

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

А.В. Осиянова

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИНГВОКОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТА СРЕДСТВАМИ СОТ – ТЕХНОЛОГИИ

Учебное пособие

Рекомендовано ученым советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Оренбургский государственный университет» для обучающихся по образовательным программам высшего образования по всем направлениям подготовки и специальностям

Оренбург
2021

УДК 378.147.091. 32(075.8)

ББК 74.58я73

073

Рецензент – кандидат педагогических наук, доцент Л.А. Пасечная

Осиянова, А.В.
073 Формирование лингвокоммуникативной культуры студента
средствами СОТ – технологии : учебное пособие / А.В.
Осиянова : – Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург : ОГУ, 2021. –
193 с.
ISBN

В учебном пособии рассматривается круг вопросов, связанных с формированием лингвокоммуникативной культуры студента средствами субъектно-ориентированной технологии (СОТ-технологии). Пособие содержит теоретический материал и практические рекомендации по выбору методов, форм и средств формирования лингвокоммуникативной культуры в образовательном процессе высшей школы. В практической части учебного пособия предложены тесты и опросники для диагностики лингвокоммуникативной культуры, а также ситуации, упражнения, игры и тренинги, направленные на развитие лингвокоммуникативных умений студентов. В приложениях, имеющих рекомендательный характер, содержатся приемы, обеспечивающие успешность лингвокоммуникации преподавателя и студентов.

Учебное пособие адресовано студентам, преподавателям, магистрам, аспирантам, специалистам, интересующимся проблемами формирования лингвокоммуникативной культуры.

УДК 378.147.091. 32(075.8)

ББК 74.58я73

ISBN

© Осиянова А.В., 2021

© ОГУ, 2021

Содержание

Введение.....	8
1 Сущность лингвокоммуникативной культуры, ее структура и функции	11
2 Субъектно-ориентированная технология формирования лингвокоммуникативной культуры.....	18
2.1 Аксиологические маркеры лингвокоммуникативной культуры.....	29
2.2 Методы и приемы СОТ-технологии.....	35
3. Диагностика лингвокоммуникативной культуры студента.....	48
3.1 Тесты.....	48
3.1.1 Тест «Ваш стиль коммуникации» (по А. Ассингер)	48
3.1.2 Тест «Коммуникабельный ли вы человек?» (по И.Д. Ладанову).....	52
3.1.3 Тест «Приятно ли с вами общаться?»	57
3.1.4 Тест «Умеем ли мы слушать?» (самооценка речевых умений восприятия)	58
3.1.5 Тест «Диагностическая оценка умения слушать»	61
3.1.6 Тест «Понимаете ли вы друга?»	62
3.1.7 Тест «Умеете ли вы излагать свои мысли?»	64
3.1.8 Тест «Диагностика эмпатийных способностей» (по В.В. Бойко).....	65
3.1.9 Тест «Моя тактика взаимодействия» (по Н. И. Власовой)	69
3.1.10 Тест «Оцените свое поведение при разговоре» (по Е.И. Рогову)	70
3.1.11 Тест «Самооценка уровня владения невербальными умениями в процессе лингвокоммуникации»	76
3.1.12 Тест «Умеете ли вы влиять на других людей».....	77
3.1.13 Тест «Самооценка коммуникативно-лидерских способностей личности» (В.И. Андреев)	79
3.1.14 Тест «Самостоятельны ли вы?».....	83
3.1.14 Тест «Решительны ли Вы?»	86
3.1.15 Тест «Насколько вы уверены в себе?».....	89
3.1.16 Тест «Проявляете ли вы свое «Я» в лингвокоммуникации?»	92

3.1.17 Тест «Речевые барьеры в лингвокоммуникации»	94
3.1.18 Тест «Конфликтная ли вы личность?».....	96
3.1.19 Тест «Умеете ли вы контролировать себя?» (М. Снайдер)	98
3.1.20 Тест коммуникативных умений Михельсона (адаптация Ю.З. Гильбуха)	99
3.1.21 Тест «Взаимоотношения преподавателя со студентами».....	110
3.2 Опросники.....	111
3.2.1 Опросник «Преподаватель и студент в лингвокоммуникации»	111
3.2.2 Опросник «Как мы слушаем друг друга?»	111
3.2.4 Опросник «Ваше поведение в конфликте» (Модифицированный опросник К. Томаса)	115
3.2.5 Опросник «Какие качества личности необходимы для совершенствования лингвокоммуникативной культуры?»	119
4 Формирование лингвокоммуникативной культуры студента средствами СОТ-технологии	120
4.1 Проблемные субъектно-ориентированные ситуации.....	120
4.1.1 Ситуация 1	120
4.1.2 Ситуация 2	120
4.1.3 Ситуация 3	121
4.1.4. Ситуация 4	121
4.1.5 Ситуация 5	122
4.1.7 Ситуация 7.....	123
4.1.8 Ситуация 8	125
4.1.9 Ситуация 9.....	125
4.1.10 Ситуация 10*	126
4.1.11 Ситуация 11*	126
4.1.12 Ситуация 12*	127
4.1.13 Ситуация 13*	127
4.2 Упражнения для развития лингвокоммуникативных умений.....	128
4.2.1 Упражнение «Техника интонирования».....	128

4.2.2 Упражнение «Вокальная мимика»	128
4.2.3 Упражнение «Тихий разговор»	129
4.2. 4 Упражнение «Ассоциации»	129
4.2. 5 Упражнение «Расскажу о своем хозяине».....	130
4.2.6 Упражнение «Окажи внимание другому»	130
4.2. 7 Упражнение «Чемодан»	130
4.2.8 Упражнение «Прорыв».....	131
4.2. 9 Упражнение «Мысль одна, а слов много».....	132
4.2.10 Упражнение «Выявление помех в коммуникации»	132
4.2.11 Упражнение «Культура выражения»	134
4.2.12 Упражнение «Второй план».....	135
4.2.13 Упражнение «Неприятный собеседник»	135
4.2.14 Упражнение «Не слышу»	136
4.2.15 Упражнение «Впечатления»	136
4.2.16 Упражнение «Просьба»	136
4.2.17 Упражнение «Перефразирование»	137
4.2.18 Упражнение «Иностранец».....	138
4.2.19 Упражнение «Поставь себя на место другого».....	138
4.3. Коммуникативно-лингвистические игры	139
4.3.1 Игра «Знакомство».....	139
4.3.2 Игра «Детектив».....	139
4.3.3 Игра «Просьба»	140
4.3.4 Игра «Нахал»	141
4.3.5 Игра «Самокритика».....	141
4.3.6 Игра «За что мы любим?»	142
4.3.7 Игра «Слепец и поводырь»	142
4.3.8 Игра «Обвинители и защитники».....	143
4.3.9 Игра «Прием на работу».....	144
4.3.10 Игра «Собеседование при увольнении»	145
4.3.11 Игра «Конфликт»	145

4.3.12 Игра «Убеждение»	146
4.3.13 Игра «Этика взаимоотношений»	147
4.3.14 Игра «Передача эмоций».....	147
4.3.15 Игра «Ярмарка» *	148
4.3.16 Игра «Мода» *	149
4.3.17 Игра «Царевна Несмеяна» (игра – драматизация) *	149
4.3.18 Игра «Дублирование фильма» (игра – драматизация) *	150
4.3.19 Игра «Разговор спинами друг к другу» *	150
4.3.20 Игра «Волшебная лавка».....	151
4.3.21 Функционально-ролевая игра «Аргументация»	151
4. 4 Тренинги.....	152
4.4.2 Тренинг «Управление инициативой»	154
4.4.3 Тренинг «Взаимодействие»	155
4.4.4 Тренинг «Стратегии в диалоге».....	157
4.4.5 Тренинг «Ролевая гимнастика» (по В. Леви)	158
4.4.6 Тренинг «Метафора»	159
4.4.7 Тренинг «Эмоциональная поддержка»	159
4.4. 8 Тренинг «Каузальная атрибуция»	159
4.4. 9 Тренинг «Понял – не понял».....	160
4.4. 10 Тренинг «Хочу удержаться».....	161
4.4. 11 Тренинг «Меня не проведешь».....	161
4.4. 12 Тренинг «Проигрывание роли»	162
4.4. 13 Тренинг «Переориентация»	163
4.4. 14 Тренинг «Подготовка к лингвокоммуникации»	163
4.4. 15 Тренинг «Последняя встреча»	164
4.4. 16 Тренинг «Карусель».....	164
4.4. 17 Тренинг «Если я не согласен»	165
4.4. 18 Тренинг «Механизм отступления».....	166
4.4. 19 Тренинг «Потерять (уступить) инициативу и расстаться».....	168
4.4. 20 Тренинг «Поворот к личному»	168

4.4. 21 Тренинг «В транспорте».....	169
Вместо заключения	170
Список использованных источников	171
Приложение А Дебаты в формировании лингвокоммуникативной культуры	177
Приложение Б Дискуссия как метод формирования лингвокоммуникативной культуры.....	178
Приложение В Условия успешного слушания.....	179
Приложение Г 33 приема эффективной лингвокоммуникации	180
Приложение Д Как добиться уверенности перед публичным выступлением	187
Приложение Е Честное воздействие или манипуляция?	189
Приложение Ж Аксиологические маркеры-стимулы защиты своих интересов в лингвокоммуникации с людьми, обладающими властью	190
Приложение И 10 отличительных черт преподавателя - «гения коммуникабельности» (по В. Леви)	192

Введение

*«Двери перед вами открывают учителя,
но войти вы должны самостоятельно»*

Китайская пословица

Изменения в социально-экономической жизни нашей страны ориентируют образование на свободное развитие человека, на творческую инициативу, самостоятельность. Система образования призвана обеспечить воспитание граждан, способных к социализации, обладающих высокой нравственностью и проявляющих терпимость, уважительное отношение к языкам, традициям и культуре других народов. При этом от современного человека требуется умение рассуждать, сравнивать, оценивать полученную информацию, интерпретировать ее с учетом сложившихся понятий и представлений, аргументировать свою точку зрения. Следовательно, выпускник вуза должен владеть определенным набором лингвокоммуникативных умений. Умения общаться, сотрудничать, понимать себя и других, слушать и слышать собеседника являются наиболее ценными качествами в новой социально-экономической и культурной ситуации. Особую значимость проблема коммуникативной подготовки приобретает в контексте реализации основной образовательной программы бакалавров, ориентированной на формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых для осуществления практической деятельности в области образования, коммуникации и прогнозирования межкультурных и межнациональных процессов в России и мире в целом.

Признавая право на существование различных ценностей и норм поведения, лингвокоммуникативная культура становится максимально востребованной для современного выпускника вуза, что находит отражение в государственных образовательных стандартах высшего профессионального образования третьего поколения в контексте формирования общекультурных

и профессиональных компетенций студентов, увеличивая возможности их личностной самореализации на основе коммуникативности и толерантности.

Согласно федеральным государственным стандартам высшего профессионального образования третьего поколения выпускники вуза должны обладать целым рядом общекультурных компетенций, связанных с владением культурой мышления; способностью к восприятию, анализу и обобщению информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; владением нормами русского литературного языка, навыками практического использования системы функциональных стилей речи; готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе; стремлением к саморазвитию, повышению квалификации и мастерства; владением навыками использования иностранного языка в устной и письменной форме в сфере профессиональной коммуникации и др.

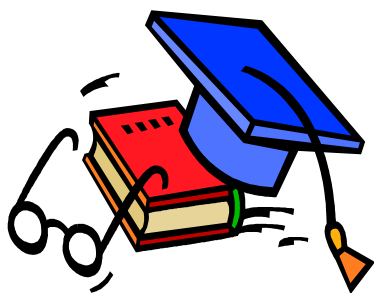
Как видно коммуникативная компетенция является одной из ключевых компетенций в системе общекультурных компетенций современного специалиста. По мнению исследователей, она выступает интегральной характеристикой человека как субъекта коммуникативной деятельности и выходит далеко за пределы «техники» общения, умения поддерживать контакты и строить поведенческие стратегии. Коммуникативная компетенция рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективного коммуникативного действия, реализуемых в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия [1]. Основу коммуникативной компетенции составляет *лингвокоммуникативная культура*, которая может рассматриваться обязательным компонентом содержания образования в вузе [2].

Образовательный процесс вуза создает многообразные межличностные, межсубъектные отношения сотрудничества, взаимопомощи, взаимообогащения, обеспечивая благоприятный климат обучения при условии отношения преподавателя к лингвокоммуникативной культуре как ценностной ориентации. Задача вузовского преподавателя заключается в формировании

ведущих личностных образований студентов – активности, самостоятельности, интереса, творчества, подводящих их к активной позиции субъектов учебной деятельности, осуществляющих ее целеполагание и преобразование, способных выражать свои суждения, строить отношения независимо от авторитетов.

Настоящее учебно-методическое пособие рассматривает круг вопросов, связанных с формированием лингвокоммуникативной культуры студента средствами субъектно-ориентированной технологии (СОТ-технологии). Пособие содержит теоретический материал и практические рекомендации по выбору методов, форм и средств формирования лингвокоммуникативной культуры в образовательном процессе высшей школы. В практической части пособия предложены тесты и опросники для диагностики лингвокоммуникативной культуры, а также ситуации, упражнения, игры и тренинги, направленные на развитие лингвокоммуникативных умений студентов. Содержание пособия позволяет использовать предлагаемые материалы в практическом обеспечении дисциплин гуманитарного цикла студентов гуманитарных, технических, экономических и других специальностей, а также в системе повышения квалификации преподавателей вуза.

Учебное пособие составлено по материалам исследований отечественных и зарубежных психологов и педагогов, дополнено авторскими упражнениями, ситуациями, коммуникативно-лингвистическими играми, разработанными в контексте реализации СОТ-технологии формирования лингвокоммуникативной культуры в образовательном процессе вуза.



1 Сущность лингвокоммуникативной культуры, ее структура и функции

*Для успеха в жизни умение обращаться с
Людьми гораздо важнее обладания талантом.*

Д. Леббок

Лингвокоммуникативная культура основана на субъектно-субъектном диалогическом образце отношений и отражает целостное, синтетическое восприятие мира, преломляя и реализуя на уровне вербального поведения своеобразные и значимые для культуры категории. Лингвокоммуникативная культура в данном контексте - это способность к согласованию и соотнесению своих действий с Другим, принятию и восприимчивости Другого, подбору и предъявлению аргументов, выдвижению альтернативных объяснений, обсуждению проблемы, пониманию и уважению мнения Других и на основе этого к регулированию отношений для создания общности в достижении единой цели деятельности; потребность в Другом, сопоставление точек зрения, умение стать на позицию Другого; готовность к гибкому тактичному взаимодействию с Другим, к рефлексивной деятельности, к проектированию коммуникативных умений и применению их в новой ситуации [20, с. 22 - 23].

В лингвокоммуникативной культуре обнаруживаются те ее элементы (ценности, язык, знания, отношения), которые не только создают определенный контекстуальный фон деятельности человека, но и помогают анализировать саму деятельность человека с точки зрения ее мотивации и стимуляции. Признавая значение субъектной позиции студента во взаимоотношениях с лингвокоммуникативной культурой, его безусловное право самому избирать ценности в общечеловеческом опыте, не следует забывать, что речь идет о будущем специалисте, которому предстоит работать в поликультурном пространстве, быть готовому к поликультурной коммуникации.

Выступая обязательным компонентом содержания вузовского образования, лингвокоммуникативная культура характеризуется специфическими функциями и компонентным составом. Так, она обладает следующими функциями: познавательной, ценностно-ориентационной, информативной, коммуникативной, стимулирующей [20, с. 13 - 16].

Познавательная функция предполагает, что лингвокоммуникативная культура может стать источником и условием познания. Данная функция тесно связана с ролью речи в осуществлении высших психических функций человека. Очевидна связь речи с мышлением, которое является языковым по своей природе; речь - орудие мышления. Характеристика познавательных процессов строится из понимания роли, которую играют в их формировании язык и речь. Лингвокоммуникативная культура, обогащая предметное содержание образования, играет важную роль в совершенствовании восприятия, памяти, мышления, речи, воображения, в формировании познавательных мотивов учения.

Ценностно-ориентационная функция связана со становлением языковой личности, обретением человеком речевой индивидуальности, себя и направлена на то, чтобы заложить механизмы самореализации, саморазвития, самовыражения, самоопределения, саморегуляции, необходимые для становления личности, диалогического взаимодействия с людьми, природой, культурой, цивилизацией. Другими словами, она связана с удовлетворением экзистенциальных потребностей человека: обретением себя, выстраиванием своих ценностей, открытием мира собственного «Я». Основным условием реализации ценностно-ориентационной функции выступает активное участие студента в критическом анализе, отборе и конструировании личностно значимого содержания образования.

Информативная функция связана с передачей информации и созданием благоприятных условий для успешного усвоения студентами системы знаний. Преподаватель целенаправленно передает студентам информацию и получает сведения о самом студенте. Эта функция зависит от отношений, сложившихся

между преподавателем и студентом. Отношения в образовательном процессе, построенные на основе лингвокоммуникативной культуры являются значимым фактором, оказывающим убедительное влияние на присвоение знаний. Лингвокоммуникативная культура призвана создавать необходимую атмосферу деловитости и взаимопонимания, в которой успешно происходит рост и умножение всех личностных сил студента – активности, самостоятельности, познавательных интересов, способности к саморегуляции и саморазвитию, которые стимулируются расположенностью преподавателя, стремлением выслушать каждого, проявить участие к настроению студентов.

Коммуникативная функция используется для воздействия, влияния на мысли, поведение, сознание, взгляды с тем, чтобы изменить отношение к действительности, стимулировать к определенным действиям и поступкам, установить контакт. Всякая речь предметна, выражая оценочное отношение к тому, о чем говорится и к тем, к кому обращаются. Данная функция подчеркивает диалогичность лингвокоммуникативной культуры и предполагает ее средствами совершенствовать коммуникацию и коммуникантов, способствуя формированию их субъектной позиции.

Стимулирующая функция связана с побуждением к действию, с влиянием на студентов, с эмоциональностью и выразительностью. Она также предполагает ориентацию субъектов образовательного процесса на успешную коммуникацию, формирующую личные образовательные приращения. Стимулирующая функция лингвокоммуникативной культуры выполнима при условии позитивной оценки преподавателем опыта самореализации и самосовершенствования студента, создании средствами лингвокоммуникативной культуры атмосферы для положительной мотивации и благоприятного эмоционального климата обучения. Расширение сферы потребностей, интересов, убеждений, ценностных ориентаций достигается как смысловым содержанием вербальной коммуникации, так и эмоционально-экспрессивной стороной речи.

Перечисленные функции взаимосвязаны между собой. Их единство помогает преподавателю и студенту овладевать различными способами вербальной деятельности, учит умению вырабатывать собственное мнение, принимать самостоятельные решения. Нарушение единства функций лингвокоммуникативной культуры может оказать существенное влияние на успешность взаимодействия субъектов вербальной деятельности, реализацию их познавательных интересов, активности, самостоятельности и привести к разрушению контактов преподавателя со студентами, ухудшению учебной атмосферы.

По нашему мнению, структура лингвокоммуникативной культуры включает когнитивный, деятельностный, эмотивный и рефлексивный компоненты.

Когнитивный компонент предполагает наличие знаний о культуре, природном и социальном мире; знаний и умений идентифицировать себя с собственной культурой / культурой страны изучаемого языка; знаний о языковой системе, нормах лингвокоммуникативной культуры, о языке невербальной коммуникации, умение их использовать адекватно ситуации. Формирование лингвокоммуникативной культуры, обусловленное постановкой новых образовательных задач, позволяет выйти на более высокий уровень познания и отношений.

Деятельностный компонент предполагает владение мыслительными операциями и лингвокоммуникативными умениями, реализующимися в коммуникативной деятельности: ориентировочными, аналитическими, речевыми, креативными, информационно-технологическими [32, с. 12]. *Ориентировочные* умения включают умения четко определять задачу вербальной деятельности (спросить, узнать мнение, посоветовать, убедить, уговорить, проинформировать), быстро и правильно ориентироваться в ситуации общения, оценивать ситуацию, принимать решение, выбирать коммуникативную модель поведения, учитывать пространственные и временные условия коммуникации. *Аналитические* умения связаны с

умениями генерировать идеи, привлекая знания из разных областей, анализировать актуальность получаемой информации, отделять основную информацию от второстепенной, определять временную и причинно-следственную взаимосвязь между событиями, планировать дискурс и управлять им, понимать позицию партнера.

Речевые умения лингвокоммуникативной культуры, вслед за А.Н. Ксенофоновой, могут быть представлены тремя группами [14]. Это умения, основой которых является смысловое восприятие речи других; умения, суть которых составляет выражение своих мыслей; умение использовать речь как инструмент воздействия и взаимодействия с собеседником: слушать и слышать, вести дискуссию, задавать вопросы, доказывать, утверждать свою точку зрения, понимать явные и не явные способы выражения смысла и др.

В вербальной деятельности вырабатываются и совершенствуются невербальные коммуникативные умения, представляющие невербальный язык, так называемый «язык тела», «язык жестов», включающий такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы. Мимика и жесты позволяют полнее выразить свои чувства, показывают, как участники диалога в действительности относятся друг к другу. Более того, как подчеркивают Е.М. Верещагин и В.Г. Костомаров, невербальные языки важны «для формирования внутреннего мира обучающегося и его отношения к носителям изучаемого вербального языка, к их культуре, к их способу жизни» [4].

Креативные умения связаны со способностью создавать эмоциональный комфорт себе и собеседнику в нестандартных ситуациях, разрешать конфликты, выступать без предварительной подготовки в роли говорящего, начиная разговор, поддерживая и завершая его, составлять собственные тексты (информационное сообщение, аннотация, рецензия, деловое письмо и т.д.). *Информационно-технологические* умения предполагают умения использовать современные технологии информационного поиска, переработки и передачи информации, Интернет.

Деятельностный компонент характеризует лингвокоммуникативную культуру как эффективный способ взаимодействия субъектов, заинтересованных в общении, готовых создавать новые способы и конструировать новые приемы продуктивной вербальной деятельности для решения конкретных коммуникативных ситуаций. Об уровне сформированности лингвокоммуникативных умений судят по тому, насколько личность готова к интеграции собственной деятельности с деятельностью других людей.

Эмотивный компонент предполагает овладение системой ценностных ориентаций личности и связан с осознанием ценности межсубъектных отношений, лингвокоммуникативной культуры и мотивов ее формирования. *Рефлексивный компонент* включает способности личности к самоанализу и самооценке в процессе вербальной деятельности. Выделенные критерии и показатели лингвокоммуникативной культуры по каждому компоненту позволяют осуществлять диагностику знаний и умений студентов на всех этапах ее формирования.

Таким образом, *лингвокоммуникативная культура – это многоаспектное, полифункциональное, интегративное, динамичное личностное качество, проявляющееся в процессе осуществления вербальной деятельности, основанной на системе ценностных ориентаций личности, знаниях норм культуры речи и поведения, лингвокоммуникативных умениях, обеспечивающих творческий характер ситуативно-опосредованной вербальной деятельности, и личностной рефлексии.* Оно включает отношение субъекта к целям, процессу и результатам коммуникации, проявление в ней личностных качеств, полноту и тщательность соблюдения языковых и поведенческих норм коммуникации. Лингвокоммуникативная культура проявляется в адекватном понимании, осмысленной самооценке и позитивном восприятии партнеров по лингвокоммуникации; является показателем развития субъектов вербальной деятельности, выражает оттенки их отношений; проявляется субъектной позицией личности в форме

конструктивных предложений, требующих самостоятельности, активности и творчества, побуждающих к самоанализу, самооценке, самосовершенствованию.

Формирование лингвокоммуникативной культуры мы рассматриваем как одно из средств, которое «призвано помочь студенту перейти от содержательно – отражательного получения научных знаний к конструктивно – деятельностному» [13, с. 5].

Вопросы и задания:

1. Как понимается лингвокоммуникативная культура отечественными учеными?
2. Докажите, что лингвокоммуникативная культура является обязательным компонентом содержания вузовского образования.
3. Согласны ли вы с утверждением, что лингвокоммуникативная культура играет важную роль в подготовке конкурентоспособного специалиста?
4. Перечислите функции лингвокоммуникативной культуры в образовательном процессе вуза, опишите ее функции.
5. Какой из компонентов лингвокоммуникативной культуры больше всего нуждается в формировании для вашей будущей профессиональной деятельности.
6. Какие из лингвокоммуникативных умений, по вашему мнению, являются наиболее значимыми для лингвокоммуникации?
7. Самостоятельно сформулируйте определение лингвокоммуникативной культуры.





2 **Субъектно-ориентированная** **технология** **формирования** **лингвокоммуникативной культуры**

*«Единственный путь к знаниям – это
деятельность»*

Б. Шоу

Лингвокоммуникативная культура не развивается у носителя языка сама по себе, то есть в процессе социализации. Напротив, она всегда является предметом специального формирования в процессе обучения, что подчеркивает необходимость ее исследования как педагогической проблемы.

Формирование лингвокоммуникативной культуры в образовательном процессе базируется на «усложнении вербальной деятельности, ее структурных компонентов; на отношении преподавателя к студенту как к субъекту вербальной деятельности; на форсировании субъектно-субъектных отношений в процессе их совместной деятельности» [20, с. 99]. Вместе с тем возможности целостной субъектно-ориентированной педагогической технологии формирования лингвокоммуникативной культуры изучены еще недостаточно. Отсюда следует, что целенаправленное формирование лингвокоммуникативной культуры студента требует разработки именно такой педагогической технологии, создающей комплекс условий, гарантированно обеспечивающих положительную динамику по всем критериям и показателям лингвокоммуникативной культуры.

Технология в любой сфере - деятельность, в максимальной мере, отражающая объективные законы данной предметной сферы и поэтому обеспечивающая наибольшее для данных условий соответствие результата деятельности предварительно поставленным целям. Педагогическая наука закономерно обращается к идее технологичности, когда необходимо

радикальное усовершенствование человеческой деятельности, повышение ее результативности инструментальности. При этом специфика педагогической технологии, обусловленная особенностями данной предметной области, заключается в том, что она не застрахована от определенной доли спонтанности, непредсказуемости, свойственной гуманитарным системам. «Операционная сторона педагогической деятельности не может быть отделена от ее личностно-субъективных параметров, а рациональная регуляция от эмоциональной» [8].

Специфика лингвокоммуникативной культуры как педагогического явления обуславливает целесообразность проектирования педагогической технологии, которая предусматривает переход в образовательном процессе от субъектно-объектных к субъектно-субъектным отношениям. Целью данной педагогической технологии является создание комплекса условий для формирования лингвокоммуникативной культуры, способной обеспечить познание, общение и становление субъектной позиции личности студента. Иными словами, речь идет о потенциале гуманитарной, субъектно-ориентированной технологии как средства формирования лингвокоммуникативной культуры студента.

Справедливо предположить, что субъектно-ориентированная педагогическая технология направлена на реализацию субъектных функций образования: «развитие сущностных сил и способностей учащегося, позволяющих ему выбирать оптимальные стратегии жизненного пути; воспитание инициативы и ответственности в природной и социальной сферах; обеспечение возможностей для личностно-профессионального роста, самоопределения, самореализации; овладение средствами, необходимыми для достижения интеллектуально-нравственной свободы; создание условий для самостроительства, саморазвития, творческой индивидуальности учащегося, развития его духовных потенций» [2, с. 28]. Ее специфика заключается не столько в передаче знаний, сколько «в обучении жить», в раскрытии творческой индивидуальности, в нахождении оптимальных путей личностного

роста преподавателя и студента. Субъектная технология образования позволяет преодолеть отчуждение преподавателей и студентов от познавательной деятельности и друг от друга, соединить социальное и личностное начало при главенствующей роли последнего.

В отличие от традиционных образовательных технологий, не всегда предполагающих выход на гуманистические межличностные отношения, технология формирования лингвокоммуникативной культуры ориентирована на субъектно-субъектное взаимодействие участников целостного педагогического процесса, интеграцию профессиональной и общекультурной подготовки специалистов с развитием их личностных качеств и стремления к самореализации. Основываясь на предметном содержании изучаемых дисциплин, СОТ – технология формирования лингвокоммуникативной культуры, с одной стороны нацеливает на достижение необходимого уровня качества образования, с другой, обеспечивает каждому студенту возможность работы по индивидуальной программе, учитывает в полной мере его познавательные способности, мотивы, склонности и другие личностные качества.

Мы полагаем, что СОТ – технология представляет собой целенаправленную систему действий субъектов целостного педагогического процесса включающую:

- действия преподавателей вуза по созданию условий субъектно-субъектного взаимодействия, обеспечивающих возможность студентам для выражения средствами лингвокоммуникативной культуры своего отношения к окружающему миру, другим объектам и субъектам, самому себе; для мотивации к успеху, стремления к достижениям; для проявления самостоятельности и творчества, раскрытия личностного потенциала;

- действия студентов в осознании, понимании, оценке ценности лингвокоммуникативной культуры в межличностной коммуникации, в образовательном процессе и самообразовании, в личностной самореализации, в познании и других видах деятельности.

Отличительные характеристики СОТ – технологии – субъектность, проблемность, саморазвитие субъектов, рефлексия.

Подчеркнем существенные признаки СОТ – технологии применительно к формированию лингвокоммуникативной культуры студента:

- ориентация студента на ценности и нормы лингвокоммуникативной культуры, развитие личности как субъекта вербальной деятельности;

- максимальная включенность в предлагаемую деятельность и активная позиция субъектов образовательного процесса;

- существенное усиление роли самого обучаемого, который участвует не только в получении знания, но и в его поиске, развитии, трансформации в практические умения и навыки;

- управление преподавателем самостоятельным поиском знаний студента, формированием умений и навыков вербальной деятельности на основе системы аксиологических маркеров (целей, знаний, опыта, стимулов) с переходом к самоуправлению, саморегуляции и самоорганизации вербальной деятельности самим студентом;

- приоритет диалогического и полилогического (дискуссионного) взаимодействия в проведении лекционных и практических занятий;

- широкое использование проблемных ситуаций, творческих заданий (с элементами театрализации), проектов, предоставляющих возможность для импровизации, проявления активности, самостоятельности, удовлетворения познавательных интересов;

- создание и поддержание в образовательном процессе субъектно-субъектных отношений, атмосферы обращенности к человеческой личности, открытости, творчества, доброжелательности, взаимного уважения и доверия;

- обязательная рефлексия, включающая самоанализ, самооценку, интерпретацию, осмысление результатов своего участия в вербальной деятельности;

- коммуникативная и психологическая подготовка студента к профессиональной деятельности на предметном содержании изучаемых дисциплин;

- максимальная индивидуализация процесса овладения лингвокоммуникативной культурой, что дает возможность каждому студенту проявить свой интеллектуальный и творческий потенциал применительно к избранной сфере профессиональной деятельности.

Таким образом, СОТ – технология формирования лингвокоммуникативной культуры студента – это организованное и целенаправленное взаимодействие субъектов образовательного процесса с использованием методов, форм и средств обучения, ориентированных на достижение планируемого уровня развития лингвокоммуникативных умений личности (ориентировочных, аналитических, речевых, креативных, рефлексивных, информационно-технологических), ее ценностных ориентаций, активизацию познавательных интересов и творческой самостоятельности, обеспечивающих переход от субъектно-объектных отношений к субъектно-субъектным. СОТ – технология позволяет организовать формирование лингвокоммуникативной культуры студента системно и процессуально. Она конкретизирует пути, средства, способы взаимодействия преподавателей и студентов и предлагает оптимальное их сочетание с целью достижения требуемого уровня лингвокоммуникативной культуры, исходя из конкретного содержания изучаемых дисциплин.

Сказанное выше убеждает, что СОТ – технология обладает следующими педагогическими возможностями для формирования лингвокоммуникативной культуры студента:

- *на дидактическом уровне – способствует более прочному усвоению предметных знаний, учит самостоятельно управлять своей учебно-познавательной деятельностью, обеспечивает овладение различными способами вербальной деятельности, способствует интеграции*

содержательных аспектов лингвокоммуникативной культуры с предметным содержанием изучаемых дисциплин;

- *на развивающем уровне* – обеспечивает развитие ориентировочных, аналитических, речевых, информационно-технологических и рефлексивных умений лингвокоммуникативной культуры;

- *на личностном уровне* – обеспечивает включение студента в проблемные ситуации, способствующие развитию его субъектных качеств (активности, самостоятельности, познавательного интереса, творчества).

Совокупность имеющихся средств и возможностей СОТ – технологии образуют ее потенциал в формировании лингвокоммуникативной культуры студента. Ведущая роль в формировании лингвокоммуникативной культуры средствами СОТ – технологии, по нашему мнению, принадлежит субъектно-деятельностному подходу (А.В. Брушлинский, А.А. Плигин, А.В. Сластенин, Г.В. Сороковых). Под субъектно-деятельностным подходом Г.В. Сороковых понимает «способ познания и организации учебной деятельности, включающей в себя комплекс структур и механизмов, направленных на формирование активной личности обучаемого как самоорганизующегося и саморазвивающегося субъекта, способного самостоятельно осуществлять свою учебную деятельность и осознанно управлять ею, брать на себя ответственность за результаты своих действий и поступков» [28, с. 278].

В нашем понимании субъектно-деятельностный подход представляет собой целесообразную интеграцию субъектно-ориентированного и деятельностного подходов. Синтез данных подходов нацелен на формирование опыта личности в самостоятельном поиске новых знаний, их применении в новых условиях, формирование опыта творческой деятельности в сочетании с выработкой ценностных ориентаций, обеспечивающих появление новых знаний, способов деятельности, личностных смыслов, как маркеров формирования субъектной позиции личности, участвующей в вербальной коммуникации. Субъектно-деятельностный подход определяет

совокупность принципов и вытекающих из них правил, необходимых для технологического обеспечения процесса формирования лингвокоммуникативной культуры студента.

Принимая данные утверждения, мы называем следующие принципы проектирования технологии формирования лингвокоммуникативной культуры: *культуросообразности, аксиологизации, субъектно-субъектного взаимодействия, ориентации на успех, выбора индивидуальной траектории обучения, рефлексии.*

Принцип *культуросообразности* формирования лингвокоммуникативной культуры предполагает такую организацию деятельности субъектов образовательного процесса вуза, при которой основной целью и содержанием обучения является культура, гармоничное развитие личности в интегративном сочетании общечеловеческого, этнонационального и межкультурного элементов. Реализация настоящего принципа, расширяя культуроведческие основы проектируемой технологии, является условием эффективного междисциплинарного и социокультурного содержания в сочетании с коммуникативными и профессионально-познавательными действиями в процессе овладения лингвокоммуникативной культурой.

Достижение гармонизирующего воздействия культуры на личность обеспечит совершенствование коммуникативных функций вербальной деятельности и вербальной регуляции эмоций, предпочтение стратегий сотрудничества, эмпатии и толерантности в коммуникации.

Принцип *аксиологизации* обеспечивает ориентацию субъектов образовательного процесса на социально-значимые ценности (жизнь, свобода и права личности, истина, добро (гуманизм), красота, Отечество, труд, знание), определяя лингвокоммуникативную культуру как приоритетную ценность в высшем профессиональном образовании и саморазвитии личности. «В самом общем виде процесс ориентации может быть представлен как расширяющееся жизненное пространство, в котором личность строит,

приобретает определенную «траекторию своего движения» согласно ориентирам: ценностям внешнего мира и ценностям самопознания, самооценки, саморазвития» [12, с. 31].

Принцип *субъектно-субъектного взаимодействия* подразумевает такую организацию процесса формирования лингвокоммуникативной культуры, которая отражает предпочтение диалогической, субъектно-субъектной модели познания и общения, субъектно-объектной, монологической. Значение этого принципа заключается в способности партнеров по коммуникации выступать равноправными субъектами взаимодействия.

