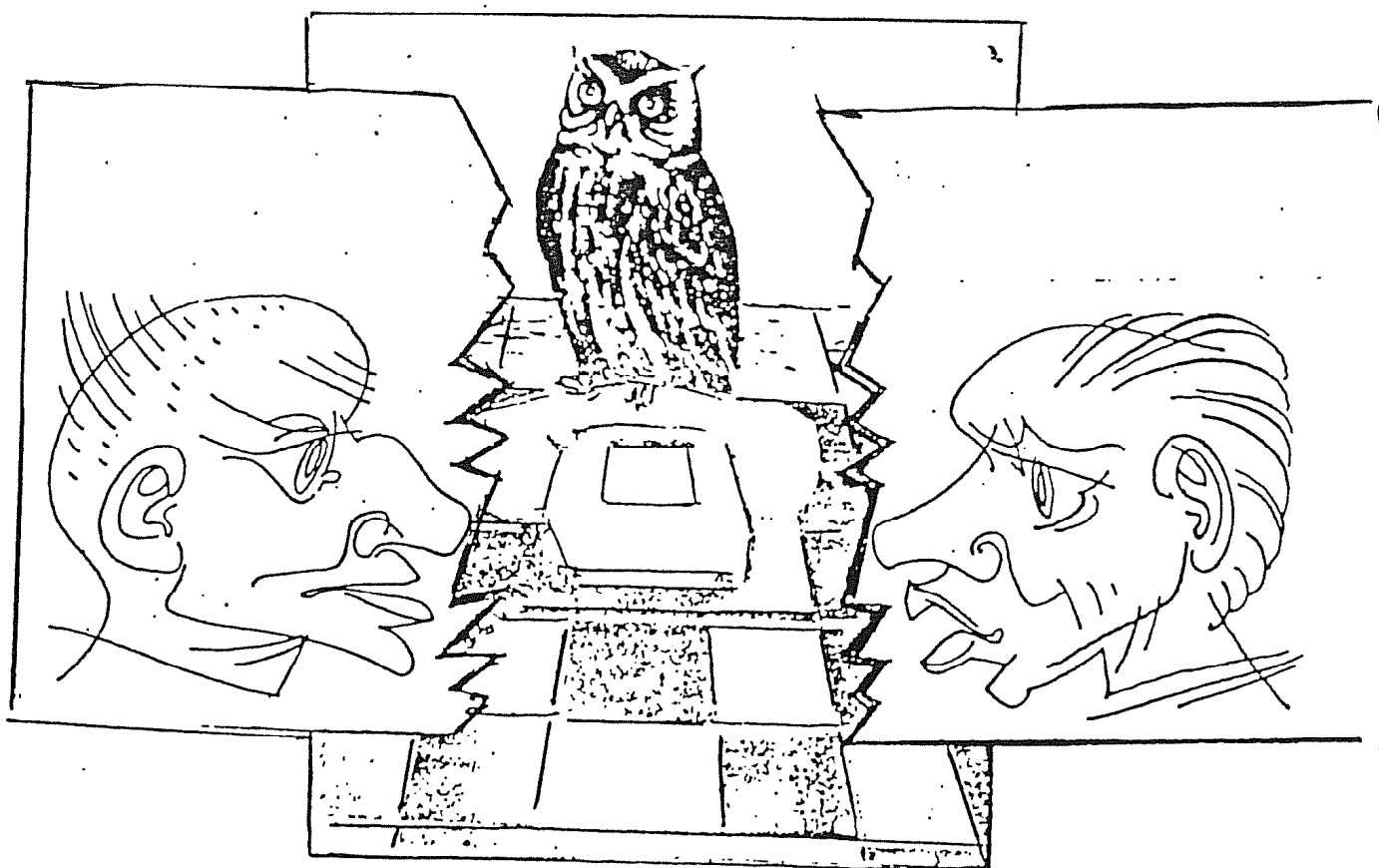


Управление культуры
Администрации Свердловской области
Областная массовая
международная библиотека

КАК ПОНЯТЬ ДРУГ ДРУГА

Материалы для психологической игры



ЕКАТЕРИНБУРГ
1994

Проблема общения - одна из вечных тем. В динамичном обществе искусство общения сводится к умению направить по нужному руслу человеческие характеры. Стремление к согласию - один из мотивов человеческой деятельности. Все люди хотят быть умнее, контактнее, почему же не у всех это получается? Почему я такой, почему с одним партнером мне легко, а с другим невозможно и 5-ти минут выдержать диалог? Что делать? В это время, когда мы, зашторив окна в мир, умилялись рассказами о незыблемых законах исторического развития, именно в эти десятилетия за рубежом интенсивно развивались науки о человеке, дающие знания, а отсюда и возможность создать гармоничную семью, коллектив, чтобы люди в нем не стандартизировались, не подавлялись, а дополняли бы друг друга. К некоторым книгам и публикациям в периодике об этом мы и обратимся.

