

# ПРИБОЩЕНИЕ К ОБЩЕНИЮ

**Н. Анисеева,  
Е. Киселёва,  
И. Хромова,**

*Институт истории гуманитарного и социального образования Новосибирского государственного педагогического университета*

Общаясь целенаправленно, а не чувствуя себя скорлупкой на волнах разбушевавшегося океана, мы формируем те качества, которые хотим видеть в себе: терпеливость, мудрость, силу, умение предвидеть и прогнозировать, а также направлять ход другого человека. Тот, кто грамотно общается, обычно достигает самых заветных целей в жизни. Кстати, неслучайно речевую деятельность, умение говорить, воздействуя на собеседника, считают сегодня сущностью педагогики.

Мы снова входим в школьный класс. Но теперь наставниками своих воспитанников в общении. Нам предстоит провести интересные игры и тренинги, на которых ребята будут учиться говорить не так, как делали это, только появившись на свет. А целенаправленно, этично, психологически грамотно — так, чтобы ни одно из слов не было сказано попусту.

Их задача сегодня — приобщение к общению. А главным фактором такой работы выступаем мы, ведь мы не просто даём информацию, а воспитываем ребят, их умение взаимодействовать, слушать другого, лидировать в разных ситуациях диалога. Поможет нам в этом серия ролевых игр, которая сделает такую работу интересной и увлекательной, позволит посмотреть на дело с разных позиций.

## Учимся общаться

### Различные позиции в диалоге

Четыре участника вызываются добровольно участвовать в упражнении. Каждый выбирает один из коммуникативных стилей (стереотипов человеческого поведения).

а) Умиротворяющий («жертва») — угождающий и соглашающийся человек, постоянно изменяющийся и старающийся любой ценой не вызвать волнения. Умиротворяющий чувствует свою бесполезность и выглядит беспомощным.

б) Обвиняющий («обвинитель») — противоположен первому стилю:

упрекает, провоцирует, считает других виноватыми. «Обвинитель» действует высокомерно и объясняет объективными причинами свои недостатки. Говорит громким властным голосом, напрягая лицо и тело.

в) «Человек-компьютер» — ультра-рассудительная, спокойная, холодная и собранная натура, избегающая выражать свои чувства, демонстрировать эмоции и переживания. Не пропускает ничего внутрь и изнутри вовне. Говорит монотонно, абстрактно, выглядит негибким и зажатым.

г) Уводящий в сторону («флюгер») — высказывает неадекватные и приводящие в недоумение суждения. Он часто непредсказуем, отличается бесконтрольностью поведения. Общее чувство неловкости. Позы его тела кажутся неуклюжими, интонации могут не соответствовать словам.

Участники демонстрируют определённый коммуникативный стиль, включаются в дискуссию друг с другом (ситуацию, тему дискуссии можно задать). Остальные играющие наблюдают за взаимодействием.

Через 5 минут наблюдателям предлагают прокомментировать своё восприятие дискуссии. Затем участники делятся с группой впечатлениями, возникшими в этой ситуации. Упражнение можно повторить с тремя новыми участниками. Другой вариант — когда участники выбирают себе коммуникативные роли и сообщают их руководителю, затем начинают дискуссию. Группа должна определить, кто какого стиля придерживается. Упражнение даёт возможность осознать суть стереотипов человеческого поведения, что в дальнейшем позволяет участникам реже впадать в эти стереотипы при общении либо, осознавая их, быстрее из них выходить.

#### Ролевое обсуждение

Руководитель раздаёт участникам листочки с обозначением той роли, в которой каждый должен выступить, например, «поэт», «скептик», «неформал», «философ», «эрудит». Школьникам поясняется, что речь идёт о внутренней позиции, отношении к окружающему миру, которое им следует прочувствовать и исполнить во время дискуссии. Каждый знает только о своей роли, но не знает о других.

Затем договариваются о предмете обсуждения. Им может быть любое известное художественное произведение или кинофильм. Предмет дискуссии не должен быть слишком сложным, иначе он будет «выбивать» игроков из ролей. После 15–20 минут дис-

куссии окружающие должны определить, кто в какой роли выступал. Тот, чья роль осталась неузнанной, считается не выполнившим задание.