Принцип *ориентации на успех* предполагает такую организацию процесса формирования лингвокоммуникативной культуры, в которой главным ориентиром является приращение внешних (способов действий) и внутренних качеств личности (навыков, способов, отношений), их позитивная оценка субъектами образовательного процесса. Он строится на вере в силы и творческие возможности студентов в целях их личностного саморазвития. Ориентируясь на успех в формировании лингвокоммуникативной культуры, следует определить пути разрешения противоречия между опытом самореализации, имеющегося у студента, и деятельностью преподавателя по возвышению потребности студента в самореализации на основе личностно-значимой системы ценностей.

Побуждая студентов к формированию лингвокоммуникативной культуры на протяжении всех лет обучения в вузе при изучении различных предметных дисциплин, формируется сознание собственной ответственности за результаты этого процесса. Лингвокоммуникативная культура, выступая показателем уровня сознания человека, определяет его способность быть социально мобильным в обществе, помогает ориентироваться в современном полиэтническом и поликультурном обществе.

Принцип *выбора индивидуальной траектории обучения* предполагает такую организацию формирования лингвокоммуникативной культуры, в которой по возможности должна сохраняться индивидуальность.

Принцип рефлексии предполагает такую организацию процесса формирования лингвокоммуникативной культуры, которая побуждает к контролю и оценке вербальной деятельности для поиска путей ее совершенствования. Значение этого принципа заключается в развитии способности студента к самоанализу и адекватной оценке своего уровня лингвокоммуникативной культуры, а так же способности прогнозировать последствия того или иного вербального действия собеседника в отношении себя или третьих лиц. Участникам вербальной коммуникации необходимо владеть умением занимать рефлексивную позицию, т.е. смотреть на себя как бы со стороны. Как подчеркивает К. Роджерс, самооценка – важнейшее средство, с помощью которого «самостоятельное учение становится еще и ответственным учением» [25]. В контексте рефлексии отчетливо выступает взаимосвязь трех сторон коммуникативной деятельности: перцептивной, коммуникативной, интерактивной.

Процесс формирования лингвокоммуникативной культуры на основе субъектно-деятельностного подхода, мы исходим из уровневых сущностных характеристик данного процесса и ориентации на развитие личности как субъекта вербальной, учебно-познавательной деятельности и жизнедеятельности в целом. В результате диагностики студенты распределяются на три групп, соответственно уровню сформированности лингвокоммуникативной культуры: *воспроизводящий, воспроизводяще-творческий и творческий.*

Воспроизводящий уровень соответствует элементарному, не раскрывающему степень овладения лингвокоммуникативной культурой, где вербальная деятельность осуществляется по алгоритмам, образцам, речевым штампам, клише. Студент не проявляет самостоятельности и творчества в самовыражении, не ориентируется на воздействующий эффект речи, его познавательная активность не высока, причины успешности или неуспешности коммуникации не анализируются, взаимодействие с собеседником носит преимущественно субъектно-объектный характер.

Воспроизводяще – творческий уровень можно назвать функциональным. Он проявляется в способности планирования и осуществления вербальной деятельности по заранее намеченному плану. Его эвристический характер проявляется в том, что самостоятельность, активность и творчество в учебно-познавательной деятельности студента находят свое выражение при поддержке преподавателя. Аксиологические маркеры помогают в осознанном выборе языковых средств, речевого стиля, коммуникативных действий, побуждают к самоанализу и самосовершенствованию. На данном уровне студент начинает ориентироваться на воздействующий эффект речи себя и собеседника, опираясь на предыдущий опыт коммуникации.

Творческий уровень характеризуется проявлением активно-творческой позиции студента, свободы самовыражения и самостоятельности в осуществлении вербальной деятельности, управляемой аксиологическими маркерами цели, знаний, опыта, стимулов, и в учебно-познавательной деятельности в целом. Данный уровень лингвокоммуникативной культуры свидетельствует о способности студента самостоятельно выбирать способы речевого выражения и воздействия в соответствии с системой собственных ценностных ориентаций. Самооценка и самоанализ адекватно используются для определения своего уровня лингвокоммуникативной культуры. Взаимодействие партнеров опирается на диапазон культуры в коммуникации и носит субъектно-субъектный характер. Субъектная позиция студента придает его лингвокоммуникативной культуре своеобразие, характеризует индивидуальный, неповторимый способ «формирования и формулирования мысли» (И.А. Зимняя).

Формирование лингвокоммуникативной культуры средствами СОТ-технологии предусматривает этапность, учет времени, данных диагностики, педагогических условий. СОТ-технология реализует 3 этапа формирования лингвокоммуникативной культуры: мотивационно-побудительный (подготовительный), исполнительский и контрольно-оценочный.

Мотивационно-побудительный (подготовительный) этап необходим для привлечения внимания субъектов образовательного процесса к проблеме формирования лингвокоммуникативной культуры, знакомства с ее существенными характеристиками, условиями формирования на основе системы аксиологических маркеров, с критериями и показателями личностных достижений, отражающих уровень знаний и умений личности, ее субъектный опыт.

Исполнительский этап обеспечивает овладение знаниями и развитие лингвокоммуникативных умений в атмосфере сотрудничества. Он предполагает формирование лингвокоммуникативной культуры студента в условиях обучения продуктивной вербальной деятельности на предметном содержании изучаемых дисциплин.

Контрольно-оценочный этап дает информацию о продвижении процесса формирования лингвокоммуникативной культуры к заданной цели. Он обеспечивает обратную связь на основе диагностики и коррекции полученных результатов.

Этапы СОТ-технологии отличаются друг от друга методами, формами, средствами, которые определяются позицией субъектов целостного педагогического процесса и содержанием учебных дисциплин. Они проходят параллельно с освоением предметных знаний, умений и навыков на основе отношения к студенту как к субъекту вербальной деятельности, активизации межсубъектных отношений, усложнения различных вариантов вербальной деятельности, «управляемой» аксиологическими маркерами. Присутствие в на каждом этапе аксиологических маркеров есть обязательное условие данной технологии.

Вопросы и задания:

1. Почему для формирования лингвокоммуникативной культуры студента целесообразна маркер-технология?
2. Назовите отличительные характеристики маркер-технологии формирования лингвокоммуникативной культуры.
3. В чем заключаются педагогические возможности и потенциал маркер-технологии формирования лингвокоммуникативной культуры?
4. Какие этапы реализует маркер-технология и в чем их специфика?



2.1 Аксиологические маркеры лингвокоммуникативной культуры

Термин «маркер (маркёр)» широко используется в настоящее время лингвистикой, психологией, микробиологией, техническими и другими науками. В лингвистике под маркером понимают сигнал, который указывает (то есть маркирует) функцию или свойство; маркеры обычно обозначают наличие или отсутствие отличительных особенностей. Словарь иностранных слов Н.Г. Комлева, указывая на французское происхождение слова «маркёр» (фр. *marqueur*, от *marquer* - замечать), определяет одно из его значений, актуальное для данного исследования, как «носитель какого-либо признака» [26]. Толковый переводческий словарь, в свою очередь, называет целый ряд значений: показатель чего-либо; указатель на что-либо; сигнальный знак; ориентировочный знак [30]. В технической сфере маркер ассоциируется с управляющим устройством. «Маркёр» в толковом словаре Ефремовой объясняется как *тот, кто маркирует что-либо (товар, изделия и т.п.)* или *то, чем маркируется что-либо* [29]. Это также устройство, с помощью которого делают пометки на чём-либо, помечают, выделяют что-либо [60]. Действия, производимые с помощью маркера, соответственно толкуются глаголами со значениями: отмечать, обозначать; делать отметку; помечать, записывать;

свидетельствовать, выражать, доказывать, указывать на...; замечать; ознаменовывать; обрисовывать, выделять; подчёркивать; проявлять [18].

Маркер понимается как признак субъектно-ориентированной технологии, представляющий собой сигнальный или ориентировочный знак, с помощью которого обеспечивается управление процессом формирования лингвокоммуникативной культуры со стороны преподавателя и самоуправления – со стороны студента. Маркеры выступают необходимым условием организации процесса формирования лингвокоммуникативной культуры в самоуправляемом режиме. Речь идет о «рефлексивном управлении» (Ю.Н. Кулюткин, Е.Н. Шиянов), которое характерно для различных видов деятельности, связанных с межличностными отношениями. Оно определяется как самонаблюдение, самопознание, обращенность познания человека на самого себя, свой внутренний мир [3;34].

В качестве аксиологических маркеров, составляющих инструментальную основу формирования лингвокоммуникативной культуры, выступают: маркеры – цели, знания, опыт, стимулы. Они представляют собой «точки опоры», которые в разных сочетаниях призваны обеспечить успешную коммуникацию. Все маркеры носят ценностный характер, поскольку обеспечивают ориентацию и обрисовывают механизм, как повышения качества вербальной деятельности, так и личностного развития студента. Они помогают быстро и правильно ориентироваться в ситуации лингвокоммуникации, корректно планировать вербальное поведение, опираясь на знание и опыт, учитывая реакцию собеседника.

Аксиологические маркеры формирования лингвокоммуникативной культуры представляют собой систему, в которой цели, знания, опыт и стимулы, выступающие своего рода алгоритмами вербальной деятельности, выстраиваются в разные иерархические структуры на разных этапах коммуникации. Решающая роль отводится *маркеру – цели* как системообразующему фактору в осуществлении цели вербальной деятельности участвующих в ней людей, в соответствии с их мотивами и

ценностными ориентациями. Цель выступает способом интеграции различных действий человека в некоторую последовательность или систему. Именно цель как один из элементов поведения и сознательной деятельности человека определяет характер этой деятельности и пути достижения результата с помощью адекватных средств. Маркеры – цели обеспечивают адекватный выбор и самостоятельную постановку цели, соответствующей мотивам предстоящей коммуникации.

Маркер – знания «отмечает» круг знаний о языковой системе, о культуре речи и поведения, о лингвокоммуникативной культуре, о ценностных ориентациях другого человека (его потребностях, интересах, уровне притязаний), о природном, социальном мире и самом себе, которые необходимы для достижения успеха в коммуникации и в личностном самосовершенствовании.

Маркер – опыт выступает «сигнальным, ориентировочным знаком» в коммуникации с разными категориями людей, определяя выбор речевого поведения субъектов, их речевого стиля, коммуникативных действий, установок и эмоций в соответствии с возрастом, полом, социальным статусом, профессией собеседника. Овладение содержанием лингвокоммуникативной культуры расширяет опыт применения «готовых знаний», необходимых для решения жизненно-практических и познавательных задач в ситуациях профессионального и межличностного общения; опыт применения установленных способов выполнения различных видов человеческой деятельности; опыт творческой деятельности; опыт эмоционально-ценностного отношения к миру (по И.Я. Лернеру).

Маркеры – стимулы побуждают к вербальной деятельности и создают благоприятные условия для ее развития. Они способствуют проявлению заинтересованности в результатах овладения лингвокоммуникативной культурой, самоактуализации личности как субъекта вербальной, учебно – познавательной деятельности и жизнедеятельности в целом на основе ее потребности, интересов, убеждений, ценностных ориентаций. Маркеры –

стимулы подчеркивают значимость побудительных мотивов в формировании лингвокоммуникативной культуры, создают установку на позитивную вербальную деятельность, побуждают к самооценке, адекватной достигнутым успехам. Как видно, роль маркеров – стимулов в СОТ-технологии неразрывно связана с мотивацией достижения, выступающей важным условием становления субъектной позиции студента. Успех в осуществлении вербальной деятельности в процессе решения познавательных задач оказывает общее стимулирующее воздействие на протекание мыслительных процессов, мобилизует творческие силы личности.

Таблица 1 - Функции аксиологических маркеров на этапах СОТ-технологии

Аксиологические маркеры	Функции аксиологических маркеров		
	Мотивационно-побудительный (подготовительный) этап	Исполнительский этап	Контрольно-оценочный этап
Маркер - цели	Определяют самостоятельную постановку цели, соответствующей мотивам коммуникации; проявляются в критической оценке исходного уровня лингвокоммуникативной культуры	Обозначают цель, соответствующую мотивам коммуникации; обуславливают выбор методов, приемов и средств совершенствования лингвокоммуникативной культуры субъектами образовательного процесса.	Свидетельствуют о результатах сравнения объективной диагностики достигнутого уровня лингвокоммуникативной культуры и субъективной рефлексии.

<p style="text-align: center;">Маркер - знания</p>	<p>Помогают осуществить анализ и выразить субъективную оценку исходного уровня знаний о лингвокоммуникативной культуре и способах ее проявления в коммуникации</p>	<p>Указывают на знания, необходимые в совершенствовании лингвокоммуникативной культуры (правила речевого этикета, нормы культуры речи, язык невербальной коммуникации; знания о природном и социальном мире и т.д.)</p>	<p>Свидетельствует о достижении соответствия между знаниями о лингвокоммуникативной культуре и практическим опытом их использования в субъектно-ориентированных ситуациях; обрисовывают диапазон культуры в общении.</p>
<p style="text-align: center;">Маркер - опыт</p>	<p>Свидетельствуют о проявлении лингвокоммуникативной культуры в привычных видах деятельности</p>	<p>Проявляются при моделировании субъектно-ориентированных ситуаций, требующих обращения к предыдущему опыту субъектов вербальной деятельности с опорой на маркеры цели и стимулы</p>	<p>Отмечают (выражают) достижение цели, оправдывающей обращение к опыту лингвокоммуникативной культуры</p>

Маркеры - стимулы	Указывают на формирование потребности в совершенствовании исходного уровня лингвокоммуникативной культуры	Выражают позитивную оценку выбора методов, приемов и средств осуществления вербальной деятельности субъектами образовательного процесса, а также получаемых ими результатов в совершенствовании лингвокоммуникативной культуры	Отмечают достигнутые успехи, выражают осознание необходимости лингвокоммуникативной культуры в личностном и профессиональном развитии, самореализации и самоактуализации
-------------------	---	--	--

Вопросы и задания:

1. Как определяется термин «маркер»? Каково его значение в формировании лингвокоммуникативной культуры?
2. В чем проявляются функции аксиологических маркеров на разных этапах формирования лингвокоммуникативной культуры?
3. Расположите аксиологические маркеры в порядке значимости для успеха вашей лингвокоммуникации?



2.2 Методы и приемы СОР-технологии



«...нужно желать, чтобы метод человеческого образования стал механическим, то есть предписывающим все столь определенно, чтобы все, чему будут обучать, ... не могло не иметь успеха...» Я.А. Коменский.

Я.А. Коменский

Реализация СОР-технологии формирования лингвокоммуникативной культуры в образовательном процессе вуза требует внесения определенных изменений в процесс организации деятельности студентов, а, следовательно, отбора адекватных методов, приемов и средств, необходимых для овладения содержанием обучения, предусмотренным учебными программами. Специфика формирования лингвокоммуникативной культуры обуславливает ориентацию СОР-технологии на «интенсивную подачу материала, активную позицию и высокую степень самостоятельности обучающихся, постоянную внутреннюю обратную связь (самоконтроль и самокоррекцию), диалогичность, проблемность» [10, с. 96].

В соответствии с тенденцией, направленной на решение задачи формирования свободной, сильной, творческой языковой личности, на учебный процесс, в котором студент является не объектом, а субъектом деятельности, приоритет должен быть за ее самостоятельными видами, активностью студентов в поиске, обработке, осмыслении и применении необходимой информации. Это не означает, что объяснительно-иллюстративные методы, фронтальные виды работ должны быть исключены из учебного процесса. Однако приоритет отдается активным, интерактивным, проблемным методам и приемам обучения, нацеленным на продуктивную совместную деятельность студентов и ее рефлексивный анализ, а также диалогическим формам организации лекционных и семинарских занятий (проблемная лекция, лекция

вдвоем, семинар – круглый стол, дискуссии, ролевые игры, групповые и коллективные проекты). При их использовании студенты получают реальную возможность достигать результатов в различных областях знания, осмысливать получаемые знания, формировать собственную точку зрения.

Активные методы обучения – это обучение деятельностью. Еще Л.С. Выготский сформулировал закон, который говорит, что обучение влечет за собой развитие, так как личность развивается в процессе деятельности [6]. Именно в активной деятельности, направляемой преподавателем, студенты овладевают необходимыми знаниями, умениями и навыками для их будущей профессии, развивают свои творческие способности. Поскольку в основе активных методов лежит диалогическое общение, как между преподавателем и студентами, так и между самими студентами, их применение способствует развитию лингвокоммуникативных умений, способности решать проблемы коллективно и творчески, развитию памяти, воображения, речи.

По мнению А.М. Смолкина, активные методы обладают следующими основными признаками:

- вынужденная активность обучения;
- самостоятельная выработка решений обучаемыми;
- высокая степень вовлечённости обучаемых в образовательный процесс;
- преимущественная направленность на развитие или приобретение конкретных умений и навыков;
- постоянный контроль самостоятельной работы [27].

Активные методы обучения обеспечивают и направленную активизацию психических процессов студентов, т.е. стимулируют мышление при использовании конкретных проблемных ситуаций и проведении ролевых игр, облегчают запоминание при выделении главного на практических занятиях, возбуждают интерес и вырабатывают потребность к самостоятельному приобретению знаний.

На мотивационно-побудительном этапе СОТ-технологии могут быть использованы методы и приемы для активизации речевого восприятия и выражения с опорой на аксиологические маркеры: «Вопросы и ответы», «Аквариум», «ПОПС-формула», «Интервью», «Поиск пары», «Координация действий», «Дискуссионная игра», игра «Аргументация».

Семинар-беседу можно организовать с помощью заранее подготовленных вопросов по теме, распределив студентов на группы в соответствии с планом семинара. По своему пункту плана группа готовит вопросы разного типа, что позволяет изучить проблему разносторонне и глубоко.

«Вопросы и ответы» - первые шаги в формировании лингвокоммуникативной культуры. Если преподавателю (и студенту) удастся освоить технику использования вопросов, то они задают их, анализируя разнообразные ситуации с разных позиций. Дидактика выделяет 4 типа вопросов: 1) требующие вспомнить факты (репродуктивные); 2) требующие выработать и определить понятия (эвристические); 3) устанавливающие причинно-следственные связи на основе самостоятельных рассуждений отвечающего (проблемные); 4) побуждающие применить знания на практике и установить взаимосвязи между теорией и практикой (практические). В формировании лингвокоммуникативной культуры главное требование к вопросам – они должны предполагать полный доказательный ответ. Если преподаватель не получает такого ответа, он задает уточняющие (Если я Вас правильно понял ... Вы утверждаете, что ...) или объясняющие (Почему? – начало таких вопросов), оценочные (Это хорошо? Дайте оценку факту ...) и даже творческие (Если бы Как будут развиваться события? Сравните ... и т.п.) вопросы.

Постоянно направляя внимание студентов на точное понимание вопроса, необходимо побуждать повторить его, сказать по-другому. Уточняющие, объясняющие, оценочные, творческие дополнительные вопросы, обеспечивая в вербальной деятельности доказательность суждений,

рождают и сохраняют взаимопонимание. Способность к взаимопониманию, желание понять другого и быть понятым, – эти личностные качества представляют главную педагогическую ценность в работе над вопросами.

«Аквариум» является промежуточным звеном при переходе с мотивационно-побудительного на исполнительский этап СОТ-технологии, где широко используются активные, интерактивные и проблемные методы и приемы обучения. Данный прием представляет собой элемент театрализации; он похож на спектакль, где «зрители» выступают в роли наблюдателей, экспертов, критиков, аналитиков, а небольшая группа «актеров» анализирует проблему, разыгрывая ситуацию в кругу «перед лицом общественности». По предложенному преподавателем «аквариумному диалогу» студенты-актеры представляют ситуацию, а задача студентов-зрителей заключается в том, чтобы заметить, объяснить свои выводы, сказать, чем руководствовались, на чем основывались. Возможность увидеть Другого со стороны, наблюдать реакцию на чужую мысль, анализировать способы аргументации и налаживания конфликта способствуют развитию рефлексивных умений лингвокоммуникативной культуры.

«ПОПС - формула» (позиция – обоснование – пример - следствие) может применяться большинством преподавателей как интеграция формулы с маркерами – цели, знаний, опыта и стимулов. Она помогает студентам успешно «прояснить» мысли, учит излагать свое мнение в четкой и жатой форме, не отклоняться от темы.

Пять групп приемов развития лингвокоммуникативных умений студентов («Интервью», «Банк информации», «Поиск пары», «Координация действий», «Дискуссионная игра») имеют общую цель – создать условия для максимального включения студентов в лингвокоммуникацию.

«Интервью». Общим признаком данной группы является задача опросить как можно больше присутствующих в группе студентов, с тем, чтобы выяснить их мнения, суждения, ответы на поставленные вопросы. Для этого студенты, работая одновременно, могут свободно перемещаться по

аудитории и выбирать студентов, которым адресуют свои вопросы, фиксируя ответы в записной книжке. Общие итоги записываются на доске и используются для дальнейшего обсуждения. Данная группа не имеет возрастных или тематических ограничений.

«Банк информации». Общая особенность этой группы приемов заключается в том, что каждый студент сначала овладевает небольшим фрагментом информации, затем в результате речевого взаимодействия с другими получает информацию из коллективного банка и приобретает всю сумму знаний.

«Поиск пары». В основе данной группы приемов лежит условие, что в группе каждый студент имеет свою пару, о которой не догадывается и которую должен найти, задавая практические вопросы.

«Координация действий». Существуют различные формы реализации данной группы приемов. Одна из них, используемая на занятиях по иностранному языку, заключается в том, чтобы организовать между участниками общения «обмен предметами». Каждый студент получает карточку с изображенным на ней предметом, а так же то, что он хотел бы получить в результате обмена. Карточки составляются так, что прямой обмен невозможен, необходимо попробовать несколько вариантов и через серию «обменов» получить желаемую вещь. Чтобы «обменяться предметами» требуется использовать разные типы вопросов, обусловленных ситуациями лингвокоммуникации.

«Дискуссионная игра». По условиям дискуссионной игры участники взаимодействия должны отреагировать на прочитанное, услышанное, увиденное следующими способами: сообщением дополнительной информации, вопросом, согласием, возражением. Побеждает тот, кто раньше других использует все необходимые формы высказывания, и чьи рассуждения наиболее убедительны.

Как видно, активные методы обучения, применяемые в СОТ-технологии, предполагают использование целостной системы педагогических приемов,

направленных главным образом, не на изложение преподавателем готовых знаний и их воспроизведение, а на самостоятельное овладение знаниями в процессе активной познавательной деятельности.

Применительно к образовательному процессу вуза А.М. Смолкин различает имитационные и неимитационные активные методы обучения [27]. Имитационные методы позволяют построить учебно-познавательную деятельность студентов на имитации профессиональной деятельности. Все остальные методы являются неимитационными. Имитационные методы делятся на игровые и неигровые. К игровым относится, например, проведение деловых игр, а к неигровым – анализ конкретных ситуаций, решение ситуационных задач.

Следует отметить, что большинство активных методов обучения имеет в процессе формирования лингвокоммуникативной культуры многофункциональное значение. Так, например, разбор конкретной ситуации можно использовать для решения трех дидактических задач: тренировка нового лексико-грамматического материала, дальнейшее развитие сформированных речевых умений, активизация применения знаний, умений и навыков, полученных в опыте лингвокоммуникации.

Умение управлять лингвокоммуникацией, создавать нужный тонус настроения и эмоциональной насыщенности – важная особенность учебной дискуссии и «Дебатов».

Учебная дискуссия – это метод обучения, основанный на обмене мнениями по определенной проблеме. Обучающая и воспитывающая ценность дискуссии, которая отражает собственное мнение студента, заключается в более глубоком понимании проблемы, умении защищать свою позицию, учитывая при этом мнение других. Учебная дискуссия требует подготовки, которая является основой личностного становления студента средствами лингвокоммуникативной культуры. Поэтому, студенты должны:

- доказывать правильность своего мнения фактами и примерами, но не криком, оскорбительными словами и интонацией;

- научиться не обижаться на замечания и не переносить на себя негативное отношение партнеров к способу решения проблем.

Особенность дискуссии заключается в том, что проблемы, предложенные для обсуждения – это дискуссионные проблемы изучаемой науки или проблемы, уже решенные наукой, но неизвестные студентам. Дискуссия может стать эффективной формой глубокого личностного усвоения знаний, избавляя от механического воспроизведения заученного, формируя у студентов и преподавателей лингвокоммуникативные умения, выражающиеся в способности слушать, уважать мнение оппонентов, аргументировано доказывать свою точку зрения, терпимо относиться к мнению собеседника, достойно отказаться от своей точки зрения, подвергшейся критике. Предлагаемая в приложении Б схема раскрывает учебную дискуссию как метод формирования лингвокоммуникативной культуры и может быть использована преподавателем при подготовке студентов к проведению практического занятия в такой форме по изучаемой дисциплине.

«Дебаты» имеют свои принципы и правила, они позволяют развивать как лингвокоммуникативные умения студентов, так и умения грамотно вести полемику, отстаивать свою позицию на основе знаний и логических рассуждений. Кроме того, дебаты развивают у участников мышление, включая умения сопоставлять, сравнивать, самостоятельно находить и анализировать информацию из различных источников (Приложение А). В дебатах побеждает тот, чья позиция более аргументирована, а речь более логична, убедительна и корректна. Дебаты вовлекают обучающихся в обсуждение актуальных проблем, учат их высказывать собственное мнение и понимать противоположную точку зрения.

Технология «Дебаты» может быть использована в образовательном процессе высшей школы, как на семинарских и практических занятиях (прежде всего по таким дисциплинам, как иностранный язык, экономическая и социальная география, правоведение, литература, история и т.д.), так и во внеаудиторной работе. Формы игры различны: открытые дебаты (plenary

debates), предусматривающие постановку проблемы с последующим обсуждением без четкого выделения утверждающей и отрицающей стороны и с привлечением широкого круга участников; дебаты в форме телевизионного talk-show (panel debates), требующие умения направить дискуссию по существу вопросов; ролевые игры – «Суд истории» или «Бой ораторов» и т.п.

Подготовка к игре предполагает предварительную работу с информацией по теме: активизацию знаний (мозговой штурм); поиск информации в различных источниках, ее систематизацию; составление кейсов (системы аргументов) утверждения и отрицания тезиса; подготовку раунда вопросов и т.д.

Анализ игры предполагает оценку эффективности выбранных аргументов и контраргументов, проведения раунда перекрестных вопросов, выполнения каждым спикером своей роли, слаженности работы команды. Любая критика должна быть конструктивной. На первом месте в анализе игры должен выступать самоанализ команды и каждого игрока. Недопустимо сравнивать спикеров между собой, их можно сравнивать только с самими собой. Исходя из проведенного анализа, планируется последующая работа по формированию лингвокоммуникативной культуры студентов.

В данном методе большое значение приобретает внимание к этике участников дебатов, что важно в формировании лингвокоммуникативной культуры как личностного качества. Этика участников дебатов требует соблюдать следующие правила:

1. Дебаты должны способствовать тщательному анализу разнообразных проблем, признавая, однако, что уважение к каждому человеку и терпимость – это основные ценности, которые должны быть дороги всем людям.
2. Дебаты должны способствовать и воодушевлять на поиск истины, а не быть просто упражнением в риторике.
3. Соревнование и желание победить не должны преобладать над готовностью к пониманию и исследованию обсуждаемых проблем.

4. Дебаты должны распространять идеал терпимости к точкам зрения других людей, способствуя поиску общих ценностей, принимая различия, которые существуют между людьми, вовлеченными в дебаты.

Таким образом, «Дебаты» как метод формирования лингвокоммуникативной культуры помогает решать многие образовательные и воспитательные задачи. Коммуникативные умения, полученные в ходе подготовки, проведения и анализа игры (умение слушать и слышать собеседника; сопереживать другим людям и проявлять солидарность; относиться терпимо к различным взглядам, иным точкам зрения; работать в команде) находят свое применение при подготовке к семинарским занятиям, на которых ставятся проблемы, требующие своего решения, предметным олимпиадам, а также при подготовке к такой форме итоговой аттестации, как выпускная квалификационная работа.

Подготовка к дебатам в рамках учебного процесса далеко не всегда является сугубо личной и индивидуальной деятельностью. Поэтому весьма важным представляется то, что в рамках коллективного обсуждения темы дебатов, выдвижения и обсуждения аргументов, «мозгового штурма» участники дебатов имеют возможность для развития способностей формулировать и развивать утверждения путем рассуждений и споров, развивать навыки работы в команде. Позволяя прояснить интересы сторон, рассмотреть проблему с разных точек зрения, подвергать сомнению факты и идеи, дебаты готовят к самостоятельной жизни, ответственному принятию решений.

Вовлечение студентов к участию в различных формах межсубъектного взаимодействия (диалогического и полилогического, дискуссионного) осуществляется на исполнительском этапе маркер-технологии средствами проблемной субъектно-ориентированной ситуации, предоставляющей возможность студенту для проявления активности, самостоятельности, удовлетворения познавательных интересов.

Средством включения студентов в соответствующие ситуации являются различные виды работ и учебных заданий. Многоплановость проблемной субъектно-ориентированной ситуации, предполагающая разные виды деятельности студентов, связанные с восприятием, оценкой, интерпретацией явлений, творческой деятельностью, позволяет использовать ее, как средство достижения межпредметной интеграции в формировании лингвокоммуникативной культуры студента. Исходя из особенностей учебной дисциплины, проблемные ситуации, создаваемые преподавателями, могут осуществляться в виде эвристической беседы или представляться различными диалогическими / монологическими ситуациями (информативно-проблемными, оценочно-интерпретационными, функционально-ролевыми), конструктивными и полемическими.

Для формирования лингвокоммуникативной культуры важно, что проблемные субъектно-ориентированные ситуации, конструируемые на программном содержании учебного курса, стимулируют речевую активность студентов, заставляют их выразить то, что и как они поняли, стимулируют мыслительные процессы, эмоции, воображение.

На исполнительском этапе СОТ-технологии применяются, как правило, проблемные субъектно-ориентированные ситуации, которые нацелены на:

- понимание содержания учебного материала и адекватное выражение мысли, точность и ясность выражения; системность, лаконизм, расширение словарного запаса;
- обогащение словарного запаса, где особое внимание уделяется смысловой стороне лингвокоммуникации, ее терминологической наполняемости, соответствию нормам литературного языка;
- становление субъектной позиции студента посредством совершенствования лингвокоммуникативных (речевых) умений - (размышлять вслух, защищать свою точку зрения, аргументировать, возражать, убеждать, задавать вопросы, выражать свое отношение);

- обогащение экспрессивных сторон лингвокоммуникации, которые создают эмоциональную атмосферу, развивают выразительность и образность;
- разрешение ситуаций конфликтного характера (расхождение мнений, ситуации оценивания и т.п.).

Систематическое использование проблемных субъектно-ориентированных ситуаций монологического, диалогического и полилогического характера на предметном содержании изучаемых дисциплин в значительной степени способствует развитию ориентировочных, аналитических, информационно-технологических, речевых и креативных умений лингвокоммуникативной культуры.

Некоторые семинары можно проводить методом «Мозгового штурма». «Мозговой штурм» - метод коллективного генерирования идей решения творческой задачи. Цель метода – сбор как можно большего количества идей, освобождение от инерции мышления, преодоление привычного хода мысли в решении творческой задачи. Основные правила этого метода:

- запрет критики идей, предложенных участниками;
- поощрение всевозможных идей, реплик и шуток – чем больше, тем лучше;
- полная свобода воображения: любая фантастическая или невероятная идея должна встречаться одобрением;
- поддержка и поощрение партнеров уточняющими вопросами для развития их идей;
- тщательная и короткая формулировка мысли.

Эти правила должны быть знакомы всем участникам.

Работа ведется в группах по 5 – 6 человек: 1 группа – генерация идей, их оценка; 2 группа – анализ проблемной ситуации; 3 группа – генерация контридей. В каждой группе определяется ведущий, который, опираясь на демократический стиль общения, поощряет фантазии, неожиданные ассоциации, оригинальные идеи и выступает как их соавтор. Этот метод

уравнивает всех членов группы, создает доброжелательный психологический климат и условия для раскованности интуиции и воображения.

Предусматривается поэтапное разрешение предложенной проблемной ситуации.

1 этап – генерирование идей по правилам прямой коллективной мозговой атаки, когда каждый высказывает любые пришедшие ему в голову идеи для разрешения проблемной ситуации.

2 этап – систематизация и классификация предложенных идей.

3 этап – оценка идей на реализуемость, направленная на рассмотрение возможных препятствий к реализации.

4 этап – оценка критических замечаний, высказанных на 3 этапе.

В итоге, составляется список тех идей и контридей, которые не были отвергнуты критическими замечаниями.

Роль руководителя заключается в том, что он предлагает проблемную ситуацию, проводит окончательный анализ выдвинутых идей, обобщает критические замечания и подводит общий итог «мозгового штурма». «Мозговой штурм» - благодатная стратегия формирования лингвокоммуникативной культуры, так как построена на демократическом стиле общения, не допуская авторитарность и критические оценки.

Таким образом, разные уровни формирования лингвокоммуникативной культуры средствами маркер-технологии достигаются разнообразными методами и приемами обучения: «Вопросы и ответы», дискуссии, «Дебаты», коммуникативные стратегии и ролевые игры, имитационные и коммуникативно-лингвистические игры, проблемное обучение и др. С ними, уважаемый читатель, Вы можете более подробно познакомиться в четвертой главе настоящего пособия.

Вопросы и задания:

1. Чем объясняется приоритет использования активных, интерактивных и проблемных методов в маркер-технологии формирования лингвокоммуникативной культуры?
2. Назовите, на ваш взгляд, наиболее эффективные методы и приемы маркер-технологии формирования лингвокоммуникативной культуры.
3. Дайте определение активным методам обучения. Какими важными характеристиками для формирования лингвокоммуникативной культуры они обладают?
4. Какие типы вопросов могут быть использованы в формировании лингвокоммуникативной культуры?
5. Назовите правила этики участников дебатов, определяемые лингвокоммуникативной культурой.
6. В чем специфика субъектно-ориентированной ситуации? Какова ее роль в маркер-технологии формирования лингвокоммуникативной культуры?
7. В чем заключаются правила метода «Мозговой штурм»?



3. Диагностика лингвокоммуникативной культуры

студента



3.1 Тесты

Тестирование занимает большое место в оценке лингвокоммуникативной культуры. Важно подчеркнуть, что тест, может стать не только количественной характеристикой какой-либо стороны лингвокоммуникации, но и научить способам ее совершенствования. Если по тесту сначала провести коллективное обсуждение, то последовательно перед глазами участников появляются вопросы и проводится их осмысление, открывая причины преград в коммуникации и пути их преодоления. Коллективное обсуждение ситуаций, в которых обнаруживается неудовлетворение лингвокоммуникацией, поможет критически оценить себя по вопросам теста не только количественно, но и качественно.

3.1.1 Тест «Ваш стиль коммуникации» (по А. Ассингер)

1. *Склонны ли вы искать пути примирения после очередного конфликта?*

- А. Всегда.
- Б. Иногда.
- В. Никогда.

2. *Как вы ведете себя в критической ситуации?*

- А. Внутренне кипите.
- Б. Сохраняете полное спокойствие.
- В. Теряете самообладание.

3. *Каким считают вас друзья и знакомые?*

- А. Самоуверенным и завистливым.
- Б. Дружелюбным.
- В. Спокойным и независимым.

4. *Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную работу?*
- А. Примите ее с некоторыми опасениями.
 - Б. Согласитесь без колебаний.
 - В. Откажетесь от нее ради собственного спокойствия.
5. *Как вы будете себя вести, если кто-то из знакомых без разрешения возьмет что-либо с вашего стола?*
- А. Выдадите ему по «первое число».
 - Б. Заставите вернуть.
 - В. Спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.
6. *Какими словами вы встретите мужа (жену), если он (она) вернулся (вернулась) с работы позже обычного?*
- А. Что тебя так задержало?
 - Б. Где ты торчишь допоздна?
 - В. Я уже начал (начала) волноваться.
7. *Вас один за другим обогнало несколько автомобилей. Ваша реакция.*
- А. Ругаетесь, стараясь обогнать машину, которая «показала вам хвост».
 - Б. Молчите, вам все равно, сколько автомобилей вас обогнало.
 - В. Мчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал вас.
8. *Какими вы считаете свои взгляды на жизнь?*
- А. Сбалансированными.
 - Б. Легкомысленными.
 - В. Крайне жесткими.
9. *Что вы предпринимаете, если не все удастся?*
- А. Пытаетесь свалить вину на другого.
 - Б. Смиряетесь.
 - В. Становитесь осторожнее.
10. *Как вы реагируете на информацию в СМИ о случаях распущенности в среде современной молодежи?*
- А. Пора бы уже запретить молодежи такие развлечения.

