

# РОЛЕВАЯ ИГРА «ПОЧЕМУ ВЫ СПРАШИВАЕТЕ МЕНЯ ОБ ЭТОМ ИМЕННО СЕЙЧАС?»



Выполнила  
студентка 3 курса 32-П группы  
Иовина Анна.

# Содержание

- Цель упражнения;
- Инструкция к упражнению;
- Примеры;
- Предлагаемые цели;
- Заключение.



# Цель упражнения

- Цель - отработка техник информационного диалога в ролевой игре.
- Дополнительные тренерские цели:
  - начать переход от заданных проблем к собственным проблемам участников;
  - включить в активное взаимодействие тех, кто пока еще не получил ни одного «индивидуального зачета».



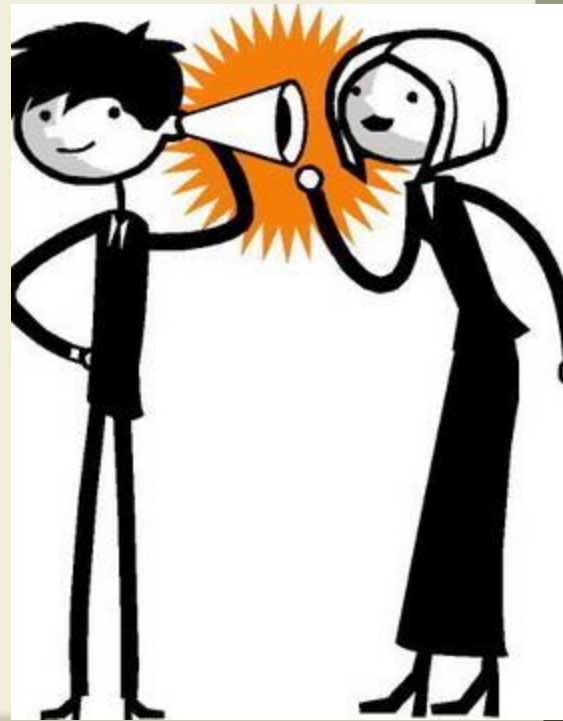
# Инструкция к упражнению

- Сейчас мне понадобятся два добровольца. Один из них будет исполнять роль манипулятора, а второй — роль противостоящего.
- Задача противостоящего: понять, чего добивается манипулятор, и не дать ему себя использовать.
- Задача манипулятора будет известна только ему одному.
- Кто хочет участвовать в этом упражнении?
- Тренер выдает манипулятору карточку с заданием, например: добиться неявными способами, чтобы противостоящему самому захотелось отказаться от кандидатуры Н., предлагаемой им самим, и назначить кандидатуру С, выдвигаемую манипулятором.



# Примеры

- М. Ну, как дела?
- А. Да ничего, спасибо.
- М. Я слышала, ты кандидатуру свою предложил на должность коммерческого директора?
- А. Да... А что такое? *(Открытый вопрос, правда, несколько размытый; непонятно, касается ли он сути дела или целей манипулятора.)*
- М. И секретаршей у тебя работает твоя бывшая одноклассница? Я вас как-то на Невском видела. Вместе в машину садились. *(Шантаж.)*
- А. Объясни, пожалуйста, что ты хочешь всем этим сказать? *(Вопрос, проясняющий цели манипулятора.)*
- М. Да вот смотрю и думаю... *(Вкрадчиво).* Команду свою собираешь? На генерального замахиваешься, да, Валерочка? *(Шантаж.)*
- А. С чего ты взяла? *(Вопрос по существу дела, правда, несколько грубоватый.)*





# Примеры

- М. Я говорю, хорошая это должность — коммерческого директора. Под такую должность хороший человек нужен. А этот твой приятель — хороший человек? Или просто своих продвигаешь, чтобы в случае чего опереться можно было? *(Универсальный щипок.)*
- А. Да на что ты намекаешь, скажи на милость? *(Вопрос, проясняющий цели манипулятора, однако задан несколько нервозно; чувствуется, что струна задета.)*
- М. Ни на что не намекаю. *(Манипулятор не включается в информационный диалог.)*
- А. Тогда чего добиваешься этим разговором? *(Вопрос, проясняющий цели манипулятора.)*
- М. Да понимаешь, у тебя своя кандидатура, а у генерального есть другая. *Манипулятор включается в информационный диалог.)*
- А. Правда, что ли? Ну, я подумаю. *(Ответ.)*



# Примеры

- Работа с целями, придуманными самими участниками, часто бывает полна забавных эпизодов.
- Например, в одной из групп цель команды заключалась в том, чтобы адресату захотелось пойти и купить всем пирожных к чаю.
- М. Тань, ты чаю хочешь?
- А. Не знаю. А почему ты спрашиваешь меня об этом именно сейчас?
- М. Да просто так... А ты пирожные любишь?
- А. Смотря какие. А почему ты заговорила со мной об этом?



# Примеры

- В другой группе целью было заставить адресата снять пиджак.
- М. Андрей, мне холодно.
- А. А какое это имеет отношение ко мне?
- М. Ну, ты же мой товарищ по группе. Неужели оставишь в беде?
- А. Не оставлю. Предлагаю тебе пойти одеться в пальто.
- Работа с такими «мелкими» целями не слишком эффективна, так как они далеки от по-настоящему острых проблем делового взаимодействия. Более того, она приводит участников к выводу, что методы информационного диалога сделают их всех недоверчивыми, всюду подозревающими подвох и тайный умысел.
- Лучше, если тренер скорректирует цели, сделает их более значимыми для делового взаимодействия. Если команда затрудняется сформулировать значимую цель, ей всегда можно предложить уже готовую.





# Предлагаемые цели

- Добиться, чтобы адресат выступил на заседании (совете директоров, совещании, конференции и т. п.) и не выступал на заседании и т. п.;
- Добиться, чтобы адресат выделил средства на ваш проект и чтобы не выделял средств;
- Добиться, чтобы адресат принял предложение поставщиков и чтобы отказался принять это предложение.
- Добиться, чтобы адресат выдвинул свою кандидатуру на конкурс и чтобы отказался от участия в конкурсе и т. д.



# Заключение

- После окончания каждой из инсценировок тренеру полезно задать «манипулятору» вопрос: «Какое действие оказывали на вас техники информационного диалога?»
- Позитивным итогом этого упражнения может быть вывод о том, что техники информационного диалога действительно помогают перевести манипуляцию в цивилизованное взаимодействие. У манипулятора есть два пути: отвечать на вопросы или продолжать изворачиваться и лгать.



• **Спасибо за внимание!**