Форма психологической игры в библиотеке представляет богатые возможности для ознакомления читателей с интересными публикациями по проблемам социальной психологии и конфликтологии.

В ходе игры библиотекарь моделирует затруднительную ситуацию, встречающуюся в повседневной жизни вместе с читателями делает попытки ее разрешения на интуитивно-бытовом уровне, а затем рекомендует соответствующую литературу, которая познакомит с возможностями решения ситуации на основе привлечения материалов научных исследований и концепций зарубежных и русских психологов. Может быть, ситуация проигранная и разобранная в библиотеке, не покажется достаточно сложной, непонятной и неразрешимой, когда встретиться в жизни?

Конкретный материал для игры (факты и ситуации) может меняться в зависимости от состава читательской аудитории и литературы, которой располагает библиотека.

Ситуация 1

Представьте, что в общественном транспорте начинается спор. Что вы предпринимаете?

- а) избегаете вмешиваться в ссору;
- б) можете вмешаться, встать на сторону потерпевшего;
- в) всегда вмешиваетесь и до конца отстаиваете свою точку зрения;

Почему вы себя так ведете?

Ситуация 2

Кто-то пытается пролезть впереди вас без очереди...

- а) считая, что и вы не хуже его, тоже попытаетесь обойти очередь;
- б) возмущаетесь, но про себя;
- в) открыто высказываете свое негодование;

Почему так происходит?

Почему все хотят жить дружно, но все время ссорятся? Почему возникают неприязненные отношения? Почему дома возник вооруженный нейтралитет с женой, детьми? Почему, оказавшись в незнакомой компании, вдруг разговорился с человеком?

Возникло предположение, что эти вопросы связаны с типологией людей. Как предсказать поведение того или иного человека в общении, как построить модель взаимоотношений между типами; ответы на эти вопросы дает соционика, наука, родившаяся на стыке социологии, психологии и информатики.

Новая типология опирается на типы, описанные швейцарским психологом К.Г.Юнгом. Возможности соционической совместимости отражены в фундаментальной типологии Ауштры Аугустинавичуте. В общественном транспорте, в магазине конфликтуют люди, соционические типы которых в данной ситуации оказались несовместимы.

Моделируя интертипные отношения соционика открыла законы психологической совместимости.

Ежемесячный журнал СО РАН Сибирское отделение Российской академии наук (Экономика и организация промышленного производства), ЭКО начиная с 11 номера за 1989 год знакомит своих читателей с Соционикой.

Развенчивается иллюзия, что для удачного брака нужно сходство характеров, что подобному нужен подобный. Такие браки хороши только на первых порах - тождественные типы легко понимают друг друга. Но в последствии партнеры останавливаются перед одними и теми же трудностями.

Статья Гуленко В.В. Соционика: новая наука? Технология? Деловая игра? // ЭКО.-1989.-N12.-С.193-197 - рассказывает о значении законов совместимости типов для служб знакомств, семьи и брака. Счастливы дуальные браки, где партнеры дополняют друг друга. Здоровье людей зависит от степени совместимости натур в семье и коллективе.

Штирлиц дружит с Джеком Лондоном, Наполеон - с маршалом Жуковым, а в деловые отношения вступит с Гексли, с Робеспьером у Наполеона возникает конфликт. Онуфриенко И. Соционика. Если Гамлет дружит с Горьким... // ЭКО.-1990.-N1.-С.179-186 рассказывает о соционической совместимости, так называемых отношений (дуальных) совместимых; он использует псевдонимы типов, введенных А.Аугустинавичуте.

Если же вы сами захотите определить свой тип, выяснить, что преобладает в вас интуиция или сенсорика, этика или логика, экстравертность или интравертность, воспользоваться можно вопросниками экспресс-теста из статьи Саратовкина В. // ЭКО.-1993.-N5.-С.206-219. Можно протестировать или понаблюдать за людьми, близкими вам по работе и в семье, и определить их типы, чтобы заняться выяснением наиболее характерных особенностей в ваших отношениях.