Б. Надо создать возможность для молодежи организованно и культурно отдыхать.

В. И чего столько возиться с молодежью?

11. Что вы ощущаете, если место (положение в коллективе), которое вы хотели занять, досталось другому?

А. И зачем я только на это нервы тратил(-а)?

Б. Видно, этот человек всем приятнее.

В. Может быть, мне это удастся в другой раз.

12. Какие чувства вы испытываете, когда смотрите страшный фильм?

А. Страха.

Б. Скуки.

В. Искреннего удовольствия.

13. Как вы будете себя вести, если образовалась дорожная пробка, и вы опоздали на важное мероприятие?

А. Будете нервничать во время мероприятия.

Б. Попытаетесь вызвать снисходительность партнеров.

В. Огорчитесь.

14. Как вы относитесь к своим спортивным увлечениям?

А. Обязательно стараетесь выиграть.

Б. Цените удовольствие почувствовать себя молодым.

В. Очень сердитесь, если проигрываете.

15. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане?

А. Стерпите, чтобы избежать скандала.

Б. Вызовите метрдотеля и сделаете ему замечание.

В. Отправитесь с жалобой к директору ресторана.

16. Как вы поступите, если вашего младшего брата (сестру) обижают в школе?

А. Поговорите с учителем.

Б. Устроите скандал родителям ребенка, обидевшего вашего.

В. Посоветуете брату (сестре) дать сдачи.

17. Какой вы человек?

- А. Средний.
- Б. Самоуверенный.
- В. Пробивной.

18. Что вы скажете человеку, с которым столкнулись в дверях?

- А. Простите это моя вина.
- Б. Ничего, пустяки.
- В. А повнимательнее вы не можете быть?

19. Какова ваша реакция на статью в газете о хулиганстве в среде молодежи?

- А. Когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?
- Б. Надо бы ввести суровые наказания!
- В. Нельзя же все валить на молодежь, виноваты и воспитатели.

20. Какое животное вы любите?

- А. Тигра.
- Б. Домашнюю кошку.
- В. Медведя.

Оценка ответов

Определите ваш ответ в баллах. Баллы просуммируйте. Если вы не выбрали ответ из предложенных вариантов, то по заданному вопросу вы набрали 0 баллов.

Баллы за ответ

Позиции (пункты)	Номера вопросов									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	1	2	3	2	3	2	2	2	3	1
Б	2	1	2	3	2	3	1	1	2	1
В	3	3	1	1	1	1	3	3	1	2
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	3	3	1	1	1	1	3	3	1	2
Б	2	2	3	3	3	2	3	3	1	2
В	3	1	2	1	2	3	2	2	3	1

Интерпретация результатов

34 балла и менее. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что вы «греетесь под любым ветерком». И все же побольше решительности вам не помешает! К критике снизу относитесь доброжелательно, но побаиваетесь критики сверху.

35 - 34 балла. Вы умеренно агрессивны, вам сопутствует успех в жизни, поскольку в вас достаточно здорового честолюбия. К критике вы относитесь доброжелательно, если она деловая и без претензий.

45 баллов и более. Вы излишне агрессивны и неуравновешенны, нередко бываете чрезмерно жестки по отношению к другим людям. Добиваясь успеха в какой-либо области, вы можете пожертвовать интересами окружающих. К критике вы относитесь двойственно: критику сверху вы принимаете, а критику снизу воспринимаете болезненно, порой небрежно. Вы хотите преследовать критику снизу.

Если по 7 и более вопросам вы набрали по 3 балла и менее чем по 7 вопросам по 1 баллу, то ваша агрессивность носит скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям, относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которые вполне могли бы избежать.

Если по 7 и более вопросам вы получили по 1 баллу и менее чем по 7 вопросам по 3 балла, то вы чрезмерно замкнуты. Это не означает, что вам не присущи вспышки агрессивности, просто вы их тщательно подавляете.

3.1.2 Тест «Коммуникабельный ли вы человек?» (по И.Д. Ладанову)

Этот тест позволит определить уровень вашей коммуникабельности, разобраться в особенностях своего стиля коммуникации.

1. Если вас пригласил в гости человек, которому вы не симпатизируете, то примите ли вы это приглашение?

А. Да.

Б. Только в исключительных случаях.

В. Нет.

2. *Представьте себе, что в гостях вы вынуждены сидеть около человека, которого вы считаете своим врагом. Как вы себя поведете?*

А. Не буду обращать на него внимания.

Б. Буду отвечать только на его вопросы.

В. Попытаюсь завязать с ним непринужденный разговор.

3. *Вы только что собрались зайти в одну квартиру. Но внезапно слышите, что там возник семейный спор. Что вы сделаете?*

А. Все-таки позвоню.

Б. Подожду, пока спор прекратится.

В. Уйду.

4. *Что вы сделаете, если в гостях вам предложат блюдо, которое вы не любите?*

А. Несмотря на отвращение, съем его.

Б. Скажу хозяевам, что не могу его есть.

В. Пожалуюсь на отсутствие аппетита.

5. *Какой бутерброд вы обычно выбираете?*

А. Самый лучший.

Б. Самый маленький.

В. Ближайший ко мне.

6. *Что вы предпримете в том случае, если в компании внезапно наступил перерыв в разговоре?*

А. Подожду до тех пор, пока кто-нибудь не начнет разговор на новую тему.

Б. Сам найду какую-нибудь тему.

7. *Представьте, что вы на занятиях или где-нибудь еще попали в неприятное положение. Расскажите ли вы об этом своим знакомым?*

А. Обязательно.

Б. Только друзьям.

В. Не скажу ни одному человеку.

8. *Добавляете ли вы что-нибудь от себя в рассказы, которые слышали от других?*

А. Да.

Б. С очень незначительными «улучшениями».

В. Почти нет.

9. *Носите ли вы с собой фотографию любимого человека и показываете ли вы ее друзьям?*

А. Да.

Б. Иногда.

В. Никогда.

10. *Что вы делаете, если, будучи в компании, не понимаете рассказанного анекдота?*

А. Смеюсь вместе со всеми.

Б. Остаюсь серьезным.

В. Прошу, чтобы кто-нибудь объяснил мне суть анекдота.

11. *Что вы предпринимаете, если, будучи в компании, начинаете ощущать резкую головную боль?*

А. Тихо терплю.

Б. Прошу таблетку от головной боли.

В. Иду домой.

12. *Что вы делаете, если, находясь в гостях, узнаете, что по телевизору сейчас начнется передача, которая интересует только вас?*

А. Прошу, чтобы хозяин включил телевизор.

Б. Смотрю ее в соседней комнате, чтобы не помешать остальным гостям.

В. Отказываюсь от просмотра передачи.

13. *Вы находитесь в гостях. Какая ситуация для вас более комфортна?*

А. Когда развлекаю гостей.

Б. Когда меня развлекают другие.

14. Обладаете ли вы привычкой заранее решать, как долго сможете остаться в гостях?

А. Нет.

Б. Иногда.

В. Да.

15. Корреспондент газеты взял у вас интервью. Какова ваша реакция?

А. Доволен, если это интервью напечатают.

Б. Хотел бы, чтобы это было уже в прошлом.

В. Мне это совсем безразлично.

16. Смогли бы вы беспристрастно отнестись к людям, которых терпеть не можете?

А. Безусловно.

Б. Только в виде исключения.

В. Не задумывался над этим вопросом.

17. Соглашаетесь ли вы с мнением других людей, если оно справедливо, но для вас неблагоприятно?

А. Не всегда.

Б. Если только оно подтверждает мое мнение.

В. А зачем, собственно говоря, это делать.

18. Когда вы прекращаете спорить?

А. Чем скорее, тем лучше.

Б. Когда этот спор не имеет никакого смысла.

В. После того, как я убедил своего оппонента.

19. Если вы знаете наизусть стихи, то будете ли читать их в обществе?

А. С удовольствием.

Б. Если об этом попросят.

В. Ни в коем случае.

20. Представьте себе, что вы живете во времена графа Монте-Кристо, сидите в подземной тюрьме и внезапно узнаете, что в соседней камере заключен ваш злейший враг. Начнете ли вы с ним перестукиваться?

А. Как можно скорее.

Б. Когда не смогу больше терпеть одиночества.

В. Никогда.

21. *Есть ли у вас обыкновение встречать Новый год на главной площади города?*

А. Да.

Б. Нет.

В. Под Новый год я обычно сплю.

Баллы за ответ

Позиция (пункты)	Номера вопросов										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
А	20	0	5	10	0	5	30	15	0	0	
Б	5	5	10	0	5	15	5	5	5	5	
В	0	25	0	5	10	-	0	0	10	10	
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
А	5	0	20	0	10	15	25	0	0	20	5
Б	10	5	5	5	0	5	5	5	5	5	0
В	0	10	2	15	5	0	0	10	10	0	10

Интерпретация результатов

В результате подсчета баллов вы можете отнести себя к одной из следующих групп.

280 – 300 баллов. Возникает подозрение, что вы не всегда внимательно читали поставленные вопросы или не всегда искренне на них отвечали. Проверьте-ка себя еще раз.

200 – 280 баллов. Вы можете быть довольны собой – по крайней мере, в том, что касается ваших общественных способностей. Вы охотно проводите свободное время среди людей и в любом обществе являетесь желанным гостем и собеседником. Вы обладаете живым умом, впечатлительны, хороший слушатель и рассказчик. Эти и некоторые другие способности часто делают вас душой компании.

100 – 200 баллов. Ваше отношение к общественной жизни нелегко определить. С одной стороны, вы обладаете свойствами и наклонностями, которые делают вас приятным для общества человеком, с другой – прочие качества вашего характера как бы затемяют первые. В целом вы можете чувствовать себя вполне удовлетворительно в обществе, хотя вам не всегда удается легко приспособиться к окружающим. Однако в обществе, в окружении людей, которым вы симпатизируете, вы часто проводите очень приятные часы.

50 –100 баллов. Вам нужно признаться в том, что, как правило, вы любите одиночество и в узком семейном или дружеском кругу чувствуете себя значительно лучше, чем в большой компании. Что ж, многие знаменитые люди, вошедшие в историю, нередко принадлежали к этой категории людей.

0 – 50 баллов. Вы слишком замкнуты и живете, избегая общества других людей. Советуем вам быть общительнее. Это необходимо, в первую очередь именно для вас самих.

3.1.3 Тест «Приятно ли с вами общаться?»

Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет» на следующие вопросы:

1. Вы больше любите слушать, чем говорить?
2. Вы всегда можете найти тему для разговора даже с незнакомым человеком?
3. Вы всегда внимательно слушаете собеседника?
4. Любите ли вы давать советы?
5. Если тема разговора вам неинтересна, станете ли вы показывать это собеседнику?
6. Раздражаетесь ли вы, когда вас не слушают?
7. У вас есть собственное мнение по любому вопросу?
8. Если тема разговора вам не знакома, станете ли вы ее развивать?
9. Вы любите быть в центре внимания?
10. Есть ли хотя бы три предмета, по которым вы обладаете достаточными знаниями?

11. Вы хороший оратор?

Интерпретация результатов

За каждый ответ «да» на вопросы 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11 начисляете по 1 баллу и подсчитайте сумму баллов.

1 - 3 балла – трудно сказать: то ли вы молчун, из которого не вытянешь ни слова, то ли очень общительны. Однако общаться с вами не всегда просто, а порой даже трудно. Следует над этим задуматься.

4 - 8 балла – вы, может быть, и не слишком общительный человек, но почти всегда внимательный и приятный собеседник. Вы можете быть и весьма рассеянным, когда не в духе, но не требуете от окружающих в такие минуты особого внимания к вашей персоне.

9 баллов – вы, наверное, одни из самых приятных в общении людей. Вряд ли друзья могут без вас обойтись. Это прекрасно. Возникает только один вопрос: не приходится ли вам много играть, как на сцене?

3.1.4 Тест «Умеем ли мы слушать?» (самооценка речевых умений восприятия)

При восприятии речи решаются две задачи: воспринимается содержание сообщения, и улавливаются эмоциональные проявления собеседника, как на слух, так и зрительно. Каждый раз стоит спрашивать себя, что в данном случае важнее: *что* говорится или *как* это говорится. Кроме содержания беседы вам может оказаться важным знать, что испытывает ваш партнер. Это может быть нетерпение, скрываемое раздражение, волнение, безмятежное равнодушие или же стремление побыстрее удалиться.

Задание: Отметьте крестиками номера тех утверждений, в которых описаны ситуации, вызывающие у вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком или же указанные в утверждении чувства.

1. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
2. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы, и я не уверен, слушают ли меня.
3. Разговор с таким (см. предыдущее утверждение) партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.
4. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
5. Собеседник никогда не улыбается, у меня возникает чувство неловкости и тревоги.
6. Собеседник постоянно отвлекает меня своими вопросами и комментариями.
7. Что бы я ни высказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
8. Собеседник постоянно пытается опровергнуть меня.
9. Собеседник «передергивает» смысл моих слов и вкладывает в них иное содержание.
10. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
11. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
12. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
13. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонними делами: играет ручкой, протирает стекла очков и т.д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
14. Собеседник делает выводы за меня.
15. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
16. Собеседник смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
17. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это беспокоит.
18. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает также.

19. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.

20. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет различные истории, шуточки и анекдоты.

21. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.

22. Когда я обращаюсь к нему при встрече, он бросает все дела и смотрит внимательно на меня.

23. Собеседник ведет себя так, словно я мешаю ему делать что-то очень важное.

24. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?»»

Подведите итог: подсчитайте долю отмеченных ситуаций в процентах от общего числа.

Если она колеблется в пределах от **70 до 100 %** (18 и более утверждений) – у вас недостаточный уровень культуры восприятия. Вам необходимо учиться слушать, чтобы стать хорошим собеседником.

40 – 70 % (10 – 17) – ваш уровень культуры восприятия можно определить как функциональный. Вы критически относитесь к высказываниям собеседника, но вам следует избегать поспешных выводов, не заострять внимания на манере говорить, не притворяться, а искать скрытый смысл сказанного, не монополизируя разговора.

10 – 40 % (4 - 9) – вас можно считать хорошим собеседником, ваш уровень культуры восприятия достаточно продвинутой. Вместе с тем, стремясь к полному пониманию речевого партнера, не бойтесь вежливо повторять, перефразировать и резюмировать его высказывания. Общение с вами будет приятным, если темп своего мышления вы приспособите к речи собеседника и дадите ему возможность раскрыть свою мысль полностью.

0 – 10 % (до 3-х) – вы отличный собеседник, вы умеете слушать. Ваш стиль общения может стать примером для окружающих, он соответствует продвинутому (творческому) уровню культуры восприятия.

3.1.5 Тест «Диагностическая оценка умения слушать»

Инструкция. На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются:

«почти всегда»	- 2 балла
«в большинстве случаев»	- 4 балла
«иногда»	- 6 баллов
«редко»	- 8 баллов
«почти никогда»	-10 баллов

Перечень вопросов:

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны вам?
2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по коммуникации?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым вам человеком?
5. Имеете ли вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли вы тему разговора, если он коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?

10. Бывает ли у вас снисходительный тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем вы говорите?

Обработка и интерпретация результатов

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано **более 62 баллов**, то слушатель «выше среднего уровня». Обычно средний балл слушателей **55**.

3.1.6 Тест «Понимаете ли вы друга?»

Оцените уровень понимания своего самого близкого друга, ответив на следующие вопросы.

1. Есть ли у вас чувство, что необходимо серьезное выяснение отношений?
а) да – 1 балл; б) нет, такой необходимости в выяснении отношений нет – 0; в) такое выяснение отношений бесполезно – 2.
2. Когда вы хотите задать какой-то деликатный вопрос, можете ли вы сделать это прямо, без обиняков? а) да – 0 баллов; б) да, но мне потребуется для этого благоприятная обстановка – 1; в) об этом не может идти речи – 2.
3. Считаете ли вы, что ваш друг многое умалчивает из того, что его тяготит? а) да – 1 балл; б) не имею представления – 2; в) я в курсе всех его проблем – 0.
4. Можете ли вы разговаривать со своим другом о серьезных вещах в любое время? а) да – 0 баллов; б) не всегда, нужно выждать подходящий момент – 1; в) в большинстве случаев нет, потому что он не имеет времени – 2.
5. Когда вы разговариваете друг с другом, то следите за тем, чтобы ваши формулировки были точными? а) да, я обдумываю, взвешиваю свои слова – 1 балл; б) нет, мы говорим прямо то, что думаем – 2; в) высказываю свое мнение, но прислушиваюсь и к чужому – 0.
6. Когда вы делитесь с другом своими проблемами, нет ли у вас такого чувства, что вы тем самым обременяете его? а) да, так часто бывает – 2 балла;

б) он просто не вникает в мои проблемы – 1; в) он всегда проявляет участие – 0.

7. Принимает ли кто-то из вас важное решение, которое касается его самого, не советуясь с другими? а) случается и так – 2 балла; б) мы вместе обсуждаем это, но последнее слово каждый оставляет за собой – 1; в) мы решаем и обсуждаем все вместе – 0.

8. Не задумывались ли вы над тем, что предпочитаете чаще поделиться с другими, чем с самым близким другом? а) иногда это случается – 1 балл; б) нет, свои проблемы я обсуждаю со своим другом; в) другие меня лучше понимают – 2.

9. Не бывает ли так, что, когда друг разговаривает с вами, вы думаете о чем-то другом? а) бывает и так – 2 балла; б) нет, я слушаю внимательно – 0; в) если чувствую, что рассеян(а), то стремлюсь сосредоточить свое внимание – 1.

10. В разговоре вы пытаетесь, прежде всего, высказаться сами? а) непременно – 2 балла; б) обычно даю возможность другу высказать все, что его волнует – 0; в) считаю, что мы оба должны делиться своими проблемами – 1.

А теперь оба друга должны подсчитать и сложить вместе те баллы, которые у них набраны. Итак.

0 - 10 баллов. У вас принято рассказывать о своих проблемах. Каждый из вас делится тем, что его тяготит, и партнер его внимательно выслушивает. У вас нет потребности делиться с кем-то другим: друг вас понимает лучше.

11 - 29 баллов. Нельзя сказать, что вы совершенно не делитесь друг с другом своими проблемами. Но есть ряд вещей, о которых вам нужно и можно было бы говорить. Но вот этого не происходит. Существуют вопросы, о которых вы не говорите, и вы оба не решаетесь обсуждать их. А это ведет к отчуждению, потому что каждый чувствует необходимость иметь рядом человека, который бы его понимал. И такого человека ищут...

3.1.7 Тест «Умеете ли вы излагать свои мысли?»

На каждый из приведенных вопросов следует ответить «да» или «нет».

1. Заботитесь ли вы о том, чтобы быть понятым?
2. Подбираете ли вы слова, соответствующие возрасту, образованию, интеллекту и общей культуре собеседника?
3. Обдумываете ли вы форму изложения мысли, прежде чем высказаться?
4. Ваши распоряжения достаточно кратки?
5. Если собеседник не задает Вам вопросов после того, как вы высказались, считаете ли вы, что он вас понял?
6. Достаточно ли ясно и точно вы высказываетесь?
7. Следите ли вы за логичностью ваших мыслей и высказываний?
8. Выясняете ли вы, что было не ясно в ваших высказываниях? Побуждаете ли задавать вопросы?
9. Задаете ли вы вопросы собеседникам, чтобы понять их мысли и настроение?
10. Отличаете ли вы факты от мнений?
11. Стараетесь ли вы опровергнуть мысли собеседника?
12. Стараетесь ли вы, чтобы собеседники всегда соглашались с вами?
13. Используете ли вы профессиональные термины, далеко не всем понятные?
14. Говорите ли вы вежливо и дружелюбно?
15. Следите ли вы за впечатлением, производимым вашими словами?
16. Делаете ли вы паузы для обдумывания?

Интерпретация результатов

По 1 баллу начислите за ответ «нет» на 5, 11, 12, 13 вопросы и по 1 баллу за ответ «да» на все остальные. Сумма баллов означает:

12 – 16 баллов - отличный результат;

10 – 12 баллов - средний результат;

меньше 9 баллов – плохой результат.

3.1.8 Тест «Диагностика эмпатийных способностей» (по В.В. Бойко)

Отметьте словами «да» или «нет» следующие выражения.

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным (ой).
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами окружающих.
5. Я могу легко войти в доверие к любому человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания и опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности – бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассказываю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении со сверстниками обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, непонимании их.

18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражая им.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.
21. Часто, действуя наугад, я, тем не менее, нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.
23. Я способен полностью слиться с любым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.
25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнует.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его «разложив по полочкам».
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.
29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.
30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.
31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых людей.
32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.
33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.
34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.
35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.
36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка полученных данных

Подсчитывается число правильных ответов (соответствующих «ключу») по каждой шкале, а затем определяется суммарная оценка:

1.	Рациональный канал эмпатии	+1, +7, - 13, +19, +25, -31
2.	Эмоциональный канал эмпатии	-2, +8, -14, +20, -26, +32
3.	Интуитивный канал эмпатии	-3, +9, +15, +21, +27, -33
4.	Установки, способствующие эмпатии	+4, -10, -16, -22, -28, -34
5.	Проникающая способность в эмпатии	+5, -11, -17, -23, -29, -35
6.	Идентификация в эмпатии	+6, +12, +18, -24, +30, -36

Интерпретация результатов

Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывать на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность любого другого человека – на его состояние, проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к Другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения человека. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Человек привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему непредвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, сочувствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством «вхождения» в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание играют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личностных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности.

Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, достоверности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационно-энергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию к эмпатическому постижению.

Идентификация – еще одно неперемное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов. В связи с этим выделяется

высокий уровень эмпатии – 30 и более баллов; *средний* – 29-22 балла; *заниженный* – 21-15 баллов; *низкий* – 14 и менее.

3.1.9 Тест «Моя тактика взаимодействия» (по Н. И. Власовой)

С помощью этого теста можно прояснить тенденции лингвокоммуникации (направленность на противоборство или на сотрудничество). Из приведенных утверждений выберите вариант «А» или «Б».

1. А. Обычно я настойчиво добиваюсь своего.
Б. Чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.
2. А. Я стараюсь избежать неприятностей.
Б. Когда я доказываю свою правоту, на дискомфорт партнеров не обращаю внимания.
3. А. Мне неприятно отказываться от своей точки зрения.
Б. Я всегда стараюсь войти в положение другого человека.
4. А. Я думаю, что не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми.
Б. Разногласия всегда волнуют меня.
5. А. Я стараюсь успокоить другого и сохранить отношения.
Б. Я считаю, что всегда следует доказывать свою точку зрения.
6. А. Считаю, что всегда следует искать общие точки зрения.
Б. Думаю, что надо стремиться к осуществлению своих замыслов.
7. А. Я обычно сообщаю свою точку зрения и прошу людей высказаться.
Б. Я считаю, что лучше продемонстрировать преимущество своей точки зрения.
8. А. Я обычно пытаюсь убедить других людей.
Б. Чаще я пытаюсь понять точку зрения других людей.
9. А. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
Б. Беседуя, я слежу за развитием мысли собеседника.
10. А. Я отстаиваю свою позицию до конца.
Б. Я склонен, если меня убедят, изменить свою позицию.

Интерпретация результатов

Определите совпадения:

П (противоборство):

1А, 2Б, 3А, 4А, 5Б, 6Б, 7Б, 8А, 9А, 10А.

С (сотрудничество):

1Б, 2А, 3Б, 4Б, 5А, 6А, 7А, 8Б, 9Б, 10Б.

Оцените, что преобладает в вашем собственном поведении (С или П), а также определите, на что вы больше ориентированы: на стремление во что бы то ни стало добиться победы, доказать свое (тактика противоборства) или на стремление к совместному решению проблемы (это ориентация на сотрудничество).

3.1.10 Тест «Оцените свое поведение при разговоре» (по Е.И. Рогову)

Выберите один из вариантов ответа:

1. Ваша подруга начинает рассказывать длинную запутанную историю, логику развития которой вы никак не можете проследить. Вы:

- а) избавляете ее и себя от ненужных трудностей, переведя разговор на другую тему;
- б) сообщаете ей, что вы потеряли нить рассказа, и просите повторить все сначала;
- в) задаете вопросы по отдельным, наиболее неясным вам обстоятельствам этой истории;
- г) делаете вид, что следите за ходом развития событий, рассчитывая, что в конце концов поймете, в чем же суть.

2. Ваша подруга крайне расстроена неприятностью, которую причинил ей любимый человек. Вы:

- а) поддерживаете ее, внимательно выслушав, предоставив подруге излить душу;

- б) поступаете также, как в варианте «а», но еще и рассказываете подруге о том, что вы тоже оказывались в подобном же положении, тем самым показав ей, что она не одинока;
- в) выражаете поддержку, по секрету сообщив ей о таких же отвратительных поступках, совершенных вашим возлюбленным;
- г) соглашаетесь, что этот парень действительно негодяй, и предлагаете познакомить ее с другим мужчиной.

3. После бурно проведенного вечера ваш друг говорит, что в момент высшего веселья у вас был безучастный вид. Что вы ответите на это:

- а) будете уверять, что это далеко не так;
- б) попытаетесь выяснить, почему он сделал такой вывод;
- в) согласитесь с ним – вам действительно следовало бы быть более естественной;
- г) почувствуете себя оскорбленной и дадите ему это понять.

4. Представьте себе, что любимый вами человек говорит что-то вроде: «Я ненавижу, когда твоя мама...». Это полностью выводит вас из себя. Как вы поступите:

- а) сдержите свое раздражение – вы не привыкли идти на конфликт;
- б) выясните, в чем конкретно заключаются причины его недовольства, и лишь затем выскажете свою точку зрения;
- в) вы немедленно оборвете этот разговор – ведение такого рода споров лишь вызывает в вас ярость;
- г) сами перейдете в наступление: «Что касается твоей мамы...».

5. Ваш возлюбленный заводит с вами разговор, который, будучи эмоционально нейтральным, касается вопроса, в котором вы абсолютно ничего не смыслите – например, о сравнительных достоинствах различных типов стереосистем. Каким образом вы будете поддерживать такой разговор? (можете выбрать несколько вариантов). Вы будете:

- а) кивать головой;
- б) улыбаться;

- в) смотреть ему в глаза;
- г) задавать соответствующие вопросы;
- д) резюмировать основные пункты его повествования, например: «Так, значит, самые хорошие колонки...», чтобы быть уверенной, что вы полностью его понимаете;
- е) подбадривать его односложными словами типа: «гм», «да-да», «правильно»;
- ж) поступать, как в варианте «е», и, кроме того, периодически с энтузиазмом восклицать: «Неужели!», «Это интересно!»;
- з) не делать ничего из вышеперечисленного. Вместо этого вы заявите, что абсолютно безнадежны в познании сравнительных достоинств стереосистем и все попытки просветить вас – увы, бесполезная трата времени.

б. Каковы ваши отношения с близкими вам людьми (друзьями, членами вашей семьи, подругами):

- а) у вас мало близких людей и вы редко с ними встречаетесь;
- б) носят подчас весьма бурный характер;
- в) ровные, приятные, доставляющие вам радость;
- г) вызывают у вас крайнее неудовлетворение.

7. В разговоре с друзьями, какой процент времени вы обычно уделяете роли слушателя:

- а) 0 – 25%; б) 26 – 50%; в) 51 – 75%; г) 76 – 100%.

8. Важный элемент умения слушать – способность чувствовать то, что не выражено словами. Итак, забудьте о том, что говорится в данный момент. Вопрос заключается в следующем: что действительно происходит, когда собеседник ... (выберите один из вариантов в каждом пункте):

- 1) прикладывает палец к носу или щеке:
 - а) он чувствует превосходство;
 - б) он преувеличивает;
 - в) у него просто чешется нос или щека;
- 2) выглядит сутулым и напряженным:
 - а) он что-то скрывает;

- б) он голоден;
- в) он стесняется;
- 3) начинает говорить громко и возбужденно:

- а) он защищается;
- б) он проявляет интерес;
- в) он очень хотел бы, чтобы разговор поскорее закончился.

9. Как часто вы (поставьте в каждой графе: 3 балла – часто; 2 – иногда; 1 – редко; 0 - никогда):

- а) заканчиваете фразу собеседника;
- б) ловите себя на мысли, что во время делового разговора думаете о одежде и причёске собеседника;
- в) начинаете смеяться прежде, чем рассказчик преподнесет «соль» анекдота;
- г) рассматриваете свои ногти в то время, как ваш знакомый описывает свой тяжелый рабочий день;
- д) чувствуете себя «не в своей тарелке», когда подруга, выложив вам все свои проблемы, продолжает самобичевание;
- е) используете против своего любимого сказанные им слова;
- ж) в момент, когда близкий вам человек высказывает претензии или жалуется, думаете: «Опять он за свое...»;
- з) чувствуете непреодолимое желание оставить за собой последнее слово в споре;
- и) отказываетесь от своих доводов, чувствуя, что вам так ничего и не удалось добиться.

10. Являются ли следующие утверждения, по вашему мнению, верными или ложными? (отметьте каждое из них буквой В – верно; Л – ложно или З – затрудняюсь ответить):

- а) вы чувствуете себя неудобно во время затянувшейся паузы в разговоре;
- б) слушая своего друга, вы сосредоточиваете свое внимание на том, когда же он начнет отклоняться от темы;

в) вы считаете, что ни у кого и никогда не бывает веских оснований давать непрошенные советы;

г) вы обычно можете предугадать фразу до того, как она будет произнесена;

д) люди всегда доверяют вам свои самые интимные проблемы.

Теперь подсчитайте количество набранных вами баллов.

Вопрос	а	б	в	г
1	3	2	1	0
2	0	1	3	2
3	3	1	0	2
4	0	1	3	2

Вопрос	а	б	в	г
5	0	0	0	1
	д	е	ж	3
	1	0	2	5

Вопрос	а	б	в	г
6	3	2	1	0
7	3	2	1	0

Вопрос	а	б	в
8 (1)	1	2	0
8 (2)	2	1	0
8 (3)	1	0	2

Подсчитайте баллы, как указано в пункте 9.

Вопрос - 10	Л	В	З
а	3	0	1
б	1	3	2
в	1	3	2
г	2	0	1
д	0	3	1

Итак, умеете ли вы слушать?

54 балла и более. Честно говоря, вы не очень подходите для роли задушевного собеседника, вряд ли найдется желающий доверять вам свои секреты. Если вас никто не прерывает, вы склонны непрерывно болтать, заполняя собой каждую паузу в разговоре. Возможно, ваши родители придерживались такой воспитательной концепции: «Дети должны быть на виду, но выслушивать их нет необходимости». Это привело вас к уверенности в том, что слушающий человек невольно подчиняется говорящему, чего, по вашему мнению, следует избегать любой ценой. И что бы ни стояло за вашим бесконечным потоком слов, такая уверенность дорого обходится вам в жизни. В подтверждение этого факта, достаточно проанализировать ваши отношения с окружающими.

35 – 53 балла. Хотя вы считаете, что слышите то, что происходит вокруг вас, есть люди, которые не согласятся с вами. В чем ваша главная ошибка? Когда вы раздражены и теряете терпение, вы склонны отключаться от разговора. Это свойство присуще многим людям.

18 – 34 балла. Поздравляем! Если кто-то из вашего окружения нуждается в аудитории, вы всегда готовы квалифицированно его выслушать. Даже в конфликтных ситуациях вы умеете принять на веру чужие слова. Вдобавок вы еще интуитивно чувствуете, когда необходимо просто слушать собеседника и когда наступает подходящий момент для подачи собственной реплики. Неудивительно, что вы необыкновенно популярный человек, и не только среди своих родных и друзей. Ваша склонность к взаимному общению делает вас ценным исполнителем и удачливым руководителем. Единственное, чего мы вам желаем: не останавливайтесь на достигнутом!

17 баллов и менее. Вы всегда готовы выслушать, если ваши близкие нуждаются в собеседнике: это неплохо. Проблема в том, что, заинтересованно слушая собеседника, вы сами при этом слишком мало говорите. Часто такие люди страдают боязнью говорить, но каковы бы ни были причины их нежелания высказывать свою точку зрения, такая линия поведения неизбежно вызовет трудности в жизни

3.1.11 Тест «Самооценка уровня владения невербальными умениями в процессе лингвокоммуникации»

Ответьте на приведенные ниже утверждения «да» или «нет».

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 предстоящая встреча с незнакомым человеком вызывает у меня тревогу.
5. Я часто бываю скован(а) в движениях.
6. В течение 10-минутной беседы я не могу обойтись без того, чтобы к чему-либо не прислониться или на что-либо не облокотиться.
7. Я обычно не обращаю внимания на мимику и движения собеседника, сосредотачиваясь на его речи.
8. Я стараюсь ограничить круг своего общения несколькими хорошо знакомыми мне людьми.
9. При разговоре я часто верчу что-либо в руках.
10. Мне трудно скрыть внезапно возникшие эмоции.
11. Во время официальных бесед я стараюсь полностью исключить мимику и жестикуляцию.

Интерпретация результатов

Чем меньше утвердительных ответов (ответов «да»), тем лучше человек владеет невербальными средствами коммуникации. Если даны 11 отрицательных ответов (ответов «нет»), это не означает, что можно пренебречь невербальными умениями. Внимательно наблюдая за собой и собеседниками, можно обнаружить много интересных, информативных моментов, которые ранее не о чем не говорили и которые теперь способны значительно облегчить вашу коммуникацию.

3.1.12 Тест «Умеете ли вы влиять на других людей»

Основа основ делового человека – умение влиять на других людей. Имеется ли у вас такая способность, можете ли вы повести людей за собой или вам надо тщательно развивать эту способность? В поисках этого ответа вам поможет приводимый далее тест.

Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы.

1. Способны ли вы представить себя в роли актера или политического деятеля?
2. Раздражают ли вас люди, одевающиеся и ведущие себя экстравагантно?
3. Способны ли вы разговаривать с другим человеком на тему своих интимных переживаний?
4. Как быстро вы реагируете, когда замечаете малейшие признаки неуважительного отношения к вам?
5. Портится ли у вас настроение, когда кто-то добивается успеха в той области, которую вы считаете для себя самой важной?
6. Любите ли вы делать что-то очень трудное, чтобы продемонстрировать окружающим свои незаурядные возможности?
7. Могли бы вы пожертвовать всем, чтобы добиться действительно выдающегося результата?
8. Стремитесь ли вы к тому, чтобы круг ваших друзей был неизменен?
9. Любите ли вы вести размеренный образ жизни со строгим распорядком всех дел и даже развлечений?
10. Любите ли вы менять обстановку у себя дома или переставлять мебель?
11. Любите ли вы пробовать новые способы решения старых задач?
12. Любите ли вы дразнить слишком самоуверенных и заносчивых людей?

13. Любите ли вы доказывать, что ваш начальник (или кто-то весьма авторитетный) в чем-то неправ?

Оценка ответов

Подсчитайте набранное вами количество баллов, воспользовавшись для этого предст
авленной далее таблицей.

Ответ	Номера вопросов												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
да	5	0	5	5	5	5	5	0	0	5	5	5	5
нет	0	5	0	0	0	0	0	5	5	0	0	0	0

Интерпретация результатов

35 – 36 баллов. Вы человек, который обладает великолепными предпосылками, чтобы эффективно влиять на других, менять их модель поведения, учить, управлять, наставлять на путь истинный. Вы убеждены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать людей и держаться на обочине и думать только о себе. Вы считаете, что он должен делать что-то для других, руководить ими, указывать на допущенные ошибки, учить их, чтобы они лучше чувствовали себя в окружающей действительности. Вы наделены даром убеждать людей в своей правоте. Однако вам следует быть очень осторожным, чтобы ваша позиция не стала чрезмерно агрессивной. В этом случае вы легко можете превратиться в фанатика или тирана.

