важное событие, например, на экзамен?
 - а) Будешь нервничать во время экзамена
 - б) Попытаешься вызвать сочувствие экзаменаторов
 - в) Огорчишься

10. Как ты ведешь себя во время спортивных соревнований?

- а) Обязательно стараешься выиграть
- б) Получаешь удовольствие от движения и игры
- в) Очень сердисься, если проигрываешь

11. Как ты поступишь, если тебя кто-то обидит в группе

- а) Сообщишь об этом преподавателю
- б) Устроишь скандал
- в) Постараешься дать сдачи

12. Какой ты человек?

- а) Спокойный
- б) Самоуверенный
- в) Пробивной

13. Что ты скажешь приятелю или подруге, с которыми столкнулся в дверях?

- а) Прости, я виноват
- б) Ничего, пустяки
- в) Ну, ты нахал! (нахалка!)

14. Какое животное ты любишь?

- а) Тигра
- б) Домашнюю кошку
- в) Медведя

Оценка ответов: Определите каждый ответ в баллах по таблице. Подсчитай баллы. Если не выбрали ответов из предложенных вариантов, то по данному вопросу вы набираете 0 баллов.

Баллы за ответ

Пункты	Номера вопросов													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
а	1	2	3	2	3	2	3	3	1	2	1	1	1	3
б	2	1	2	3	2	1	2	2	3	3	2	3	3	2
в	3	3	1	1	1	3	1	1	2	1	3	2	2	1

24 балла и менее. Вы слишком миролюбивы. Скорее всего, вы недостаточно уверены в своих силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что вы «греетесь под любым ветерком». И все же побольше решительности вам не помешает! Когда вас критикуют друзья, вы это еще можете перенести, но критики от старших побаиваетесь.

25—34 балла. Можно сказать, что ваша агрессивность вполне достаточна для того, чтобы в жизни вам сопутствовал успех. Вам хватает здорового честолюбия. Когда вас критикуют, вы это воспринимаете доброжелательно, если критика по делу и без претензий.

35 баллов и более. Пожалуй, вы слишком агрессивны и неуравновешенны, иногда бываете чрезмерно жестким по отношению к другим людям. Добиваясь успеха в чем-то, вы можете пожертвовать интересами окружающих. К критике относитесь двойственно: когда вас критикуют старшие, вы прислушиваетесь, но если кто-то из друзей или те, кто младше вас, — проявляете нетерпимость.

КО ВТОРОЙ ГЛАВЕ

1. Поведение в конфликтной ситуации (методика Томаса Киллмена)

С помощью методики Томаса Киллмена определите характерные для вас особенности поведения в конфликтной ситуации.

Внимательно прочитайте каждое из двойных высказываний (А и Б) и выберите то из них, которое в большей степени соответствует вашим поступкам и действиям. Утверждения повторяются, но каждый раз в новом сочетании. Иногда выбор сделать трудно, но все равно необходимо.

Долго думать не следует.

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов: и другого человека, и моих собственных.
3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Иногда я жертвую собственными интересами ради интересов другого человека.

4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Я стараюсь не задеть чувств другого человека.
5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. А. Я пытаюсь избежать неприятностей для себя.
Б. Я стараюсь добиться своего.
7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.
Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
9. А. Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий.
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. А. Я твердо стремлюсь добиться своего.
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А. Я первым делом стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
12. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу.
13. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.
14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. А. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.
16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.
19. А. Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь отложить все спорные вопросы, чтобы со временем решить их окончательно.
20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к другому.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека.
Б. Я отстаиваю свою позицию.
23. А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу.
Б. Я стараюсь другого убедить пойти на компромисс.
25. А. Я пытаюсь убедить другого в своей правоте.
Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.
26. А. Я обычно предлагаю среднюю позицию.
Б. Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.
27. А. Я зачастую стремлюсь избежать споров.
Б. Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

29. А. Я предлагаю среднюю позицию.
 Б. Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникших разногласий.
30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
 Б. Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Обработка результатов

Начисляйте по одному баллу за каждое совпадение:

- стиль «соперничество» характеризуют ответы: 3.А; 6.Б; 8.А; 9.Б; 10.А; 13.Б; 14.Б; 16.Б; 17.А; 22.Б; 25.А; 28.А;
- стиль «сотрудничество» : 2.Б; 5.А; 8.Б; 11.А; 14.А; 19.А; 20.А; 21.Б; 23.А; 26.Б; 28.Б; 30.Б;
- стиль «компромисс»: 2.А; 4.А; 7.Б; 10.Б; 12.Б; 13.А; 18.Б; 20.Б; 22.А; 24.Б; 26.А; 29.А;
- стиль «уклонение»: 1.А; 5.Б; 6.А; 7.А; 9.А; 12.А; 15.Б; 17.Б; 19.Б; 23.Б; 27.А; 29.Б;
- стиль «приспособление» (уступка): 1.Б; 3.Б; 4.Б; 11.Б; 15.А; 16.А; 18.А; 21.А; 24.А; 25.Б; 27.Б; 30.А.

Таким образом, значение каждого из пяти стилей (тактик) может колебаться от 0 до 12 баллов. Оптимальной тактикой поведения в конфликте считается такая, при которой применяются все пять стилей поведения и каждый из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Ваш результат отличен от оптимального, если одни тактики имеют значение ниже 5 баллов, другие выше — 7 баллов (сумма баллов равна 30).

Для оптимизации своего поведения в конфликте рекомендуется привести значения всех пяти тактик в интервал от 5 до 7 баллов, т.е. реже прибегать к тактике с завышенным значением и чаще использовать стиль, имеющий заниженное значение по результатам тестирования.

