

психологии РГППУ. Это занятие было направлено на то, чтобы в игровой форме развить необходимые навыки эффективного убеждения. При проведении данного тренингового занятия нами были замечены следующие особенности:

1. Участники тренингового занятия проявляли активность и интерес к теме выход из конфликтной ситуации.
2. Участники ознакомились со способами выхода из конфликтной ситуации.
3. У участников сформировались определенные навыки выхода из конфликтной ситуации.
4. В ходе тренинга группа стала более сплоченной; было сформировано взаимное доверие участников.

Турыгина Я.С.

г. Екатеринбург

Психотехнология «Невербальное общение»

Человек – существо социальное, сфера общения занимает очень важную роль в его жизни. Своих целей человек достигает, кооперируясь с другими людьми. Но очень часто при попытке договориться, происходят сбои: недоговоренность, непонимание, неспособность объяснить, понять, принять мнение другого человека.

Одним из способов минимизировать эти непонимания является овладение всеми средствами общения. Одним из таких средств являются невербальные способы коммуникации. Овладение невербальными средствами общения создает основу для овладения вербальным языком.

Данная тема актуальна потому, что невербальный язык может быть информативнее и правдивее (особенно когда вербальные и невербальные

проявления расходятся или противоречат друг другу) и каждому человеку важно знать как можно пользоваться невербальными средствами общения, как научиться понимать друг друга без слов.

В основу данного тренинга положен телесно-ориентированный подход. Разрабатывался данный подход Фрейдом, С.Ференци, А.Адлером, В. Райхом и Юнгом.

Одной из фундаментальных проблем человековедения является проблема единства и взаимосвязей телесного и душевного аспектов человеческой природы. Многие из нас слишком часто забывают об изначальной погруженности душевной жизни в телесное существование. Наши чувства постоянно влияют на наши телесные функции.

Поскольку человек является одновременно и сложным физиологическим аппаратом, и осознающим себя индивидом, способным выразить свое состояние (вербальная коммуникация), его следует изучать комплексно и с психической, и с физиологической стороны.

Иван Ильин, выдающийся русский философ, писал: «Если бы я потерял свое тело, я потерял бы самого себя. Обретая тело, я обретаю себя. Я двигаюсь – значит, живу и привожу в движение мир. Меня нет без тела, и я существую как тело. Лишь в движении я постигаю себя в качестве тела. Мое тело есть совпадение бытия и познания, субъекта и объекта. Оно – начало и конец моего существования».

Взаимосвязь и взаимодействия системы «сознание – тело» изучает телесно-ориентированная терапия.

Телесная терапия включает физический параметр в групповой опыт и предлагает альтернативу чрезмерно когнитивным и рассудочным групповым методам и является сильным методом высвобождения эмоций.

Цель данного тренинга: узнать, что такое невербальное общение, какие компоненты в него входят. Демонстрация возможности адекватного обмена информацией без использования слов, развитие экспрессии и

навыков невербального общения. Осознание собственного физического «Я», что поможет лучше понять себя – идентифицировать внутреннее состояние и чувства, легче выражать в физическом действии некоторые эмоции. Осознать, насколько важно настроиться на понимание другого человека, а также само желание понять другого.

Для достижения цели решались следующие задачи:

1. Изучение невербальных компонентов общения.
2. Осознание языка собственного тела.
3. Взаимодействие с проработкой невербальных средств общения (интонация, мимика, движение и т.д.).

Данная психотехнология рассчитана на подростков 14 – 17 лет.

Предполагаемая группа: 20 – 25 человек.

Запланированное время: 5 занятий по 3 часа.

В первом занятии происходит ознакомление с невербальным общением. Что такое невербальное общение в понимании слушателей.