35 баллов и более. Увы, хотя вы часто бываете правы, убедить в этом окружающих вам удастся далеко не всегда. Вы считаете, что ваша жизнь и жизнь окружающих людей должны быть подчинены строгой дисциплине, здравому рассудку и хорошим манерам, а ход ее должен быть вполне предсказуем. Вы не любите ничего делать «через силу». При этом вы часто бываете слишком сдержанны, не достигая из-за этого желанной цели, а часто оказываясь и неправильно понятым.

3.1.13 Тест «Самооценка коммуникативно-лидерских способностей личности» (В.И. Андреев)

При ответах на вопросы стремитесь быть предельно откровенны. Если вы хотите получить о себе достаточно объективную информацию, то необходимо отвечать быстро, фиксируя в ответах те мысли, которые у вас возникают при первом прочтении вопроса.

1. Ниже перечислены качества личности, которые вам присущи – одни в большей, другие в меньшей степени. Оцените их с точки зрения того, насколько они присущи вам, по трехбалльной шкале: 3 балла – присуще в большей степени, 2 балла – присуще в несколько меньшей степени, 1 балл – еще меньше.

- 1.1. Способность настоять на своем.
- 1.2. Независимость и оригинальность суждений.
- 1.3. Способность выступить с докладом, сообщением.
- 1.4. Способность вести дискуссию.
- 1.5. Напористость и даже непримиримость.
- 1.6. Доброжелательность, отзывчивость.
- 1.7. Исполнительность.
- 1.8. Способность подчинить своей воле других.
- 1.9. Эмоциональность, непосредственность.
- 1.10. Рациональный подход к делу.
- 1.11. Способность проводить в жизнь свои идеи.
- 1.12. Доступность в общении.
- 1.13. Серьезность, обязательность.
- 1.14. Чувство юмора.
- 1.15. Способность обстоятельно инструктировать кого-либо.
- 1.16. Способность убедить собеседника в чем-либо.
- 1.17. Спокойное и даже безразличное отношение к некоторым конфликтам в коллективе.
- 1.18. Способность понять каждого, войти в его положение.

2. *Представьте себе, что вы в компании друзей, хотя в ней появились и новые для вас люди. Оцените по трехбалльной шкале состояния и действия, которые для вас наиболее характерны – 3 балла, присущи, но несколько в меньшей степени – 2 балла, 1 балл – еще меньше.*

2.1. Новые в компании люди, как правило, вас не очень устраивают.

2.2. Вы, как правило, придумываете какое-то оригинальное развлечение.

2.3. Вы произносите солидную, обстоятельную речь в честь виновника торжества.

2.4. Вы беседуете с кем-то по душам.

2.5. Иногда у вас появляется чувство агрессивности.

2.6. Вы добродушны и в равной степени доброжелательны ко всем.

2.7. Вы с удовольствием включаетесь во все розыгрыши, которые предлагают другие.

2.8. Вас, как правило, избирают тамадой.

2.9. Иногда ваша излишняя эмоциональность не всем нравится.

2.10. Вы стремитесь пораньше уйти домой.

2.11. Вам приходится кое-кого довольно строго «поставить на место».

2.12. Вы свободно общаетесь с людьми любого уровня культуры и образования.

2.13. На развлечения вам часто бывает жаль времени.

2.14. Вы рассказываете смешные истории, анекдоты.

2.15. Вы предпочитаете вести деловые разговоры.

2.16. Вы стараетесь кому-то что-то внушить, кого-то убедить.

2.17. К конфликтам в компании, если они вас лично не касаются, относитесь равнодушно.

2.18. Почему-то именно вам пытаются излить душу.

3. *При разрешении конфликтных ситуаций вам удастся лучше и эффективнее применить одни приемы, действия и несколько хуже – другие. Оцените по трехбалльной шкале те приемы-действия, которые вам удастся*

применить лучше всего, в 3 балла, несколько хуже – 2 балла, еще менее эффективно – 1 балл.

- 3.1. При разрешении конфликтной ситуации я придерживаюсь традиций и мнения коллектива.
- 3.2. Я пытаюсь найти оригинальный и неожиданный для многих способ разрешения конфликтной ситуации.
- 3.3. Предпочитаю отчитать каждого виновника конфликта в отдельности.
- 3.4. Аргументировано доказывать свою точку зрения.
- 3.5. Считаю, если конфликт принципиальный, то лучше ни в чем не уступать.
- 3.6. Всегда пытаюсь понять своего противника, его аргументы и доводы.
- 3.7. Лучше, если конфликт разрешает сам коллектив.
- 3.8. Думаю, что конфликтную ситуацию должен разрешать руководитель.
- 3.9. Я предпочитаю бурно, эмоционально отреагировать и сделать обиженный вид.
- 3.10. В случае конфликта я не поддаюсь эмоциям, а старюсь найти рациональный выход.
- 3.11. В случае конфликта я провожу свою линию, свою точку зрения до конца.
- 3.12. В случае конфликта я привлекаю на свою сторону как можно больше членов коллектива, чтобы воздействовать на своего противника через коллектив.
- 3.13. Конфликт – дело серьезное, а потому я не превращаю конфликт в шутку.
- 3.14. Мне часто удается выйти из конфликтной ситуации, используя шутку и юмор.
- 3.15. В условиях возникновения конфликта я отдаю предпочтение тому, чтобы собрать исчерпывающую информацию о конфликтующих сторонах, чтобы внушить, убедить кто прав, а кто виноват.

3.16. В условиях разрешения конфликта я делаю ставку на то, чтобы внушить, убедить кто прав.

3.17. Я стараюсь не вникать в конфликт, если он меня не касается.

3.18. Мне чаще всего удастся предвидеть заранее, что с данным товарищем возможна конфликтная ситуация.

**Полярная шкала коммуникативно-лидерских способностей
(качеств) личности**

Способности, Качества личности	Полярная шкала оценок	Способности, качества личности
1. Консервативный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	2. Эвристичный
3. Монологичный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	4. Диалогичный
5. Агрессивный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	6. Доброжелательный
7. Ведомый	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	8. Лидерский
9. Эмоциональный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	10. Рациональный
11. Авторитарный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	12. Демократический
13. Серьезный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	14. Юмористический
15. Инструктирующий	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	16. Внушающий
17. Безразличный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	18. Сопереживающий

9 баллов – очень высокий уровень развития способности

8 баллов – высокий уровень

7 баллов – значительно выше среднего

6 баллов – чуть выше среднего

5 баллов – средний уровень

4 балла – чуть ниже среднего

3 балла – ниже среднего

2 балла – низкий уровень

1 балл – очень низкий уровень

При суммировании баллов по каждому качеству на вопросы «теста» вы можете набрать минимально 3 балла, максимально 9 баллов.

Подсчет результатов по каждому качеству осуществляется простым суммированием оценок (баллов), которые вы себе выставили в ответах на все вопросы первой позиции, далее по второй позиции и т.д.

3.1.14 Тест «Самостоятельны ли вы?»

Способность самостоятельно принимать решения очень важна во всех сферах жизни. Подлинная самостоятельность не означает игнорирование мнения окружающих. В жизни бывают ситуации, когда истина рождается в споре, но нередко случаи, когда можно полагаться только на себя. Сумеете ли вы взять на себя ответственность в принятии важного решения, или вам не обойтись без поддержки со стороны? Проверьте себя с помощью следующего теста.

Ответьте на вопросы, выбрав один из предложенных вариантов ответа

1. Как вы принимали решение о дальнейшей учебе, будущей профессии по окончании школы?

- а) решал(а) самостоятельно, следуя своему увлечению, своим данным;
- б) прислушивался(ась) к мнению своих родителей, родственников;
- в) просил(а) совета у близких друзей.

2. На что вы рассчитывали, поступая в выбранное учебное заведение?

- а) только на свои силы, знания и умения;
- б) на везение, благоприятный исход вступительных экзаменов;
- в) только на связи.

3. Как во время учебы вы готовитесь к экзаменам, занятиям?

- а) делаю упор на свое трудолюбие;
- б) иногда прошу помочь преподавателей и однокурсников;
- в) рассчитываю только на чужую помощь.

4. Как вы планируете поступать на работу?

- а) по распределению;
- б) использую информацию знакомых и знающих людей;
- в) устраюсь благодаря связям.

5. *Каким образом вы принимаете нужное решение в сложных ситуациях?*

- а) рассчитываю только на свои силы и знания;
- б) иногда консультируюсь с друзьями, если знаю, что в каких-то вопросах они компетентнее меня;
- в) всегда с ними советуюсь.

6. *Чем будет (был) продиктован ваш выбор перед вступлением в брак?*

- а) сам(а) приму окончательное решение;
- б) прислушаюсь к мнению близких;
- в) представлю свою избранницу (избранника) близким, посоветуюсь с ними.

7. *Если ваши родители отсутствуют долгое время, способны ли вы сами принять важные решения?*

- а) да, разумеется;
- б) конечно, я могу это сделать, но лучше бы отложить решение;
- в) нет.

8. *Насколько упорно вы в подростковом возрасте отстаивали свое мнение?*

- а) всегда отстаивал(а), поэтому были даже конфликты с родителями;
- б) отстаивал(а), но сохранял(а) уважение к мнению родителей;
- в) я почти всегда уступал(а).

9. *В настоящее время насколько настойчиво вы отстаиваете свою позицию в коллективе?*

- а) отстаиваю независимо от обстоятельств;
- б) отстаиваю то, что действительно значимо для меня;
- в) крайне редко.

10. *Как вы развиваетесь как личность в учебной, общественной, интеллектуальной сферах?*

- а) постоянно самосовершенствуюсь, делаю то, что мне интересно;
- б) для меня очень важно мнение окружающих;
- в) я полностью полагаюсь на их мнение.

11. Если вы видите, что ваши близкие делают что-то во вред своему здоровью, не следят за собой, то вы:

- а) заставляете их следить за своим здоровьем;
- б) тактично подсказываете, что им нужно сделать;
- в) стремитесь сделать это, но вам редко удается.

Интерпретация результатов.

За каждый ответ «а» запишите себе по 4 балла, за «б» - 2, «в» - 0.

30 - 44 балла. Вы очень любите самостоятельность и потому не только не терпите какого-либо вмешательства в ваши дела, но зачастую не желаете прислушаться к чужому мнению. Но уверены ли вы, что всегда сможете точно оценивать плюсы и минусы какого-либо решения? Не проявляете ли вы излишнее упрямство в достижении какой-нибудь цели? Не стоит путать уверенность в себе и самоуверенность, это совершенно разные понятия, и наличие первого предполагает умение видеть и принимать во внимание различные точки зрения.

15 - 29 баллов. Вас можно назвать вполне самостоятельным и уверенным в себе человеком. Вы надежный друг, обладаете сильным характером, умеете переносить стрессы. Вы независимы, всегда имеете свое мнение, но, тем не менее, всегда считаетесь с окружающими, и они вас за это ценят.

0 - 14 баллов. Вы несамостоятельны и очень нерешительны. Настолько, что это, простите, граничит с малодушием. Может быть, поэтому к вам иногда относятся с пренебрежением? Очевидно, вам просто не хватает уверенности в себе. Но почему бы, отбросив страхи, вам не попробовать проявить больше самостоятельности? Конечно, в разумных пределах. Может быть, ваша нерешительность написана у вас на лице? Не бойтесь принимать самостоятельные решения, уж лучше иногда ошибаться, чем всю жизнь зависеть от других.

3.1.14 Тест «Решительны ли Вы?»

Ежедневно каждый из нас принимает те или иные решения. Одни действуют без долгих раздумий, другие руководствуются правилом «семь раз отмерь – один раз отрежь». Что более приемлемо в профессиональной сфере: быстрые и решительные действия или тщательно взвешенные за и против? Очевидно, все зависит от ситуации. Однако умение в нужный момент оперативно отреагировать позволяет занять выигрышную позицию в коммуникации. Предлагаем вам пройти следующий тест и определить, насколько вы решительны. Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы.

1. Сможете ли вы легко приспособиться к новым правилам, отличным от тех, к которым вы привыкли?

- а) да (3 балла);
- б) нет (0 баллов).

2. Быстро ли вы привыкаете к новым людям и новому коллективу?

- а) да (4 балла);
- б) нет (0 баллов).

3. Способны ли вы высказать свое мнение публично, если оно не совпадает с мнением вашего руководителя?

- а) да (3 балла);
- б) нет (0 баллов).

4. Если вам предложат выше оплачиваемую работу в другом месте, уйдете ли вы туда без колебаний?

- а) да (2 балла);
- б) нет (0 баллов).

5. Отрицаете ли вы обычно свою вину за допущенные ошибки?

- а) да (0 баллов);
- б) нет (4 балла).

6. Объясняете ли вы обычно причину своего отказа от чего-либо истинными мотивами, не прикрывая их «смягчающими» причинами и обстоятельствами?

а) да (2 балла);

б) нет (0 баллов).

7. Можете ли вы в результате серьезной дискуссии изменить взгляды на тот или иной вопрос?

а) да (3 балла);

б) нет (0 баллов).

8. Если в тексте, кем-то написанным, вам не нравится только стиль изложения, а по смыслу все кажется верным, станете ли вы править его и настаивать, чтобы его исправили в соответствии с вашим мнением?

а) да (2 балла);

б) нет (0 баллов).

9. Купите ли вы вещь, которая вам не нужна, но очень нравится?

а) да (0 баллов);

б) нет (2 балла).

10. Можете ли вы изменить свое решение под влиянием уговоров обаятельного человека?

а) да (0 баллов);

б) нет (3 балла).

11. Планируете ли заранее свой отпуск, не полагаясь на случай?

а) да (1 балл);

б) нет (0 баллов).

12. Всегда ли вы выполняете данные вами обещания?

а) да (3 балла);

б) нет (0 баллов).

Интерпретация результатов.

0-9 баллов. Вы очень нерешительны. Постоянно и по любому случаю долго и мучительно взвешиваете все «за» и «против». Если удастся переложить принятие решения на плечи другого, вздыхаете с огромным облегчением. Прежде чем решиться на какой-то шаг, долго советуется, и... решение часто принимаете половинчатое. На собраниях предпочитаете

отмалчиваться; хотя в кулуарах обретаете смелость и красноречие. Но не пытайтесь оправдать это тем, что это ваша врожденная осмотрительность. Нет, чаще всего это боязливость. И хотя вы обладаете знаниями, эрудицией, опытом, нерешительность намного снижает ваш коэффициент полезности. Мало того, из-за нерешительности вы можете подвести и друзей. Конечно, перековать характер непросто, но можно. Начните с мелочей, рискните принять решение по собственному разумению – оно не подведет вас.

10-18 баллов. Вы принимаете решения осторожно, но не пасуете перед серьезными проблемами, которые нужно решить сию минуту. Колеблетесь обычно тогда, когда для решения есть достаточно времени. Вот тогда вас начинают одолевать разные сомнения, появляется соблазн все утрясти, согласовать с руководителями, хотя вопрос вполне можете решить сами. Больше полагайтесь на свой опыт, он подскажет вам, как правильно действовать.

19-28 баллов. Вы достаточно решительны. Ваша логика, последовательность, с которой вы подходите к изучению проблемы, и, главное, опыт помогают решать вопросы быстро и большей частью правильно. Бывают отдельные промахи, которые вы осознаете и принимаете меры, чтобы их устранить. Полагаясь на себя, вы не игнорируете советов других, хотя и прибегаете к ним не так уж часто. Принятые решения отстаиваете до конца, но, если выявиться их ошибочность, не продолжаете упрямо отстаивать честь мундира. Все это хорошо. Но старайтесь всегда оставаться объективным. Не считайте зазорным консультироваться по тем вопросам, в которых вы недостаточно компетентны.

29 баллов и больше. Нерешительность – неведомое для вас понятие. Вы уверены в своей компетентности во всех аспектах вашей деятельности и не считаете нужным выяснять чье-либо мнение. Вас раздражают критические замечания, которые могут к вам относиться. Вам импонирует, когда вас называют человеком решительным и волевым. Чтобы утвердиться в таком мнении окружающих, вы отвергаете разумные предложения других. Ошибки

переживаете болезненно, глубоко веря, что в них виноват кто-то другой, а не вы. Вера в непогрешимость собственного мнения – серьезный недостаток. Ваши черты характера и методы работы подавляют инициативу ваших коллег, их стремление к самостоятельным действиям. Это воспитывает в них нерешительность, не создает творческой атмосферы, наносит серьезный ущерб психологическому климату в коллективе, мешает работать. Нет, вам срочно надо менять стиль своего поведения в коллективе!

3.1.15 Тест «Насколько вы уверены в себе?»

Уверенность – это внутреннее состояние, положительный настрой человека, готовность к решению жизненных проблем. Наличие уверенности в себе крайне необходимо в любом взаимодействии.

Выберите один из предложенных ответов.

1. Вы узнали, что ваш приятель говорил о вас плохо. Как вы поступите:

- а) поищите удобного случая выяснить отношения;
- б) перестанете с ним общаться и будете избегать встреч.

2. Когда вы садитесь в автобус или трамвай, вас грубо толкают. Вы:

- а) громко протестуете;
- б) молча пытаетесь пробраться вперед;
- с) ждете, пока все войдут, и тогда, если получается, заходите сами.

3. Собеседник отстаивает противоположную вашей точке зрения. Вы:

- б) не высказываете своего мнения, поскольку считаете, что не сможете убедить его;
- д) отстаиваете свои убеждения, стараясь убедить его и других.

4. Вы опоздали на вечер, беседу, собрание. Все места уже заняты, за исключением одного в первом ряду. вы:

- б) стоите у двери и ругаете себя за опоздание;
- д) без колебаний отправляетесь в первый ряд;
- е) долго оглядываетесь в поисках другого места, а потом все-таки садитесь в первый ряд.

5. *Согласны ли вы с тем, что окружающие часто используют вас в своих интересах?*

д) нет;

е) да.

6. *Трудно ли вам вступать в разговор с незнакомыми людьми?*

д) нет;

е) да.

7. *Вы купили бракованную вещь. Легко ли вам вернуть покупку?*

б) нет;

в) да.

8. *Можно ли сказать, что другие люди увереннее в себе чем вы?*

д) нет;

е) да.

9. *От вас требуют услуги, которая может принести вам неприятности. Легко ли вам отказаться от ее исполнения?*

б) нет;

в) да.

10. *У вас есть возможность поговорить с известным человеком. Вы:*

д) используете эту возможность;

е) не используете.

11. *Вам надо позвонить по телефону в какое-нибудь учреждение. Вы:*

б) под любым предлогом избегаете этого;

в) звоните без колебаний;

е) звоните после долгих, мучительных колебаний.

12. *Вам поставили незаслуженно низкую оценку. Вы:*

б) молча переживаете;

г) спорите с преподавателем по поводу этой оценки.

13. *Вы не понимаете объяснений преподавателя. Вы:*

б) не будете задавать вопросов, потому что боитесь показаться глупым

в) спокойно зададите вопрос сразу после объяснений;

г) зададите вопрос после занятий, когда останетесь с преподавателем наедине.

14. Люди, сидящие возле вас в кинотеатре, во время сеанса громко разговаривают. Вы:

- б) долго терпите, а затем срываетесь на крик;
- в) вежливо просите их перестать разговаривать;
- е) молча терпите.

15. Кто-то лезет впереди вас без очереди. Вы:

- б) глотаете про себя обиду;
- д) даете ему отпор.

16. Легко ли вам вступить в разговор с человеком противоположного пола, который вам очень нравится:

- б) очень трудно; не знаю, что сказать;
- в) легко;
- г) начинаю с большим трудом, но потом «разговорюсь» и не испытываю серьезных затруднений.

17. Умеете ли вы торговаться?

- а) да;
- б) нет.

18. Волнуетесь ли вы, когда отвечаете у доски?

- б) да;
- д) нет.

19. Вас хвалят за хорошую работу. Вы:

- б) не знаете, что сказать в ответ;
- д) благодарите за похвалу;
- е) ужасно смущаетесь и еле слышно бормочете благодарность.

20. При хорошем знании предмета предпочтете ли вы сдавать письменный или устный экзамен:

- а) устный;
- б) письменный;
- в) мне все равно, это не повлияет на мой ответ.

Интерпретация результатов

Ответ «а» - 3 балла, «б» - 0 баллов, «в» - 5 баллов, «г» - 2 балла, «д» - 4 балла, «е» - 1 балл. Определите общую сумму.

Менее 12 баллов – сильная неуверенность в себе.

12 – 32 балла – низкая уверенность в себе.

33 – 60 балла – средний уровень уверенности в себе.

61 – 72 балла – высокая уверенность в себе.

Более 72 баллов – очень высокий уровень уверенности в себе.

3.1.16 Тест «Проявляете ли вы свое «Я» в лингвокоммуникации?»

Давайте проверим. Поставьте слева от номера вопроса цифру, характеризующую, насколько данное в этом номере утверждение описывает вас.

+3 – очень характерно для меня; очень верно;

+2 – довольно характерно для меня; часто бываю таким (такой);

+1 – в какой-то мере характерно для меня; описание скорее верное, чем нет;

0 – трудно сказать; я не могу сказать определенно;

-1- в какой-то мере не характерное для меня описание; скорее неверное, чем верное;

-2 – не характерно для меня; неверное описание;

-3 – совсем не характерно для меня; совсем неверное описание.

1. Большинство людей, по-видимому, агрессивнее и увереннее в себе, чем я.

2. Я не решаюсь назначать свидания и принимать приглашения на свидания из-за своей застенчивости.

3. Когда подаваемая в ресторане еда меня не удовлетворяет, я жалуюсь на это официанту.

4. Я избегаю задевать чувства других людей, даже если меня оскорбили.

5. На рынке мне трудно сказать «нет» продавцу, которому стоило значительных усилий показать мне товар, хотя этот товар не совсем мне подходит.

6. Когда меня просят что-нибудь сделать, я настаиваю, чтобы мне объяснили необходимость этого дела.

7. Я достаточно быстро нахожу довод в споре, в доказательстве.

8. Я стараюсь вырваться вперед, как и большинство людей.

9. Честно говоря, люди часто используют меня в своих интересах.

10. Я получаю удовольствие, завязывая разговор с новыми знакомыми и посторонними.

11. Я часто не знаю, что сказать людям другого пола, которые мне симпатичны.

12. Я испытываю нерешительность, когда надо позвонить по телефону в учреждения и организации.

13. Я предпочту написать письменную просьбу о принятии на работу или зачислении в институт, чем проходить устное собеседование.

14. Я стесняюсь возратить некачественную покупку.

15. Если близкий и уважаемый родственник уважает меня, я скорее скрою свои чувства, чем проявлю раздражение.

16. Я избегаю задавать вопросы из страха показаться глупым.

17. В споре я иногда боюсь, что буду волноваться, и меня начнет трясти.

18. Если известный и уважаемый человек выскажет свою точку зрения, которую я считаю неверной, я заставлю аудиторию выслушать и свою точку зрения.

19. Я избегаю спорить с продавцами о цене.

20. Когда я сделаю что-нибудь важное и стоящее, я стараюсь, чтобы об этом узнали другие.

21. Я откровенен и искренен в своих чувствах.

22. Если кто-то распространяет обо мне сплетни, я стараюсь быстрее найти человека, чтобы поговорить с ним.
23. Мне часто трудно сказать «нет».
24. Я склонен сдерживать проявления любых своих чувств, а не устраивать сцены.
25. Если я недоволен, я жалуюсь на плохое обслуживание.
26. Когда мне делают комплимент, я теряюсь и не знаю, что сказать в ответ.
27. Если в кинотеатре или на лекции рядом со мной люди громко разговаривают, я прошу их говорить потише или беседовать в другом месте.
28. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, может быть уверен, что получит от меня отпор.
29. Я быстро высказываю свое мнение.
30. Бывают случаи, когда я просто не могу ничего сказать.

Интерпретация результатов

Теперь подсчитайте общую оценку. Сложите баллы по всем пунктам (в пунктах 1, 2, 4, 5, 9, 11 - 17, 19, 23, 24, 26, 30 измените знак на противоположный. Например, если у вас -2, считайте его за +2). Если общая оценка у вас в пределах от +90 до +54, это означает, что у вас очень высокая степень уверенности в себе. Оценка в пределах от +53 до +26 означает среднюю степень уверенности в себе. От +25 до 0 – низкая степень уверенности в себе. От 0 до -26 занимает зона слабой неуверенности в себе. От -27 до -53 в сумме набирают неуверенные в себе люди. От -54 до -90 – это оценки тех, кто в очень сильной степени не уверен в себе.

3.1.17 Тест «Речевые барьеры в лингвокоммуникации»

Для того чтобы оценить, насколько актуальны для вас речевые барьеры в лингвокоммуникации, насколько вы умеете «подать» информацию, предлагаем ответить на вопросы, составленные американским психологом В. Маклини.

1. Когда вы сами говорите, внимательно ли вы следите за тем, чтобы слушатели правильно вас поняли?
2. Подбираете ли вы слова, соответствующие уровню подготовки слушателей?
3. Обдумываете ли вы указания, прежде чем их высказать?
4. Отдаете ли вы распоряжения в достаточно краткой форме?
5. Если собеседник не задает вопросов после того, как вы высказали новую мысль, считаете ли вы, что он ее понял?
6. Ясно ли вы выражаетесь?
7. Увязываете ли вы свои мысли, прежде, чем их высказать, чтобы не говорить бессвязно?
8. Поощряете ли вы вопросы?
9. Предполагаете ли вы, что знаете мысли окружающих, или задаете вопросы, чтобы выяснить их?
10. Различаете ли вы факты и мнения?
11. Усиливаете ли вы конфронтацию, противореча аргументам собеседника?
12. Стараетесь ли вы, чтобы ваши собеседники во всем соглашались с вами?
13. Используете ли вы профессиональный жаргон (молодежный сленг), непонятный слушателям?
14. Говорите ли вы ясно, точно вежливо?
15. Следите ли вы за тем, какое впечатление производят ваши слова на слушателя, внимателен ли он?
16. Делаете ли вы преднамеренные паузы в своей речи для того, чтобы собраться с мыслями, обратить внимание на слушателей?

Интерпретация результатов

Если вы, задумываясь, ответили «да» на все вопросы, кроме 5-го, 9-го и 13-го, то можно считать, что вам присуще умение ясно и кратко излагать свои мысли.

3.1.18 Тест «Конфликтная ли вы личность?»

Чтобы узнать это, воспользуйтесь тестом, выбрав по одному ответу на каждый вопрос.

1. *В общественном транспорте начался спор на повышенных тонах. Ваша реакция?*

- а) не принимаю участия;
- б) кратко высказываюсь в защиту стороны, которую считаю правой;
- в) активно вмешиваюсь, чем «вызываю огонь на себя».

2. *Выступаете ли вы на собраниях с критикой руководства?*

- а) нет;
- б) только если имею для этого веские основания;
- в) критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. *Часто ли спорите с друзьями?*

- а) только если люди необидчивые;
- б) лишь по принципиальным вопросам;
- в) споры – моя стихия.

4. *Очереди, к сожалению, прочно вошли в нашу жизнь. Как вы реагируете, если кто-то лезет в обход?*

- а) возмущаюсь в душе, но молчу: себе дороже;
- б) делаю замечание;
- в) прохожу вперед и начинаю наблюдать за порядком.

5. *Дома на обед подали недосоленное блюдо. Ваша реакция?*

- а) не буду поднимать бучу из-за пустяков;
- б) молча возьму солонку;

в) не удержусь от едких замечаний и, быть может, демонстративно откажусь от еды.

6. *Если на улице, в транспорте вам наступили на ногу...*

а) с возмущением посмотрю на обидчика;

б) сухо сделаю замечание;

в) выскажусь, не стесняясь в выражениях!

7. *Если кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась:*

а) промолчу;

б) ограничусь коротким тактичным комментарием;

в) устрою скандал.

8. *Не повезло в лотерее. Как вы к этому отнесетесь?*

а) постараюсь казаться равнодушным, но в душе дам себе слово никогда больше не участвовать в ней;

б) не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором, пообещав взять реванш;

в) проигрыш надолго испортит настроение.

Интерпретация результатов

Теперь подсчитайте набранные баллы исходя из того, что каждое «а» - 4 балла, «б» - 2, «в» - 3.

22 - 32 балла. Вы тактичны и миролюбивы, ловко уходите от споров и конфликтов, избегаете критических ситуаций. Изречение «Платон мне друг, но истина дороже!» никогда не было вашим девизом. Может быть, поэтому вас иногда называют приспособленцем. Наберитесь смелости, если обстоятельства требуют высказываться принципиально, невзирая на лица.

12 - 20 балла. Вы слывете человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете, лишь, если нет иного выхода и другие средства исчерпаны. Вы твердо отстаиваете свое мнение, не думая о том, как это отразится на вашем служебном положении или приятельских отношениях. При этом не выходите за рамки корректности, не унижаетесь до оскорблений. Все это вызывает к вам уважение.

До 10 баллов. Споры и конфликты – это воздух, без которого вы не можете жить. Любите критиковать других, но если слышите замечания в свой адрес, можете «съесть живьем». Ваша несдержанность и грубость отталкивает людей. Не поэтому ли у вас нет настоящих друзей? Словом, постарайтесь перебороть свой вздорный характер!

3.1.19 Тест «Умеете ли вы контролировать себя?» (М. Снайдер)

Подчеркните «да», если вы согласны с утверждением, или «нет», если вы не согласны.

1. *Мне кажется трудным подражать другим людям.*

Да. Нет.

2. *Я бы, пожалуй, мог при случае «свалить дурака», чтобы привлечь к себе внимание или позабавить окружающих.*

Да. Нет.

3. *Из меня мог бы выйти неплохой актер.*

Да. Нет.

4. *Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.*

Да. Нет.

5. *В компании я редко оказываюсь в центре внимания.*

Да. Нет.

6. *В различных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.*

Да. Нет.

7. *Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.*

Да. Нет.

8. *Для того чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми я стараюсь быть таким, каким меня ожидают увидеть.*

Да. Нет.

9. *Я могу быть дружелюбным с людьми, которых не выношу.*

Да. Нет.

10. *Я всегда такой, каким кажусь.*

Да. Нет.

Интерпретация результатов

Начислите себе по 1 баллу за ответ «нет» на 1-й, 5-й и 7-й вопросы и за ответ «да» на все остальные. Подсчитайте сумму баллов. Если вы отвечали искренне, то о вас, по-видимому, можно сказать следующее.

0 – 3 балла. У вас низкий коммуникативный контроль, ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным его изменять в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему самораскрытию в коммуникации. Некоторые считают вас неудобным в коммуникации по причине вашей прямолинейности.

4 – 6 баллов. У вас средний коммуникативный контроль. Вы искренни, но сдержаны в своих эмоциональных проявлениях. Вам следует больше считаться в своем поведении с окружающими людьми.

7 – 10 баллов. У вас высокий коммуникативный контроль. Легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы произведете на окружающих.

Люди с высоким коммуникативным контролем, по М. Снайдеру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: «Я такой, какой я есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

3.1.20 Тест коммуникативных умений Михельсона (адаптация Ю.З. Гильбуха)

Мы просим вас внимательно прочитать каждую из описанных ситуаций и выбрать один вариант поведения в ней. Это должно быть наиболее

характерное для вас поведение, то, что вы действительно делаете в таких случаях, а не то, что, по-вашему, следовало бы делать.

1. *Кто-либо говорит вам: «Мне кажется, что вы замечательный человек». Вы обычно в подобных ситуациях:*

а) Говорите: «Нет, что Вы! Я таким не являюсь».

б) Говорите с улыбкой: «Спасибо, я действительно человек выдающийся».

в) Говорите: «Спасибо».

г) Ничего не говорите и при этом краснеете.

д) Говорите: «Да, я думаю, что отличаюсь от других и в лучшую сторону».

2. *Кто-либо совершает действие или поступок, которые, по вашему мнению, являются замечательными. В таких случаях вы обычно:*

а) Поступаете так, как если бы это действие не было столь замечательным, и при этом говорите: «Нормально!»

б) Говорите: «Это было отлично, но я видел результаты получше».

в) Ничего не говорите.

г) Говорите: «Я могу сделать гораздо лучше».

д) Говорите: «Это действительно замечательно!»

3. *Вы занимаетесь делом, которое вам нравится, и думаете, что оно у вас получается очень хорошо. Кто-либо говорит: «Мне это не нравится!» Обычно в таких случаях вы:*

а) Говорите: «Вы - болван!»

б) Говорите: «Я все же думаю, что это заслуживает хорошей оценки».

в) Говорите: «Вы правы», хотя на самом деле не согласны с этим.

г) Говорите: «Я думаю, что это выдающийся уровень. Что Вы в этом понимаете».

д) Чувствуете себя обиженным и ничего не говорите в ответ.

4. *Вы забыли взять с собой какой-то предмет, а думали, что принесли его, и кто-то говорит вам: «Вы такой растяпа! Вы забыли бы и свою голову, если бы она не была прикреплена к плечам». Обычно Вы в ответ:*

- а) Говорите: «Во всяком случае, я толковее Вас. Кроме того, что Вы в этом понимаете!»
- б) Говорите: «Да, Вы правы. Иногда я веду себя как растяпа».
- в) Говорите: «Если кто-либо растяпа, то это Вы».
- г) Говорите: «У всех людей есть недостатки. Я не заслуживаю такой оценки только за то, что забыл что-то».
- д) Ничего не говорите или вообще игнорируете это заявление.

5. *Кто-либо, с кем вы договорились встретиться, опоздал на 30 минут, и это вас расстроило, причем человек этот не дает никаких объяснений своему опозданию. В ответ вы обычно:*

- а) Говорите: «Я расстроен тем, что Вы заставили меня столько ожидать».
- б) Говорите: «Я все думал, когда же Вы придете».
- в) Говорите: «Это был последний раз, когда я заставил себя ожидать Вас».
- г) Ничего не говорите этому человеку.
- д) Говорите: «Вы же обещали! Как Вы смели так опаздывать!»

6. *Вам нужно, чтобы кто-либо сделал для вас одну вещь. Обычно в таких случаях вы:*

- а) Никого ни о чем не просите.
- б) Говорите: «Вы должны сделать это для меня».
- в) Говорите: «Не могли бы Вы сделать для меня одну вещь?», после этого объясняете суть дела.
- г) Слегка намекаете, что вам нужна услуга этого человека.
- д) Говорите: «Я очень хочу, чтобы Вы сделали это для меня».

7. *Вы знаете, что кто-то чувствует себя расстроенным. Обычно в таких ситуациях вы:*

- а) Говорите: «Вы выглядите расстроенным. Не могу ли я помочь?»
- б) Находясь рядом с этим человеком, не заводите разговора о его состоянии.
- в) Говорите: «У Вас какая-то неприятность?»
- г) Ничего не говорите и оставляете этого человека наедине с собой.
- д) Смеясь говорите: «Вы просто как большой ребенок!»

8. *Вы чувствуете себя расстроенным, а кто-либо говорит: «Вы выглядите расстроенным!». Обычно в таких ситуациях вы:*

- а) Отрицательно качаете головой или никак не реагируете.
- б) Говорите: «Это не Ваше дело!»
- в) Говорите: «Да, я немного расстроен. Спасибо за участие»
- г) Говорите: «Пустяки».
- д) Говорите: «Я расстроен, оставьте меня одного».

9. *Кто-либо порицает вас за ошибку, совершенную другими. В таких случаях вы обычно:*

- а) Говорите: «Вы с ума сошли!»
- б) Говорите: «Это не моя вина. Эту ошибку совершил кто-то другой».
- в) Говорите: «Я не думаю, что это моя вина».
- г) Говорите: «Оставьте меня в покое, Вы не знаете, что Вы говорите».
- д) Принимаете свою вину или не говорите ничего.