Специалисты в области конфликтологии утверждают, что необходимо умелое применение всех пяти тактик (стилей) в зависимости от конкретных условий конфликтной ситуации.

2. Методы снятия напряжения (избавления от гнева), предложенные Дж.Г. Скоттом

Избавление от гнева с помощью «заземления». В своем воображении вы представляете, что вместе с гневом из вас уходит пучок отрицательной энергии. Вы представляете, как она опускается вниз и беспрепятственно уходит в землю.

Защита от гнева с помощью «проецирования» и уничтожения его. Вы должны расслабиться и представить, что излучаете гнев и проецируете его на воображаемый экран. Далее вообразите лучевую пушку и стреляйте из нее в экран. Это помогает избавиться от желания совершать насильственные действия.

Защита от трудностей в общении с людьми. Есть люди, которые постоянно проявляют по отношению к другим злобу, враждебность, причиняя неудобства в общении с ними. Рекомендуются вообразить что-то, напоминающее психологический барьер или защиту. Если нет возможности прервать с такими людьми общение, тогда рекомендуется создать вокруг себя нечто похожее на энергетическую ограду, которая препятствовала бы проникновению отрицательной энергии.

Можно, кроме того, вообразить стену, отделяющую вас от человека с отрицательным энергетическим зарядом. Такие методы описаны в литературе по биоэнергетике.

Как прекратить трудные взаимоотношения. Если люди не представляют для вас ценности и мешают правильному общению, необходимо создать определенную дистанцию между ними и вами. На какое-то время просто следует прекратить с ними контакты.

Как не ввязываться в конфликт. Одним из способов является само отстранение от конфликтной ситуации, поскольку отрицательные эмоции или провоцирующие действия могут быть направлены не в вашу сторону. Поэтому не следует «ввязываться» в решение чужих проблем, когда своих хватает.

Возможными являются и случайные столкновения с человеком, которого раздражает сложившаяся вокруг ситуация, а ваше появление приводит к тому, что вы 137

становитесь объектом для выплеска отрицательных эмоций. Чаще всего в подобных ситуациях люди отвечают агрессивным нападением и вы становитесь участником конфликта.

Если научиться не отвечать раздражением на раздражение, то можно обойти стороной конфликтную ситуацию. Делать это необходимо, хотя и трудно. Чтобы суметь объективно оценить конфликтную ситуацию, нужно убедить себя в том, что к вам она не относится. Эта тактика «деперсонализации» достаточно эффективна, даже если вам в будущем придется общаться с участниками конфликта.

Как дать воображаемый реванш. Такой метод подходит не для всех людей. Его можно применять с учетом личностных особенностей. Здесь речь не идет о реальном реванше. Этот метод можно использовать только с целью релаксации, а не нанесения ответного удара. В данной ситуации вы направляете свои эмоции в другое русло, не имеющее отношение к конфликтующим лицам. Эта тактика мнимого отмщения может помочь хотя бы на некоторое время отойти от конфликтной ситуации.

Преодоление страха и внутреннего раздора в конфликтной ситуации. Испытывая внутренний конфликт, человек часто остерегается входить в конфликтную ситуацию. Участие в ней может усугубить состояние разлада с самим собой и привести к обострению отрицательных эмоций. От них вы можете избавиться доступными для вас средствами. Например, релаксацией и другими методами, которые многократно описаны в психологической литературе.

3. Выполнение дыхательной гимнастики с целью снятия напряженности, раздражительности и расслабления

Вдохните через нос, направляя воздух вниз живота, раздувая его, но оставляя без движения грудную клетку. Выдохните через рот, подтягивая живот и мышцы ягодиц. Сделайте это упражнение несколько раз.

4. Тест «Моя тактика в конфликте»

Вспомните, как обычно у вас проходят острые выяснения отношений с людьми, что вы испытываете при этом, что думаете, и в соответствии с этим выберите ответы «а» или «б».

1. а) Обычно я настойчиво добиваюсь своего.
б) Когда я ссорюсь, чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.
2. а) При выяснении отношений, я пытаюсь избежать неприятностей.
б) Когда я доказываю свою правоту, обычно не обращаю внимание на плохое состояние слушающего.
3. а) Мне неприятно отказываться от своей точки зрения.
б) Во время выяснения отношений я всегда стараюсь войти в положение другого человека.
4. а) Не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми.
б) Разногласия всегда волнуют меня.
5. а) Я стараюсь успокоить противника и сохранить с ним нормальные отношения.
б) Всегда следует доказывать свою точку зрения.
6. а) Всегда нужно искать точки соприкосновения.
б) Следует стремиться к осуществлению своих замыслов.
7. а) Во время конфликтов я обычно сначала сообщаю партнеру свою точку зрения, а затем прошу высказаться его.
б) Лучше дать понять, что твои рассуждения правильнее.
8. а) Обычно я пытаюсь убедить людей в своей правоте.
б) Чаще я стремлюсь понять точку зрения другого человека.
9. а) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
б) Споря о чем-то, я слежу за развитием мысли другого человека.
10. а) В споре я отстаиваю свою позицию до конца.
б) Я могу изменить свою позицию, если меня убедят.

Оценка ответов

Определите совпадения:

П (противоборство): 1а, 2б, 3а, 4а, 5б, 6б, 7б, 8а, 9а, 10а.

С (сотрудничество): 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6а, 7а, 8б, 9б, 10б.

