

СОДЕРЖАНИЕ

6 ПОСЛЕДНЯЯ ГЛАВА ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

8 ВСТУПЛЕНИЕ

10 ГЛАВА 1 ОБЩЕНИЕ С РОВЕСНИКАМИ

- 12** 1.1. Собери информацию
- 14** 1.2. Расскажи о себе
- 16** 1.3. Разберись с типами поведения
- 22** 1.4. Как говорить с DISC-людьми
- 24** 1.5. Видеть, слышать, чувствовать,
понимать
- 28** 1.6. Четыре послания в одном
- 32** 1.7. Критикуй правильно
- 36** 1.8. Слова поддержки
- 38** 1.9. Как давать советы
- 40** 1.10. Буллинг
- 42** 1.11. Как реагировать на обидные
высказывания
- 44** 1.12. Не давай повода
- 46** 1.13. Поза силы
- 48** 1.14. Дыши глубоко и ровно
- 50** 1.15. Ответить по-другому...



ЖЖКАНИИ

2

52 ГЛАВА 2

ОБЩЕНИЕ С РОДИТЕЛЯМИ

- 54 2.1. Кричит – значит любит
- 56 2.2. Скажи по-другому
- 60 2.3. Скажи без «не»
- 64 2.4. От первого лица
- 66 2.5. Перепиши воспоминания
- 68 2.6. Хочу или должен

3

72 ГЛАВА 3

ОБЩЕНИЕ СО ВСЕМИ ОСТАЛЬНЫМИ

- 74 3.1. Чем я управляю
- 76 3.2. Квадрат настроений
- 80 3.3. Излагай свою мысль чётко
- 84 3.4. Добивайся своего

4

86 ГЛАВА 4

ОБЩЕНИЕ С СОБОЙ

- 88 4.1. Моя «вселенная»
- 90 4.2. Колесо интересов
- 94 4.3. Сильные и слабые стороны
- 98 4.4. Человечки на дереве
- 102 4.5. График настроения
- 106 4.6. Скиллфолио

108 ПОСЛЕСЛОВИЕ

118 ПРИЛОЖЕНИЕ

КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ ВЫСТУПЛЕНИЮ

ПОСЛЕДНЯЯ
ГЛАВА

ДЛЯ

РОДИТЕЛЕЙ



*

* Родитель, отсканируйте через камеру смартфона QR-код и посмотрите видео.

ВСТУПЛЕНИЕ

– ПРИВЕТ!

ЕСЛИ МЫСЛЕННО ТЫ ОТВЕТИШЬ МНЕ «ПРИВЕТ», ЗНАЧИТ, МЫ УЖЕ НАЧНЁМ КОММУНИКАЦИЮ! КАК РАЗ ЭТОЙ НЕВЕРОЯТНО ВАЖНОЙ ТЕМЕ И ПОСВЯЩЕНА МОЯ КНИГА.

МЕНЯ ЗОВУТ ВИКТОРИЯ ШИМАНСКАЯ. Я ДОКТОР ПСИХОЛОГИИ, ПЕДАГОГ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И – КАК МНЕ ХОЧЕТСЯ СЧИТАТЬ – ПИСАТЕЛЬ. ВЕДЬ ТЫ ДЕРЖИШЬ В РУКАХ ЭТУ КНИГУ.

Расскажи мне в нескольких словах о себе (как тебя зовут, сколько тебе лет...)

Мне, правда, интересно с тобой познакомиться.

Эволюция человека резко пошла в гору именно тогда, когда люди научились быстрее и точнее передавать информацию друг другу. Эффективная коммуникация помогала лучше координировать охоту, передавать опыт, учить детей. С течением времени важность коммуникации нисколько не уменьшилась, даже наоборот. И сейчас в обычной жизни каждого человека коммуникация играет огромную роль.

Большинство вопросов и дома, и в школе, с друзьями и родителями решаются путем коммуникации.

В этой книге я расскажу, что важно уметь и знать, чтобы тебя понимали и принимали те, кто тебя окружает. А сделав все упражнения, ты научишься:

- «считывать» других людей, анализировать их настроение и выбирать правильную тактику общения;
- излагать мысли так, чтобы тебя правильно понимали;
- договариваться;
- отстаивать своё мнение;
- понимать себя;
- достигать поставленных целей и при этом чувствовать себя счастливым.

Все ситуации и проблемы мы разберём на примерах из жизни обычного подростка Егора. У него есть приятели (и недруги) в школе, есть родители, которые его любят, но не всегда понимают, а ещё есть учителя и просто чужие взрослые, с которыми тоже приходится общаться. Давай разбираться, как это лучше делать.

ГЛАВА

ОБЩЕНИЕ

С СОВРЕМЕННИКАМИ

«Кругом одни идиоты. Если вам так кажется, возможно, вам не кажется»* – неплохое название для книги, правда? И такая уже написана. А если серьёзно, то нам всем хочется понимать, кто эти люди вокруг и почему они ведут себя именно так.