#### Руководство дискуссией

Выбирается тема для обсуждения. Она может звучать в общей формулировке («Что такое свобода?», «Где корни равнодушия?») или выдвигается конкретная ситуация для обсуждения. Ситуации могут быть взяты, например, из писем старшеклассников в «Алый парус» газеты «Комсомольская правда». Все участники совместно выдвигают критерии оценки руководителя: умение чётко формулировать вопросы, резюмировать моменты в обсуждении, вовлекать пассивных, переключать слишком длинные монологи, быть тактичным по отношению к аудитории. Здесь ещё раз напоминаются общие правила тренинга: предельная доброжелательность, обсуждение деятельности, а не личности.

Затем выбирается ведущий дискуссии: по желанию, рекомендации руководителя или жеребьёвке. Дискуссия идёт 20–40 минут, в зависимости от увлечённости темой.

Каждому предлагается сделать ретроспективный самоанализ во время дискуссии: какой момент вызвал наибольший интерес, когда было скучно? Какие мысли-ассоциации появились в начале и в конце дискуссии? Наибольший интерес, как правило, вызывает самоанализ ведущего. Часто указывают на страх в начале, на удивление, на отчаяние, когда видишь чьи-то сужающиеся глаза или зевок.

В упражнении «Руководство дискуссией» положительное отношение участников обычно вызывает такой приём, как определение в аудитории «тайного единомышленника», сочувствующего ведущему. Его можно вводить следующим образом. Педагог заранее договаривается с ведущим дискуссии о кандидатуре единомышленника. Затем все участники получают листочки бумаги — так, что никто не видит,

что на листочке соседа. Все они пустые. Лишь на одном какой-нибудь знак. Получивший его становится тайным единомышленником ведущего, мысленно (не более того!) ему помогающим. Его задача — сочувствовать, мысленно подбадривать, и при этом всё делать так, чтобы никто из окружающих не догадался о его роли. Ведущие утверждают, что в такой ситуации легче вести дискуссию.

#### **Дискуссия-соревнование**

Все участники разбиваются на две команды. Выбирается жюри, определяются критерии оценки выдвигаемых аргументов: доказательность, логика, чёткость формулировок, корректность, способность строго придерживаться темы. Вести дискуссию может сам руководитель группы. Потом жюри объявляет результаты, комментирует их. В заключение — коллективное обсуждение с использованием разных этапов анализа.

#### **Конкурс ораторов**

Желательно, чтобы через это упражнение прошло как можно больше участников. Этот конкурс предполагает импровизацию-монолог. Вызывается любой участник. Он должен произнести речь продолжительностью 3 минуты на любую заданную тему. Это упражнение следует вводить в конце игрового практикума, когда в группе уже сложились прочные доброжелательные отношения. Ставится условие, запрещающее превращать речь в пустую болтовню и зубоскальство. Тогда можно обсуждать темы, стимулирующие раскрытие личности: «Что мне принесло шестнадцатилетие», «Мои принципы жизни» и др.

#### **Игры на установление контакта**

Среди разнообразных ситуаций можно особо выделить ситуации затруднённого общения. Во-первых, они возникают тогда, когда позиции участников неравноправны (*учитель — провинившийся ученик, начальник — подчинённый*). Во-вторых, когда участников общения разделяют различного рода психологические барьеры. В таких ситуациях один является более инициативным, а второй — пассивным участником общения, он намеренно или неосознанно сопротивляется установлению контакта.

### Воспитательная ТЕХНОЛОГИЯ

Предлагаемая система упражнений даёт возможность приобрести навыки речевого поведения, которое помогает разрушить барьеры партнёров и установить контакт, делающий общение более эффективным.