Оцените, что преобладает в вашем поведении (С или П). Если преобладает П — противоборство, то скорее всего вы любите добиваться победы любой ценой и доказывать свою правоту, невзирая ни на что. У вас хорошие бойцовские качества. Часто это сочетается с недостаточной тонкостью и чуткостью в отношениях с людьми. Прислушивайтесь к другим — это пойдет вам на пользу.

Если преобладает С — сотрудничество — это, конечно, более предпочтительная тактика в конфликтных ситуациях. Вы больше стремитесь к сотрудничеству, к решению проблем, а не к их раздуванию.

5. Несколько мудрых советов¹

Предлагаем несколько советов, которые помогут понять, что полезно, а что вредно при выяснении отношений и ссорах с другими людьми:

Что полезно:

- Будь сдержан — не выходи из себя.
- Дай возможность твоему собеседнику «выпустить пар» — сказать все, что «накипело».
- Попроси того, с кем ты ссоришься, четко сказать, чего он хочет и в чем суть его недовольства.
- Не «подливай масла в огонь»: не увязай во взаимных обвинениях и обидах.
- Четко скажи, чего ты сам хочешь в этой спорной ситуации.
- Старайся держаться на равных.
- Если ты виноват, то извинись и спокойно признай свою ошибку, без самоуничтожения, спокойно, с достоинством.
- Попытайся договориться с другим человеком о том, чего конкретно не следует делать дальше, чтобы ссора снова не раздувалась.

¹ Из книги Самоукин А.Н., Самоукина Н.В. «Выбор профессии: путь к успеху». М., 2000.

Что вредно:

- Смотреть на своего противника очень критично.
- Приписывать ему отрицательные черты характера и плохие намерения.
- Показывать свое превосходство.
- Обвинять.
- Не учитывать интересы другого человека.
- Видеть ситуацию только со своей стороны.
- Задевать «болевые» точки собеседника, его слабые и уязвимые места.
- Обрушивать на другого слишком много претензий.
- Ставить ультиматумы.

Предложенный тест нацелен на то, чтобы выяснить, каким образом вам удастся выжить в трудные времена и превратить их в радостные. Главное же здесь — определить, как вы справляетесь с тем множеством эмоций, которые у вас возникают.

Заполните приведенный ниже вопросник. Будьте совершенно откровенны, отвечайте на вопросы в строгом соответствии с тем, как вы действительно поступаете, а не с тем, как хотели бы поступить.

6. Вопросник на эмоциональную зрелость¹

1. В действительности людям особенно не о чем печалиться	Верно	Неверно	Не знаю
2. Я считаю, что гнев — это вполне нормально, до тех пор пока он находится под контролем	Верно	Неверно	Не знаю
3. Те, у кого печальный вид, обычно просто хотят, чтобы вы их пожалели	Верно	Неверно	Не знаю
4. Если кто-то злится, с ним не стоит общаться	Верно	Неверно	Не знаю
5. Если у кого-то несчастный вид, это страшно раздражает	Верно	Неверно	Не знаю
6. Стресс приносит пользу	Верно	Неверно	Не знаю
7. Когда люди грустят, мне хочется все исправить и сделать весь мир совершенным	Верно	Неверно	Не знаю
8. Я затрачиваю много времени, помогая сотрудникам справиться с теми проблемами, которые вызывают у них стресс	Верно	Неверно	Не знаю

¹ Из книги Тейлор Р. Уверенность в моих руках. — М., 2005.

Продолжение

9. Мне действительно некогда грустить	Верно	Неверно	Не знаю
10. Гнев — опасное состояние	Верно	Неверно	Не знаю
11. Если вы игнорируете чье-то несчастье, то оно начинает распространяться и жить по своим законам	Верно	Неверно	Не знаю
12. Всем в жизни необходим не-большой стресс	Верно	Неверно	Не знаю
13. Гнев обычно связан с агрессией	Верно	Неверно	Не знаю
14. Свои чувства следует выражать приватно, а не на публике	Верно	Неверно	Не знаю
15. Если вы замечаете у других признаки стресса, следует как можно быстрее вмешаться и помочь	Верно	Неверно	Не знаю
16. Я готов иметь дело с чьим-то несчастьем, лишь бы оно не длилось слишком долго	Верно	Неверно	Не знаю
17. Помогать сотрудникам (соученикам) разрешать конфликты — одна из моих обязанностей	Верно	Неверно	Не знаю
18. Счастливых людей я предпочитаю чересчур эмоциональным	Верно	Неверно	Не знаю
19. Считаю вполне нормальным, когда люди не скрывают, что находятся в состоянии стресса	Верно	Неверно	Не знаю
20. Когда кто-то несчастен, время — лучший лекарь	Верно	Неверно	Не знаю
21. Я помогаю людям быстро справиться со своим несчастьем, для того, чтобы они могли переключиться на более приятные вещи	Верно	Неверно	Не знаю
22. Я не считаю, что стресс дает возможность многому научиться	Верно	Неверно	Не знаю
23. Когда люди находятся в депрессии, они склонны преувеличивать негативные стороны жизни	Верно	Неверно	Не знаю
24. Я считаю гнев чем-то совершенно естественным — вроде кашля	Верно	Неверно	Не знаю
25. Когда кто-то совершает гневные поступки, это крайне неприятно	Верно	Неверно	Не знаю
26. Гнев должен иметь свой предел	Верно	Неверно	Не знаю
27. Если кто-то действует в состоянии стресса, значит, он хочет привлечь к себе внимание	Верно	Неверно	Не знаю
28. Гнев как эмоцию стоит внимательно анализировать	Верно	Неверно	Не знаю
29. Я стараюсь перевести чужой гнев в радостное настроение	Верно	Неверно	Не знаю
30. Гневаясь, вы все равно что выпускаете пар, тем самым снижая давление в котле	Верно	Неверно	Не знаю