10. *Кто-либо просит вас сделать что-либо, но вы не знаете, почему это должно быть сделано. Обычно в таких случаях вы:*

- а) Говорите: «Это не имеет никакого смысла, я не хочу это делать».
- б) Выполняете просьбу и ничего не говорите.
- в) Говорите: «Это глупость; я не собираюсь этого делать».
- г) Прежде чем выполнить просьбу, говорите: «Объясните, пожалуйста, почему это должно быть сделано».
- д) Говорите: «Если Вы этого хотите...», после чего выполняете просьбу.

11. *Кто-то говорит вам, что, по его мнению, то, что вы сделали, великолепно. В таких случаях вы обычно:*

- а) Говорите: «Да, я обычно это делаю лучше, чем большинство других людей».
- б) Говорите: «Нет, это не было столь здорово».
- в) Говорите: «Правильно, я действительно это делаю лучше всех».
- г) Говорите: «Спасибо».
- д) Игнорируете услышанное и ничего не отвечаете.

12. *Кто-либо был очень любезен с вами. Обычно в таких случаях вы:*

- а) Говорите: «Вы действительно были очень любезны по отношению ко мне»
- б) Действуете так, будто этот человек не был столь любезен к Вам, и говорите: «Да, спасибо».
- в) Говорите: «Вы вели себя в отношении меня вполне нормально, но я заслуживаю большего».
- г) Игнорируете этот факт и ничего не говорите.
- д) Говорите: «Вы вели себя в отношении меня недостаточно хорошо».

13. *Вы разговариваете с приятелем очень громко, и кто-либо говорит вам: «Извините, но Вы ведете себя слишком шумно». В таких случаях вы обычно:*

- а) Немедленно прекращаете беседу.
- б) Говорите: «Если Вам это не нравится, проваливайте отсюда».
- в) Говорите: «Извините, я буду говорить тише», после чего ведется беседа приглушенным голосом.
- г) Говорите: «Извините» и прекращаете беседу.
- д) Говорите: «Все в порядке» и продолжаете громко разговаривать.

14. *Вы стоите в очереди, и кто-либо становится впереди вас. Обычно в таких случаях вы:*

- а) Негромко комментируете это, ни к кому не обращаясь, например: «Некоторые люди ведут себя очень нервно».
- б) Говорите: «Становитесь в хвост очереди!»
- в) Ничего не говорите этому типу.
- г) Говорите громко: «Выйди из очереди, ты, нахал!»
- д) Говорите: «Я занял очередь раньше Вас. Пожалуйста, станьте в конец очереди».

15. *Кто-либо делает что-нибудь такое, что вам не нравится и вызывает у вас сильное раздражение. Обычно в таких случаях вы:*

- а) Выкрикиваете: «Вы болван, я ненавижу Вас!»
- б) Говорите: «Я сердит на Вас. Мне не нравится то, что Вы делаете».

в) Действуете так, чтобы повредить этому делу, но ничего этому типу не говорите.

г) Говорите: «Я рассержен. Вы мне не нравитесь».

д) Игнорируете это событие и ничего не говорите этому типу.

16. Кто-либо имеет что-нибудь такое, чем вы хотели бы пользоваться. Обычно в таких случаях вы:

а) Говорите этому человеку, чтобы он дал Вам эту вещь.

б) Воздерживаетесь от всяких просьб.

в) Отбираете эту вещь.

г) Говорите этому человеку, что Вы хотели бы пользоваться данным предметом, и затем просите его у него.

д) Рассуждаете об этом предмете, но не просите его для пользования.

17. Кто-либо спрашивает, может ли он получить у вас определенный предмет для временного пользования, но так как это новый предмет, вам не хочется его одалживать. В таких случаях вы обычно:

а) Говорите: «Нет, я только что достал его и не хочу с ним расставаться; может быть когда-нибудь потом».

б) Говорите: «Вообще-то я не хотел бы его давать, но Вы можете попользоваться им».

в) Говорите: «Нет, приобретайте свой!»

г) Одалживаете этот предмет вопреки своему нежеланию.

д) Говорите: «Вы с ума сошли!»

18. Какие-то люди ведут беседу о хобби, которое нравится и вам, и вы хотели бы присоединиться к разговору. В таких случаях вы обычно:

а) Не говорите ничего.

б) Прерываете беседу и сразу же начинаете рассказывать о своих успехах в этом хобби.

в) Подходите поближе к группе и при удобном случае вступаете в разговор.

г) Подходите поближе и ожидаете, когда собеседники обратят на вас внимание.

д) Прерываете беседу и тотчас начинаете говорить о том, как сильно вам нравится это хобби.

19. *Вы занимаетесь своим хобби, а кто-либо спрашивает: "Что вы делаете?" Обычно вы:*

- а) Говорите: «О, это пустяк». Или: «Да ничего особенного».
- б) Говорите: «Не мешайте, разве Вы не видите, что я занят?»
- в) Продолжаете молча работать.
- г) Говорите: «Это совсем Вас не касается».
- д) Прекращаете работу и объясняете, что именно вы делаете.

20. *Вы видите споткнувшегося и падающего человека. В таких случаях вы:*

- а) Рассмеявшись, говорите: «Почему Вы не смотрите под ноги?»
- б) Говорите: «У Вас все в порядке? Может быть я что-либо могу для Вас сделать?»
- в) Спрашиваете: «Что случилось?»
- г) Говорите: «Это все колдобины в тротуаре».
- д) Никак не реагируете на это событие.

21. *Вы стукнулись головой о полку и набили шишку. Кто-либо говорит: «С Вами все в порядке?» Обычно вы:*

- а) Говорите: «Я прекрасно себя чувствую. Оставьте меня в покое!»
- б) Ничего не говорите, игнорируя этого человека.
- в) Говорите: «Почему Вы не занимаетесь своим делом?»
- г) Говорите: «Нет, я ушиб голову, спасибо за внимание ко мне».
- д) Говорите: «Пустяки, у меня все будет о'кей».

22. *Вы допустили ошибку, но вина за нее возложена на кого-либо другого. Обычно в таких случаях вы:*

- а) Не говорите ничего.
- б) Говорите: «Это их ошибка!»
- в) Говорите: «Эту ошибку допустил Я».
- г) Говорите: «Я не думаю, что это сделал этот человек».

д) Говорите: «Это их горькая доля».

23. *Вы чувствуете себя оскорбленным словами, сказанными кем-либо в ваш адрес. В таких случаях вы обычно:*

а) Уходите прочь от этого человека, не сказав ему, что он расстроил вас.

б) Заявляете этому человеку, чтобы он не смел больше этого делать.

в) Ничего не говорите этому человеку, хотя чувствуете себя обиженным.

г) В свою очередь оскорбляете этого человека, называя его по имени.

д) Заявляете этому человеку, что вам не нравится то, что он сказал, и что он не должен этого делать снова.

24. *Кто-либо часто перебивает, когда вы говорите. Обычно в таких случаях вы:*

а) Говорите: «Извините, но я хотел бы закончить то, о чем рассказывал».

б) Говорите: «Так не делают. Могу я продолжить свой рассказ?»

в) Прерываете этого человека, возобновляя свой рассказ.

г) Ничего не говорите, позволяя другому человеку продолжать свою речь.

д) Говорите: «Замолчите! Вы меня перебили!»

25. *Кто-либо просит вас сделать что-либо, что помешало бы вам осуществить свои планы. В этих условиях вы обычно:*

а) Говорите: «Я действительно имел другие планы, но я сделаю то, что Вы хотите».

б) Говорите: «Ни в коем случае! Поищите кого-нибудь еще».

в) Говорите: «Хорошо, я сделаю то, что Вы хотите».

г) Говорите: «Отойдите, оставьте меня в покое».

д) Говорите: «Я уже приступил к осуществлению других планов. Может быть, когда-нибудь потом».

26. *Вы видите кого-либо, с кем хотели бы встретиться и познакомиться. В этой ситуации вы обычно:*

а) Радостно окликаете этого человека и идете ему навстречу.

б) Подходите к этому человеку, представляетесь и начинаете с ним разговор.

в) Подходите к этому человеку и ждете, когда он заговорит с вами.

г) Подходите к этому человеку и начинаете рассказывать о крупных делах, совершенных вами.

д) Ничего не говорите этому человеку.

27. *Кто-либо, кого вы раньше не встречали, останавливается и окликает вас возгласом «Привет!» В таких случаях вы обычно:*

а) Говорите: «Что Вам угодно?»

б) Не говорите ничего

в) Говорите: «Оставьте меня в покое».

г) Произносите в ответ «Привет!», представляетесь и просите этого человека представиться в свою очередь.

д) Киваете головой, произносите «Привет!» и проходите мимо.

Данный тест представляет собой разновидность теста достижений, то есть, построен по типу задачи, у которой есть правильный ответ. В тесте предполагается некоторый эталонный вариант поведения, который соответствует компетентному, уверенному, партнерскому стилю. Степень приближения к эталону можно определить по числу правильных ответов. Неправильные ответы подразделяются на неправильные «снизу» (зависимые) и неправильные «сверху» (агрессивные). Тест содержит описание 27 коммуникативных ситуаций. К каждой ситуации предлагается 5 возможных вариантов поведения. Надо выбрать один, присущий именно ему способ поведения в данной ситуации. Нельзя выбирать два или более вариантов или приписывать вариант, не указанный в тесте. Авторами предлагается ключ, с помощью которого можно определить, к какому типу реагирования относится выбранный вариант ответа: уверенному, зависимому или агрессивному. В итоге предлагается подсчитать число правильных и неправильных ответов в процентном отношении к общему числу выбранных ответов.

Все вопросы разделены авторами на 5 типов коммуникативных ситуаций:

- ситуации, в которых требуется реакция на положительные высказывания партнера (вопросы 1, 2, 11, 12);
- ситуации, в которых студент должен реагировать на отрицательные высказывания (вопросы 3, 4, 5, 15, 23, 24);
- ситуации, в которых к студенту обращаются с просьбой (вопросы 6, 10, 14, 16, 17, 25);
- ситуации беседы (13, 18, 19, 26, 27) ;
- ситуации, в которых требуется проявление эмпатии, т.е. понимания чувств и состояний другого человека (вопросы 7, 8, 9, 20, 21, 22).

Интерпретация и анализ результатов:

Отметьте, какой способ коммуникации вы выбрали (зависимый, компетентный, агрессивный) в каждой предложенной ситуации в соответствии с ключом. Проанализируйте результаты: какие умения у вас сформированы, какой тип поведения преобладает?

Блоки умений:

1. Умение оказывать и принимать знаки внимания (комплименты) от сверстника - вопросы 1, 2, 11, 12.
2. Реагирование на справедливую критику - вопросы 4, 13.
3. Реагирование на несправедливую критику - вопросы 3, 9.
4. Реагирование на задевающее, провоцирующее поведение со стороны собеседника - вопросы 5, 14, 15, 23, 24.
5. Умение обратиться к сверстнику с просьбой - вопросы 6, 16.
6. Умение ответить отказом на чужую просьбу, сказать "нет" - вопросы 10, 17, 25.
7. Умение самому оказать сочувствие, поддержку - вопросы 7, 20.
8. Умение самому принимать сочувствие и поддержку со стороны сверстников - вопросы 8, 21.
9. Умение вступить в контакт с другим человеком, контактность - вопросы 18, 26.

10. Реагирование на попытку вступить с тобой в контакт - вопросы 19,
27.

Ключи

	зависимые	компетентные	агрессивные
1	АГ	БВ	Д
2	АВ	Д	БГ
3	ВД	Б	АГ
4	БД	Г	АВ
5	Г	АБ	ВД
6	АГ	ВД	Б
7	БГ	АВ	Д
8	АГ	В	БД
9	Д	БВ	АГ
10	БД	Г	АВ
11	БД	Г	АВ
12	БГ	А	ВД
13	АГ	В	БД
14	АВ	Д	БГ
15	ВД	Б	АГ
16	БД	Г	АВ
17	Г	АБ	ДВ
18	АГ	В	БД
19	АВ	Д	БГ
20	ГД	БВ	А
21	Б	ГД	АВ
22	А	ВГ	БД
23	АВ	Д	БГ
24	Г	АБ	ВД
25	В	АД	БГ
26	ВД	АБ	Г
27	БД	АГ	В

3.1.21 Тест «Взаимоотношения преподавателя со студентами»

Инструкция для преподавателя. Прочтите предлагаемые суждения.

Подчеркните в каждом из них номер ответа, который в наибольшей степени соответствует Вашему стилю работы со студентами.

1. Начиная работать с группой, стараюсь почувствовать и понять особенности этого коллектива.

Всегда 7654321 никогда.

2. Придя в аудиторию, стараюсь понять сегодняшнее состояние группы.

3. В каком бы состоянии ни была группа, пытаюсь создать в аудитории благоприятную обстановку.

4. Если чувствую, что между группой и мной начинается несогласие (зреет конфликт), пытаюсь все проанализировать.

5. Если чувствую, что между группой и мной возникает непонимание, пытаюсь откровенно поговорить со студентами.

6. Свое плохое самочувствие и настроение стараюсь скрыть от студентов.

7. В аудитории думаю только о деле, забывая о своих проблемах.

8. Организуя групповую работу, стараюсь учитывать взаимоотношения студентов.

9. Слушая студентов, стараюсь показать наиболее интересные, индивидуальные черты личности каждого.

10. Стараюсь замечать и учитывать изменения в настроении аудитории.

11. Занятия пролетают для меня очень быстро.

Комментарии к тесту. Чем больше у вас ответов ближе к левой части шкалы (7, 6, 5), тем оптимальнее вам удастся строить свои взаимоотношения со студентами. И, наоборот, чем больше ответов ближе к правой части шкалы, тем менее благоприятно складываются ваши отношения с группой (курсом).



3.2 Опросники

3.2.1 Опросник «Преподаватель и студент в лингвокоммуникации»

- 1) Есть ли преподаватели, работающие с вами, с которыми у вас не получалось успешной лингвокоммуникации? Почему?
- 2) Испытываете ли вы на себе влияние личности преподавателя? В чем это выражается?
 - желание заслужить уважение
 - боязнь наказания
 - уважение к личности и профессионализму
- 3) Нужно ли преподавателям заботиться о совершенствовании своей лингвокоммуникативной культуры?

3.2.2 Опросник «Как мы слушаем друг друга?»

Предлагаем честно заполнить все пункты опросника, отвечая «да» или «нет».

1. Не ждете ли вы нетерпеливо, когда другой закончит говорить и даст возможность высказаться вам?
2. Не спешите ли принять решение до того, как поймете проблему разговора?
3. Не слышите ли вы только то, что вам нравится?
4. Не мешают ли вам слушать собственные эмоции?
5. Не отвлекаетесь ли вы, когда говорят другие?
6. Не запоминаете ли вы вместо основных моментов беседы какие-нибудь несущественные?

7. Не мешают ли вам слушать предубеждения против собеседника: его не слишком благополучная репутация, национальные и расовые отличия, социальное происхождение?
8. Занимаете ли вы заведомо негативную позицию в отношении партнера или его идей, когда слушаете?
9. Прекращаете ли вы слушать, когда встречаются трудности в коммуникации: косноязычие собеседника, внешние помехи?
10. Бывает ли так, что вы только притворяетесь слушающим?
11. Ставите ли себя на место говорящего, чтобы понять, что заставило его говорить это?
12. Принимаете ли в расчет, что вы и собеседник можете обсуждать не один и тот же вопрос?
13. Следите ли за тем, что некоторые слова для вас и собеседника могут иметь разный смысл?
14. Пытаетесь ли выяснить, действительно ли спор вызван различием точек зрения или разной постановкой вопроса?
15. Избегаете ли взгляда собеседника, не смотрите ли в угол или по сторонам, когда слушаете другого?
16. Возникает ли у вас непреодолимое желание прервать собеседника и опередить его мысли?

Если на все пункты вы ответили отрицательно, а на 11, 12, 13 и 14 положительно, значит, вы вслушиваетесь не только в содержание разговора, вы слушаете активно, заинтересованно, что определяет уровень культуры восприятия достаточно высоко.

3.2.3 Опросник «Осознание конфликта» (по Е.И. Рогову)

Данный самоопросник не только повысит вашу психологическую чувствительность и точность поведенческих реакций в конфликтной ситуации, но и научит грамотно разрешать разногласия, делая коррекцию взаимных ожиданий с учетом притязаний сторон и их индивидуальных особенностей.

1. *«Выиграть / выиграть»*

- В чем мои подлинные нужды?
- И в чем их?
- Хочу ли благоприятного исхода для нас обоих?

2. *Творческий подход*

- Какие новые возможности раскрываются этой ситуацией?
- Вместо того, чтобы думать «как это могло бы быть», вижу ли я новые возможности в том «что есть»?

3. *Эмпатия*

- Как бы я чувствовал себя на их месте?
- Что они пытаются сказать?
- Выслушал ли я их как следует?
- Знают ли они, что я слышу их?

4. *Оптимальное самоутверждение*

- Что я хочу изменить?
- Как я могу сказать им это без обвинений и нападок?
- Отражает ли это заявление мои чувства, а не мое мнение о том, кто прав и кто виноват?

(Будь мягким с людьми и жестким с проблемой).

5. *Совместная власть*

- Не злоупотребляю ли я своей властью?
- Не делают ли это они?
- Вместо противостояния, не можем ли мы сотрудничать?

6. *Как управлять эмоциями*

- Что я чувствую?
- Возлагаю ли я на кого-то вину за свои чувства?
- Поможет ли это делу, если я расскажу им о том, что я чувствую?
- Что я хочу изменить?
- Избавился ли я от желания наказать их?
- Что я могу сделать, чтобы лучше владеть моими чувствами?

(Например, выразить свои чувства на бумаге, поговорить с другом).

7. *Готовность разрешить конфликт*

- Хочу ли я разрешить конфликт?
- Вызвана ли моя обида: каким-то все еще болезненным прошлым инцидентом; какой-то потребностью, в которой я отказываю себе; чем-то, что не нравится мне в них, потому что я не хочу признать этого за собой?

8. *Картография конфликта*

- В чем заключается вопрос, проблема или конфликт?
- Кто его главные участники?
- Опишите потребность каждого человека, ответив на вопросы: «Какие выраженные или невыраженные интересы могли привести к возникновению проблемы?», «Каковы преимущества предложенных решений с точки зрения удовлетворения подлинных нужд участников?».
- Опишите тревоги или опасения каждого участника, ответив на вопрос: «Какие заботы, опасения и страхи влияют на их поведение?»
- Указывает ли эта карта на какие-то точки совпадения интересов?
- Над чем мы должны еще работать?

9. *Разработка альтернатив*

- Каковы возможности? Не подвергайте их преждевременной оценке. То, что кажется невозможным, может, тем не менее, подать хорошие идеи.
- Какие альтернативы удовлетворяют наибольшее количество наших нужд? Будьте изобретательны, попробуйте различные варианты.

10. *Переговоры*

- Чего я хочу достичь? Имейте четкое представление об общем исходе, хотя вы можете изменить ваш путь к нему.
- Как мы можем добиться справедливого результата при взаимном выигрыше?
- Что они могут дать мне?
- Что могу дать я им?

- Игнорирую ли я их возражения? Как я могу включить их в свои предложения?

- Какие вопросы я хочу включить, стремясь к достижению взаимного согласия?

- Могу ли я включить что-то такое, что позволит им сохранить лицо?

11. Посредничество

- Можем ли мы разрешить это сами или мы нуждаемся в помощи нейтрального третьего лица?

- Подходит ли мне роль посредника в данной ситуации?

- Как я должен подготовить собрание, разъяснить свою роль участникам?

- Могу ли я создать атмосферу, в которой люди смогут открыться, найти общий язык и выработать собственные решения?

- Что может помочь этому?

12. Расширение кругозора

- Вижу ли я всю картину, а не только свою собственную точку зрения? Какое воздействие может оказать это за пределами нашей проблемы? (Например, воздействие на других людей или на группы).

- К чему это может привести в будущем?

3.2.4 Опросник «Ваше поведение в конфликте» (Модифицированный опросник К. Томаса)

Ниже предлагается 30 пар вариантов поведения в конфликтной ситуации. В каждой паре вы должны выбрать один из вариантов поведения, наиболее характерный для вас («а» или «б»). Свой выбор зафиксируйте знаком «+» (плюс) рядом с соответствующим вариантом поведения. Долго не задумывайтесь, фиксируйте первое впечатление. Правильность выводов будет полностью зависеть от искренности и точности ваших ответов.

1. а) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание

на то, в чем мы оба согласны.

2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение.
б) Я пытаюсь уладить его с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.
3. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
4. а) Я стараюсь найти компромиссное решение.
б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека.
5. а) Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого.
б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. а) Я пытаюсь избежать неприятности для себя.
б) Я стараюсь добиться своего.
7. а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно.
б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б) Я первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
9. а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий.
б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. а) Я твердо стремлюсь добиться своего.
б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. а) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
б) Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу.
13. а) Я предлагаю среднюю позицию.
б) Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.
14. а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.
16. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.
б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
б) Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.
19. а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
б) Я стараюсь отложить спорные вопросы, с тем, чтобы со временем решить их окончательно.
20. а) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. а) Ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к другому.
б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и другого человека.
б) Я отстаиваю свою позицию.
23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из

нас.

- б) Иногда представляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу.
б) Я стараюсь убедить другого в необходимости компромисса.
25. а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте.
б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.
26. а) Я обычно предлагаю среднюю позицию.
б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.
27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров.
б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.
29. а) Я предлагаю среднюю позицию.
б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.
30. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.
б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

По каждым из пяти разделов опросника (соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление) подсчитывается количество ответов, совпадающих с ключом.

Ключ опросника Томаса

Соперничество: 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а.

Сотрудничество: 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

Компромисс: 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а.

Избегание: 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б.

Приспособление: 1б, 3б, 4б, 6а, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а.

Определение доминирующего стиля поведения в конфликтной ситуации осуществляется путем подсчета количества ответов опрашиваемого, соответствующих отдельным стилям. При этом следует пользоваться ключом опросника Томаса. Например, если опрашиваемый в первой паре утверждений выбрал утверждение «а» (1а), то ему присваивается один балл по стилю «Избегание», если утверждение «б» (1б), то – один балл по стилю «Приспособление». Аналогичным образом присваиваются баллы и по оставшимся 29 парам поведенческих проявлений. После этого подсчитывается общее количество баллов для каждого стиля поведения и записывается как итог.

Полученные количественные оценки сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемой формы социального поведения испытуемого в ситуации конфликта, тенденции его взаимоотношений в сложных условиях.

3.2.5 Опросник «Какие качества личности необходимы для совершенствования лингвокоммуникативной культуры?»

Из предложенных качеств личности выберите 5, которые вы бы хотели развить в себе для совершенствования лингвокоммуникативной культуры:

Активность

Целенаправленность

Личное обаяние

Способность убеждать

Самостоятельность

Уравновешенность

Доброта по отношению к другим

Дух сотрудничества

Умение управлять своими эмоциями, не подавляя их

Доказательность высказывания

Подчеркните выбранные качества. Ранжируйте их.

4 Формирование лингвокоммуникативной культуры студента средствами СОР-технологии

4.1 Проблемные субъектно-ориентированные ситуации



Те, кто по-настоящему умеют думать, знают, зачем им это нужно, и готовы приложить усилия, которые требуются для планомерной работы, сбора информации и проявления определенного упорства, когда решение не очевидно или требует нескольких шагов.

Д. Халперн

4.1.1 Ситуация 1

Студент А. обнаружил, что на экзамене однокурсник Б., используя шпаргалку, получил «отлично». Сам студент А., отвечая самостоятельно, получил только «хорошо» и лишился повышенной стипендии. Как отреагировал первый студент? Как отреагировал второй студент? Нужно ли об этом сказать преподавателю? Другим студентам-однокурсникам?

Вопросы и задания:

Опираясь на аксиологические маркеры лингвокоммуникативной культуры, обеспечьте успех диалога.

4.1.2 Ситуация 2

Преподаватель поручает выпускнику подготовить доклад для углубления знаний студентов группы по изучаемой теме:

- Я не вижу смысла в таком докладе, - отреагировал студент. Вы о моих возможностях можете судить и без этого доклада, а им (он вежливо кивнул в сторону аудитории) это ни к чему. Пусть каждый учиться искать сам.

Вопросы и задания:

1. Оцените стиль отношений между студентом и однокурсниками, студентом и преподавателем.
2. Каковы ценностные ориентации этого студента?
3. Помогла ли лингвокоммуникативная культура убедительности доводов студента?
4. Предложите варианты поведения преподавателя. Как аксиологические маркеры - цель, знания, опыт, стимулы помогут преподавателю в лингвокоммуникации, чтобы обеспечить ее продуктивность?

4.1.3 Ситуация 3

В один дом был приглашен на семейное торжество очень способный молодой человек. Собралось много гостей, и все долго не садились за стол, дожидаясь его. Но он опаздывал. Так и не дождавшись, утомившиеся гости, наконец, заняли свои места. Юноша явился спустя час. Он не пытался извиниться за опоздание, лишь весело бросил на ходу:

- Встретил знакомого, знаете (он небрежно назвал имя известного всем человека), да и заболтался.

Потом он, с трудом протискиваясь между мебелью и причиняя неудобство гостям, обошел стол и каждому сидящему фамильярно протягивал руку. За столом вел себя оживленно, говорливо и на весь вечер завладел застольной беседой. Другим он почти не давал и рта раскрыть – говорил сам или комментировал каждое слово окружающих.

Вопросы и задания:

1. Что о лингвокоммуникации людей не знает молодой человек?
2. Предложите свои варианты поведения в коммуникации с подобным молодым человеком, опираясь на систему аксиологических маркеров (цели, знания, опыт, стимулы).

4.1.4. Ситуация 4

Настя – девушка спокойная, скромная и тихая. О таких говорят – мухи не обидит. Максим и Олег – ее однокурсники – весельчаки, балагуры,

острословы, ребята беспокойные, шумные и задиристые. Как-то в перерыве в буфете парни стали шутить, подтрунивать над Настей. Сначала шутки были безобидные, но со временем становились все ехиднее, грубее, циничнее. От такого «внимания» Настя смутилась – по лицу было видно, как она переживает. От этого парни становились еще наглее, азартнее.

И тут вмешалась одна из девушек из Настиной группы, знавшая и искренне уважавшая ее:

- Вы чего набросились на девушку?! Если она молчит, так вы себе можете позволять бестактность? Где ваша интеллигентность, будущие инженеры?

- А мы так самовыражаемся, - заявил Олег.

Вопросы и задания:

1. Как соотносятся в человеке образованность и воспитанность?
2. Как вы понимаете интеллигентность человека? Зависит ли она от уровня образования?
3. Чего не знают юноши о лингвокоммуникативной культуре?

4.1.5 Ситуация 5

Два студента ведут разговор о фильме «Легенда № 17», который только что посмотрела группа. Условия ведения диалога таковы: один обосновывает свою точку зрения по поводу того, согласен он или не согласен с действиями и поступками героя. Второй должен сначала повторить то, что сказал ему первый, а затем высказать свою точку зрения. Затем первый, в свою очередь, повторяет все, что сказал второй, и потом продолжает развивать свои доводы и суждения.

Диалог длится примерно 10 минут, записывается на магнитофон или видеокамеру. Эксперты оценивают в баллах полноту и точность пересказа и первого и второго.

Вопросы и задания:

1. Какие обстоятельства диалога повышают эффективность речевого выражения участников?
2. Предложите участникам диалога проанализировать: как аксиологические маркеры-цели, знания, опыт, стимулы помогли достижению взаимопонимания средствами лингвокоммуникативной культуры?

4.1.6 Ситуация 6

Ситуация создается на предметном содержании дисциплины «Иностранный язык», предполагает рефлексию на имеющиеся знания из учебной дисциплины «История» и личный опыт. Тема: «Великие изобретения».

Согласны ли вы с утверждением, что все наиважнейшие открытия человечества, начиная от изобретения колеса, лук и стрел и кончая чудесами научно-технического прогресса XX века, появились лишь благодаря войнам, в процессе которых человеческая мысль работает наиболее активно и плодотворно?

Задания:

1. Выскажите свою точку зрения, мотивируя согласие или несогласие с предложенным утверждением.
2. Аргументируйте принятое вами решение средствами лингвокоммуникативной культуры, опираясь на систему аксиологических маркеров.

4.1.7 Ситуация 7

Ситуация создается на предметном содержании дисциплины «Введение в межкультурную коммуникацию», предполагает рефлексию на имеющиеся знания из учебных дисциплин «Социология», «Конфликтология»,

«Современные международные отношения» и личный опыт. Тема:
«Стереотипы и предрассудки»

Выбор соседей.

Представьте себе, что вы (ваша семья) собираетесь переехать в Санкт-Петербург, в трехкомнатную квартиру на 5-м этаже многоэтажного дома. У вас есть возможность выбирать среди нескольких вариантов однотипных квартир и познакомиться с людьми, проживающими на той же лестничной клетке. В будущем эти люди станут вашими соседями на ближайшие несколько лет. Какое соседство вы бы предпочли и почему?

1) Гражданин Германии, командированный в представительство крупной немецкой фирмы в Санкт-Петербурге, с женой и трехлетним ребенком.

2) Азербайджанская семья с пятью детьми в возрасте от четырех до пятнадцати лет, муж работает, жена - домохозяйка.

3) Русская семья, проживающая в доме в течение долгого времени: муж, жена, ребенок восьми лет и родители жены. В ближайшее время в семье ожидается рождение второго ребенка.

4) Группа граждан Вьетнама, в основном молодые мужчины. Один из них снимает эту квартиру, остальные живут в ней непостоянно.

5) Двадцатипятилетний чернокожий кубинец со своей русской подругой. Он заканчивает аспирантуру в университете и собирается защищать диссертацию.

Вопросы и задания:

1. Аргументируйте принятое вами решение средствами лингвокоммуникативной культуры, опираясь на систему аксиологических маркеров.

4.1.8 Ситуация 8

Ситуация создается на предметном содержании дисциплин «Введение в межкультурную коммуникацию», «Деловой протокол и этикет», предполагает рефлексию на имеющиеся знания из учебных дисциплин «Иностранный язык», «Конфликтология» и личный опыт. Тема: «Невербальное общение»

Объясните, чем вызваны трудности межкультурного общения в следующих ситуациях:

1. Британский эмигрант, проживающий в Германии постоянно жалуется на то, что в метро его постоянно рассматривают совершенно незнакомые люди. «Они пялятся на меня так, будто я пришелец с другой планеты».

2. Докладывая о трудностях работы с сотрудниками-японцами, американский менеджер делится следующими наблюдениями: «Когда Я задаю вопрос о том, насколько успешно продвигается реализация проекта, они даже не смотрят мне в глаза. Это меня настораживает».

3. Менеджер страховой компании из Европы приехал на работу в филиал своей фирмы в США и был приятно удивлен работой своей секретарши, которая выполняла поручения аккуратно и раньше установленного срока. После очередного выполненного ею задания, менеджер приблизился к ней и, похлопав ее по плечу, произнес: «Как же мне повезло с тобой». Ответной реакцией секретарши стала жалоба на поведение менеджера его начальству

Задание:

1. Аргументируйте свою позицию путем рассуждений, опираясь на уже имеющиеся знания, взвешивая правомерность возникающих доводов.

4.1.9 Ситуация 9

Ситуация создается на предметном содержании дисциплины «Психология и педагогика» предполагает рефлексию на имеющиеся знания и личный опыт. Тема: «Личность».

Какой из факторов, биологический или социальный, является наиболее важным, определяющим в формировании человека как личности, становлении его индивидуальности?

Задания:

1. Выскажите свою точку зрения на проблему, опираясь на имеющиеся знания, взвешивая «за» и «против» возникающих доводов.

2. Аргументируйте принятое вами решение средствами лингвокоммуникативной культуры, опираясь на систему аксиологических маркеров.

4.1.10 Ситуация 10*

Вы принимали участие в работе экзит-полла (процесс опроса граждан, производящийся на выходе из избирательного участка) после голосования на недавно прошедших выборах. Подготовьте анализ общественного мнения по Вашему избирательному участку, используя статистические данные об электорате и опираясь на аксиологические маркеры-знания и опыта, полученные при изучении дисциплины «Анализ общественного мнения». Сравните Ваш прогноз с прогнозом ведущих аналитиков.

* Со студентами специальности 030602 – Связи с общественностью ситуация обсуждается на иностранном языке в ходе овладения дисциплиной «Углубленное изучение первого иностранного языка».

4.1.11 Ситуация 11*

Представьте себя в роли политического обозревателя. Подготовьте аналитический обзор, посвященный визитам глав государств ЕС в Россию в текущем году. Как, на Ваш взгляд, эти визиты отразились на политической ситуации в Вашей стране / мире. Аргументируйте свою позицию с нескольких сторон, опираясь на аксиологические маркеры-знания и опыта, полученные из

предметной области учебных дисциплин «Анализ общественного мнения», «Современные международные отношения».

* Со студентами специальности 030602 – Связи с общественностью ситуация обсуждается на иностранном языке в ходе овладения дисциплиной «Углубленное изучение первого иностранного языка».

4.1.12 Ситуация 12*

Вы участвуете в подготовке телевизионной программы, посвященной проблемам социальной сферы. Вам поручено проанализировать общественное мнение по проблемам здравоохранения (образования, транспорта, туризма, спорта, культуры). Составьте список вопросов, которые помогут в сборе материала для анализа общественного мнения жителей Вашего города. Используйте содержание учебной дисциплины «Анализ общественного мнения» по теме «Методы сбора и анализа социальной информации: опрос, интервью, анкетирование» и личный опыт.

* Со студентами специальности 030602 – Связи с общественностью ситуация обсуждается на иностранном языке в ходе овладения дисциплиной «Углубленное изучение первого иностранного языка».

4.1.13 Ситуация 13*

Представьте, что вы ведущий ток – шоу «Пусть говорят», и сегодня в студии соберутся знаменитые английские писатели разных эпох. Среди них будут У. Шекспир, Ч. Диккенс, Б. Стокер, Дж. Роулинг, С. Майер. Тема программы: «Литературные герои вчера и сегодня». Подумайте, как представители классики отнеслись бы к современным литературным героям. Аргументируйте свое мнение, используя знания творчества английских писателей и исторических событий, повлиявших на их литературную деятельность. Какие вопросы У. Шекспир и Ч. Диккенс могли бы задать С. Майер и Дж. Роулинг? Как бы они отнеслись, на ваш взгляд, к Гарри Поттеру

и Дракуле? Задача ведущего – подготовить список вопросов для интервью гостей.

* Ситуация может обсуждаться на иностранном языке с опорой на аксиологические маркеры – знания, полученные в ходе овладения дисциплиной «Литература и культура страны изучаемого языка».



4.2 Упражнения для развития лингвокоммуникативных умений

*Хочешь быть умным, научись разумно спрашивать,
внимательно слушать, спокойно отвечать
и переставать говорить, когда нечего больше сказать.*

И. Лафатер

4.2.1 Упражнение «Техника интонирования»

Ведущий дает различные фразы и ставит задачу произнести их с различными оттенками в зависимости от ситуации (фразы типа «Как лучше сделать это?», «Все идите сюда», «Выполнили ли вы мою просьбу?», «Прошу внимательно отнестись к моей просьбе», «Да», «Будьте добры» и т.п.).

Затем участники должны по-разному прочитать часть какого-нибудь рассказа – из художественной литературы или составленного самостоятельно. Необходимо найти не только нужные интонации, но и пластику мимико-пантомимического интонирования, правильное положение тела (необходимо следить за мышечной свободой и снимать излишнее мышечное напряжение). Важно найти пути приспособления в самых неожиданных ситуациях (вы входите в комнату, где много людей, - раздаётся смех).

4.2.2 Упражнение «Вокальная мимика»

Участники получают задание: прочитать любые фразы из газеты, вкладывая в читаемый текст определенный психологический подтекст.