Перспективы соционики многообразны. Она может использоваться в психотерапии и психокоррекции. Соционические методики никогда не концентрируют внимание человека на его слабых психологических функциях. Наоборот, внимание обращается на сильные качества, развивая их, человек достигает больших успехов и обеспечивает наиболее приемлемое психологическое окружение.

В библиотечной науке ведется разработка новых подходов в раскрытии библиотечной жизни не экономическими законами (не только), а через человеческие отношения, через типы портретов личностей.

Грачев В.И. Библиотечная соционика - новое направление изучения библиотечной жизни // Науч. и технич. б-ки.-1993.-N7.-С.18-43

Ситуация 3-я.

Приехал муж из командировки, выглядит оживленно, торопится рассказать об удачной поездке. Вы, за время его отсутствия, много работали, ухаживали за внезапно заболевшей родственницей, короче говоря, вымотались, устали.

Как себя поведете?

- а) сразу остудите репликой: "Ты - там...отдыхал, а я тут...";
- б) выслушаете, а потом расскажете о своих делах;

Ситуация 4-я.

Приходит сын, показывая покупку - недостающие в его коллекции модели автомобилей, купленные на деньги для школьных завтраков.

Ваша реакция?

- а) закатываете скандал: "Я работаю, а он...";
- б) Огорченно выслушиваете;

Ситуация 5-я.

Вы затеяли большую стирку. Дочь приходит из школы сияющая - её пригласил в кино мальчик.

Как вы поступите?

- а) разрешите пойти;
- б) запретите пойти;

3 ситуации (их ежедневно бывает сколько угодно), возможности их разрешения - сколько их; пути их разрешения - каковы?

Джинни Грехем Скотт, доктор философии, создатель и президент Общества специалистов по творческой коммуникации, в случае возникновения конфликтов в вышеприведенных ситуациях, определяет их причины - различие в жизненных планах, интересах, оценках. И предлагает пути разрешения этих конфликтов: компромисс в виде переговоров, поиск решений, при которых оказывается в выигрыше каждый участник конфликта. Книга, которую она написала, называется Способы разрешения конфликтов. - Киев: Издат. общество "Верзилин и К, ЛТД", 1991. - 208с., где автор предлагает варианты поведения в предконфликтной, конфликтной и послеконфликтной ситуации, и прежде всего - как не довести возникшие противоречия до тупика. Книга написана популярным языком, исследует великое множество как внутренних, так и внешних конфликтов. Руководитель группы игрового имитационного моделирования (ГИИМ) М. Чобанян (г. Киев) называет книгу Дж. Г. Скотт своеобразным путеводителем по лабиринтам решений многочисленных проблем, связанных с неизбежными конфликтами повседневной жизни.

Ситуация 6.

Вас, дизайнера, приглашали оформить магазин, пообещав хорошо заплатить. Работа выполнена, но оплата по разным причинам откладывается. Магазины вновь потребовались услуги дизайнера. Как вы поступите?

- а) доверчиво согласитесь;
- б) осторожность заставит вас пойти на составление договора;
- в) откажетесь сотрудничать;

Дж. Г. Скотт, для лучшего понимания людей, особенно в деловых отношениях, советует использовать технику силы ума; что это такое и как овладеть этими силами ума - книга Скотт Дж. Г. Сила ума (описание пути к успеху в бизнесе). - Киев: Издат. общество "Век", 1991. - 227с.

Ситуация 7.

Жена предлагает мужу пойти в кино. Муж соглашается. Жена, как бы между прочим, говорит, что неплохо было бы отремонтировать квартиру, купить новый телевизор. Сегодня уже муж раздраженно говорил, что с деньгами туго, и просил не приставать к нему с неп-

редвиденными расходами, ну хотя бы до следующего месяца, грубо оборвал "тему ремонта и телевизора" жена обижена. Что дальше?

- а) жена: иди один; он уходит;
- б) уходят оба;
- в) не идут вовсе

Методику диагностирования подобной ситуации предлагает Берн Э. - транзакционный анализ, в основе которого лежит "...взаимодействие эго-состояний, двух вступающих в общение индивидов". Эрик Берн выделяет три основных эго-состояния: "Родитель", "Ребенок", "Взрослый", вступая во взаимодействие, человек всегда находится в одном из них". Причем в поведении человека могут одновременно проявляться разные эти состояния. Как поведут себя супруги: как два два капризных ребенка, или как двое рассерженных взрослых, как ребенок и родитель, или наоборот? Описывая эти взаимоотношения, автор дает рекомендации по выходу из положения, в котором оказались супруги.