31. Когда кто-то несчастен, есть шанс с ним сблизиться	Верно	Неверно	Не знаю
32. На самом деле людям особенно не о чем тревожиться	Верно	Неверно	Не знаю
33. Когда кто-то несчастен, я пытаюсь помочь ему выяснить, в чем причина	Верно	Неверно	Не знаю
34. Люди становятся чересчур беспокойными, если оставить их одних	Верно	Неверно	Не знаю
35. Очень важно выяснить, почему кто-то несчастен	Верно	Неверно	Не знаю
36. Когда люди находятся в подавленном состоянии, я начинаю подозревать в них отрицательные качества	Верно	Неверно	Не знаю
37. Если я что-то и понял относительно несчастья, так это то, что людям нечего стыдиться его проявлений	Верно	Неверно	Не знаю
38. Не уверен, что можно что-то сделать, чтобы помочь несчастному человеку выйти из этого состояния	Верно	Неверно	Не знаю
39. Когда кто-то несчастен, я не вполне понимаю, чего от меня хотят	Верно	Неверно	Не знаю
40. Словом «стресс» чересчур злоупотребляют; люди часто используют его как предлог	Верно	Неверно	Не знаю
41. Если я что-то и понял относительно гнева, так это то, что нечего стыдиться его выражать	Верно	Неверно	Не знаю
42. Когда кто-то разгневан, я пытаюсь понять его настроение	Верно	Неверно	Не знаю
43. Когда кто-то разгневан, я не вполне понимаю, чего от меня хотят	Верно	Неверно	Не знаю
44. Когда кто-то разгневан, мне хочется знать, о чем он думает	Верно	Неверно	Не знаю
45. Когда кто-то подавлен и встревожен, мне кажется, что он просто не приспособлен к жизни	Верно	Неверно	Не знаю
46. Когда кто-то разгневан, я пытаюсь дать ему знать о том, что мне не все равно	Верно	Неверно	Не знаю
47. Когда кто-то разгневан, я пытаюсь поставить себя на его место	Верно	Неверно	Не знаю
48. Важно помочь человеку выяснить, что вызвало его гнев	Верно	Неверно	Не знаю

Уклонение

Сосчитайте, сколько раз вы ответили «верно» на вопросы:

1, 2, 7, 9, 11, 16, 18, 21, 22, 23, 29, 32 Итого ☐

Если вы более четырех раз ответили на эти вопросы «не знаю», вам, вероятно, следует более внимательно относиться к своим и чужим эмоциям.

Неодобрение

Сосчитайте, сколько раз вы ответили «верно» на вопросы:

3, 4, 5, 10, 13, 14, 25, 26, 27, 36, 40, 45 Итого ☐

Если вы более четырех раз ответили на эти вопросы «не знаю», вам, вероятно, следует более внимательно относиться к своим и чужим эмоциям.

Невмешательство

Сосчитайте, сколько раз вы ответили «верно» на вопросы:

8, 15, 17, 20, 28, 31, 33, 35, 42, 44, 47, 48 Итого ☐

Если вы более четырех раз ответили на эти вопросы «не знаю», вам, вероятно, следует более внимательно относиться к своим и чужим эмоциям.

Эмоциональная зрелость

Сосчитайте, сколько раз вы ответили «верно» на вопросы:

6, 12, 19, 24, 30, 34, 37, 38, 39, 41, 43, 46 Итого ☐

Если вы более четырех раз ответили на эти вопросы «не знаю», вам, вероятно, следует более внимательно относиться к своим и чужим эмоциям.

А теперь сравните эти четыре показателя. Чем выше ваша оценка в той или иной области, тем сильнее проявляется у вас тенденция реагировать на гнев соответствующим образом.

Анализ результатов

Идеальным результатом является ноль в категориях «уклонение» и «неодобрение» при высоких баллах в категории «эмоциональная зрелость» и значительных баллах в категории «невмешательство».

Если вы не замечаете или осуждаете чужое огорчение или гнев, тем самым вы помогаете загнать эти эмоции внутрь. В таких случаях как раз и наблюдаются разнообразные виды неадекватного поведения, когда преследуются скрытые цели, а окружающих стараются превратить в козлов отпущения. Люди очень быстро понимают, стоит ли быть эмоционально открытым или же следует сделать непроницаемое лицо.

Высокие баллы в категории «невмешательство» означают, что вы рады видеть вокруг себя искренние проявления эмоций, но не считаете нужным вмешаться, чтобы их как следует понять и оценить. Высокий балл здесь — это неплохо, но все же он не должен быть самым высоким. Его необходимо дополнить не менее, а еще лучше более высоким баллом в категории «эмоциональная зрелость».

Когда люди выражают какую-либо эмоцию, это означает, что им не все равно. Они могут сделать это неудачно, могут использовать агрессивные фразы, но где эмоции — там жизнь. Подобные чувства дают возможность двигаться вперед вам лично, вашей группе и организации в целом.