Например, надо прочитать текст недоверчиво («брось»), пренебрежительно («какая чепуха!»), с удивлением («да не может быть!»), с восторгом («вот это да!»), с угрозой («ну хорошо же!») и т.д. Все остальные стараются угадать состояние человека или его отношение к произносимому тексту, обсуждая успех или неуспех его попыток.

4.2.3 Упражнение «Тихий разговор»

Участники садятся в круг, в центре которого кладутся карточки с заданиями: «сказать» невербально выбранному партнеру фразу, написанную на карточке. Каждый по очереди выбирает задание и выполняет его без слов. Остальные наблюдают и определяют «произнесенную» фразу.

Варианты фраз:

- «Не расстраивайся, все будет хорошо...»
- «Меня возмущает твое поведение...»
- «Я очень рад тебя видеть!»
- «Неужели?! Этого не может быть!»
- «Этого я от тебя не ожидал!»
- «Как я рад!»
- «Как вы все мне надоели!»
- «Поторопись, а то мы опоздаем...»
- «Ты сегодня прекрасно выглядишь...»
- «Я очень сожалею, что так случилось, прости меня...»
- «Мне это так не нравится!»

Для дальнейшего совершенствования участникам предлагается дома перед зеркалом или в коммуникации попробовать выразить все те намерения и отношения, которые были предметом анализа на данном занятии.

4.2.4 Упражнение «Ассоциации»

Все участники берут небольшие листы бумаги и пишут любое животное, птицу, дерево, цветок, предмет, страну, музыку, с которыми они сами себя

ассоциируют. Ведущий собирает листочки, перепутывает их и читает, что на них написано, остальные отгадывают того, о ком эти ассоциации.

4.2. 5 Упражнение «Расскажу о своем хозяине»

Участникам предлагается выбрать какой-либо личный предмет (расческу, сумочку, авторучку...) и от его имени представить своего хозяина и рассказать о нем что-нибудь интересное или примечательное (чем этот человек отличается от других). Первым представляется ведущий, затем ассистент, затем остальные члены группы по мере готовности. Затем желающие могут задавать вопросы (каждое представление две, три минуты).

Приблизительная схема представления:

Кто он (имя, чем занимается, основные интересы); цель, с которой он здесь.

4.2.6 Упражнение «Окажи внимание другому»

Участники группы по очереди говорят что-нибудь положительное одному члену группы. Знаками внимания могут отмечаться личные качества, внешность, умения, манеру поведения и т.п. В ответ человек говорит: «Спасибо, я это знаю. А еще я думаю, что я...». Участвовать должны все члены группы.

4.2. 7 Упражнение «Чемодан»

Один из участников выходит из комнаты, другие начинают собирать ему в дорогу «чемодан», складывая положительные качества, которые группа особенно ценит в этом человеке. Собирая «чемодан», необходимо придерживаться четырех правил:

- в «чемодан» надо «положить» одинаковое количество качеств, имеющихся и отсутствующих, но необходимых товарищу в общении с людьми;

- каждое качество будет «укладываться» в «чемодан» только с согласия всей группы. Если хотя бы один не согласен, то его либо пытаются убедить в

правильности решения, либо, если это не удастся сделать, отказываются «положить» качество в «чемодан»;

- «положить» в «чемодан» можно только те качества, которые проявились в ходе работы в группе;

- «положить» в «чемодан» можно только те качества, которые поддаются изменению.

Руководит сбором «чемодана» каждый из участников группы по очереди. Отъезжающему обязательно напоминают, что будет мешать ему в дороге: те отрицательные качества, которые ему надо побороть, чтобы его жизнь стала лучше. Затем «отъезжающему», который все это время находился в другом помещении, зачитывается и передается весь список. У него есть право задать любой вопрос по прочитанному. Затем выходит следующий участник и процедура повторяется до тех пор, пока все участники не получат по «чемодану».

4.2.8 Упражнение «Прорыв»

Участники игры делятся на две группы, каждая из которых образует две концентрические окружности: наружный круг и внутренний круг. Игрокам, стоящим во внутреннем круге, дается 1 минута на размышление кому из стоящих во внешнем круге подойти и как убедить этого человека выпустить их из круга. Действовать надо по принципу «здесь и теперь», то есть не выходить из ситуации, сложившейся в группе. Задача стоящих в наружном круге – не выпускать никого. Действовать надо по принципу «здесь и теперь», то есть не выходить из ситуации, сложившейся в группе. Задача стоящих в наружном круге – не выпускать никого, не поддаваться на уговоры, убеждения и другие приемы воздействия.

Времени для «прорыва» из внутреннего круга дается 2 минуты, после чего идет рефлексия действий и «прорывающихся» и «державших границу на замке».

4.2. 9 Упражнение «Мысль одна, а слов много»

Цель этого упражнения – научиться выражать одну и ту же мысль разными средствами языка. Возьмите любую несложную фразу, например «это лето будет очень жарким». Надо предложить несколько вариантов передачи одной и той же мысли другими словами. При этом ни одно из слов данного предложения не должно употребляться в других предложениях. Смысл высказывания не должен искажаться, одни и те же слова употреблять нельзя. Побеждает тот, кто предложит больше вариантов выражения суждения.

4.2.10 Упражнение «Выявление помех в коммуникации»

Конструктивная коммуникация улучшает отношения между людьми, так как оно предполагает, что вы:

- расцениваете их как равных и не собираетесь подчинять своей воле;
- уважаете их право на личное мнение и не собираетесь всеми правдами и неправдами убеждать встать на вашу точку зрения;
- уважаете и цените принятые ими решения и не будете перечеркивать их;
- уважаете их ценности и опыт.

Проанализируйте ваш стиль коммуникации и заполните пустые колонки в нижеприведенной таблице. Какие помехи используете вы для прорыва конструктивной коммуникации с другими? К каким из них прибегают другие в отношении вас самих?

<i>Помехи коммуникации</i>	Пример	Кто это делает?	
		Вы	Другие
1	2	3	4
Угрозы (вызывают страх, подчинение, обиду, враждебность)	«Если вы не будете вовремя приходить на работу, нам придется подумать о вашем увольнении». «Делайте, как сказано, или ...»		

Приказы (когда мы прибегаем к власти над другими людьми)	«Срочно зайдите ко мне в кабинет». «Не спрашивайте, почему; делайте, как вам говорят».		
Критика (негативная)	«Вы недостаточно прилежно работаете». «Вы постоянно жалуетесь».		
Оскорбительные прозвища	«Такое может сказать только идиот». «Ну ты просто дурак». «Чего еще можно ожидать от бюрократа?»		
Слова-«должники»	«Вы должны вести себя более ответственно». «Вы должны смотреть на факты». «Вы не должны так сердиться».		
Соккрытие важной информации (реплика-ловушка, стимулирующая принятие невыгодного решения)	«Вам этот проект обязательно понравится. Вы не пожалеете, если заключите с нами договор».		
Допрос	«Сколько часов у вас ушло на это?» «Почему так поздно?» «Чем ты занимаешься?»		
Похвала с подвохом	«У вас так хорошо получаются отчеты: вы не напишете еще один?»		
Диагноз мотивов поведения	«Вы одержимы собственническим инстинктом» «У вас не хватает инициативы».		
Несвоевременные советы (когда человек просто хочет быть выслушанным)	«Если бы ты вовремя навел порядок на своем столе, у тебя не было бы причин для паники». «Почему ты не сделал вот так ...?» «Просто не обращай на них внимания».		
Убеждение логикой	«Нечего тут расстраиваться, все это довольно логично».		
Отказ от обсуждения вопроса	«Нечего тут обсуждать. Я не вижу в этом никакой проблемы».		
Смена темы	«Очень интересно... Я вчера смотрел смешной фильм...»		
Соревнование	« - Я попал на прошлой неделе в		

	ужасную аварию ... - Это что, ты бы посмотрел на мою машину ...».		
Успокоение отрицанием существования проблемы	«Не нервничай». «Не волнуйся, все образуется». «Все пройдет». «Да нет, ты прекрасно выглядишь».		

Приведенные выше примеры не всегда могут быть разрушительными. Они иногда достигают цели, если ваш тон и общая обстановка поддерживают вашего собеседника. И напротив – нейтральные фразы могут вызвать негативную реакцию, если в тоне говорящего проскользнули презрительные нотки. Коммуникация идет на многих уровнях, и слова – всего лишь один из них. Люди постоянно истолковывают (иногда неверно) информацию о ваших взаимоотношениях в зависимости от тона речи и ее содержания. Если вы, так или иначе, чувствуете, что не уважаете их, процесс коммуникации не может быть эффективным, какими бы добрыми ни были ваши намерения.

4.2.11 Упражнение «Культура выражения»

Договоритесь со своим приятелем (подругой) о совместном выполнении этого упражнения. Необходимо высказать своему партнеру три истины о нем и три истины о самом себе. Не забудьте, что эти истины справедливы только на данный момент. Возможно, в будущем они станут неверными. Чтобы сосредоточиться на собственных чувствах, начинайте каждую свою реплику со слов: «Мне кажется, сейчас о тебе можно сказать, что ты ...». Если ваше высказывание содержит негативный смысл, найдите подходящие слова. На самом деле, никакие отношения не могут принести истинного удовлетворения до тех пор, пока все их грани и аспекты не будут откровенно и честно обговорены.

Не забывайте, можно доброжелательно сказать человеку неприятное. Возможно, самое главное при этом – остаться в рамках описания, избегая оценок.

4.2.12 Упражнение «Второй план»

В межличностной коммуникации старайтесь сформировать для себя «второй план» беседы: как ваш собеседник воспринимает вас, что он чувствует. Стройте беседу с собеседником так, чтобы представленный вами «второй план» был одним из ведущих факторов вшей коммуникации. Не говорите того, что было бы неприятно вашему собеседнику, старайтесь оставить о себе хорошее впечатление, думайте о последствии своих слов. Упражнение развивает способность к осознанию своей собственной позиции в коммуникации.

4.2.13 Упражнение «Неприятный собеседник»

Это задание может быть дано на определенный срок и затем проанализировано в группе. Для тех, у кого не получится, надо продлить срок наблюдений, но не менять объект.

У вас на работе (родители) или в группе может быть, как и у многих, один или несколько сослуживцев, одноклассников, вызывающих определенную степень неприязни. К лингвокоммуникации с таким человеком надо готовиться, определив для себя маркеры-стимулы (будто он для меня дорогой близкий человек), маркеры-знания (что мне может быть интересно в этом человеке, что ему может быть интересно во мне, успехи, неудачи, дети, хобби и т.д.), маркер-опыт (вспомнить эпизод, когда общение с таким человеком оказалось плодотворным). Когда представляется случай незаметно понаблюдать за этим человеком, настройтесь таким образом, будто вы его близкий родственник (мать, отец, сын, дочь, брат, сестра), и, следовательно, он вам дорог каждой своей черточкой.... Не получается?...Возможно, вы не умеете быть объективным и принимаете свои предубеждения за «истину в последней инстанции».

4.2.14 Упражнение «Не слышу»

Все участники разбиваются на пары. Задается следующая ситуация. Партнеров разделяет толстое стекло (в поезде, в автобусе...), они не слышат друг друга, но одного из них срочно возникла необходимость что-то сказать другому. Нужно, не договариваясь с партнером о содержании разговора, попробовать передать через стекло все что нужно и получить ответ.

Каждая пара участников конкретизирует для себя данную ситуацию и выполняет упражнение. Результаты обсуждаются.

4.2.15 Упражнение «Впечатления»

Группа разбивается по парам. Один из участников садится напротив другого, глядит ему прямо в глаза и громко, чтобы слышала вся группа, рассказывает, какое впечатление он на него производит. Так поступают все участники по очереди. Когда наступает ваша очередь слушать, не затевайте дискуссии, постарайтесь узнать что-то полезное из впечатлений о себе. Ведущий следит, чтобы упражнение не превратилось в фарс или гротеск.

4.2.16 Упражнение «Просьба»

Ведущий напоминает, что очень много зависит от того, как попросить человека о каком-то одолжении, каким тоном, в какой обстановке, с каким настроением вы изложите свою просьбу. От этого по существу зависит – «быть или не быть». А между тем существует совсем небольшое количество приемов, которые могут значительно повысить вероятность выполнения вашей просьбы.

Для просьбы предлагается выбрать себе партнера и пока в порядке шутки попросить его о некотором одолжении (попросите у него на время, например, очки, авторучку или что-то более существенное; можно попросить о каком-то одолжении с его стороны).

Все будет зависеть от той формы, в которой вы изложите свою просьбу. Собеседники всегда ценят тактичность, дипломатичность, а также оригинальность и находчивость. Трудно отказать в просьбе, если она исходит

от друга, а ведь можно создать дружеское расположение к себе и совсем незнакомого человека. Если ваша просьба будет начинаться с комплимента, упоминания заслуг того, к кому вы обращаетесь, его авторитета, ваши шансы повышаются, причем сам факт обращения как бы подчеркивает его авторитет. После работы в парах идет групповое обсуждение лучшего варианта просьбы.

4.2.17 Упражнение «Перефразирование»

Цель - отработка умения передавать суть сказанного своими словами; развитие взаимодействия участников между собой, введение элемента игры. Время на выполнение задания: 10 – 15 мин.

Объединитесь в группы по трое. Каждая группа должна вспомнить какое-нибудь четверостишие из известного стихотворения. Нужно перефразировать строфу таким образом, чтобы каждое слово в ней передавалось иным словом или словосочетанием. Например, «я» можно превратить в «автора» или «лицо, которое вы видите перед собою», «дорогу» - в «путь», «сердце» - в «центральный орган кровообращения» и т.п. Нужно будет записать текст, перефразирующий выбранную строфу, и затем прочитать его вслух всей группе. Важно, чтобы остальные смогли догадаться, что за стихотворение было перефразировано. Например, четверостишие: «Идет бычок, качается, вздыхает на ходу» и т.д. – будет после выполнения задания выглядеть, возможно, так: «Двигается подросток млекопитающего мужского пола, вибрирует телом и сокрушается по мере перемещения пешком: «Скоро, ох скоро, жердочка оборвется, и я немедленно буду повержен». После того как участники перефразировали, каждая группа осуществляет презентацию результата, затем выбирается лучшая презентация. По итогам выполнения упражнения ведущий предлагает ответить на вопрос: «Каким должно быть перефразирование, чтобы оно наиболее точно передавало суть первоначального текста?» Можно отметить совпадение ритмов, соответствие уровней «пафоса», близость синонимов, но главное –

необходимость передать суть сказанного собеседником его, а не своими словами.

4.2.18 Упражнение «Иностранец»

Цель – увидеть ситуацию в новом, необычном ракурсе.

Представьте себя в роли иностранца, который не очень хорошо знает русский язык и потому не в состоянии понять иносказательный смысл некоторых идиоматических высказываний. Все слова он понимает буквально: например, услышав *не вешай нос*, представляет себе повешенного за нос человека и думает, что это средневековый способ казни. Предложите как можно больше вариантов того, что он может подумать, услышав следующие фразы: *себе на уме; комар носа не подточит; метать бисер перед свиньями; сам черт не брат; прошел огонь, воду и медные трубы; кто старое вспомянет, тому глаз вон; от сумы и от тюрьмы не зарекайся; зимой прошлогоднего снега не выпросишь; дом был полной чашей; на воре и шапка горит.*

Упражнение выполняется в группах по 3 – 5 человек, каждая группа получает по 3 поговорки и придумывает как можно больше возможных вариантов их буквальной трактовки.

4.2.19 Упражнение «Поставь себя на место другого»

Вспомните свой недавний разговор с родителями, преподавателем, другом по «больному» вопросу. А теперь расслабьтесь, закройте глаза и представьте себя на месте собеседника. Внутренне, про себя, спросите у него, какие впечатления он получил от общения с вами? Продумайте, что бы мог о вас сказать ваш бывший собеседник. Как аксиологические маркеры-знания, опыт, стимулы помогут вам изменить свою позицию?

Проиграйте в своем воображении вашу беседу таким образом, чтобы оставить у вашего собеседника приятные воспоминания о себе. Что изменилось? Вы поняли, что, прежде всего, изменилась ваша внутренняя

позиция? Ее смена продиктована вашим внутренним стремлением к полноценному диалогу.



4.3. Коммуникативно-лингвистические игры

*Свои способности человек может узнать,
только попытавшись применить их на деле.*

Сенека

4.3.1 Игра «Знакомство»

Для игры все садятся в круг. Ведущий предлагает игрокам подумать о том, что в них, в их характере является самым важным, самым существенным. Затем предлагается попробовать кратко это выразить, можно в стихотворной форме. Например «Лед и пламень», «То как зверь она завоет, то заплачет как дитя», «Тиха, печальна, молчалива» и т.д. Затем по кругу, по очереди, начиная с участника, сидящего справа от ведущего, каждый начинает представляться группе. Сначала называет свое имя, а затем говорит несколько слов о себе, о своей сути. Лучше, если это будет сказано одной фразой, можно в стихах или с использованием метафоры. То, что было только что придумано. В конце все игроки обсуждают, чьи представления произвели наибольшее впечатление.

4.3.2 Игра «Детектив»

Участникам игры предлагается окунуться в жанр детективных историй и попробовать себя в роли сыщика или преступника. Сначала участники делятся на две команды и выбирают ведущего, который будет координировать все действия. Затем каждой из команд предлагается продумать детективное происшествие века и предоставить второй команде место преступления с различными предлагаемыми уликами, а также нескольких свидетелей и лиц, причастных к этому происшествию, среди которых пострадавший, его соседи,

знакомые, а также, возможно, и сам преступник. На месте преступления должны остаться улики и следы. Итак, каждая из команд продумывает происшествие, готовит улики и интерьер места преступления, а также свидетелей. И чем необычнее и запутаннее - тем интереснее! Теперь, когда улики и свидетели готовы, первая команда демонстрирует их второй, которая начинает вести следствие. При ведении следствия вторая команда может изучать улики, допрашивать свидетелей, но в результате она должна выдвинуть одну, только одну версию. Команде, ведущей следствие, будет удобнее выбрать главного следователя и различных экспертов. Итак, первая команда предоставляет в распоряжение второй место преступления - с уликами и свидетелей. А вторая начинает следствие, в результате которого она выдвигает единственную версию преступления. Теперь настал черед второй команды предоставить в распоряжение первой ситуацию, свидетелей, улики и предложить ее участникам разобраться в сложной детективной истории.

4.3.3 Игра «Просьба»

В коммуникации многое зависит от того, как попросить человека о каком-то одолжении, каким тоном, в какой обстановке, с каким настроением излагается просьба. От этого по-существу зависит - «быть или не быть». Выберите себе партнера и попросите его о некотором одолжении. Попросите у него на время, например, очки, авторучку, можно попросить о каком-то одолжении с его стороны, обращая внимание на форму, в которой вы излагаете просьбу. Если ваша просьба будет начинаться с комплимента, упоминания заслуг того, к кому вы обращаетесь, его авторитета и значимости, шансы повышаются. Если за просьбой следует тут же, еще до получения ответа, косвенная признательность, благодарность за предстоящую услугу, то трудно отказать. Выберите себе партнера, подойдите к нему, присядьте рядом и попробуйте, может быть, начиная издали, попросить у него что-нибудь. В заключении участники подходят к ведущему со своими «трофеями». В игре побеждает тот, кто набрал больше всего «трофеев».

4.3.4 Игра «Нахал»

Представьте, что вы стоите в очереди и вдруг перед вами кто-то «влезает!» Ситуация очень жизненная, а ведь частенько и слов не находится, чтобы выразить свое возмущение и негодование. Давайте попробуем разобрать подобную ситуацию. Пожалуйста, разбейтесь на пары. В каждой паре игрок, сидящий слева - добросовестно стоит в очереди, а «нахал» заходит справа. Пожалуйста, отреагируйте экспромтом, а затем поменяйтесь ролями. Теперь «нахал» будет заходить слева, правые игроки каждой пары должны на него отреагировать. В конце игры ответы-реакции анализируются, выбирается лучший ответ и оценивается самый находчивый игрок.

4.3.5 Игра «Самокритика»

У каждого человека есть своя собственная теория, касающаяся того, что именно делает его уникальным, единственным в своем роде индивидом, отличает его от остальных людей. При этом невольно возникает вопрос, разделяют ли окружающие его мнение о самом себе, видят ли его другие таким, каким он сам себя считает. Данная игра помогает выяснить этот вопрос.

Возьмите лист бумаги, подпишите его. Разделите лист бумаги на три равные полосы по вертикали. Итак, первое задание. Напишите в первой графе в ответ на вопрос: «Кто я такой?» 10 слов-эпитетов. Это следует сделать быстро, записывая свои ответы точно в такой форме, как они сразу приходят в голову. Задание второе: во второй графе ответьте на тот же вопрос так, как, по вашему мнению, отозвались бы о вас ваши родители или другие близкие родственники. Можете выбрать одного из них и также быстро записать десять слов. И, наконец, третье задание. В третьей графе на тот же вопрос будет за короткое время отвечать кто-то из группы (по вашему желанию). Он также

должен дать десять ответов на вопрос «Кто вы такой?». Заполняется третья графа. Итак, время истекло, возьмите ваши листки обратно, сравните три набора ответов. Выделите, в чем их сходство. Вы можете выделить доминирующую линию вашего поведения, она повторяется во всех трех характеристиках. Подсчитайте количество совпадений и поднимите, чтобы все видели, соответствующее количество пальцев. Давайте оценим количество совпадений. Сколько их? Мы теперь ясно видим, кто оказался открытым человеком.

4.3.6 Игра «За что мы любим?»

Вступая во взаимодействие с окружающими, мы обычно обнаруживаем, что они нравятся нам или не нравятся. Как правило, эту оценку мы связываем с внутренними качествами людей. Давайте попробуем определить, какие качества в людях мы ценим, принимаем. Задание выполняется письменно. Возьмите лист бумаги, выберите в группе человека, который по многим своим проявлениям импонирует вам. В отведенное время укажите пять качеств, которые особенно вам в этом человеке нравятся, не указывая самого человека. Теперь, пожалуйста, по очереди прочитайте вашу характеристику, а все остальные попробуют определить человека, к которому она относится. Давайте определим, кого из присутствующих мы узнали быстрее всего, следовательно, кто оказался в числе самых популярных личностей.

4.3.7 Игра «Слепец и поводырь»

Доверяем ли мы другим людям, доверяем ли мы сами себе? Как часто нам этого недостает, и как много порой мы от этого теряем. Все встаньте, закройте глаза и походите по комнате в разные стороны в течение 3-4 минут. Теперь откройте глаза и произвольно разбейтесь на пары. Один из вас закрывает глаза, а другой водит его по комнате, дает возможность коснуться различных предметов, помогает избежать столкновений с другими парами, дает соответствующие пояснения относительно их передвижения и т.д.

Команды давать лучше всего стоя за спиной, на некотором отдалении. Хорошо, а теперь поменяйтесь ролями. Каждый должен пройти «школу доверия». Теперь сядьте на свои места. Подумайте и скажите, кто чувствовал себя надежно, уверенно, у кого было желание полностью довериться партнеру? Что вселило в вас такую уверенность? Пусть каждый оценит своего партнера по пятибалльной системе. При этом ведомый поднимает руку с таким количеством разжатых пальцев, которое соответствует оценке. Ведущий оценивает победителей этого соревнования.

4.3.8 Игра «Обвинители и защитники»

Все ли мы умеем корректно критиковать, обвинять и принимать критику? А можем ли защищаться? Попробуем выяснить это опытным путем. Прежде всего, необходимо выбрать «обвиняемого», потом в этой роли выступят все по очереди. «Обвиняемый» занимает свое место в центре круга, все остальные разбиваются на две группы, примерно равные по количеству. Слева – группа «защитников», справа – группа «обвинителей». Условия игры заключаются в следующем. Функция «обвинителей» - выделить негативную черту «обвиняемого» и описать ситуацию ее проявления в группе. Просто оценочные высказывания, например, «высокомерный», без описания ситуации проявления этой черты, не допускаются. Функции «защитника» - найти объяснение проявлению этой черты и дать другую, позитивную, характеристику «обвиняемому». Например: «Он проявил себя таким образом потому, что его достоинства действительно не оценили». «Обвинитель» продолжает называть «обвинения», ищет другие зацепки. Высказывания говорятся в лицо «обвиняемому», он должен видеть, кто говорит. Участники адресуют свои обвинения не вообще, а непосредственно к данному человеку, описывая конкретную ситуацию проявления этой черты.

После каждого тура проведения «суда» слово дается «обвиняемому». Он высказывается по поводу услышанного, выражая свое эмоциональное отношение к ситуации, отвечает на «обвинения». В конце игры ведущий

определяет, кто из «обвинителей» наиболее искусно исполнил свою роль (т.е. смог добиться своего с помощью аргументов, фактов и корректного поведения), и кто лучше проявил себя в роли «защитника» (т.е. наилучшим образом, убедительно и корректно парировал обвинения). Так выявляются победители игры.

4.3.9 Игра «Прием на работу»

Представьте, что вы работники одной фирмы и вам предстоит принять участие в собеседовании при приеме на работу. В этой фирме действует совет по приему новых работников. В совет входят представители разных подразделений. Каждый из вас может выбрать любую роль – менеджера, главного инженера, директора фирмы или заместителя по маркетингу и т.д. Каждого интересует своя область. Вы задаете претенденту вопросы, причем необходимо так организовать обмен мнениями в виде вопросов и ответов, чтобы в нем участвовали все.

Для распределения ролей каждый возьмите листочек бумаги и напишите, какую роль вы будете играть. Либо вы будете в роли претендента на замещение вакантной должности, либо представлять кого-то из членов комиссии. Предполагается, что роли будут меняться, и каждый пройдет через разные роли. На подготовку записок с ролями, отводится 30 секунд. Затем, претендент занимает место в центре комнаты, а все остальные, сидя на своих местах, играют роли, которые они себе выбрали. Претендент может даже встать, выйти и зайти, как положено, чтобы занять свое место в центре. Комиссия, задает вопросы, чтобы через 2-3 минуты вынести свой приговор, берут ли претендента на предлагаемую должность или нет. Потом вперед выходит новый претендент и начинается новое собеседование. В результате выносятся приговор, насколько ценен сотрудник в лице данного претендента и т.д. Так «выбирают» самых-самых ценных претендентов на работу в фирме.

4.3.10 Игра «Собеседование при увольнении»

Эта игра научит грамотно и психологически правильно провести собеседование с сотрудником, собирающимся уволиться. Для начала следует разбиться на пары и определить для себя роли. Один – квалифицированный увольняющийся работник. Другой – руководитель отдела, стремящийся удержать его. Цель руководителя не потерять ценного работника, следовательно, надо найти аргументы и убедить его остаться. У подчиненного с установкой уйти есть свои планы. Игроки разбиваются на пары и начинают собеседование. В каждой паре один – руководитель, другой – подчиненный. По окончании собеседования ведущий выявляет тех начальников, которым удалось удержать своих подчиненных, а также тех подчиненных, которым удалось убедить своих начальников в возможности их увольнения.

Целесообразно организовать такую игру, в которой бы участвовали, с одной стороны, один из начальников-победителей, с другой – подчиненный-победитель. Если наберется несколько пар, то последовательно можно проиграть все показательные диалоги, чтобы все слышали.

4.3.11 Игра «Конфликт»

Кто из нас не попадал в сложную неординарную ситуацию? Мы ведь так часто их переживаем. Как выйти из конфликтной ситуации с наименьшими потерями? Как помочь разрешить конфликт? Потренируемся в игре. Будем играть тройками. Распределение ролей следующее: один – руководитель, а двое – конфликтующие, которых руководитель вызвал для урегулирования конфликта. А какова сама конфликтная ситуация?

Возьмем одну из тех, в которые мы попадали сами. Например, двое претендуют на одну стипендию, есть возможность поехать учиться за границей, но только одному из вас и т.д. Игроки разбиваются на тройки и распределяют роли. Итак, цель руководителя – по возможности сгладить конфликт, притушить его. Цель конфликтующих – вывести конфликт наружу

и постараться победить в этом споре. Руководитель должен понять, в чем сущность конфликта, отделить повод от причины, выяснить истинное положение вещей с помощью конструктивных вопросов, дать оценку ситуации. Конфликтующим предстоит очень коротко и убедительно аргументировать свою позицию и с достоинством выйти из конфликтной ситуации. Участники придумывают тему конфликта и разыгрывают ситуации. Затем в каждой тройке определяется победитель. По окончании игры ведущий организует одно или несколько показательных выступлений из числа победителей, согласовав тему конфликта. В итоге ведущий определяет самых заядлых спорщиков и самого лучшего арбитра.

4.3.12 Игра «Убеждение»

В чем особенность убеждающей речи? Она должна вызвать у слушателей те или иные чувства, поэтому на передний план выступает эмоциональный аспект. К выступлению-убеждению относятся такие формы речи, как торжественная речь, например, по случаю праздника, юбилея, поздравительная речь, напутственное слово. Выберите форму выступления-убеждения и в течение трех минут придумайте свою речь-убеждение. В процессе выступления старайтесь избегать излишней сентиментальности, старайтесь быть убедительными, но не навязчивыми. Помните, убедительность зависит от умения настроиться на партнера.

Выберите себе тему, можно и не вполне серьезную. Например, проводите друга на другую работу, поздравьте друг друга со столетним или двухсотлетним юбилеем и т.д. Подготовившись, группа слушает по очереди всех выступающих, и каждый по пятибалльной системе оценивает каждого. В конце игры ведущий, по очереди называет докладчиков, которые сообщают ему свои оценки. Ведущий их суммирует, подсчитывает количество набранных каждым баллов и оценивает победителей.

4.3.13 Игра «Этика взаимоотношений»

Как часто нам приходится попадать в сложные ситуации, выход из которых зависит только от этики наших взаимоотношений. Давайте разыграем подобную ситуацию и попробуем найти из нее оптимальный выход. Например, к руководителю приходит сотрудник с просьбой отпустить его с работы на целый день. А момент очень неподходящий. Для разыгрывания ситуации участники должны разбиться на пары. В каждой паре один – начальник, другой – подчиненный, который отпрашивается с работы. На разговор дается две-три минуты. После обсуждения подводятся итоги и в каждой паре выявляются победители. Все выигравшие имеют право участвовать в полуфинальном состязании между собой. Ведущий образует несколько новых пар из победителей, которые одновременно продолжают игру. Все остальные наблюдают за ними. Ведущий может выбрать самого достойного игрока.

4.3.14 Игра «Передача эмоций»

Участники игры рассаживаются в круг и рассчитываются по часовой стрелке. Первому предлагается вспомнить что-нибудь неприятное (недавнюю обиду, разочарование в ком-либо, неудачную покупку и т.п.), накопить максимум отрицательных эмоций и в одной-двух фразах «выплеснуть» весь накопленный запас на своего соседа под номером два, постаравшись вложить в свою речь всю силу темперамента и эмоций. Второй же, никак не ответив первому, «вымещает» зло на следующем. Как это обычно бывает в жизни, он разряжается на первом, попавшемся под руку. Третий также не отвечает обидчику и в одной-двух фразах передает эмоции по цепи следующему.

Игра проходит в один-два круга, пока не иссякнет. Затем задание несколько меняется. Первый игрок пытается сбросить запас отрицательных эмоций, вспомнить что-нибудь светлое и доброе и одной-двумя приветливыми фразами, делится своим хорошим настроением с соседом. Второй, получив заряд положительных эмоций, передает его третьему и т.д. Теперь в игру

включается цепь положительных эмоций. Участники игры могут воочию сравнить цепи отрицательных и положительных эмоций, самостоятельно определив какую из цепей следует оборвать, а какую продолжить.

4.3.15 Игра «Ярмарка»^{*}

Необходимый реквизит: товар – вещи разного предназначения (реальные, нарисованные, воображаемые).

Дорогие друзья, добро пожаловать на нашу ярмарку! Продавцы и покупатели на нашей ярмарке - это сами вы! Разбейтесь на две команды: «продавцы» и «покупатели». «Продавцы» выбирают товар, место для торговли, оформляют свою лавку. «Покупатели» тоже готовятся к походу на ярмарку, решают, что им необходимо приобрести и чем они будут расплачиваться. Шутки и юмор ценятся на ярмарке выше всяких денег. Игрокам дается 10 минут, чтобы подготовиться к открытию ярмарки. Ярмарка открывается. Почетное право первой покупки имеет ведущий. В ходе игры «продавцы» должны активно заинтересовывать «покупателей», стараться продать свой товар как можно быстрее и выгоднее. «Покупатели» могут прицениваться к товару, торговаться, совершая необходимые покупки. В игре возможен обмен купленных товаров, как между «покупателями», так и между «покупателями» и «продавцами». Ведущий внимательно наблюдает за работой ярмарки, оценивает красноречие «покупателей» и «продавцов», выявляет самого умелого «продавца», обслужившего самого придирчивого «покупателя», изысканно вежливого и продавшего все свои товары. После того, как все товары проданы, каждый покупатель по очереди должен рассказать о своих покупках: для кого и что он купил. Ведущий выбирает самого удачливого и хозяйственного «покупателя», который за время работы ярмарки «приобрел» больше всего покупок.

^{*} Игра проводится на иностранном языке.

4.3.16 Игра «Мода»*

В ней предлагается организовать конкурс моделей одежды. Для его проведения требуется избрать небольшое жюри, всем остальным играющим разбиться на пары, после чего пары удаляются для подготовки. Необходимо представить не просто новую модель одежды, а костюм, имеющий определенное целевое назначение, отличающийся оригинальностью, экстравагантностью и своим особым неповторимым шармом. Для подготовки моделей напарники объединяются в разные группы. Все первые номера - в одну, вторые номера - в другую. На предстоящей демонстрации моделей одежды важен не только показ самой модели, но и подробный шуточный комментарий к модели своего напарника. Комментарий должен отразить художественные достоинства модели, а также ее удобства и пригодность к разным видам человеческой деятельности. Каждому участнику конкурса выставляют две оценки по пятибалльной системе. Первую - за собственную модель и вторую - за комментарий к модели напарника. Таким образом, участникам дается время, чтобы подготовить свои модели. После демонстрации моделей поочередно следует обоюдный комментарий. Жюри выставляет по две оценки каждому участнику. Пара, набравшая наибольшее количество баллов признается победителем праздника моды.

* Данная игра может проводиться на иностранном языке.

4.3.17 Игра «Царевна Несмеяна» (игра – драматизация)*

В некотором царстве-государстве объявилась царевна Несмеяна. По кличу ее батюшки толпы женихов кинулись испытать свои силы, чтобы рассмешить эту прекрасную девицу-красавицу. Сначала выберем «царевну Несмеяну» и ее батюшку. Батюшке будет предоставлено право приглашать «женихов» и придумывать наказания «неудачникам». А теперь, пока «царь» и «царевна Несмеяна» придумывают задания «женихам», всем остальным участникам игры предлагается продумать, как рассмешить «царевну». На подготовку отводится не более десяти минут. Здесь уместны рассказы о

необычных «заокеанских» традициях, веселые истории, песни, загадки, каламбуры. По истечении десяти минут «царь» поочередно приглашает «женихов», представляет их своей дочери. «Женихи» пытаются рассмешить царевну. Кто наиболее успешно справится с этим заданием, тот и станет победителем.

* Игра проводится на иностранном языке.

4.3.18 Игра «Дублирование фильма» (игра – драматизация)*

Как много неожиданностей нас поджидает при переводе фильма с одного языка на другой! Иногда озвучивание не соответствует происходящему на экране. Попробуем не исправлять эти ошибки, а преднамеренно совершить их, чтобы добиться намеченного эффекта. Если у вас есть камера, то снимите, а если ее нет, то просто условно покажите небольшой, неозвученный фильм. Это может быть инсценировка известной сказки, пародия на известный фильм или же снятый вами процесс обучения. Итак, выберите сюжет для съемок и сделайте небольшой немой фильм. Следующий этап работы – озвучивание немых актеров, шума шагов, реки и пр. Очень удачными могут быть слова от автора, произнесенные диктором за кадром. Эта часть работы требует предварительной подготовки. Можете написать все в виде сценария на родном или иностранном языке. Пусть этот текст будет не прямым переводом первоначального замысла, а неким своим взглядом на происходящие события, во многом даже спорящим с оригиналом. Теперь постарайтесь соединить все в единое целое, не забывая о чувстве юмора, оригинальности и находчивости.