Хотите играть роль обиженного ребенка - играйте, но смотрите, чтобы это не наскучило вашим близким.

Повседневная жизнь представляет очень мало возможностей для человеческой близости, говорит Берн о функциях игры, кроме того, многие формы близости (особенно интенсивной) для большинства людей психологически неприемлемы. Поэтому в социальной жизни весьма значительную часть составляют игры. Вопрос только в том: играет ли человек именно в те игры, которые для него максимально благоприятны?

Ситуация 8.

Вы приходите домой, видите: дочь, ссутулившись сидит в кресле, голова и плечи опущены, отворачивается, при вашем приближении отодвигается, грызет ногти. На вопрос: Что случилось? Заболела? - молчит.

Как вы поступите?

- а) тоном, нетерпящим возражений, призываете заняться делом;
- б) внимательно посмотрев, оставляете в покое;

До 90% информации в контактах между людьми передается невербально, т.е. не с помощью слов (Домбровский П. Учиться вести переговоры//ЭКО.-1991.-N10.-С.197-202)

Конечно, как слова неоднозначны, так и смысл невербальных знаков можно распознать в контексте ситуации.

Мы с вами тоже можем узнать владеем ли мы компонентами невербального общения. На каждый вопрос отвечаем: "да" или "нет". Чем меньше "да", тем лучше мы владеем невербальными средствами общения.

1. Собеседники часто обращают мое внимание на то, что я говорю слишком громко или слишком тихо.
2. Во время разговора я порой не знаю, куда деть руки.
3. Я чувствую неловкость в первые минуты знакомства.
4. Почти всегда предстоящее общение с незнакомым человеком вызывает у меня тревогу.

6. В течение 10-минутной беседы я не могу обойтись без того, чтобы к чему-либо не прислониться или не облокотиться на что-либо.

7. Я плохо читаю язык жестов.

8. Я стараюсь ограничить круг своего делового общения несколькими хорошо знакомыми мне людьми.

9. При разговоре я часто верчу что-либо в руках.

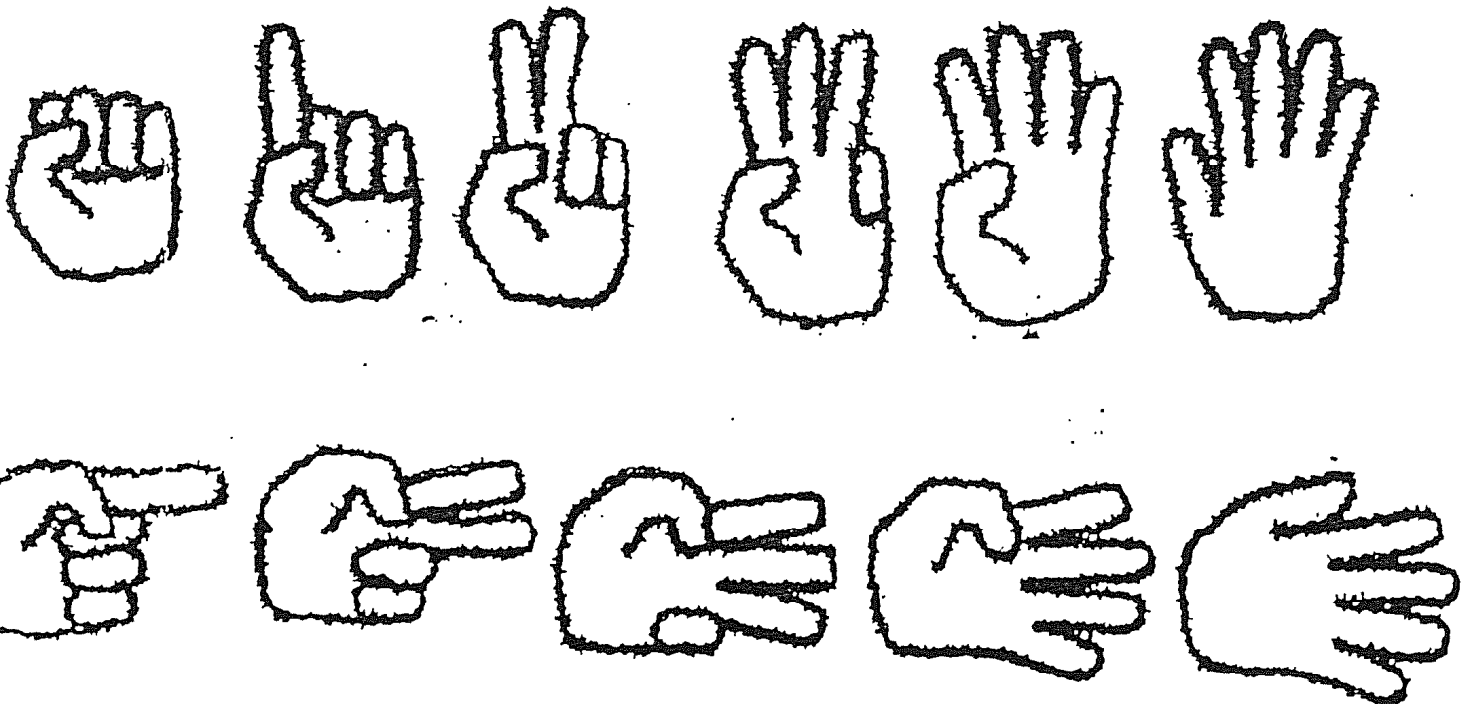
10. Я плохо умею скрывать внезапно возникшие эмоции.

