

# 4 ДРАМЫ ОБЩЕНИЯ

Преодоление коммуникативных  
драм с помощью коммуникативных  
умений

# 4 Драмы общения

Название драмы	Суть драмы	Пример
1. Драма слушания	Слушаю, но не слышу	- У меня сейчас трудный период ... - Ой, а у меня-то что случилось, только послушай! Пошла я вчера ...
2. Драма понимания	Слышу, но не понимаю	- Я вчера смотрела такой грязный фильм, что после него хотелось помыться! - А вчера во втором корпусе давали горячую воду ...
3. Драма действия	Понимаю, но сделать не могу	- Я знаю, что должен сейчас спокойно и твердо высказать свое предложение. Сейчас я это сделаю»-мы... я ... в общем... Извините, потом как-нибудь
4. Драма самовыражения	Понимаю, могу сделать сам, но сформулировать, как это делается, не могу	- Не знаю, как объяснить, ну, говорю что-нибудь ... Ну, подходящее к случаю ... - Пример какой-нибудь приведи. - Ну, не знаю ... Ну, например ... Ну, это просто ... Не знаю, как сказать ...

# Преодоление коммуникативных драм с помощью коммуникативных умений

Активное слушание	Пассивное слушание
<p>Попытки побудить партнера к разговору.</p>	<p>Терпеливое ожидание того, чтобы партнер заговорил.</p>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Попытки точно воспринять сказанное партнером.</li><li>• Попытки убедиться в точности своего восприятия.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ожидание того, когда партнер окажется в состоянии сказать нечто действительно важное или интересное.</li><li>• Свободный поток собственных ассоциаций под воздействием того, что уловило собственное внимание.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Попытки удерживать излишне многословного или отвлекающегося партнера в рамках темы</li><li>• Попытки вернуть его к обсуждаемой теме.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Отвлечение внимания на что-либо другое при сохранении «маски внимания».</li><li>• Ожидание того, когда партнер вернется к теме разговора.</li><li>• Ожидание того, когда партнер перестанет говорить.</li></ul>

# Коммуникативные сигналы

<p><b>Вербальные сигналы</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪Смысл высказываний</li><li>▪Подбор выражений</li><li>▪Правильность речи и различные виды ее неправильности</li></ul>
<p><b>Паралингвистические сигналы</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪Особенности произнесения речи и неречевых звуков</li><li>▪Качества голоса</li></ul>
<p><b>Невербальные сигналы</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪Взаимное расположение в пространстве</li><li>▪Позы</li><li>▪Жесты</li><li>▪Мимика</li><li>▪Контакт глаз</li><li>▪Прикосновения</li><li>▪Запахи</li></ul>

# Психологические сигналы располагающие к контакту

Сигналы	Как реализуются
<b>Вербальные сигналы, располагающие к контакту</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Отчетливое приветствие</li><li>•Обращение к человеку по имени</li><li>•Предложение сесть</li></ul>
<b>Невербальные сигналы, располагающие к контакту</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Угол поворота тела от 45 до 90 градусов (боковое положение передает сообщение: «Я не имею агрессивных намерений»</li><li>• угол наклона тела меньше прямого «Тупой угол между себе седниками - это провал пере говоров )</li></ul>
<b>Позы</b>	<p style="text-align: center;"><b>Открытая, а не закрытая</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• нескрещенность конечностей</li><li>• развернутость корпуса и головы</li><li>• раскрытость ладоней</li><li>• расслабленность мышц</li><li>• контакт глаз</li></ul>

## Психологические сигналы располагающие к контакту

Сигналы	Как реализуются
<b>Мимика</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• улыбка ,</li><li>• живое, естественно изменяющееся выражение лица</li></ul>
<b>Взгляд</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• продолжительность контакта глаз 3-5 сек</li><li>• частота контакта - не реже 1 раза в минуту</li><li>• частота моргания - раз в 3-5 сек</li></ul>
<b>Паралингвистические сигналы</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Отчетливость речи</li><li>• Доброжелательная интонация</li><li>• Громкость голоса - средняя</li><li>• Высота тона - низкая</li><li>• Быстрота речи - умеренная</li></ul>
<b>Дистанция</b>	Индивидуализированная, с учетом общих закономерностей: Интимная 0-45 см Личная 45-60-120 см Социальная 120-210-360 см Публичная 360-750 - ... см