* Игра проводится на иностранном языке.

4.3.19 Игра «Разговор спинами друг к другу»*

Пожалуйста, разбейтесь на пары. Выберите себе партнера и сядьте спинами друг к другу. По команде ведущего один из партнеров начинает описывать внешность другого (какие у него глаза, какого цвета волосы, одежда и пр.), а партнер ставит оценку по пятибалльной системе. Затем

партнеры меняются ролями. В конце игры сравниваются полученные участниками оценки и выявляются победители.

* Игра проводится на иностранном языке.

4.3.20 Игра «Волшебная лавка»

Давайте представим, что существует лавка, в которой есть весьма «необычные» вещи. В ней «продается» эмпатийность, снисходительность, расположенность к другим, чувство юмора, чуткость, доверие, культура эмоций, умение владеть собой, доброжелательность, склонность не осуждать других, гуманизм, умение слушать, любознательность, рефлексия. Преподаватель – продавец в этой лавке, который обменивает одни качества на какие-нибудь другие. Каждый из участников может приобрести одну или несколько «вещей», которых ему не хватает (это те качества, которые, по мнению группы, важны для субъекта лингвокоммуникативной культуры, но у данного студента слабо выражены). Например, покупатель просит у продавца «эмпатийности». Продавец выясняет, сколько ему нужно «эмпатийности», зачем она ему, в каких случаях он хочет быть эмпатийным. Оплатить свою покупку можно тем качеством, которое у покупателя уже есть, например, «чувством юмора».

4.3.21 Функционально-ролевая игра «Аргументация»

«Аргументация» - это лингвокоммуникация, по поводу спорных положений, упорядоченное правилами и нормами, которое строится на основе лингвокоммуникативных умений, приобретенных в упражнениях «вопросы-ответы». Игра решает лингвокоммуникативные задачи, предоставляющие студентам возможность самостоятельно детерминировать функциональный характер своих высказываний и свою коммуникативную цель. Аксиологический маркер-цель становится определяющим успех лингвокоммуникации.

Имея определенные коммуникативные цели (уговорить, убедить, проинформировать, посоветовать, узнать мнение по какому-либо вопросу, возразить и т.п.), каждый по-своему планирует ход беседы с учетом вероятностной реакции собеседника. Чтобы реализовать свою цель, каждый участник стремится захватить инициативу в лингвокоммуникации, умело удерживать ее, соблюдая правила лингвокоммуникативной культуры, предоставляя возможность собеседнику и содействуя ему в реализации своей коммуникативной цели вербальными и невербальными средствами.

Умение адекватно ситуации реагировать на реплику собеседника связано с выбором функционально-детерминированного речевого поступка, основанного на ориентирах знаний, опыта и стимулов, которые обеспечивают ответный речевой поступок – реплику. При этом речевая цель говорящего не изменяется, происходит частичная перестройка путем введения новых речевых поступков или исключения запланированных, что является причиной перехода инициативы в речевом общении от партнера к партнеру.

Таким образом, за счет четкой иерархии системы ориентиров (целей, принципов, знаний, опыта, стимулов), как опор, детерминирующих конкретные функциональные черты, достигается управление обучением культуре речевого общения на любом предметном содержании.



4. 4 Тренинги

*Самое первое и самое важное в жизни, -
это стараться владеть самим собой*

В. Гумбольдт

4.4.1 Тренинг «Ролевая коммуникация»

Группа делится на участников и наблюдателей. Участники (не более 10 человек) садятся в круг, в середине которого кладется стопка конвертов с

заданиями. Содержание каждого задания заключается в том, чтобы продемонстрировать определенный стиль коммуникации с людьми.

Ведущий предлагает всем взять по одному конверту. Никто не должен показывать другим содержание своего конверта до момента окончания дискуссии и анализа. Задается тема дискуссии (например, нужно ли обязательно изучать второй иностранный язык?). Кроме участия в дискуссии на заданную тему каждый участник должен выполнить свое индивидуальное задание, содержащееся в конверте.

Наблюдатели стараются определить разные стили коммуникации участников, анализируя конкретное вербальное и невербальное поведение каждого.

Индивидуальные задания для дискуссии – содержимое отдельных конвертов – могут носить следующий характер.

«Ты как минимум два раза выскажешься во время дискуссии. Всякий раз ты будешь говорить что-то на обсуждаемую тему, но твои слова должны быть абсолютно не связаны с тем, что говорили другие. Будешь вести себя так, словно совершенно не слышал того, что говорили до тебя...».

«Ты как минимум два раза выскажешься во время дискуссии. Будешь слушать других только затем, чтобы найти в чьих-то словах предлог для смены направления разговора и подмены его обсуждением заранее намеченного тобой вопроса. Постарайся вести разговор в нужном для тебя направлении...».

«Будешь активно участвовать в разговоре и вести себя так, чтобы у других создалось впечатление, что ты очень много знаешь и очень много пережил...».

«Как минимум пять раз постарайся влезть в разговор. Будешь слушать других главным образом для того, чтобы в своих словах вынести какие-то оценки конкретным участникам дискуссии (например, начинающиеся со слов «Ты - ...»). В основном будешь ориентироваться на то, чтобы давать оценки членам группы».

«Не менее трех раз выскажись в ходе дискуссии. Внимательно слушай других и каждую свою реплику начинай с пересказа своими словами того, что говорил предыдущий оратор (например, «Правильно ли я тебя понял, что ...»»).

«Твое участие в разговоре должно быть направлено на то, чтобы помогать другим, как можно более полно выразить свои мысли, способствовать взаимопониманию между членами группы».

«Вспомни, как обычно выглядит твое поведение во время дискуссий, постарайся, чтобы на сей раз, все было иначе. Попробуй изменить свой обычный способ поведения на более совершенный».

«Тебе не дается никакого задания, веди себя во время дискуссии так, как ты обычно ведешь себя во время групповых обсуждений».

По окончании тренинга анализируются конкретные особенности поведения участников дискуссии, соответствующие разным стилям коммуникации. Делаются выводы о продуктивности «хорошего» слушания, точного отражения позиции партнера по взаимодействию. Подчеркивается не меньшее значение способностей осознавать свои чувства и действия в различные моменты интеракций с другими членами группы. Обсуждаются конкретные действия в коммуникации, помогающие «быть услышанным».

4.4.2 Тренинг «Управление инициативой»

Тренинг предназначен для выработки умения захватить инициативу в коммуникации в свои руки и состоит из трех заданий.

Задание первое. Ведущий вводит участников в ситуацию: «Вы ведете с кем-то разговор. Ваш собеседник держит нить разговора в своих руках (является в данный момент лидером контакта), вы сейчас пассивный участник разговора – поддакиваете, подаете реплики и т.д. Постарайтесь перехватить инициативу, взять в свои руки лидерство. Возможно, это удастся не сразу: очень вероятно, что собеседник будет стремиться удержать лидерство за собой».

Задание второе. Представьте себе и реализуйте по очереди среди слушателей следующие задания:

- Вам необходимо сразу после занятий мобилизовать вашу группу на субботник.
- На вечеринке девушка, за которой вы ухаживаете, отказалась танцевать с вами, ответила на приглашение грубо – поговорите с ней.
- Ваш друг отказывается посещать лекции по истории – постарайтесь его переубедить.
- На перемене ваш однокурсник обидел девушку – поговорите с ним.

Задание третье. Разыграть следующие ситуации:

- Попросить уступить место в транспорте.
- Прервать затянувшийся разговор.
- Вступить в разговор со студентом, который перестал здороваться.
- Отказать в просьбе человеку, если вы действительно не хотите ее выполнить.
- Принять отказ от человека, которого вы о чем-то попросили.
- Поговорить с коллегой-преподавателем, который высказывает замечания в адрес вашего студента.

В заключение анализируются позиции в коммуникации, умение слушать и быть услышанным, построение эффективных и неэффективных речевых высказываний, особенности невербального поведения, пошаговое построение «уверенного» поведения в лингвокоммуникации.

4.4.3 Тренинг «Взаимодействие»

Тренинг предназначен для создания условий максимального включения студентов в лингвокоммуникацию и состоит из пяти упражнений.

1 «Интервью». Участники должны опросить как можно больше присутствующих на занятии студентов, с тем, чтобы выяснить их мнения, суждения, ответы на поставленные вопросы. Для этого студенты, работая одновременно, свободно перемещаясь по аудитории, выбирают студента,

которому адресуют свои вопросы, фиксируя ответы в записной книжке, выбирают другого студента и т.д. Общие итоги записываются на доске и используются для дальнейшего обсуждения. Можно проводить усложненный вариант интервьюирования. Участники задают вопросы «в ролях»: от имени декана факультета, куратора группы, президента США, Аллы Пугачевой и т.д.

2 «Банк информации». Каждый участник сначала должен овладеть небольшим фрагментом информации, затем в результате речевого взаимодействия с другими студентами получает информацию из коллективного банка и приобретает всю сумму знаний. Одной из форм такой работы является обмен информацией об актуальных событиях в нашей стране или за рубежом.

3 «Поиск пары». В основе данного упражнения лежит условие, что в группе каждый студент имеет свою пару, о которой не догадывается и которую должен найти, задавая соответствующие вопросы. Они также должны отвечать на вопросы, в связи с контекстом, данным в задании, что развивает умение слушать и слышать собеседника, обеспечивает обратную связь в лингвокоммуникации.

4 «Координация действий». Одна из форм выполнения упражнения – организация между участниками лингвокоммуникации «обмена предметами». Каждый студент получает карточку с изображенным на ней предметом, а также то, что он хотел бы получить в результате обмена. Карточки составляются так, что прямой обмен невозможен, студентам необходимо попробовать несколько вариантов и через серию таких обменов получить желаемую вещь. Студенты, как правило, не знают о содержании других карточек и пользуются вопросами для того, чтобы «обменяться предметами». После выполнения задания студенты должны рассказать, как им удалось получить необходимую вещь.

5 «Дискуссионная игра». По условиям дискуссионной игры участники коммуникации отреагировать на прочитанное, услышанное, увиденное следующими способами: сообщением дополнительной информации,

вопросом, согласием, возражением. Побеждает тот, кто раньше других использует все необходимые формы высказывания, и чьи рассуждения будут наиболее убедительными. Преподаватель может фиксировать участие в «дискуссионной игре» на доске в таблице, где каждое высказывание студента помечается знаком «+». В конце игры подсчитывается наибольшее количество плюсов у участников, выбирается победитель.

4.4.4 Тренинг «Стратегии в диалоге»

Упражнения направлены на тренировку умений лингвокоммуникации – умения говорить и слушать другого:

а) двое выступают в качестве ведущих. Каждый из них получает в тайне от аудитории и друг от друга задание: первый – поддерживает диалог в своей обычной манере, второй – во что бы то ни стало удерживать лидерство в процессе диалога. Тема задается ведущим, аудиторией или выбирается самими действующими лицами (например, обсуждение нового фильма, телепередачи, возможности контакта с инопланетянами, компьютерный бум и т.д.). Стратегия диалога обсуждается всеми. Этот методический прием особенно актуален в настоящее время, когда становятся популярными международные экзамены по иностранному языку и их формат, новый для наших российских учащихся и студентов, предполагает именно такую стратегию в диалоге. В качестве стимула для коммуникации им предлагается сравнить две очень непохожие и оригинальные фотографии:

б) все то-же самое, но второй партнер получает противоположное задание: заставить напарника быть лидером разговора;

в) оба получают задание вести диалог определенным образом в соответствии с заданной ситуацией и ролевыми предписаниями. Такой диалог идет – 5 – 7 минут. Важно суметь интересно и неожиданно его завершить.

4.4.5 Тренинг «Ролевая гимнастика» (по В. Леви)

Предлагаемые упражнения позволяют «побывать в невозможном», создавать внутренние «копилки» интонаций, движений, жестов, взглядов, поз [16]. При этом тренируются не только речевые, но и невербальные умения лингвокоммуникативной культуры.

Игры с внутренней бесконечностью:

а) одно и то же слово «да» («нет») произнесите: тихо, громко, растянуто, заикаясь, утвердительным тоном ответственного работника, удивленно, восторженно, задумчиво, вызывающе, скорбно, нежно, иронически, злобно, разочарованно, торжествующе;

б) прочтите любой текст: шепотом, с максимальной громкостью, переходя волнообразно из одного в другое, с пулеметной скоростью, со скоростью улитки, как будто вы страшно замерзли, как будто у вас во рту горячая картошка, как будто его прочел марсианин, лошадь, только что научившаяся говорить, робот, пятилетняя девочка;

в) не сходя со стула, посидите так, как сидят: председатель экзаменационной комиссии; пчела на цветке; обезьяна, изображающая, как сидите вы; побитая собака; торжествующая собака, кот, имеющий намерение пойти погулять; невеста на свадьбе; наездница; Гамлет, принц датский; преступник на скамье подсудимых; космонавт в скафандре;

г) походите как: младенец, который начал ходить, глубокий старик, лев, пьяный, артист балета, горилла, солдат, Ромео в нетерпеливом ожидании свидания;

д) улыбнитесь, как улыбаются: леди Макбет, очень вежливый японец, собака своему хозяину, кот на солнышке, мать младенцу, младенец матери.

Продельвая хотя бы три раза в неделю по двадцать минут импровизированную ролевую гимнастику, можно заметить облегчение общения, улучшение самочувствия, подъем работоспособности. Тренируется также выразительность, яркость и четкость жестов, мимики, пантомимики, что является неотъемлемой частью лингвокоммуникативной культуры.

4.4.6 Тренинг «Метафора»

Каждому интересно знать, какое он производит впечатление на окружающих, какие вызывает ассоциации, что воспринимается как существенное, а что вовсе не замечается?

Ведущий предлагает всем поучаствовать в творческом процессе, в совместном создании художественного образа своего коллеги. Для этого сначала желающему предлагают быть предметом творчества, выйти в середину круга.

Задание участникам: «Какой образ рождается у вас при взгляде на нашего героя? Какую картину можно было бы пририсовать к этому образу: какие люди могут его окружать, какой интерьер или пейзаж составляет фон картины, какие времена все это напоминает?...».

4.4.7 Тренинг «Эмоциональная поддержка»

Присматривайтесь к тому, как люди работают, и не упускайте случая выразить им свое одобрение. Скажите им негромко что-нибудь в таком роде: «Ловко это у вас получается!». Даже если вы стеснительны, преодолите себя и все-таки скажите.

Мы отвыкли говорить друг другу приятное, и каждый внутренне готов услышать грубость. Поэтому доброе слово может даже насторожить незнакомца. Не исключено, что он подумает: «Чего этому от меня надо?» Пусть вас это не беспокоит: вы-то знаете, что вам ничего не надо.

4.4.8 Тренинг «Каузальная атрибуция»

Задание направлено на формирование установки на всесторонний анализ ситуации, широту мышления.

Ведущий описывает некоторое событие, например: «Один человек вдруг неожиданно грубо ответил на вопрос другого» или «Вернувшись из магазина, вы обнаружили, что дверь вашей квартиры распахнута». Надо как можно

скорее назвать побольше причин этого факта, возможных его объяснений. Причины могут быть банальными («забыл закрыть дверь», «залезли воры»), но не стоит отбрасывать и маловероятные («прилет марсиан»).

Для тренировки в компании друзей, где идет легкая беседа ради развлечения, выключитесь из суеты, молча послушайте других, постарайтесь понять: почему, зачем тот или иной из присутствующих говорит или делает это. Он действительно так весел или только прикидывается? Она молчит – интересничает? Она изображает шута – зачем?

В ходе группового обсуждения можно пользоваться заданным ведущим (или созданным совместно в группе) алгоритмом причин, исходить из того, что причины события могут находиться в субъекте действия, его объекте и в ситуации. Эта классификация сразу же задает поиск причин в трех различных направлениях. Кроме того, в каждом из этих случаев причины могут быть преднамеренными и непреднамеренными, постоянными или временными, ближайшими или отдаленными и т.д. Следует рассмотреть все возможные пересечения этих различных классификаций и привести хотя бы по одной причине каждого вида (если это возможно). Вначале алгоритм может быть задан на карточке (в виде таблицы с обозначенными строками и столбцами, но с пустыми клеточками или в виде классификационного дерева); постепенно он станет надежно работающим внутренним приемом при анализе любого явления, с которым знакомится человек.

4.4. 9 Тренинг «Понял – не понял»

а) Задание выполняется двумя участниками. Первый действует с воображаемыми предметами, не рассказывая, что он делает (действие должно быть достаточно сложным, чтобы не сразу можно было догадаться о содержании). Партнер должен определить, чем занят его товарищ, и, сказав «Понял!», должен подойти и продолжить действие с того же движения. Если он правильно разгадал действие первого участника, то они оба продолжают

единое действие. В данное упражнение попарно включаются все члены группы, затем организуется анализ работ.

б) Каждый член группы выбирает себе партнера и затем в течение 2-3 минут в устной форме описывает его состояние, настроение, чувства, желания в данный момент. Тот, чье состояние описывает партнер, должен подтвердить правильность и достоверность предположений или опровергнуть их.

Оба партнера вправе комментировать высказывания друг друга.

4.4. 10 Тренинг «Хочу удержаться»

В течение недели сдерживайтесь, прячьте свои отрицательные эмоции. Вам тяжело их сдерживать, а окружающим тяжело их переносить. Заставьте себя молчать, когда вас задевают в мелком конфликте, например в транспортной ссоре. Как бы ни развязался язык у скандалиста, стерпите. Отвернитесь и разглядывайте пейзаж в окне. Через минуту всем свидетелям этой сцены будет ясно, чье поведение достойнее. Вашего обидчика урезонят и без вас (если сам не угомонится). Вы выйдете из транспорта с чувством победы над собой.

Разумеется, это только упражнение, а не рекомендуемый для всех случаев жизни стиль поведения в конфликте. Вас не призывают стать «овечкой». Вы просто отрабатываете выдержку и чувство собственного достоинства (которого больше в молчании, чем в брани). Этот навык очень пригодится вам, когда конфликт окажется принципиальным, а не мелочным.

Учитесь не ругаться. Всем все прощайте, принимайте с пониманием, не критикуйте и не делайте замечания, не осуждайте, не ругайтесь. С развитым чувством собственного достоинства, с известной «закалкой к хамству» вам станет намного легче обращаться с просьбами к неприятным людям.

4.4. 11 Тренинг «Меня не проведешь»

Участники рассаживаются по кругу. Ведущий назначает тему разговора. Один из участников начинает развивать ее, а затем, следя за случайными

ассоциациями, уводит разговор в сторону. Он перескакивает с одной темы на другую, затем на третью, стремится как можно лучше «запутать» свое повествование. Затем говорящий жестом передает слово другому участнику. Слово может быть передано любому, поэтому за ходом игры следят все. Тот, на кого упал выбор, должен «распутать» разговор, то есть кратко пройти по всем ассоциативным переключениям своего предшественника в обратном порядке – от конца к началу. Он возвращается к исходной, предложенной ведущим теме. Затем сам «запутывает» разговор, передает слово кому-то другому и т.д.

4.4. 12 Тренинг «Проигрывание роли»

В группе можно предложить сыграть роль кого-то другого в процессе коммуникации. При этом лучше всего играть роль того человека, который является образцом в коммуникации, на кого все хотели бы быть похожими.

Сыграть роль – это значит вести себя по возможности сходно, употреблять те же слова и выражения и т.д. Лучше всего, чтобы это происходило в группе, в которой отсутствует объект подражания; при этом перевоплощение может быть наиболее полным. Участнику предлагается рассказывать то, что обычно рассказывает о себе его модель от первого лица. Объяснить, зачем дается такое задание, можно следующим образом: «У каждого человека в глубине души таятся актерские способности, и, если уж вам самому не дано стать другим, попробуйте сыграть роль другого, пережить то, что испытывает он (она). Опыт, полученный таким образом, поможет вам понять самого себя, и к тому же вы сможете точно решить, стоит ли вам быть таким, как ваш идеал. Возможно, что у вас у самого есть какие-то способности, которые вам стоит попробовать использовать в процессе коммуникации, а проигрывая роль другого, вы сможете с большей легкостью их в себе обнаружить».

Эта техника направлена на расширение представления человека о себе и на дискредитацию возможностей и образа неадекватного идеала. Проигрывая

роль другого, человек неожиданно для себя может обнаружить, насколько ценными для него являются собственные качества, проявляемые в коммуникации.

4.4. 13 Тренинг «Переориентация»

В данном тренинге дается не четкое задание или инструкция, а делается попытка переориентировать человека на иное отношение к своим негативным переживаниям, не переосмысление их субъективного смысла. Одним из вариантов может быть беседа о том, что многие люди также испытывают различные трудности общения, а разобравшись в своих переживаниях, можно помочь не только себе, но и другим. Вторым вариантом переориентации является разговор о ценности негативного опыта, о том, что, преодолев нечто негативное, человек развивается и достигает понимания себя и окружающего мира. Этот прием помогает перестать задерживаться на негативных переживаниях.

4.4. 14 Тренинг «Подготовка к лингвокоммуникации»

Представьте себе, что вам надо с кем-то поговорить, а делать это не хочется. Необходимо мобилизовать себя по следующей схеме. Пробежите мысленно те вопросы, которые лежат в основе вашей встречи. Попробуйте найти что-нибудь привлекательное для вас. А теперь представьте себе начало разговора. Вот вы входите, начинаете говорить...

После того как мысленно воспроизведена общая логика стимулирования самочувствия перед лингвокоммуникацией, предлагается проиграть все это.

Мобилизовать себя перед лингвокоммуникацией можно, действуя в ситуации «если бы»: «Если бы я был в хорошем настроении, я торопился бы на встречу» и т.п. Почувствуйте потребность в энергичном движении, ускорьте шаг, вы в хорошем настроении, у вас много планов, ощущаете прилив энергии. Вы идете на встречу, улыбнитесь доброжелательно собеседнику, вспомните интересные, привлекательные для вас моменты.

Эти задания сопровождаются контролем над мышечным напряжением. Упражнение продолжается на нескольких занятиях и предлагается в качестве систематической самостоятельной работы над собой. Участникам занятия предлагается составить план беседы дома, а на занятиях, опираясь на этот конспект, вызвать в себе творческое самочувствие и начать занятие в хорошем, продуктивном состоянии.

Совместный анализ: Мое самочувствие? Взгляд на себя со стороны? Что бы я хотел изменить?

4.4. 15 Тренинг «Последняя встреча»

Ведущий предлагает представить, что наступило время расставания, и интересуется, все ли участники успели сказать друг другу? Может быть, кто-то забыл поделиться с группой своими переживаниями? Или есть конкретный участник, мнение которого о себе вы хотели бы узнать? Поэтому у вас есть шанс сделать сейчас то, что не успели сделать ранее. Сделайте то, что вы не успели сделать на предыдущих занятиях. Не откладывайте свое решение на завтра! Действуйте здесь и теперь.

Занятие целесообразно провести, затемнив помещение, включив спокойную медленную музыку, дав возможность участникам расслабиться, закрыть глаза и вспомнить все прошедшие встречи.

4.4. 16 Тренинг «Карусель»

Ведущий объясняет, что умение устанавливать контакты позволяет человеку чувствовать себя более уверенно в этом мире, и предлагает провести серию встреч, причем каждый раз с новым человеком. От участников требуется легко и приятно войти в контакт, поддержать разговор и приятно расстаться с ним.

Члены группы встают (салятся) по принципу «карусели», т.е. лицом друг к другу, и образуют два круга: внутренний неподвижный (участники

стоят спиной к центру круга) и внешний подвижный (участники расположены лицом к центру круга).

По сигналу ведущего все участники внешнего круга делают одновременно 1 или 2 шага вправо (или пересаживаются на стул, стоящий справа от них) и оказываются перед новым партнером. Таких переходов будет несколько. Роль участника задает ведущий.

Время на установление контакта, приветствие и проведение беседы 2-3 минуты. Затем ведущий дает сигнал, участники должны в течение 1 минуты закончить начатую беседу, попрощаться и перейти вправо к новому партнеру.

Примеры ситуаций «встреча»:

1. «Перед вами человек, которого вы хорошо знаете, но довольно долго не видели. Вы рады этой случайной встрече...».
2. «Перед вами неизвестный человек. Познакомьтесь с ним, узнайте, как его зовут, где он учится (работает)...».
3. «Перед вами совсем маленький ребенок, он чего-то испугался и вот-вот расплачется. Подойдите к нему, начните разговор, успокойте его».
4. «Вас сильно толкнули в автобусе. Оглянувшись, вы увидели пожилого человека...».
5. «После длительной разлуки вы встречаете вашего любимого (любимую), и вы так рады этой встрече. И вот, наконец, он (она) рядом с вами...».

По окончании осуществляется групповой анализ разыгранных ситуаций.

4.4. 17 Тренинг «Если я не согласен»

Заполните таблицу.

Моя реакция	Частота реакций			Люди, наиболее способные вызвать эту реакцию у меня
	Редко	Иногда	Часто	
Яростный взрыв				
Крик				

Попытки перекричать				
Прерывание собеседника				
Настаиваю, что я прав				
Доказывание своего мнения				
Упреки				
Наставляю на верный путь				
Ставлю ультиматумы (Делайте, как сказано, или ...)				
Свожу счеты				
Едкие замечания				
Оскорбления				

Тренинг по заполненной таблице

Если вашей основной реакцией является столкновение, возможно, вам помогут следующие вопросы, вернее, ваши откровенные ответы на них:

- Почему я должен всегда быть «на высоте»?
- Как бы я чувствовал себя, если бы оказалось, что я не прав?
- Не поднимаю ли я свою самооценку, доказывая другим, что я лучше их?
- Не считаю ли я, что другие люди должны принять мои ценности?
- Быть может, мне следует пересмотреть некоторые свои мнения?

Какие из них перестали быть конструктивными?

4.4. 18 Тренинг «Механизм отступления»

Заполните таблицу.

Моя реакция	Частота реакций			Люди, наиболее способные вызвать эту реакцию у меня
	Редко	Иногда	Часто	
Делаю выговор кому-либо дома, вместо того, чтобы делать это на работе (в вузе)				

Делаю выговор кому-либо на работе (в вузе), вместо того, чтобы делать это дома				
Постоянно возвращаюсь к мысли о причиненной мне несправедливости				
Жалуюсь за спиной, но ничего не говорю в лицо				
Избегаю встречи				
Перестаю разговаривать				
Впадаю в депрессию				
Заболеваю				
Становлюсь чересчур вежливым				
Убеждаю себя, что мое высказывание было несправедливым				
Погружаюсь в другие занятия в надежде, что проблема разрешится сама по себе				
Убеждаю себя, что все это - пустяки				

Тренинг по заполненной таблице

Если отступление в сложной ситуации – ваша основная реакция, вам могут помочь размышления над такими вопросами:

- Если я раздражен, но умалчиваю об этом, не предполагаю ли я, что мое раздражение не видно?
- Какой урон нашим взаимоотношениям я наношу своим отходом?
- Что мешает мне высказаться – страх или привычка?
- Важны ли мои чувства настолько же, насколько важны чувства другого человека?
- Настолько ли я рассержен, чтобы любое мое высказывание выходило за рамки приемлемого?
- Насколько я опасаюсь гнева?
- Насколько я боюсь нарушить наши взаимоотношения?
- Если я выскажусь – что самое плохое из того, что может произойти?

Вопрос: Могут ли аксиологические маркеры формирования лингвокоммуникативной культуры помочь в предупреждении негативных эмоций?

4.4. 19 Тренинг «Потерять (уступить) инициативу и расстаться»

Старайтесь потерять инициативу в разговоре, передайте ее собеседнику. Пусть разговор будет о том, что интересно ему, и проходит так, как хочет он. Если это получается, значит вы уже имеете первичный навык управления коммуникацией. Задание выполняется попарно, но анализируется в группе.

Беседуя с кем-то на тему, не слишком важную для вас, научитесь, взглянув на часы, приветливо сказать: «О, извини, я тороплюсь, договорим в другой раз» - и с этими словами немедленно удалиться. Если осталось впечатление, что собеседник обижен, заглавьте обиду потом: разыщите, позвоните еще раз принесите свои извинения. Зато вы научите себя не «прилипать» к людям, у которых свои заботы. Было бы неплохо еще овладеть дружелюбным и забавным «прощальным» жестом или словцом, но это требует известного артистизма и дается не каждому.

4.4. 20 Тренинг «Поворот к личному»

Выполняется в парах сменного состава. Аксиологические маркеры - стимулы, знания и опыт помогают достичь цели.

Встретившись со знакомым, попытайтесь постепенно перевести беседу о чем угодно на духовный уровень коммуникации. Исходите из возможностей конкретного партнера. Допустим, он не склонен говорить о музыке или литературе, поскольку не разбирается в них, зато он не равнодушен к природе. Этот маркер-знание и создает обстановку лингвокоммуникации. А ваше внимательное слушание и есть маркер-стимул. Если вы хороший собеседник, партнер раньше или позже покажет глубокое личное отношение к обсуждаемой теме: вспомнит, скажем, как удил рыбу в чистом (а ныне запущенном) пруду и т.п. Именно «поворот» к личному с оживлением воспоминаний и потаенных раздумий знаменует появление духовной

«тональности» в вашей беседе; попробуйте двинуться дальше по этому пути, в свою очередь, делясь с партнером чем-то личным. Маркер-опыт поможет преодолеть избирательность в партнерстве и не отказывать другим в тех достоинствах душевного склада, какими владеете сами. Такого рода тренировки используются как упражнения в лингвокоммуникации, способствуя совершенствованию межличностных контактов. Полезно совместное обсуждение результатов. Какую роль выполняет система аксиологических маркеров для повышения коммуникативной компетентности и уверенности в себе?

4.4. 21 Тренинг «В транспорте»

Тренинг по речевому выражению проводится в группах по 3 человека, роли меняются: «молодой человек», «пожилой человек» или «женщина с ребенком», «беспокойный человек».

Заметив пожилого человека или женщину с ребенком, которым, как и вам, негде сесть в переполненном транспорте, наклонитесь к сидящему по близости молодому пассажиру с негромкими словами: «Обратите внимание – его (ее) надо бы усадить...». На поучающий и требовательный тон этих слов партнер, скорее всего, даст негативную реакцию (даже если он вообще человек отзывчивый); поэтому ваша реплика должна быть хорошо отрепетирована. Если вас не послушали, значит, вы злоупотребляете «родительской» позицией либо, наоборот, выбрали заискивающий тон. Конечно, дело иногда просто в невоспитанности партнера, но это не освобождает вас от тренировки действенного обращения.

Вместо заключения

Мы надеемся, что в процессе работы с пособием вы пробовали отвечать на вопросы тестов, выполнять игровые упражнения, участвовать в лингвокоммуникативных тренингах. И если это так, то вы имеете богатый опыт лингвокоммуникативной культуры, научились использовать аксиологические маркеры и управлять своим поведением в лингвокоммуникации. А главное, вы почувствовали «вкус» саморазвития, ощутили безграничность своих возможностей, вы стали сильнее и свободнее. Вы рады этому?

Мы радуемся вместе с вами! ☺

Список использованных источников

1. Андреев, В.И. Саморазвитие менеджера / В.И. Андреев. – М. : Народное образование, 1995. – 160 с.
2. Аксенова, Г.И. Субъектно-деятельностный подход к профессиональному образованию курсантов / Г. И. Аксенова // Прикладная юридическая психология №1. - 2008. - С. 26-33.
3. Бездухов, В.П. Ценностные ориентиры и когнитивные структуры в деятельности учителя / В.П. Бездухов, Кулюткин Ю.Н. Самара: Изд-во СамГПУ, 2002. – 400с.
4. Верещагин, Е.М. Язык и культура: Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного / Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров. – М.: Русский язык, 1990. – 246 с.
5. Власова, Н. И проснешься боссом... - Справочник по психологии управления / Н. Власова – Т.2, М.: Инфра-М, 1994. – 184 с.
6. Выготский, Л.С. Педагогическая психология / Л.С. Выготский. - М.: Педагогика, 1991. – 480 с.
7. Гейхман, Л.К. Интерактивное обучение общению (общепедагогический подход) : автореф. дис. ... д-ра пед. наук / Л.К. Гейхман. – Екатеринбург, 2003. – 46 с.
8. Головятенко, Т.А. Субъектно-деятельностные образовательные технологии как средство обновления высшей педагогической школы / Т.А. Головятенко // Актуальные проблемы психологического знания. -2009. - № 3. - С. 36-42.
9. Горяинова, О.В. Научись манипулировать людьми! Тренинги и ролевые игры / О.В. Горяинова. - Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 253 с.
10. Загвязинский, В.И. Теория обучения: Современная интерпретация: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Изд. центр «Академия», 2001. – 192 с.

11. Кашина, Е.Г. Театральные технологии подготовки учителя иностранного языка. / Е.Г. Кашина. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2003. - 296 с.
12. Кирьякова, А.В. Реализация аксиологического подхода в университетском образовании / А.В. Кирьякова, Т.А.Ольховая // Высшее образование в России. - 2010. - № 5. - С. 124-128.
13. Краевский, В.В. Педагогика как наука и как учебный предмет / В.В. Краевский // Известия Волгоград. гос. пед. ун-та. – 2003. – № 1. – С. 5-11.
14. Ксенофонтова, А.Н. Теоретические основы речевой деятельности школьников : монография / А.Н. Ксенофонтова. - СПб. : Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2001. – 200 с
15. Лаундес, Л. Как говорить с кем угодно и о чем угодно. Психология успешного общения. Технологии эффективных коммуникаций / Л. Лаундес – М. : ООО «Издательство «Добрая книга», 2006. – 400 с.
16. Леви, В.Л. Искусство быть собой : Индивид. Психотехника. Обновл. Изд. / В.Л. Леви. – М.: Знание, 1991. – 255 с.
17. Литвак, М.Е. Командовать или подчиняться / М.Е. Литвак. – Ростов – на – Дону: Изд-во «Феникс», 2002. – 146 с.
18. Новый французско-русский словарь / В.Г. Гак, К.А. Ганшина. – 9-е изд., испр. – М.: Рус.яз. – Медиа, 2004. – XVIII, 1196, [2] с.
19. Осипова, А.А. Манипуляции в общении: умей сказать «нет!» / А.А. Осипова. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 220 с.
20. Осиянова, А.В. Лингвокоммуникативная культура студента: технология формирования: монография / А.В. Осиянова, Темкина В.Л. - Lap: Lambert Academic Publishing, 2012. – 235 с.
21. Осиянова, А.В. Проблемная лекция как аксиологическая технология в компетентностно ориентированном образовании: методическое пособие / А.В. Осиянова, А.В. Кирьякова, О.М. Осиянова. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2012. – 118 с.

22. Панфилова, А.П. Инновационные педагогические технологии: активное обучение : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.П. Панфилова. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 192 с.
23. ИГРЫ – ОБУЧЕНИЕ, ТРЕНИНГ, ДОСУГ.../ под. ред. В.В. Петрусинского // В четырех книгах. - М.: Новая школа, 1994. – 368 с.
24. Рогов, Е.И. Психология общения / Е.И. Рогов. – М. : Гуманитар. Изд. центр ВЛАДОС, 2007. – 335 с.
25. Роджерс, К. Свобода учиться / К. Роджер. – М.: Смысл. - 302с.
26. Словарь иностранных слов / Н.Г. Комлев. — М.: – ЭКСМО-Пресс, 2006. – 1308 с.
27. Смолкин, А.М. Методы активного обучения / А.М. Смолкин. - М., 1991.- 207 с.
28. Сороковых, Г.В. Сущностная характеристика субъектно-деятельностного подхода в профессиональной подготовке специалистов в вузе / Г.В. Сороковых // Вестник Томского гос. ун-та. – 2006. – № 291. – С. 276-278.
29. Толковый словарь Ефремовой - [электронный ресурс] URL: <http://www.efremova.info/> - Дата обращения: 10.05.21
30. Толковый переводоведческий словарь / Наука Л.Л. Нелюбин. - 3-е издание, переработанное. - М.: Флинта: 2003. — 320 с.
31. Темкина, В.Л. Теория и практика формирования лингвокоммуникативной культуры студентов университета: монография / В.Л. Темкина. – Самара : Изд-во СГПУ, 2003. – 184 с.
32. Тучкова, Е.Ю. Формирование лингвокоммуникативной культуры студентов средствами ситуаций общения: автореф. дис. ... канд. пед. наук / Е.Ю. Тучкова. – Оренбург, 2011. – 24 с.
33. Чапаева, Л.Г. Технология «дебаты» в образовательном становлении будущих специалистов: учебно-методическое пособие / Л.Г. Чапаева. – Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2008. – 160 с.
34. Шиянов, Е.Н. Теоретические основы гуманизации педагогического образования : автореф. дис. ... д-ра пед. наук. М., 1991.