7. Общение с «трудными» людьми. Полезные советы¹

<i>Рекомендуется</i>	<i>НЕ рекомендуется</i>
Установить контакт с собеседником и выслушать его. Не напоминать об обидах. Общаться так, будто вы видите впервые.	Составлять преждевременное суждение о человеке. Культивировать обиду, «придираться» при каждой новой встрече.
Стараться разрешить возникающие проблемы не откладывая. Следить за своим поведением и за его воздействием на окружающих людей.	Вынашивать злобу до тех пор, пока она не прорвется наружу. Перекладывать ответственность на чужие плечи.
Обращаться за помощью, когда вы не можете справиться сами. Излагать свою просьбу четко и ясно, в соответствии с предложенной схемой.	Считать, что вы обязаны решать все проблемы самостоятельно. Долго расписывать ситуацию и жаловаться.
Реагировать позитивно.	Проявлять негативную реакцию.

¹ Из книги Бреннен Л. Новая энциклопедия этикета. — М., 2004.

К ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ

1. Что необходимо хорошему оратору

	Полностью согласен	Согласен	Не согласен	Решительно не согласен
1. Важнее всего содержание выступления 2. Для хорошего выступления всегда нужно волноваться, чтобы быть в боевой готовности 3. То, как вы выглядите, сильно влияет на аудиторию 4. Если вы подготовили хорошее выступление, вам не нужно изменять его для каждой аудитории 5. В официальном выступлении нет места юмору и разного рода историям 6. Нужно читать свои записи, так как тогда вы не упустите ничего важного 7. Допущенные ошибки портят все впечатление от хорошего выступления 8. Если тема выступления вызывает у вас энтузиазм, это, как правило, должно вам помочь				

Сравните свои ответы с приведенными рекомендациями

1. То, что вы говорите, — не самое главное. Гораздо важнее, как вы выглядите, выглядите ли вы оживленным, улыбающимся и в целом привлекательным. Это звучит обнадеживающе, поскольку в таком случае вовсе не требуется зубрить текст выступления наизусть.
2. Гораздо лучше, если во время выступления вы не будете волноваться. Тогда вы станете уделять внимание аудитории, а не своим потным ладоням!

3. То, как вы выглядите, исключительно важно и, как поясняется в пункте 1, является одной из главных составляющих успеха.
4. Каждое ваше выступление должно быть нацелено на конкретную аудиторию, а следовательно, каждый раз должно меняться.
5. Юмор и истории украшают любое выступление — как это ни странно, даже надгробную речь.
6. Никогда не читайте вслух свои записи. Устная и письменная речь сильно отличаются друг от друга, и их ни в коем случае не следует смешивать. Если вы что-то и пропустите, то кто, кроме вас, это заметит?
7. Допущенные ошибки не имеют большого значения. Все мы ошибаемся, так что публике даже может понравиться, что вы не идеальны. Главное тут — не смущаться и сохранить уверенность.
8. Энтузиазм здесь абсолютно необходим. Если его нет, лучше перепоручить выступление тому, кого этот предмет искренне волнует.

2. Зачем во время выступления рассказывают анекдоты

Анекдоты сближают вас со слушателями. Они могут ясно представить себе всю сцену, где вы являетесь как бы их проводником.

Преимущества рассказов из личной жизни:

- Аудитория не могла слышать их раньше.
- Вы сами их не забудете.
- Вас сочтут откровенным человеком.
- Такие рассказы оживят ваше выступление.

3. Вопросник по кошмарам

Данный вопросник призван оценить ваши поведение и внешность. Чтобы быть абсолютно искренним, предложите заполнить его вместе с вами кому-то из тех, кто присутствовал на вашем последнем выступлении.

Испытывали ли вы во время вашего последнего выступления что-либо из нижеследующего?

	Да	Нет
1. Можете ли вы сказать, что, когда вам предложили выступить, вы восприняли это как ужасную пытку?	☐	☐
2. Можете ли вы сказать, что в начале выступления вы чувствовали себя и выглядели неловко?	☐	☐
3. Не слишком ли много вы жестикулировали?	☐	☐
4. Когда вы испытываете психологическое напряжение, вы замираете на месте как статуя?	☐	☐
5. Есть ли у вас привычка смотреть в пол или в потолок — и вообще куда угодно, кроме аудитории?	☐	☐
6. Есть ли у вас привычка во время выступления крутить ключи или брэнчать в кармане мелочью?	☐	☐
7. Было ли такое, что при обращении с видеозаписями или слайдами вы их роняли или перепутывали?	☐	☐
8. Можно ли сказать, что во время выступления вы выглядели мрачным и чересчур серьезным?	☐	☐
9. Не злоупотребляли ли вы длинными, сложными фразами?	☐	☐
10. Не была ли ваша речь насыщена паузами и междометиями типа «а...», «э...»?	☐	☐
11. Можно ли сказать, что, освещая вашу тему, вы переходили на профессиональный жаргон?	☐	☐
12. Есть ли у вас привычка использовать вульгарные словечки?	☐	☐
13. Испытывали ли вы при выступлении какие-либо из перечисленных ниже ощущений?		
	Да	Нет
Одышка	☐	☐
Учащенное сердцебиение	☐	☐
Сухость во рту	☐	☐
Напряжение в горле	☐	☐
Покраснение лица	☐	☐
Гримасы на лице	☐	☐
Испарина	☐	☐
Нервная дрожь	☐	☐
Мурашки по коже	☐	☐
Холодные руки	☐	☐
Тошнота	☐	☐
Чувство дурноты	☐	☐
14. Считали ли вы, что вам «уже поздно» становиться хорошим оратором?	☐	☐
15. Не считали ли вы себя слишком молодым для того, чтобы вас принимали всерьез?	☐	☐
16. Можно ли сказать, что во время выступления вы ощущали свой вес?	☐	☐

