**Занятие 1**



***Легенда о строительстве***

***Вавилонской башни***

*Когда-то, давным-давно, все люди жили дружно и говорили на одном языке. Бла­годаря общности людей их знания и умения развивались так быстро, что в какой-то момент люди решили, что по своим возможностям они приблизились к Богу. И они захотели поговорить с Богом на равных. А чтобы добраться до Бога, живущего высо­ко на небе, люди решили построить высокую-высокую башню.*

*Башню начали строить вблизи древнего города Вавилон. Отсюда башня и полу­чила свое название. Строительство башни продвигалось быстро, и Бог задумался: как помешать людям построить башню и тем самым показать, что людям с Богом не сравниться?..*

**Вопрос:** Как вы думаете, что сделал Бог?

*...И Бог дал людям разные языки. Однажды люди проснулись и заговорили каж­дый на своем языке. Люди перестали понимать друг друга. Строительство башни ста­ло невозможным, и люди разбрелись по всей Земле.*

*С тех пор на Земле появились разные языки.*

**Обсуждение:**

В чем смысл этой притчи для каждого человека?

**Вывод:**

Только говорящие на одном языке могут принимать друг друга и ра­ботать вместе.

Говорить на одном языке означает, что каждое слово, каждое слово­сочетание, каждая фраза имеет один и тот же смысл и для говорящего, и для слушателя. Говорить на одном языке подразумевает не только что собеседники общаются, например, на русском или английском языке. Имеется в виду еще и одинаковое понимание смысла слов говорящим и слушающим. По существу, у каждого из нас свои особенности языка, и это нужно учитывать в общении друг с другом. Вероятно, многие из нас говорили или слышали фразы: «Вы меня не так поняли».

**Обсуждение:**

Часто ли каждый из присутствующих слышал или говорил эту или подобные фразы?

Вспомните примеры. Каковы были последствия неправильного по­нимания слов говорящим и слушающим?

***Роль речи в развитии человечества***

С помощью речи люди обмениваются информацией и пополняют общие знания всего человечества. Речь присуща не только человеку, но и в определенной степени животным. С помощью звуков, жестов, запа­хов они тоже обмениваются информацией. Но чаще всего эта передача информации касается или настоящего времени, или недалекого прошло­го, или ближайшего будущего.

Коренное отличие речи человека от речи животных — широкое, ис­пользование письменной речи. Именно письменная речь позволяет оставлять точную информацию. Именно благодаря письменной речи че­ловечество способно накапливать знания и передавать их потомкам. Она обеспечивает развитие человечества. Исчезновение письменной речи сде­лает невозможным хранение и передачу точных знаний, что может по­губить человечество как цивилизацию.

**Упражнение: Речь уверенная, неуверенная, грубая**

Уверенная речь — это «чистая» речь, несущая главную информацию.

Неуверенная речь — это речь, в которой главная информация загряз­нена словами, выражающими сомнения говорящего.

Грубая речь — это речь, в которой главная информация загрязнена словами, вызывающими отрицательные эмоции у слушателя.

**Цель:** Обучение строить уверенную речь; различать речь уверенную,
неуверенную, грубую и прогнозировать соответствующую реакцию со­беседника.

Коммуникативная техника «Конкретный комплимент»

**Предназначение**.

Не всякий комплимент достигает своей цели...

**Качества**. [Коммуникативная компетенция](http://azps.ru/abc/k/kommunikativnaya_kompetenciya.html)

**Содержание**

Комплимент - одна из популярнейших коммуникативных техник. Высказывая оценочное позитивное мнение о внешности другого человека, его манерах и т.д., мы делаем ему приятное и при этом надеемся на то, что он сделает нам что-нибудь приятное в ответ.

Однако комплимент далеко не всегда срабатывает так, как хочется его автору. Дело в том, что комплимент - это всего лишь слова, и жизненный опыт большинства людей подсказывает им, что дешевле всего за слова отплатить словами. Поэтому часто в ответ на "Ты так замечательно выглядишь!" можно услышать что-то вроде "Спасибо. Ты тоже великолепен!"