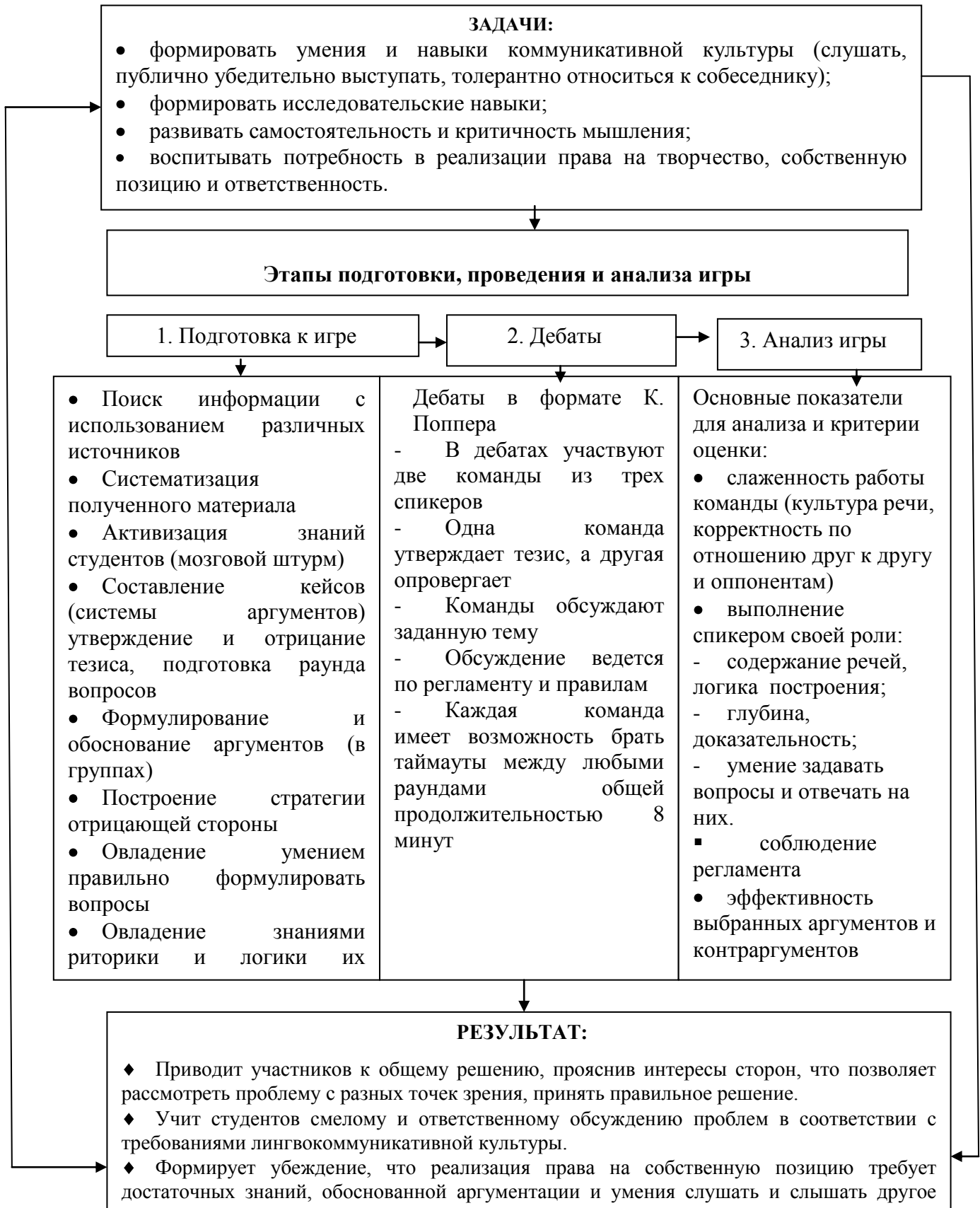
35. Щукина Г.И. Роль деятельности в учебном процессе / Г.И. Щукина. – М.: Просвещение. – 1986. 144 с. С 48
36. Файн, Д. Искусство непринужденной беседы / Д. Файн; пер. с англ. А.Ф. Николаевой. – М.: АСТ МОСКВА: Транзиткнига, 2006. – 189 с.
37. Airenti, G. Conversation and behavior games in the pragmatics of a dialogue / G. Airenti, V.G. Vara, M. Colombetti // Cognitive Science. – 1993. – № 17. – P. 197-256.
38. Bach, K. Linguistic, Communication and Speech Acts / K. Bach, R.M. Harnish. – Cambridge, Mass. : 1980. – 352 p.
39. Bean, J. Engaging Ideas: The Professor's Guide to Integrating Writing, Critical Thinking and Active Learning in the Classroom / J. Bean. – San Francisco : Jossey-Bass, 1996. – 178 p.
40. Brinkham R., Kirschner R. Dealing with difficult people. 24 lessons for bringing out the best in everyone. - McGraw – Hill, 2006. – 109 p.
41. Brumfit, C. The Communicative Approach in Language Teaching / C. Brumfit, K. Johnson. – Oxford University Press, 1991. – 234 p.
42. Common European Framework of Reference for Language Learning and Teaching for European Citizenship – Council of Europe, 1996. – 256 p.
43. Cooper, P.J. Communication for the Classroom Teacher / P.J. Cooper, C. Simonds. – Addison-Wesley, 2002. – 352 p.
44. DeVito, J.A. Interpersonal Communication Book (My Communication Lab Series) / J.A. DeVito. – Allyn & Bacon, 2005. – 432 p.
45. Eisenberg, E.M. Organizational Communication: Balancing Creativity and Constraint / E.M. Eisenberg, H.L. Goodall, A. Trethewey. – Bedford/St. Martin's. – 5th ed. – 2006. – 464 p.
46. Fay, J. Teaching with Love and Logic: Taking Control of the Classroom / J. Fay, D. Funk. – The Love and Logic Press, Inc., 2005. – 399 p.
47. Gibson, R. Intercultural business communication / R. Gibson.– Oxford University Press, 2002. – 237 p.

48. Gore S., Smith D. G. English for Socializing. - Oxford University Press, 2011. – 78 p.
49. Hartley, J. Communication, Cultural and Media Studies: The Key Concepts / J. Hartley, E. Rennie. – Routledge, 2002. – 384 p.
50. Hirsch, H.L. Essential Communication Strategies: For Scientists, Engineers and Technology Professionals / H.L Hirsch. – John Wiley & Sons Inc, 2002. – 200 p.
51. Hadfield J. Intermediate Communication Games. – Longman. – 1999. - 128 p.
52. Hymes, D. On Communicative Competence. In J.B.Pride and J.Holmes (eds.), Sociolinguistics. Harmondsworth: Penguin, 1972, pp. 269-293.
53. Knapp, M.L. Interpersonal Communication and Human Relationships / M.L. Knapp, A.L. Vangelisti. – Allyn & Bacon, 2004. – 464 p.
54. Littlejohn, S.W. Theories of Human Communication / S.W. Littlejohn, K.A. Foss. – Wadsworth Publishing, 2007. – 432 p.
55. Lucas, S.E. The Art of Public Speaking / S.E. Lucas. – New York : McGraw Hill, 2002. – 87 p.
56. MacAndrew R., Martinez R. Instant Communication discussions. - Thomas. – 93 p.
57. MacAndrew R., Martinez R. Taboos and Issues. - Thomas. – 94 p.
58. Monroe, L. Nothing's Impossible: Leadership Lessons From Inside and Outside the Classroom / L. Monroe. – New York : Public Affairs, 2005. – 223 p.
59. Morley, L. Quality and Power in Higher Education / L. Morley. – London. – 2003. – 137 p
60. Oxford dictionary [электронный ресурс] URL: <http://oxforddictionaries.com/> - Дата обращения: 10.05.21
61. Patterson, K. Crucial conversation tools for talking when stakes are high. – 2002. – McGraw – Hill. – 238 p.
62. Pascal, M. Say it better in English language. - Success Press. – 2007. – 386 p.

63. Pronovost, G. Temps sociaux et pratiques culturelles. PUQ, 2005 – 180 p.
64. Robertson, R. Globality, Global Culture and images of world order // Social Change and Modernity / H. Haferkamp, N.J. Smelser / Robertson R. Beerkeley: California University Press, 1992. P. 395-411.
65. Seiler, W.J. Making Connections (My Speech Lab Series) / W.J. Seiler, M.L. Beall. - Allyn & Bacon, 2007. – 528 p.
66. Sharman, E. Across Culture. – Longman. – 2006. – 160 p.
67. Stone, M. Communicative Intentions and Conversational Process in Human- Human and Human-Computer Dialogue / M. Stone // World Situated Language Use: Psycholinguistics, Linguistic and Computational Perspectives on Bridging the Product and Action Traditions. – 2002. – P. 4-25.
68. Tannen, D. You Just Don't Understand: Women and Men in Conversation / D. Tannen. – Harpercollins, 2001. – 342 p.
69. Tarone, E Some on the notion of communication strategy / E. Tarone, C. Faerch, G. Kasper [eds] «Strategies in Interlanguage Communication». – London. - 1983. - 65 p.
70. Trenholm, S. Thinking Through Communication: An Introduction to the Study of Human Communication / S. Trenholm. – Allyn & Bacon, 2007. – 448 p.
71. Widdowson, H.G. teaching Language as Communication / H.G. Widdowson. – Oxford University Press. – 2011. – 168 pp.
72. Walsh, K. Notes of Teaching English by an American in Russia / K. Walsh // Вестник Московского университета. Сер. 19, Лингвистика и межкультурная коммуникация, 2005. № 1. — С. 55-59.

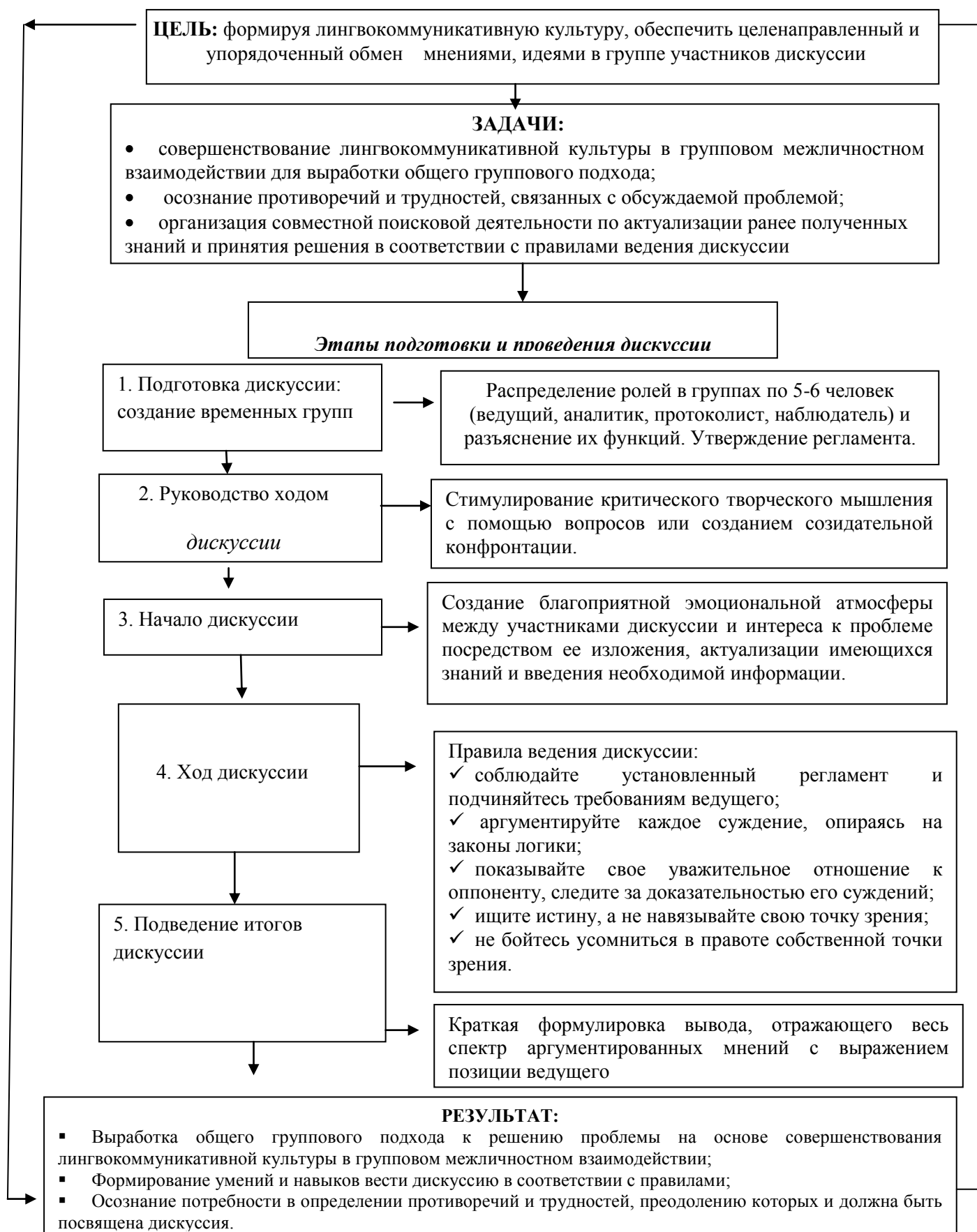
Приложение А (рекомендуемое)

Дебаты в формировании лингвокоммуникативной культуры



Приложение Б (рекомендуемое)

Дискуссия как метод формирования лингвокоммуникативной культуры



Приложение В
(рекомендуемое)
Условия успешного слушания

Успешное слушание требует соблюдения следующих условий.

1. Слушающий полностью сосредоточивает свое внимание на говорящем.
2. Слушающий отказывается от любых предубеждений в отношении говорящего.
3. Слушающий никогда не пользуется чужими и предвзятыми оценками.
4. Слушающий абсолютно свободен от какого бы то ни было смущения и может задавать любые вопросы.
5. Слушающий показывает говорящему, что тот услышан и смысл сказанного понят.

Приложение Г
(рекомендуемое)
33 приема эффективной лингвокоммуникации

Прием 1 «Струющаяся улыбка»

Внимательно всмотритесь в лицо другого человека на секунду другую. Постарайтесь почувствовать и пережить его индивидуальность. Затем подарите ему шикарную теплую улыбку, которая заполнит ваше лицо и будет струиться из ваших глаз, охватив волной тепла этого человека. Задержка на доли секунды убедит людей, что ваша струющаяся улыбка искренняя и неподдельная, и не предназначена только для них.

Прием 2 «Липкий взгляд»

Не прерывайте визуальный контакт даже после того, как он или она прекратили говорить. Если вам необходимо посмотреть в сторону, делайте это медленно, неохотно.

Прием 3 «Приласкай ребенка»

Как только вы познакомились с новым человеком, вознаградите его. Подарите ему или ей широкую теплую улыбку, повернитесь к нему или к ней всем телом, уделите ему или ей такое же внимание, которое вы уделите бы забавному малышу. Полный разворот по направлению к Новому Человеку, только что появившемуся в вашей жизни, похож на восторженный крик: «Мне кажется, что ты очень, очень особенный человек!»

Прием 4 «Здравствуй, старый друг»

Встречая незнакомого человека, представьте себе, что он или она – ваш старый друг, давняя любовь, или кто-то еще, кого вы очень любите или к кому вы питаете искреннюю симпатию, и которого вы очень давно не видели, а сейчас случайно встретили. Эти приятные переживания запускают цепную реакцию во всем вашем теле от подсознательного смягчения взгляда до поворота тела – и все это происходит само собой.

Прием 5 «Ограничьте проявления беспокойства»

Когда вы ведете действительно важную беседу, ни в коем случае не обращайтесь внимания на зуд в носу, звон в ушах или покалывание в ногах. Не проявляйте беспокойства, не дергайтесь, не ерзайте и, кроме того, всегда держите свои руки подальше от лица. Движения руками вблизи лица и все прочие признаки волнения и беспокойства на вашем лице и в ваших движениях могут заставить слушателей усомниться в вашей искренности.

Прием 6 «Животный инстинкт»

Возьмите в привычку во время общения отслеживать об «канала связи» с собеседником. Выражайте свои мысли и чувства, но при этом наблюдайте за тем, как ваш собеседник реагирует на то, что вы говорите. Затем планируйте свои последующие шаги соответственно.

Прием 7 «Представьте себя на сцене прежде, чем выйдете на нее»

Заранее прорепетируйте свою роль Важного Человека, которым вы хотите стать. УСЛЫШЬТЕ себя уверенно общающимся с другими людьми. ПОЧУВСТВУЙТЕ удовольствие от сознания, что вы находитесь в превосходной форме и люди тянутся к вам. ПРЕДСТАВЬТЕ себя Важным Человеком. Тогда все и струящаяся улыбка, и теплый взгляд и радость общения будут происходить сами собой.

Прием 8 «Подстройся под настроение!»

Прежде чем заговорить, проанализируйте голос и настроение вашего собеседника, для того чтобы понять его или ее настроение. Оцените состояние собеседника: он оживлен, скучает или спешит. Если вы хотите, чтобы окружающие услышали вас, вы должны подстроиться под их настроение и перенять тон и ритм их голоса, хотя бы на некоторое время.

Прием 9 «Вдохновенный зануда»

Вы беспокоитесь о том, с чего начать первый разговор? Подойдет все, с чего бы вы ни начали свою речь. Какими бы банальными и занудными ни были ваши слова, - готовность к сопереживанию, положительные манеры и энтузиазм в голосе сделают их убедительными, а вас – заслуживающим доверия и внимания.

Прием 10 «Ищите ключевые слова»

Прислушивайтесь к каждому слову вашего собеседника, чтобы найти ключевые слова, указывающие на его или ее излюбленные темы разговора. Когда у вас есть ключ к тому, что волнует другого человека, раскручивайте клубок разговора.

Прием 11 «В луче прожектора»

Знакомясь с новым человеком, представьте себе, что над вами находится большой прожектор. Если говорите вы, лучи прожектора направлены на вас. Когда говорит ваш собеседник, прожектор освещает его или ее. Если свет вашего прожектора достаточно ярок, собеседник останется слеп к тому факту, что вы едва сказали пару слов о себе. Чем дольше прожектор светит в противоположную сторону от вас, тем более интересны вы окажетесь для вашего собеседника.

Прием 12 «Подражаем попугаям»

Никогда не оставайтесь в растерянности, не находя подходящих слов для ответа. Просто повторите последние несколько слов, которые произнес ваш собеседник. Так вы «перебросите мяч» прямо на его или ее поле, и все, что вам придется затем делать, - это слушать.

Прием 13 «Подчеркнуть позитивное»

Впервые встречая человека, заприте свой «чулан со скелетами» и оставьте откровения о неудачах прошлого на потом. Вы и ваш новый добрый друг сможете заглянуть в ваше мрачное прошлое позже. Но сейчас самое время, как поется в старой американской песенке «подчеркнуть хорошее и не заметить плохого».

Прием 14 «Краткое резюме»

Прежде чем ответить на вопрос «Чем вы занимаетесь?», спросите себя: «Что в моем ответе могло бы заинтересовать другого человека? Мог бы он сотрудничать со мной в бизнесе? Покупать у меня товар? Взять меня на работу? Стать моим приятелем?». Куда бы вы ни шли, пусть в вашем багаже

среди прочих приемов эффективной коммуникации будет краткое резюме о вашей жизни.

Прием 15 «Ваш личный словарный запас»

Найдите в словаре синонимы для нескольких общеупотребительных слов, которые вы произносите ежедневно. Затем, словно примеряя пару новых туфель, «примерьте» к себе эти новые слова, чтобы посмотреть подходят ли они вам. Если они вам понравятся, тотчас же произведите замену. Помните, всего 50 слов составляют разницу между богатым словарным запасом творческой личности и посредственным лексиконом обычного человека. Заменяйте в своем словарном запасе по одному слову в день, и через два месяца вы войдете в интеллектуальную элиту общества.

Прием 16 «Не спешите с преждевременным «...и я тоже!»

Если вы заметили, что имеете что либо общее с вашим собеседником, то, чем дольше вы оттягиваете обнаружение этого сходства, тем больше он или она будут этим тронуты (и поражены).

Прием 17 «ВЫ – сказывайтесь!»

По возможности начинайте ваши высказывания в адрес ваших собеседников с «ВЫ» или «ТЫ». Этим вы немедленно привлекаете их внимание и можете рассчитывать на более позитивную реакцию, поскольку задеваете их самолюбие и придаете вопросу личную окраску, адресуя его собеседнику буквально.

Прием 18 «Секрет «хорошо подвешенного языка»

Почитайте книги по искусству публичных выступлений, чтобы выбрать из них удачные цитаты. Найдите несколько остроумных выражений, которые вы могли бы «случайно» обронить в ходе разговора в определенные, намеченные заранее моменты. Сделайте такую фразу рифмованной и благозвучной, сделайте ее остроумной или просто забавной. И самое главное – уместной.

Прием 19: «Следите за тем, кто принимает вашу мысль»

Профессионал всегда передает свою мысль, думая, о том человеке, которому она адресована – с улыбкой, со вздохом или с безудержными рыданиями в соответствии не с тем, как *вы* относитесь к этой мысли, а с тем как примет ее *ваш собеседник*.

Прием 20 «Никаких «голых» благодарностей»

Никогда не оставляете слово «спасибо» стоять в одиночестве. Всегда, за что бы вы ни благодарили – от А до Я, - сопровождайте «спасибо» фразой дополнением «за то, что...».

Прием 21 «Выясните их нравы»

Прежде чем, пожать руку, подарить сувенир, сделать жест или даже произнести комплимент, прочитайте книгу о том, что можно и чего нельзя себе позволить в лингвокоммуникации с представителями другой культуры, жителями другой страны.

Прием 22 «Эхо»

Эхо – простой лингвистический прием, который обладает сокрушительной силой. Подмечайте, какие существительные, глаголы, предлоги, прилагательные выбирает собеседник, и как эхо возвращайте их ему. Когда человек слышит, как у вас изо рта вылетают его собственные слова, это создает подсознательное взаимопонимание. Он чувствует, что вы разделяете его ценности, отношения, интересы, переживания.

Прием 23 «Яркие образы»

Чтобы предать своим высказываниям больше силы и напора, пользуйтесь аналогиями, из мира вашего слушателя, а не из своего. Затроньте интерес или стиль жизни своего слушателя. Так, *метод ярких образов* подскажет вашим слушателям, что вы разделяете их интересы.

Прием 24 «Задействуйте знаки сопереживания»

Произносите законченные предложения, чтобы продемонстрировать свое понимание. Пересыпайте диалог фразами вроде «понимаю, что вы имеете в виду». Украшайте его выражениями типа «как приятно услышать это от вас». Ваше сопереживание впечатляет собеседника и вдохновляет его на

продолжение разговора. Помните, чтобы использовать правильные знаки сопереживания, придется внимательно слушать.

Прием 25 «Правильные телесно ориентированные знаки сопереживания»

Разговаривая с людьми-зрителями, используйте зрительные знаки сопереживания – тогда они подумают, что вы *видите* мир таким же, как они. С людьми-аудиалами используйте слуховые знаки сопереживания – они подумают, что вы *слышите* их четко и ясно. С кинестетиками используйте кинестетические знаки сопереживания – они подумают, что вы *ощущаете* то же, что и они.

Прием 26 «Преждевременное «МЫ»

Создайте ощущение близости с человеком, даже если вы познакомились с ним минуту назад. Вызовите чувство, что вы близки, используя волшебные слова «мы», «нам», «наш».

Прием 27 «Общие воспоминания»

Всякий раз, когда вы хотите, чтобы тот или иной человек стал частью вашего личного или профессионального будущего, ищите общие для вас обоим моменты: общая история, общие воспоминания, т.е. что-нибудь такое, что вам довелось пережить вместе во время вашей первой встречи.

Прием 28 «Нечаянная лесть»

Научитесь говорить скрытые комплименты. Украдкой вставьте похвалу во второстепенную часть реплики. Только не следует потом возвращаться к вопросу, который содержался в ее главной части. Радость, доставленная вашей нечаянной лестью, на время делает собеседника глухим ко всему, что за ней следует.

Прием 29 «Убойный комплимент»

Разговаривая с посторонним человеком, которого вы хотели бы сделать частью своего личного или профессионального будущего, каждый раз подмечайте у него одну привлекательную, конкретную и единственную в своем роде черту. В конце беседы посмотрите ему прямо в глаза, назовите по

имени и сразите наповал убойным комплиментом. *Убойный комплимент* – это умение сказать приятное о некоем очень личном и конкретном качестве, которое вы у кого-то подметили. Убойный комплимент нужно делать наедине, он должен быть правдоподобным. С каждым собеседником используйте убойные комплименты не чаще, чем раз в полгода.

Прием 30 «Бумеранг»

Как бумеранг возвращается к тому, кто его бросил, так и вы возвращайте комплименты их авторам. Следуя примеру французов, тут же скажите какие-нибудь слова, смысл которых «вы очень любезны».

Прием 31 «Волшебный звук имени»

Произнося имя собеседника, вы приковываете к себе внимание телефонного партнера, воссоздаете зрительный контакт и ощущение близости, которые можно испытать при непосредственной коммуникации. Если вы, находясь лицом к лицу с человеком, неоднократно произносите его имя, это звучит утомительно и неестественно. Но когда вас разделяет физическая дистанция, - иногда даже целый континент, - вы можете смело называть собеседника по имени неоднократно в течение всего разговора.

Прием 32 «Я слышу, вам звонят по другой линии»

Когда вы слышите, что у вашего собеседника зазвонил другой телефон, немедленно прекратите разговаривать – если необходимо, остановитесь даже на середине предложения и скажите: «Я слышу, вам звонят по другой линии». Спросите, не нужно ли человеку отвлечься на это.

Прием 33 «Сопереживайте чувствам собеседника»

Когда вам нужны от людей факты, касающиеся эмоционально напряженной ситуации, позвольте им выразить свои эмоции. Прислушивайтесь к фактам, но сопереживайте их эмоциям. Добавить еще немного эмоций – часто единственная возможность успокоить эмоциональную бурю, бушующую в душе собеседника.

Приложение Д (рекомендуемое)

Как добиться уверенности перед публичным выступлением

1. Заранее ознакомьтесь с комнатой, где вам предстоит выступать.
2. Если возможно, позаботьтесь о температуре, освещении, вентиляции.
3. Оденьтесь так, чтобы ваш костюм способствовал успеху.
4. Готовьтесь и практикуйтесь, но не в день выступления.
5. Не расходуйте энергию до выступления.
6. Выработайте правильное отношение к своим страхам. Аудитория редко бывает враждебно настроена. Небольшое количество адреналина не принесет вреда. Как утверждал Гельвеций: «Мысль входит в сознание вратами чувств». Самые профессиональные ораторы тоже испытывают волнение.
7. Выясните, перед какой аудиторией придется выступать, старайтесь говорить так, чтобы язык был понятен слушателям.
8. Тема выступления должна быть четкой и ясной, прежде всего для вас.
9. Не заучивайте выступление наизусть, но и не читайте его по бумажке, говорите только о том, в чем вы хорошо разбираетесь.
10. Сделайте необходимые записи (планы, имена собственные, даты, статистические данные и т.п.), продумайте подходящие примеры.
11. Будьте уверены в своем вступлении и заключении.
12. Говорите громко, чтобы разогнать нервозность.
13. Говорите спокойно, не спешите: помните, что перед слушателями стоит трудная задача: усвоить и переварить новую информацию, помогите им услышать и понять то, что вы считаете важным.
14. Установите «контакт глаз».

15. Говоря, обращайтесь к людям: то к одному, то к другому, переводите взгляд на новые лица, не задерживайтесь на каждом более 10 – 15 секунд. Это сделает ваше выступление естественным и непосредственным.

16. Говорите с трибуны так, как обычно разговариваете с друзьями, которых вы цените и уважаете.

17. Не думайте о жестах и мимике, лучше сосредоточьтесь на том, что вы хотите сказать, выражение вашего лица и движения рук должны естественно сопровождать ваше выступление, а не представлять собой самостоятельную пантомиму.

18. Используйте свое остроумие, но не заготовленные шутки, которые могут не сработать.

19. Постарайтесь избегать ошибок. Но не извиняйтесь, если их допустите.

20. Не держите себя слишком серьезно.

21. Почаще представляйте успех: внимательную аудиторию, уверенную улыбку на вашем лице, себя уверенно и убежденно говорящего.

Приложение Е (рекомендуемое) Честное воздействие или манипуляция?

Для конструктивного общения очень важно отличать манипуляцию от открытого влияния. Познакомьтесь с основными отличительными признаками:

Манипуляция	Влияние
В большинстве случаев исход желателен для влияющего.	Исход может затрагивать или не затрагивать интересы влияющих.
Часто исход нежелателен для объекта влияния.	Учитывается согласие или несогласие другого человека.
Информация, расходящаяся с желаниями влияющей стороны, не оглашается.	Объекту влияния предоставляются все факты.
Объекту влияния не предоставляется возможность свободного и самостоятельного выбора.	Объекту влияния предоставляется возможность выбора.

От бессилия к самостоятельности – это тот путь, который проходят юноши и девушки, чтобы получить право общения «на равных» во взрослой жизни. Взрослые, не прошедшие этот путь, тоже страдают, часто оказываясь в роли жертвы. Конечно, в этой роли вы можете заработать массу сочувствия и избежать ответственности за происходящее, но только собственные активные продуманные действия дадут вам самостоятельность и ощущение силы.

Выход из роли жертвы труден, особенно на первом этапе. Конечно, не все люди с сильным характером являются тиранами, не все пользуются своей силой как эмоциональной «дубиной» в общении. Но даже если человек просто наделен властью в силу своего положения, противостоять ему нелегко. Здесь понадобятся особые навыки и правила общения.

Приложение Ж **(рекомендуемое)**

Аксиологические маркеры-стимулы защиты своих интересов в лингвокоммуникации с людьми, обладающими властью

Эти маркеры-стимулы подскажут, что можно сделать, если человек, наделенный властью, говорит вам «нет».

1. Подумайте о том, как помочь ему испытывать по отношению к вам большее доверие. Например, расскажите ему о том, что является для вас важным.

2. Когда вы обсуждаете с ним проблему, четко представляйте вашу цель и направленность и помните, что:

- вы хотите учесть нужды всех сторон;
- пользуетесь объективными критериями для оценки справедливости решения вместо того, чтобы испытывать, у кого сильнее воля;
- стремитесь к совместному решению проблемы, избегая ультиматумов.

3. Не прибегая к угрозам, ясно опишите последствия, вытекающие из отсутствия соглашения. Имейте четкое представление о ваших правах и процедуре их обеспечения. Узнайте возможные последствия занятой им позиции. Какими могут быть стимулы, способные склонить его изменить свое мнение?

4. Выработайте альтернативы, обеспечивающие наилучший исход на тот случай, если он все-таки не примет вашу точку зрения. Важно не производить впечатление человека, находящегося в безвыходном положении.

5. Коалиции и союзы могут иногда убедить вашего партнера. Ищите себе поддержку.

6. Перенаправьте энергию – противостояние можно превратить в другие формы взаимоотношений, а именно:

- преобразуйте нападение на вас лично в нападение на проблему (сложную ситуацию). Например, оскорбление типа «Вы безмозглый идиот!»

можно парировать так: «Какой, по-вашему, момент этой проблемы я не учел?»;

- избегайте прямого несогласия с партнером. Вместо «Вы совершенно не правы» спросите: «Учтены ли в данном случае нужды всех?»;

- представьте его несогласие или решение как одну из альтернатив. Например, на фразу «Вы сделаете по-моему» можно ответить так: «Конечно, это одна из альтернатив – есть ли еще какие-то, которые бы вам подошли?»;

- обратите внимание на нужды других участников и их ценности: «По-моему, надо помнить о том, что N...нужно более просторное помещение».

7. Применяйте навыки активного восприятия, для того чтобы понять специфические нужды, интересы собеседника.

8. Решите, за какие вопросы в данной ситуации стоит бороться, а за какие – нет. Иногда затраты, связанные с попытками переубедить сильного человека, непропорционально велики. В других случаях злоупотребление властью вызывает у вас такое чувство негодования, что вы можете захотеть поставить на карту все, чтобы отстоять свою точку зрения.

Приложение И (рекомендуемое)

10 отличительных черт преподавателя - «гения коммуникабельности» (по В. Леви)

Преподаватель, по определению В. Леви, должен быть «гением коммуникабельности» [16, с.89]. Ему свойственны следующие отличительные черты, которые добавляются к уже имеющимся.

1. *Плюс интерес.* Огромное любопытство, колоссальная жадность к людям. Отсюда повышенное внимание, тонкая наблюдательность, превосходная память на все, касающееся собеседника.

В. Леви предостерегает от терминологической неточности при синонимической замене общительности и коммуникабельности: общительность – склонность общаться, коммуникабельность - способность общаться. Люди свехобщительные, как правило, компенсируют недостаток качества общения его количеством. Гений коммуникабельности не есть самый общительный человек, но самый превосходный в общении.

2. *Минус тревожность.* При всей живости и подвижности этот человек на редкость спокоен. Сопутствующие качества: открытость восприятия, легкость переключения внимания, доверчивость, свобода в поведении, некоторый авантюризм. Душевное спокойствие, как запах роз, привлекает людей.

3. *Плюс обратная связь.* В контакте, в саморегуляции – высокая чувствительность к изменениям. Реакции быстрые, точные, а напряженности нет. В беседе улавливает малейшие изменения интонаций, мельчайшие, неосознанные движения и реагирует так, что собеседник замечает только одно: беседа идет гладко, приятно.

4. *Плюс – минус эгоизм.* Если эгоист, то умеет, как никто другой, прятать свой эгоизм и вести себя так, что и сам эгоизм его привлекателен. Есть такие натуры с обаянием эгоизма.

5. *Плюс артистизм.* Богатство жестов и интонаций, превосходный рассказчик, имитатор и мим. Вкус к подробности, к сочной детали,

неистощимый игровой азарт. Поэтому так легко даются всевозможные перевоплощения в жизненных ролях, поэтому такой разный с разными людьми.

6. *Плюс минус агрессивность.* Гений общения не лишен агрессивности, которая проявляется редко, но метко. Мастер мирных решений и компромиссов, он способен при крайней необходимости провести и болевой прием. Эта резервная способность образует столь необходимый в людских отношениях подтекст силы и не менее привлекательна, чем самое сладкое обаяние.

8. *Минус предвзятость.* Все та же открытость восприятия, незаслоненность. Отсутствие предрассудков. Совершеннейшая невосприимчивость к каким – либо посторонним мнениям о человеке, равно как и титулам и званиям, заграждающим сущность, тонко учитываются в том.

9. *Плюс предвидение.* И в большом, и в малом – результат всего остального.

10. *Плюс симпатия.* Отношение к людям как к существам, несмотря ни на что заслуживающим симпатии, характерно для всех гениев коммуникабельности, даже для тех из них, кого нельзя упрекнуть в излишнем альтруизме. Без симпатии не может быть интереса, без интереса неоткуда взяться симпатии. Излучения доброжелательности возвращаются к ним отраженным светом.