	Да	Нет
17. Чувствовали ли вы себя чересчурординарной личностью, чтобы произвести впечатление на слушателей?	☐	☐
18. Не было ли ваше выступление слишком скучным и неинтересным?	☐	☐
19. Не говорили ли вы слишком быстро?	☐	☐
20. Можно ли сказать, что вас это выступление выбило из колеи?	☐	☐
21. Было ли у вас ощущение, что вы плохо подготовились?	☐	☐
22. Стали бы вы радоваться, если бы вам никогда больше не приходилось выступать?	☐	☐

4. Приемы привлечения и удерживания внимания

Ознакомьтесь с основными приемами удержания внимания аудитории:

№ п/п	Название приема	Описание приема
1.	Голосовая и эмоциональная модуляция.	Изменение интонации, тембра, высоты, громкости голоса (от крика до шепота).
2.	Модуляция темпа речи.	Выдерживание паузы; изменение темпа от нарочито медленной речи до скороговорки. Резкое изменение скорости речи.
3.	Прерывания речи, использование антиципации (догадки).	Прерывание речи на словах, достаточно очевидных для аудитории с требованием произносить их вслух всем, кто догадался на каком слове прервана речь. Активность слушателей поощряется словесно либо отметкой (баллами).
4.	«Провалы памяти».	Якобы забывание достаточно очевидных для аудитории элементов сообщения: дат, имен, терминов, названий и т.п. — с просьбой помочь вспомнить, поощрение активных.
5.	Жестикуляция.	Сопровождение речи мимикой и адекватной содержанию эмоциональной и иллюстративной жестикуляцией. Ладони открыты, жесты широкие и свободные.

№ п/п	Название приема	Описание приема
6.	Риторические вопросы.	Повторение основных моментов сообщения в форме вопроса, на который после небольшой паузы дает ответ сам докладчик.
7.	Контрольные вопросы.	Задается вопрос по только что изложенному материалу с требованием исчерпывающего ответа; поощрение активных.
8.	Наводящие вопросы.	В случае затруднения с ответом на контрольный вопрос задается вопрос, косвенно описывающий смысл изложенного ранее фрагмента сообщения.
9.	Вопрос-предположение. Смысловая антиципация. Выводы.	На основании изложенного задается вопрос-предположение, требующий для ответа смысловой догадки, о чем далее пойдет речь и какие выводы можно сделать по изложенному материалу.
10.	Уточняющие вопросы. Встречные вопросы.	Слушателям предлагается после каждого смыслового фрагмента сообщения задавать уточняющие вопросы по изложенной теме или встречные вопросы на догадку: о чем пойдет речь далее. Активность поощряется оценкой (баллами).
11.	Свободное конспектирования. Пересказ.	Предлагается слушателям составлять по ходу изложения конспект в свободной форме. Контроль в виде поочередного пересказа с использованием личного конспекта.
12.	Конспектирование опорных (ключевых) слов.	Слушателям предлагается записывать опорные (ключевые) слова-сообщения. Один из слушателей может это делать на доске. Контроль по зачитыванию по очереди оп. слов с подчеркиванием повторяющихся у слушателей слов; объяснение отличия опорных слов от слов контекста.
13.	Конспект-рисунок. Ассоциативный рисунок.	Слушателям предлагается зарисовывать возникающие по ходу изложения ассоциации, раскрывающие их понимание сути. Контроль в виде конкурса рисунков, их обсуждение.

№ п/п	Название приема	Описание приема
14.	Активное ассистирование. Усвоение (конвейер).	Преподаватель начинает чтение материала, затем передает учебник одному из слушателей (можно в случайном порядке), который продолжает чтение. Затем учебник передается другому слушателю и т.д.
15.	Активное ассистирование. Закрепление (эстафета).	Докладчик начинает пересказ материала, затем передает эстафету пересказа (карандаш, указку и т.п.) одному из слушателей. Тот по команде преподавателя (хлопок ладонями) — следующему слушателю и т.д.
16.	Активное ассистирование. Контроль (бейсбол).	Докладчик задает вопрос и бросает мячик одному из слушателей. Тот отвечает (исчерпывающий ответ — 3 балла, правильный — 1 балл), задает свой вопрос и бросает мяч другому слушателю или преподавателю. Кто первый наберет 10 баллов, тот получает оценку (зачет).
17.	Тренировка кратковременной слуховой памяти (эхо).	Докладчик прерывает рассказ буквально на полуслове и требует от любого слушателя повторить последнее предложение без искажений: как эхо, — и т.д.
18.	Экстрараздражители (звуки или световые сигналы, не связанные с содержанием сообщения). Неожиданные раздражители вызывают ориентировочную реакцию и активизируют внимание.	Главное условие — внезапность, как бы случайно, уронить книгу, указку, опрокинуть стул; включить на мгновение магнитофон, радиоприемник; включить или выключить свет, проектор; опустить (поднять) шторы (занавески); громко захлопнуть дверь (окно) и т.п.
19.	Тренировка внимания (карта острова сокровищ). Неспецифическая активация внимания косвенно помогает удерживать внимание на изложении учебного материала.	Докладчик предлагает слушателям нарисовать план класса и во время урока отмечать его перемещения по классу: линии — движение, кружки с крестиком внутри — остановки. Там, где он будет останавливаться реже всего, спрятано «сокровище» (сувенир, игрушка, лакомство). Приз получит тот, кто назовет это место и чья карта аккуратнее и подробнее.