11. Во время деловых бесед я стараюсь полностью исключить мимику и жестикуляцию.

Польский журналист П. Домбровский рассказывает о "языке тела". Более подробно о языке жестов и глаз, Мешанин Ю. Магия мыслей и слов//ЭКО.-1989.-№10.-С.196-203

Лебедева М. Как понять друг друга без слов//Бизнес.-1992.-№6.-С.31-33, рассказывает о жестах, мимике, интонации - невербальном общении в мире деловых людей.

Чтобы это значило? Посмотрите внимательно на пиктограммы:



В каждой заложена информация, хорошо известная в деловом мире. Брокерам, виртуозно владеющим этим языком жестов, не нужны слова; от 0 до 10 - "сказали их руки".

В социальной психологии собрано много знаний о "языке тела" или так называемом - невербальном общении.

Рекомендуемые книги и публикации в периодической печати дают возможность помочь себе самому, своим близким, коллегам освоить некоторые приемы и методы взаимодействия между людьми.

Л И Т Е Р А Т У Р А

1. Айзенк Г.Ю. Проверьте свои способности:Пер.с англ.-М.:Педагогика-Пресс,1992.-176с.:ил.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди.Психология человеческих взаимоотношений;Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы:Пер.с англ./Общ.ред.М.С.Мацковского.-СПб:Лениздат,1992.-400с.:ил.
3. Вудкок М.,Френсис Д. Раскрепощенный менеджер.Для руководителя-практика:Пер.с англ.-М.:Дело,1991.-320с.
4. Грачев В.И. Библиотечная соционика - новое направление изучения библиотечной жизни//Науч.и технич.б-ки.-1993.-N7.-С.18-43
5. Гуленко В.В. Соционика, новая наука? Технология? Деловая игра? //ЭКО.-1989.-N2.-С.179-182
6. Домбровский П. Учиться вести переговоры//ЭКО.-1991.-N10.-С.197-202
7. Кроссворды для руководителя/Сост. И.В.Липсиц.-М.:Дело,1992.-191с.
8. Лебедева М.М. Вам предстоит переговоры...-М.:Экономика,1993.-156с.
9. Лебедева М. Как понять друг друга без слов [Жест, мимика, интонации - важная часть делового общения]//Бизнес.-1993.-N6.-С.31-33
10. Настройтесь на удачу [Беседа с психологом Луневым П.А.]//Здоровье.-1993.-N9.-С.16-17
11. Ночевник М.Н. Человеческое общение.-М.:Политиздат,1988.-126с.
12. Онуфриенко И.Д. Соционика:если Гамлет дружит с Горьким...//ЭКО.-1990.-N5.-С.179-186
13. Рагозин Ю.П. Фехтование на нервах.-М.:Мол.гвардия,1990.-205с.
14. Саратовкин В.Д. Соционика:я и мой партнер//ЭКО.-1993.-N5.-С.206
15. Скотт Д.Г. Способы разрешения конфликтов.-Киев:Издат.общество "Верзилин и К, ЛТД",1991.-208с.
16. Скотт Д.Г. Сила ума (описание пути к успеху в бизнесе).-Киев:Издат.общество "Век",1991.-227с.