Предлагаем упражнение, которое наглядно показывает что такое невербальное общение. Разобьемся на пары. Представьте себе, что вас и вашего партнера разделяет окно с толстым звуконепроницаемым стеклом, а вам надо передать ему какую-то информацию. Говорить запрещено – ваш партнер вас все равно не услышит. Не договариваясь с партнером о содержании разговора, попробуйте передать через стекло все, что нужно, и получить ответ. Встаньте друг против друга. Начинайте.

Второе занятие направленно на понимание жестов и делается акцент, на что следует обращать внимание при беседе.

Упражнение на развитие «говорящих» жестов.

В игре обычно 4 – 5 человек отгадывающих. Один показывающий.

Задача показывающего: без слов, только с помощью жестов показать то или иное слово.

Слово или случайным образом берется из первой попавшейся книги, или кто-то из зала тихонько шепчет слово показывающему, а потом с удовольствием наблюдает, как показывающий «мучается». Иногда загадывается не слово, а фраза, пословица или строчка из песни. Вариаций может быть много.

Задача отгадывающих – назвать слово, которое скрывается за этой пантомимой.

В этом упражнении показывающему приходится использовать два типа жестов.

Иллюстрирующие жесты – жесты, с помощью которых он показывает загаданное слово.

Коммуникативные жесты – жесты, с помощью которых оратор привлекает к себе внимание, заводит аудиторию, отсекает неправильные версии, одобряет правильное направление мыслей. Жесты, которые позволяют общаться с аудиторией без слов.

Когда слово отгадано, показывающим становится тот, кто его угадал.

Третье занятие посвящено установлению невербального контакта. Когда мы не видим собеседника, очень трудно установить контакт, вести разговор. Мы не можем видеть, как собеседник реагирует на высказывания, его жесты и мимику. Чтобы это почувствовать на себе посвящается следующее упражнение. Процедура: Выберите себе партнера. Вместе выполните первое из описанных ниже коммуникативных упражнений. Приблизительно через пять минут перейдите к другому партнеру и выполните второе упражнение. То же повторите и для двух последних упражнений. Спина к спине. Сядьте на стул спина к спине. Постарайтесь вести разговор. Через несколько минут повернитесь и поделитесь своими ощущениями.

Сидящий и стоящий. Один партнер сидит, другой стоит. Постарайтесь в этом положении вести разговор. Через несколько минут

поменяйтесь позициями, чтобы каждый из вас испытал ощущения "сверху" и "снизу". Еще через несколько минут поделитесь своими чувствами.

Только глаза. Посмотрите друг другу в глаза. Установите зрительный контакт без использования слов. Через несколько минут вербально поделитесь своими ощущениями.

Исследование лица: сядьте лицом к лицу и исследуйте лицо вашего партнера с помощью рук. Затем дайте партнеру исследовать ваше лицо. Поделитесь своими ощущениями и переживаниями.

На четвертом занятии слушателям предлагается познакомиться с неконгруэнтной коммуникацией. Участникам предлагается выполнить следующее упражнение. Участникам раздаются листочки на которых приведены разнообразные словосочетания («какой хороший сегодня день», «рад знакомству», «хороший был вечер», «могу ли я вам помочь» и т.д.), и предлагается произнести данные словосочетания с несоответствием полученной фразе, нахмуренным лицом, обидой, злостью и т.д. на ваше усмотрение.

Пятое занятие данной психотехнологии посвящено обратной связи. Участников просят рассказать, что они узнали нового, что было для них интересно, что бы они хотели добавить, что было не интересным. И в заключении участникам предлагается создать коллаж на тему «невербальное общение» и презентовать его.

Полноценное общение не возможно без обратной связи. Человеку всегда важно знать, насколько его поняли и приняли со всей информацией, которую он хочет донести до своего слушателя, насколько он сам правильно понял, увидел, услышал то, что ему сообщили. Часто при общении принимается во внимание только вербальный его компонент, однако человек всегда говорит еще и телом – независимо от того, осознает он это или нет. Именно невербальный язык может быть информативнее и

даже правдивее. Тем самым можно сказать, что актуальность данного тренинга бесспорна.