№ п/п	Название приема	Описание приема
20.	Тренировка внимания (соколиный глаз).	Докладчик предлагает следить во время урока за его жестами. Можно составить список жестов. Один из них — контрольный. Кто правильно подсчитает, сколько раз использовался этот жест (например: поправление волос, очков, руки за спину, потирание рук и т.п.), получает приз. Докладчик записывает название контрольного жеста и количество его повторов на листочке и кладет себе на стол. В конце проводится опрос слушателей и выявляется победитель, который награждается призом и титулом «Соколиный глаз».
21.	Активация внимания (будильник). Рекомендуется для вечерних занятий и во всех случаях, когда в группе слушателей ощущается усталость.	Перед началом докладчик пишет числовой ряд на листочке, разбивая время урока на интервалы, кратные 3 минуты, а напротив них пишет в случайном порядке фамилии слушателей. Кидается жребий среди слушателей, кому быть «будильником». «Будильник» получает листочек с временными интервалами и фамилиями. Ему нужно будет следить за часами и по истечении каждого временного интервала громко говорить фразу: «Иванов, (Сидоров, Петров) вставай, нас ждут великие дела!». Названный слушатель должен встать и ответить: «Уже стою» — затем вновь сесть на свое место. Докладчик должен продолжать изложение материала, не обращая никакого внимания на их диалог.

5. Коммуникация на расстоянии¹

Рекомендуется	НЕ рекомендуется
Отвечать на телефонные звонки бодрым и доброжелательным тоном. Следить за осанкой.	Дышать в трубку или говорить по телефону, склонившись над столом. Сутулость меняет качество голоса и способствует вялости.

Рекомендуется	НЕ рекомендуется
Спрашивать разрешения на личный звонок. Проверять текст на автоответчике. Его цель — побудить абонента оставить свою информацию. Отвечать на оставленные сообщения. Освоить все основные функции автоответчика. Регулярно обновлять свой текст. Не опаздывать на конференцию по телефону. Говорить по телефону спокойным, негромким голосом. Отключать мобильный телефон на деловых встречах и собраниях. Отступление от этого правила допускается только с общего разрешения всех присутствующих на встрече. Посылать SMS-сообщения коллегам по работе. Хорошо подумать, прежде чем отправить сообщение по электронной почте. Составлять текст электронных сообщений в стиле письменной речи. Тщательно продумывать текст сообщения (значения слов, шутки). Учитывать культурные различия. Соблюдать осторожность.	Регулярно делать личные звонки и долго говорить по телефону. Записать текст в день установки системы и не менять сообщение. Не обращать на них внимания. Перебивать людей. Подобное поведение свидетельствует о неумении слушать. Постоянно задерживаться и заставлять себя ждать. Кричать в трубку. Не выключать мобильный телефон на время встречи и оставлять его на дне портфеля. Если телефон зазвонит, вы попадете в неловкое положение. Считать, что все пользователи SMS-связи знают специфические сокращения, принятые в текстовых сообщениях. Рассылать копии одного и того же сообщения большому количеству людей. Писать заглавными буквами («кричать»). Не обращать внимания на культурные различия. Полагать, что вас поймут все. Направлять личную и конфиденциальную информацию по электронной почте — она может попасть не по адресу.
Обратиться к сотрудникам компании и предостеречь их от необдуманной рассылки электронных сообщений. Тщательно продумывать текст деловых писем. Писать последовательно и четко. Не тянуть с ответом на деловые письма.	Обращаться к коллеге, который сидит рядом с вами, по электронной почте («Ты идешь на обед?»). «Лить воду», использовать напыщенные обороты. Не отвечать на письма.

Рекомендуется	НЕ рекомендуется
Поздравлять коллег и знакомых с повышением. Направлять им письма и открытки. Тщательно проверять текст писем (письменных сообщений) до отправления.	Вести личную переписку на корпоративных бланках. Писать электронные сообщения или деловые письма в состоянии раздражения или гнева.

6. Советы для докладчиков

Рекомендуется	НЕ рекомендуется
Пить негазированную воду. Дышать глубоко и спокойно. Иметь при себе распечатанный экземпляр доклада, на всякий случай. Репетировать выступление и готовиться к неожиданностям. Поддерживать зрительный контакт с аудиторией. Улыбаться аудитории (за исключением выступлений на очень серьезные, неприятные темы). Излагать свои мысли четко и ясно. Проговаривать окончания слов. Стоять в непринужденной позе.	Пить алкоголь и шипучие напитки. Дышать учащенно. Не учитывать возможности технических неполадок. В такой ситуации вам просто необходим печатный экземпляр. Приходить без подготовки, с расчетом на импровизацию. Отступление от этого правила возможно только в том случае, если вы делаете доклады каждый день и чувствуете себя уверенно. Смотреть в свои записи не отрываясь. Забывать о смысловых паузах. Говорить невнятно или слишком быстро. Сукулиться или беспокойно переходить с места на место.