Процесс установления контакта условно разбит на четыре стадии. На отработку каждой стадии, как показывает опыт, необходимо от одного до трёх занятий. Непременное требование — последовательное прохождение всех стадий, однако набор и порядок упражнений на каждой стадии может варьироваться. Упражнения (за исключением первого) выполняются в парах, эффективной работа будет, если их состав меняется от занятия к занятию.

#### **Первая стадия: «Накопление согласий»**

Цель — формирование умения соглашаться. Целесообразность согласия заключается в том, что оно создаёт удовлетворяющее партнёра положение и не содержит элементов конфликта, конфронтации. Согласие всегда ослабляет напряжение и понижает уровень тревожности, создаёт представление о нерациональности барьеров.

#### **Разнообразные формы выражения согласия**

Участники самостоятельно пишут формулировки, которыми они обычно пользуются для выражения согласия, одобрения того, что предложил партнёр. Затем первый зачитывает вслух список выражений, следующий добавляет те, что не были прочитаны предыдущим, и т. д. Идёт коллективное обсуждение всего предложенного материала (точность, категоричность, стиль). В результате участники приходят к выводу о большом выборе выражений согласия и о своём слабом умении пользоваться ими.

#### **Формулирование вопросов, на которые можно дать лишь утвердительный ответ**

После непродолжительной подготовительной работы каждый задаёт партнёру вопросы, на которые тот

отвечает. Вопросы должны быть построены так, чтобы ответить можно было лишь утвердительно, например: «Ты, конечно, хочешь поскорее закончить неприятный разговор?» (Отвечающему запрещается давать искусственные неадекватные отрицания). По окончании работы проводится коллективное обсуждение: каждая пара сообщает о наиболее удавшихся вариантах.

#### **Запрещение слов «нет» и «не»**

Один участник задаёт другому вопросы, на которые нельзя ответить утвердительно, или делает заведомо невыполнимые предложения. Другой должен выразить несогласие таким образом, чтобы не произносить слов «нет» и «не». Например: «Не мог бы ты сейчас залезть на стол и прокукарекать?» — «Боюсь, это шокирует присутствующих». Роли в паре меняются. Каждый предлагает по 4–5 вариантов. После парной работы проходит коллективное обсуждение, где участники сообщают о наиболее удачных вариантах, рассматривается самооценка отвечающих.

#### **Запрещение повелительного наклонения**

Один предлагает другому высказывания, содержащие глаголы в повелительном наклонении. Например: «Иди к доске», «Собирай игрушки», «Садись обедать». Другой должен выразить тот же смысл другими словами. Например: «К доске пойдёт...», «Игрушки хотят, чтобы их собрали», «Не пора ли обедать?» и т. д.

#### **Вторая стадия.**

##### **«Поиск совпадающих нейтральных интересов»**

#### **Скрытое выяснение**

Один участник загадывает что-то конкретное (записывает себе), что он хочет выяснить о другом. Например, читает ли тот журнал «Молоток», любит ли солёные огурцы. Затем строит беседу так, чтобы получить ответ на свой вопрос, но в то же время чтобы партнёр не разгадал его цель. Затем участники меняются ролями. После проигрывания пара обсуждает диалог. Отвечающий пытается понять тактику и цель спрашива-

ющего. Наиболее интересные варианты обсуждаются коллективно.

#### **Смена темы**

Один из участников записывает две темы, желательно — никак между собой не связанные. Например: «Политика и погода на прошлой неделе»; «Литература и туризм». Затем он должен так построить разговор, чтобы начать с одной темы, а закончить другой. Желательно, чтобы партнёр не заметил перехода. Затем роли меняются. При обсуждении рассматривается разная тактика перехода от одной темы к другой, способы распознавания тактики партнёра, состояние участников диалога.

#### **Передача инициативы**

Построить диалог так, чтобы партнёр, вначале лишь отвечающий на вопросы, перешёл к пространным высказываниям и, в конце концов, взял инициативу на себя. Для этого инициатору необходимо «нащупать» тему, привлекающую его партнёра, и в нужный момент самому сменить форму с вопросной на ответную. Обращается внимание на момент перехода инициативы от одного к другому, обсуждается, насколько это было успешным и естественным.