Избежать такого рода "пинг-понга" можно с помощью *конкретных комплиментов*. Конкретный комплимент - похвала в адрес чего-то конкретного, относящегося к партнеру по общению: детали одежды или интерьера, профессионального или личного достижения, обстоятельств или даже манеры поведения:

- "У тебя очень красивые туфельки!"

- "Какая замечательная картина у вас на стене! Напоминает лучшие творения Айвазовского!"

- "Я слышал, ты избран лучшим продавцом месяца. Поздравляю!"

- "Я видела краем глаза твоего нового парня. Он просто великолепен!"

- "Это ты круто придумал: использовать пуговицу вместо подшипника!"

- "Всегда завидовала твоему произношению. Будь у меня такое - я бы уже на радио работала!"

Для хорошего конкретного комплимента самое важное - наблюдательность по отношению к другому человеку. Может пройти много дней, пока не родится очередной отличный конкретный комплимент.

**Библиографическая ссылка**

1. Коммуникативная техника "Конкретный комплимент" [Электронный ресурс] // А. Я. Психология (azps.ru) : [web-сайт]. 20.12.2012. – Режим доступа: http://azps.ru/training/communication/konkretnyj\_kompliment.html (20.12.2012).

**Домашнее задание**

Попробуйте в быту обратиться к одним и тем же людям уверенно, неуверенно, грубо. Какова будет их реакция при разном стиле обраще­ния? Ваши эмоции? Сделайте запись в «Дневник *»* о своем эксперимен­те и опишите свои эмоции.

**Коммуникативная техника "Малый разговор".**

**Предназначение**.

Довольно эффективный способ расположения к себе собеседника, вызова его интереса, предваряющий дальнейшее обсуждение серьезных проблем.

**Качества**. [Коммуникативная компетенция](http://azps.ru/abc/k/kommunikativnaya_kompetenciya.html)

**Содержание**

Многие специалисты в области коммуникаций советуют обсуждение серьезных проблем ("большой разговор") предварять непродолжительным разговором на нейтральные темы, способные тем не менее заинтересовать собеседника. Задачи, которые решает "малый разговор":

1. Разговорить собеседника (он может быть просто не в настроении в данный момент с вами разговаривать).

2. Показать, что у вас есть общие интересы (хотя бы в жизненных мелочах), что в чем-то ваши образы мыслей совпадают.

3. Поднять настроение собеседнику, настроить на позитивный лад.

4. Показать, что вы - человек широких взглядов, наблюдательны, цените *разную* информацию.

Как происходит "малый разговор"?

Предположим, что вы направляетесь на встречу с деловым партнером. От него вы ждете важного для себя решения, но это решение может и не состояться. Войдя в кабинет, поздоровавшись и устроившись в кресле, *немедленно*начинаете свое небольшое занимательное информационное сообщение. Примеры:

- "Представляете, сейчас ехал сюда и увидел сидящих на дереве снегирей. Штук десять сидело. Красивые такие, красные как яблоки..."

- "Сегодня в новостях прочитал: налог на добавленную стоимость решили снизить..."

- "Вот подумалось: а ведь я у вас в этом кабинете в последний раз ровно сто дней назад был. Помню, у вас на столе еще ваза с красивыми цветами стояла..."

Темы такого рода "малых разговоров" желательно не "высасывать из пальца", а говорить предметно, интересно. Не стоит рассказывать свежих анекдотов, потому что скорее всего ваш собеседник лишь усмехнется в ответ и не подхватит нить разговора. Разговоров о политике, о больных общественных проблемах тоже желательно избегать. Если партнер по общению сильно занят или вы с ним мало знакомы, то лучше, скорее всего, сразу переходить к "большому разговору".

**Библиографическая ссылка**

1. Коммуникативная техника "Малый разговор" [Электронный ресурс] // А. Я. Психология (azps.ru) : [web-сайт]. 20.12.2012. – Режим доступа: http://azps.ru/training/communication/malyj\_razgovor.html (20.12.2012).