- Андреев В.И.* Деловая риторика. — М., 1995.
- Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. — Минск, 1999.
- Белкин А.С., Жаворонков В.Д., Зими́на И.С.* Конфликтология: наука о гармонии. — Екатеринбург, 1995.
- Берн Э.* Игры, в которые играют люди. — М., 1988.
- Бэрн, Р., Ричардсон Д.* Агрессия. — СПб., 1997.
- Вербицкий А.А.* Игровые формы контекстного обучения. — М., 1983.
- Гессе Г.* Игра в бисер. — М., 1975.
- Гиппиус С.В.* Гимнастика чувств. Тренинг творческой техники. Л.; М., 1967.
- Давыдов В.В.* Проблемы развивающего обучения. — М., 1986.
- Далецкий Ч.* Риторика. Заговоры, и я скажу, кто ты. — М., Л. 2003.
- Емельянов Ю.Н.* Активное социально-психологическое обучение. — Л., 1985.
- Емельянов С.М.* Практикум по конфликтологии. — СПб., 2000.
- Игры для интенсивного обучения / Под ред. В.В. Петрусинского. — М., 1991.
- Игры — обучение, тренинг, досуг ... / Под ред. В.В. Петрусинского // Кн. 1—4. — М., 1994.
- Игры — обучение, тренинг, досуг... / Под ред. В.В. Петрусинского // Книга 5. Педагогические игры. — М., 1994.

Игры — обучение, тренинг, досуг... /Под ред. В.В. Петру-
синского // Книга 6. На пути к совершенству /// Книга 7.
Искусство экспромта. — М., 1995.

Игры — обучение, тренинг, досуг ... / Под ред. В.В. Петру-
синского // Книги 1—7. — М., 1998.

Кавтарадзе Д.Н. Обучение и игра: Введение в актив-
ные методы обучения. Учеб. пособие для учителей. — М.,
1998.

Кавтарадзе Д.Н. Человек в мире игры // Мир психоло-
гии. — 1998. — № 4.

Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на
людей, выступая публично. — М., 1989.

Левин К. Типы конфликтов. Психология личности: Тек-
сты. — М., 1982.

Леммерман Х. Учебник риторики. Тренировка речи с уп-
ражнениями. — М., 1999.

Лидерс А.Г. Психологический тренинг с подростками.
Учеб. пособие для студ., обучающихся по психол. спец. —
М., 2001.

Лоренц К. Агрессия. — М., 1994.

Мелибруда Е.Я. Я — Ты — Мы. Психологические воз-
можности улучшения общения. — М., 1986.

Мириманова М.С. Конфликтология. — М., 2003.

Перлс Ф. Внутри и вне помойного ведра. — М., 1995.

Психология конфликта / Под ред. Н.В. Гришиной. —
СПб., 2001.

Роджерс К., Фрейберг Д. Свобода учиться. — М., 2002.

Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление челове-
ка. — М., 1994.

Розанова Е.Г. Игровые сценарии в педагогической практи-
ке // Социологические исследования. — 1995. № 10.

Самоукин А.И., Самоукина Н.В. Выбор профессии: путь
к успеху. — М., 2000.

Самоукина Н.В. Игры, в которые играют... Психологиче-
ский практикум. — М., 2002.

Тренин Н.Н. Управление конфликтами. — М., 2001.

Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. — СПб.,
1999.

Франкл В. Человек в поисках смысла. — М., 1990.

Фрейд А. Психология Я и защитные механизмы. — М.,
1993.

156 *Хейзинга Й.* Homo Ludens. — М., 1992.

Шахиджанян В.В. Учимся говорить публично. — СПб., 2004.

Шахиджанян В.В. Учимся говорить публично (компьютерный курс, состоящий из ста этюдов на диске «Соло на клавиатуре»).

Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. — Минск, 1996.

Учебное издание

**Петрусинский Вячеслав Вячеславович
Розанова Екатерина Глебовна**

ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ В ИГРАХ

**Зав. редакцией Л.Р. Новоселова
Редактор В.В. Захарченко
Зав. художественной редакцией И.А. Пшеничников
Художник М.Ю. Шишкова
Художник обложки А.В. Щетинцева
Компьютерная верстка В.В. Гридчина
Корректор Т.Я. Кокорева**

Отпечатано с диапозитивов, изготовленных
ООО «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС».

Лицензия ИД № 03115 от 10.11.2000.
Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.24.953.Д.006900.08.06 от 08.08.2006 г.
Сдано в набор 20.03.06. Подписано в печать 26.07.06.
Формат 60×88/16. Печать офсетная. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 9,8. Тираж 3 000 экз.
Заказ № 1440.

Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС.
119571, Москва, просп. Вернадского, 88,
Московский педагогический государственный университет.
Тел. 437-11-11, 437-25-52, 437-99-98; тел./факс 735-66-25.
E-mail: vlados@dol.ru
<http://www.vlados.ru>

ООО «Великолукская городская типография».
182100, Псковская обл., г. Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12.
Тел./факс (811-53) 3-62-95.
E-mail: zakaz@veltip.ru



ИГРЫ
ДЛЯ АКТИВНОГО
ОБУЧЕНИЯ

ИГРЫ
ДЛЯ АКТИВНОГО
ОТДЫХА
В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

ИСКУССТВО
ОБЩЕНИЯ В ИГРАХ

ПСИХОТЕХНИЧЕСКИЕ
ИГРЫ И
УПРАЖНЕНИЯ

РАЗВИТИЕ
И ВОСПИТАНИЕ
В ИГРАХ

ОБУЧЕНИЕ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ
ИГРОВОМУ
МЕТОДУ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ИГРЫ

Серия книг по активным играм представляет собой сборники сценариев игр, предназначенных для осуществления процессов обучения, развития и воспитания. Эти книги являются практическим руководством к действию преподавателей, которые хотят освоить новейшие технологии обучения в игровых формах.

С помощью игр можно оживить изучение любой учебной дисциплины. Особенно целесообразны игры при формировании навыков и умений, которым не обучишь только словами, например, коммуникативного опыта, на котором основывается любой процесс обучения.

 **ВЛАДОС**

ISBN 978-5-691-01572-4



9 785691 015724