# Активное слушание

## Структура техник активного слушания

### Умение разговаривать

### Умение услышать и понять

**Техники  
формулирования  
вопросов  
(прежде всего  
открытых)**

**Техники малого  
разговора**

**Повторен  
ие**

**Перефразиро  
вание**

**Вербал  
изация**

**Резюми  
рование**

# Техники постановки вопросов

Коммуникативные техники	Определения	Как это сделать?
Открытые вопросы	Вопросы, предполагающие развернутый ответ.	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Начинайте вопрос со слов: <i>□Что? Как? почему? Каким образом? При каких условиях? и т. п.</i></li> <li><input type="checkbox"/> На какие факты (условия, ограничения, преимущества и т. п.) мы должны обратить внимание?</li> <li><input type="checkbox"/> Что следует предпринять, чтобы изменить ситуацию?</li> <li><input type="checkbox"/> Какой результат был бы приемлемым для тебя?</li> <li><input type="checkbox"/> Как мы могли бы сформулировать свою задачу?</li> <li><input type="checkbox"/> Что ты имеешь в виду, когда говоришь о...</li> <li><input type="checkbox"/> Если ты попадешь в эту ситуацию, то какими будут твои первые действия?</li> </ul>
Закрытые вопросы	Вопросы, предполагающие однозначный ответ (например, сообщение точной даты, названия, указания на количество чего-либо и т. п.) или ответ «да или «нет»	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Когда истекает срок сдачи ?</li> <li><input type="checkbox"/> Сколько времени у вас осталось в резерве?</li> <li><input type="checkbox"/> Ты хочешь отказаться ?</li> <li><input type="checkbox"/> Вас больше всего интересует график работы?</li> </ul>
Альтернативные вопросы	Вопросы, в формулировке которых содержатся варианты ответов	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Ты предпочитаешь воспринимать информацию на слух, зрительно или комбинированно?</li> <li><input type="checkbox"/> Ты предпочитаешь, чтобы я дал тебе ответ по телефону, прислал по факсу или по электронной почте?</li> <li><input type="checkbox"/> Вас интересуют проблемы ответственности медиатора, знания по конфликтологии или «побочные эффекты медиации»?</li> </ul>

# Типичные ошибки при постановке вопросов и способы их преодоления

Типичная ошибка в формулировке вопроса	Почему это ошибка?	Способ преодоления
Почему?	Скрытое обвинение: -Ваш выбор мне не понятен, а следовательно, неправилен.	Каковы основные доводы в пользу этого решения? Какова логика этого выбора?
Почему вы не ... ?	Скрытое обвинение: -Вы выбрали неправильный путь.	Какие меры могли бы быть эффективными в этой ситуации? Как мы могли бы обосновать их эффективность?
Как вы могли согласиться .. ? (отказаться ... пригласить ... не пригласить ... так ответить ... не ответить и т. п.)	Скрытое обвинение: -Вы недостаточно опытны (предусмотрительны и т. п.)	Чем было продиктовано положительное решение? Что побудило вас согласиться? Не могли бы вы привести обоснования своего решения?

Техники	Определение	Как это сделать?
<p><b>Повторение</b></p>	<p>Дословное воспроизведение, цитирование сказанного партнером</p>	<p>1 . Вставляйте цитаты из высказываний партнера в собственные фразы</p> <p>-Итак, ты считаешь ... (цитата).</p> <p>-Насколько я тебя понял ... (цитата)</p> <p>2. Повторите ДОСЛОВНО последние слова медианта</p> <p>3. Повторите с вопросительной интонацией одно или два слова произнесенные медиантом</p>
<p><b>Перефразирование</b></p>	<p>Краткая передача сути высказывания партнера</p>	<p>Старайтесь лаконично сформулировать сказанное Медианта.</p> <p>Следуйте логике партнера, а не собственной логике</p>
<p><b>Вербализация</b></p>	<p>Проговаривание чувств, эмоций, состояний своих и медианта.</p>	<p>Называем положительную составляющую состояния, чувства, эмоции</p>

# Типичные ошибки АС

Типичная ошибка АС	Почему это ошибка?	Способ преодоления
<p>- Я вас прекрасно понимаю!</p>	<p>2) Человеку хочется, чтобы его поняли ровно настолько, насколько он хочет быть понятым.</p> <p>«ПРЕКРАСНО ПОНИМАЮ»</p> <p>может вызвать страх «разоблачения».</p>	<p>Использовать нейтрально-уважительные формулировки с вопросительной интонацией:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Вы удивлены?.</li> <li>- У Вас вызывает протест?.</li> <li>- Вы чувствуете себя неуютно? ..</li> <li>- У Вас вызывает огорчение?.</li> <li>- У Вас пока нет уверенности в том, что?.</li> </ul>
<p>Вербализация негативных чувств и состояний.</p> <p>У вас усталый вид ...</p> <p>Вы выглядите такой измученной ...</p> <p>У тебя такой испуганный вид ...</p>	<p>Существует опасность , что негативные чувства лишь усилятся в результате вербализации</p>	<p>Уважительные и более нейтральные формулировки:</p> <p>Мне кажется что:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Вы сконцентрированы ...</li> <li>-Вы в напряжении сил...</li> <li>-Вы опасаетесь ...</li> <li>-Ты чем-то встревожена ...</li> <li>-Ты обеспокоен...</li> </ul>
<p>Голословные заявления вместо вербализации</p> <p>- Я вас очень хорошо понимаю ...</p>	<p>До тех пор, пока эмоция не названа, человек может продолжать думать, что его на самом деле поняли неправильно.</p>	<p>Использовать нейтрально-уважительные формулировки с вопросительной интонацией:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Вы удивлены?.</li> <li>- у Вас вызывает протест?.</li> <li>- Вы чувствуете себя неуютно?.</li> <li>- у Вас вызывает огорчение?.</li> <li>- у Вас пока нет уверенности в</li> </ul>

# Формулы вербализации чувств

Менее уважительные формулировки для вербализации чувств	Более уважительные формулировки для вербализации чувств
Вам противно; мне противно	Вы возмущены, я возмущен
Вы нервничаете; я нервничаю	Вас беспокоит; меня беспокоит
Вам обидно; мне обидно	Меня задевает; вас задевает
Вас бесит; меня бесит	У вас вызывает протест; у меня вызывает протест
Противно (вам; мне)	Вызывает дискомфорт (у вас; у меня)
Вы злитесь; я злюсь	Вы сердитесь; я сердит
Вы боитесь; я боюсь	Вы опасаетесь; я опасаясь
Вы не понимаете, я не понимаю	Вы удивлены, я удивлен
Вам неприятно; мне неприятно	Вам неуютно; мне неуютно