

## Теоретический аспект

### **«Секреты общения»**

Общение - это сложный процесс (установления и развития контактов между людьми, обусловленный их совместной деятельностью и включающий в себя обмен информацией (*коммуникация*), выработку общей тактики и стратегии взаимодействия (*интеракция*), восприятие и понимание партнерами друг друга (*социальная перцепция*).

В *коммуникативной* стороне общения решающее значение имеет ориентация партнеров на установки, ценности, мотивы каждого как активного субъекта общения. *Интерактивная* сторона общения раскрывается в способах обмена действиями: кооперации, конкуренции и - особом случае взаимодействия - конфликте. *Перцептивная* сторона общения включает процесс формирования образа другого человека, умение распознавать по внешнему виду и поступкам его психическое состояние, а также определять, что влияет на успех общения с ним. К основным механизмам перцептивной стороны общения относятся *идентификация* (отождествление себя с партнером, эмоциональное «вчувствование» в партнера -эмпатия) и *рефлексия* (осознание себя на месте другого, мысленное видение ситуации «его глазами»).

Овладеть навыками общения помогают определенные знания в области психологии общения.

### ***Задание для самопроверки знаний в области психологии общения***

Вставьте, пожалуйста, пропущенные слова.

1. Увлекательное начало разговора рождает \_\_\_ и помогает исчезнуть критическому отношению к говорящему.
2. Хорошо аргументированный \_\_\_\_\_ способствует усилению эффективности словесного воздействия.
3. Мешают доброму отношению \_\_\_\_\_ тон, \_\_\_\_\_ речи.
4. Сутулая \_\_\_\_\_, висящие вдоль тела \_\_\_\_\_, опущенная \_\_\_\_\_ говорят о неуверенности в себе.
5. Одна из наиболее информативных частей лица \_\_\_\_\_.
6. Губы поданы вперед и нервно подрагивают - собеседник \_\_\_\_\_ и готов \_\_\_\_\_

7. Поглаживание подбородка говорит о \_\_\_\_\_, о желании принять \_\_\_\_\_.
8. Фундамент доброжелательных отношений и прочных контактов - умение считаться с \_\_\_\_\_ других людей.
9. Деловой конфликт носит \_\_\_\_\_ характер.
10. К межличностным механизмам взаимодействия людей относятся \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_.
11. Критиковать, раздраженно делать замечания, сравнивать человека с кем-то, злословить нетрудно, но \_\_\_\_\_, а часто и \_\_\_\_\_.

**Ответы:**

- 1- внимание,
- 2- пример,
- 3- грубый, назидательность,
- 4- спина, руки, голова,
- 5- глаза,
- 6- обиделся, заплакать,
- 7- раздумье, решение,
- 8- интересами,
- 9- конструктивный,
- 10- рефлексия, эмпатия, личностная идентификация,
- 11- неэффективно, вредно

**Практическая часть**  
**Упражнение «Грецкий орех»**

Для проведения этого упражнения необходим мешочек с грецкими орехами (по числу участников).

Ведущий высыпает орехи в центр круга и просит каждого взять себе один. Некоторое время участникам предлагается внимательно рассмотреть свой орех, изучить его структуру, особенности его строения, индивидуальные особенности. Затем орехи снова складываются в мешок, перемешиваются и опять высыпаются в центре круга.

**Задача** каждого- найти свой орех.

После того как все орехи нашли своих владельцев, ведущий преступает к обсуждению. Интересно узнать, кто как свой орех запомнил и какой стратегией пользовался, чтобы потом его найти (запоминал его особенности или просто ждал, пока все разберут все орехи, а в конце останется нужный).

**Вывод:** на первый взгляд кажется, что все орехи очень похожи. Но если потратить время, чтобы присмотреться внимательней, то можно заметить, что они очень разные и почти невозможно перепутать свой орех с другими. Так и люди: все очень разные, запоминающиеся, у каждого свои индивидуальные черточки, «неровности», своя красота и привлекательность. Нужно только её почувствовать и понять.

## Упражнение «Три цвета личности»

Каждый участник получает три небольших листочка разного цвета, на которых написано: зеленый - «как все», синий - «как некоторые», красный - «как никто больше».

Участникам предлагается на листочках соответствующего цвета сделать запись про себя, про собственные свойства и черты.

«Как все» - качество, реально присущее данному человеку и объединяющее его (как ему кажется) со всеми другими участниками группы.

«Как некоторые» - качество, свойство характера или особенность поведения (стиль жизни и т.п.), роднящее его с некоторыми, но не со всеми членами группы.

«Как никто больше» - указать черты, которые либо вообще не свойственны остальным, либо значительно сильнее у него выражены.

После заполнения листочков всеми участниками, ведущий просит взять листок с надписью «как все».

**Задачи** участников - в свободном режиме пообщаться со всеми членами группы, выяснив, действительно ли они обладают такой же особенностью (найти «единомышленников»). На общение дается 2-3 минуты, затем организуется общее обсуждение.

Таким же образом обсуждается содержание листочков «как некоторые».

С листочками «как никто больше» работа организуется непосредственно в кругу: каждый участник озвучивает качества, которые он считает своим, неповторимым в группе.

**Вывод:** данной упражнением позволяет участникам увидеть себя как некоторое «единство непохожих», помогает обрести поддержку и в то же время подчеркнуть свою индивидуальность.