#### **Третья стадия. «Принятие личностных качеств, предлагаемых партнёром»**

Цель — ознакомление участников с личностными характеристиками друг друга. При установлении контакта важно уметь принимать партнёра таким, каков он есть, максимально использовать информацию о партнёре, которую тот сам демонстрирует.

1. Участник загадывает какое-либо личностное качество, присущее ему, и в начавшейся беседе старается подчеркнуть его продемонстрировать (например, увлечённость темой, пренебрежение к собеседнику, остроумие). Второй — должен угадать задуманное. Затем роли меняются. Обсуждаются способы демонстрации личностного качества.

2. Задача та же, что и в предыдущем упражнении. В начавшейся затем беседе второй партнёр должен разгадать демонстрируемое качество и «подыграть» ему, т.е. своей позицией в беседе и фразами помочь другому продемонстрировать задуманное им качество.

3. Задача та же, что и в предыдущих упражнениях, однако второй партнёр, напротив, должен «сбить» первого, разрушить его намерение. Демонстрируя то или иное качество, он должен вести диалог так, чтобы показать первому нерациональность или невозможность задуманной демонстрации. При обсуждении обращается внимание на распознавание качества и рациональность такого поведения.

4. Один из партнёров пишет перечень из 4–6 качеств, которые он будет демонстрировать в беседе. Во время беседы другой должен распознать как можно больше этих качеств. Обсуждаются способы демонстрации и адекватность речевого поведения.

5. Один из партнёров пишет себе перечень из 4–6 качеств, обычно свойственных ему, которые он будет пытаться никоим образом не проявить в беседе. Другой после беседы сообщает о тех качествах, которые, на его взгляд, были продемонстрированы. Обсуждается, насколько первому удалось скрыть желаемое.

#### **Четвёртая стадия. «Выявление качеств, мешающих общению»**

На этом этапе отрабатываются отдельные приёмы, которые гарантировали бы сохранение контакта при возникновении неожиданных или конфликтных ситуаций.

1. Партнёры ведут диалог на любую интересную им тему. Один высказывается в подходящий момент по поводу личностных качеств другого. Тот должен отвечать на это возражением. Например: «Вы преувеличиваете мои достоинства. А если я обманул вас?» и т.п. Затем роли меняются. При обсуждении обратить внимание на эмоциональную реакцию партнёра, которому высказывается возражение.

#### Воспитательная ТЕХНОЛОГИЯ

2. То же упражнение проводится в усложнённой форме. Роли не распределяются, оба участника делают взаимные предположения о качествах друг друга, и оба «не соглашаются». Диалог ведётся до 15 минут. Здесь опускается парное обсуждение: целесообразно приступить сразу же к коллективному, особое внимание обращая на моменты, когда участники испытывали напряжение в диалогах, и на способы их разрешения.

3. Один из партнёров «берёт на заметку» какую-либо черту другого, на его взгляд, мешающую общению (привычку перебивать, медлительность и т.п.). При первой же демонстрации этой черты первый старается уподобить своё поведение поведению партнёра (начать перебивать, стать очень медлительным). Уподобление черт может носить характер пародии, утрирования. Другой должен угадать, какая черта была в поле внимания партнёра. Затем роли меняются.

4. Задача та же, что и в предыдущем упражнении. Однако здесь, при первой демонстрации какой-либо мешающей общению черты, важно указать на неё партнёру, причём в такой форме, чтобы указания были приняты (косвенная форма, риторический вопрос, конструкция, на которую нельзя ответить отрицательно). Фраза партнёра, выражающая согласие, свидетельствует, что задача выполнена.

Приёмы, отработанные на занятиях, используются в реальной жизни с родными, друзьями, незнакомыми людьми. Каждое занятие начинается с обсуждения этого опыта, что закрепляет предыдущую стадию и служит переходом к следующей. Коммуникативный тренинг достигает своего воспитательного эффекта, следовательно, имеет смысл при готовности самого руководителя тренинга преодолеть себя, чувствовать себя постоянно открытым для ребят. **В.Ш**