РОДИТЕЛИ ЕГОРА КУПИЛИ НОВУЮ КВАРТИРУ. ЕМУ ПРИШЛОСЬ ПОМЕНЯТЬ ШКОЛУ И ПРИЙТИ В КЛАСС, ГДЕ ВСЕ ЗНАЮТ ДРУГ ДРУГА СТО ЛЕТ. В ПЕРВЫЙ ЖЕ ДЕНЬ ЕГОР ЗАМЕТИЛ, ЧТО КТО-ТО СМОТРИТ НА НЕГО КОСО, А КТО-ТО ДЕМОНСТРАТИВНО ПЕРЕШЁПТЫВАЕТСЯ ЗА СПИНОЙ. В ОБЩЕМ, НОВЕНЬКОМУ НЕ СЛИШКОМ РАДЫ, И ЕГОРУ НУЖНО КАК-ТО ВЫЖИТЬ В ЭТОЙ ОБСТАНОВКЕ, А ЕЩЁ ЛУЧШЕ – СТАТЬ «СВОИМ».

ПЕРВАЯ – ХОРОШАЯ – НОВОСТЬ: когда знаешь, что тебе необходимо, то есть определена цель коммуникации, стратегию придумать проще.

ВТОРАЯ НОВОСТЬ: все люди разные, но при этом многие очень похожи. Это не хорошо и не плохо, просто факт.

Одни хотят постоянно быть на ведущих ролях, вторым комфортнее оставаться незамеченными, третьи стараются всегда быть в составе какой-то компании – и так далее. Философы, психологи, HR-менеджеры во все времена пытались найти универсальную шкалу, по которой можно оценить всех людей. Придумать её пока не получилось, но есть тесты, методики и типологии, которые помогают быстро выявлять особенности характера и поведения. Найдя эти особенности, гораздо проще наладить отношения с человеком.

* Эриксон Т. Кругом одни идиоты. Если вам так кажется, возможно, вам не кажется – М.: Эксмо, 2018.

1.1. СОБЕРИ ИНФОРМАЦИЮ

Прежде чем разбираться в психологических типах новых знакомых, неплохо бы узнать, что они умеют делать, чем увлекаются, какие у них интересы.

Если ты оказался, например, на дне рождения в новой компании и не знаешь, как найти общие темы для разговора, предложи всем сыграть в игру **«БИНГО ЗНАКОМСТВ»**. Напиши на бумажках простые утверждения, ответить на которые можно «да» или «нет». Бумажки сложи в коробку (кастрюлю, шляпу – что под руку подвернётся). А теперь пусть все в компании по очереди вытаскивают и читают вопросы вслух. Те, у кого ответ «да», поднимают руки. Внимательно слушай и запоминай – это твой банк информации.

Вот несколько утверждений, которые дадут темы для дальнейших разговоров, но ты можешь придумать и свои, более подходящие к ситуации.

У меня есть кошка	Я родился (лась) в октябре	Я играю в футбол	У меня кудрявые волосы	В моём имени более 7 букв
Моя любимая еда – мороженое	Я родился (лась) в другой стране	Я пишу левой рукой	Я хожу в музыкальную школу	Я умею говорить на иностранном языке
Моё имя начинается на букву А	Я люблю читать книги о волшеб- никах	Я люблю овощи	Мой день рождения летом	Я люблю рисовать
У меня есть брат/ сестра	Мне нравится зелёный цвет	Я был(а) на море	Я не люблю молоко	Я люблю плавать
Я люблю смешные фильмы	У меня есть веснушки	Я умею кататься на велосипеде	Я люблю малину	Я был(а) в цирке
Я коллекцио- нирую фигурки супергероев	Я умею готовить	Я умею танцевать	Я хожу в спортивную секцию	Я люблю играть в компью- терные игры
У меня есть собака	У меня день рождения зимой	Я играю на гитаре	Я занимаюсь танцами	Я люблю комиксы

Такая игра поможет получить представление о людях, их интересах, а в процессе вы ещё и повеселитесь.

1.2. РАССКАЖИ О СЕБЕ

Есть ещё одна игра, которая отлично подойдёт для знакомства, даже если в классе или секции ты единственный новенький, – «Две правды – одна ложь». Правила такие:

1. Каждый из участников сообщает по три факта о себе: два правдивых и один – придуманный.
2. Остальные задают наводящие вопросы и пытаются выяснить, какие из фактов – правда.

Эта игра хороша тем, что ты можешь рассказать о себе именно то, что считаешь нужным. Действительно, когда ещё подвернётся случай сообщить всем, что ты программируешь на двух языках или печёшь шикарные торты?

Кстати, давай немного изменим задачу и потренируемся в составлении собственного «резюме»: напиши 10 абсолютно правдивых фактов о себе, которыми ты гордишься. Например, «Я был в пяти странах», «Я умею готовить вкуснейшую шарлотку», «На моем канале в YouTube уже 1000 просмотров» и т. п. Может показаться, что 10 фактов – это слишком много, но я уверена, что они найдутся. Вперёд!

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Супер, я же говорила, что ты справишься!

А теперь замени один факт выдуманным, залей эти факты в «Инсту»* или во «ВКонтакте». Попроси угадать, где неправда. Посмотришь, как хорошо тебя знают друзья и приятели. А ещё лучше – устрой челлендж: пусть каждый составит такой список про себя.

* Деятельность Meta Platforms inc. (в т.ч. по реализации соцсетей Facebook и Instagram) запрещена в Российской Федерации как экстремистская

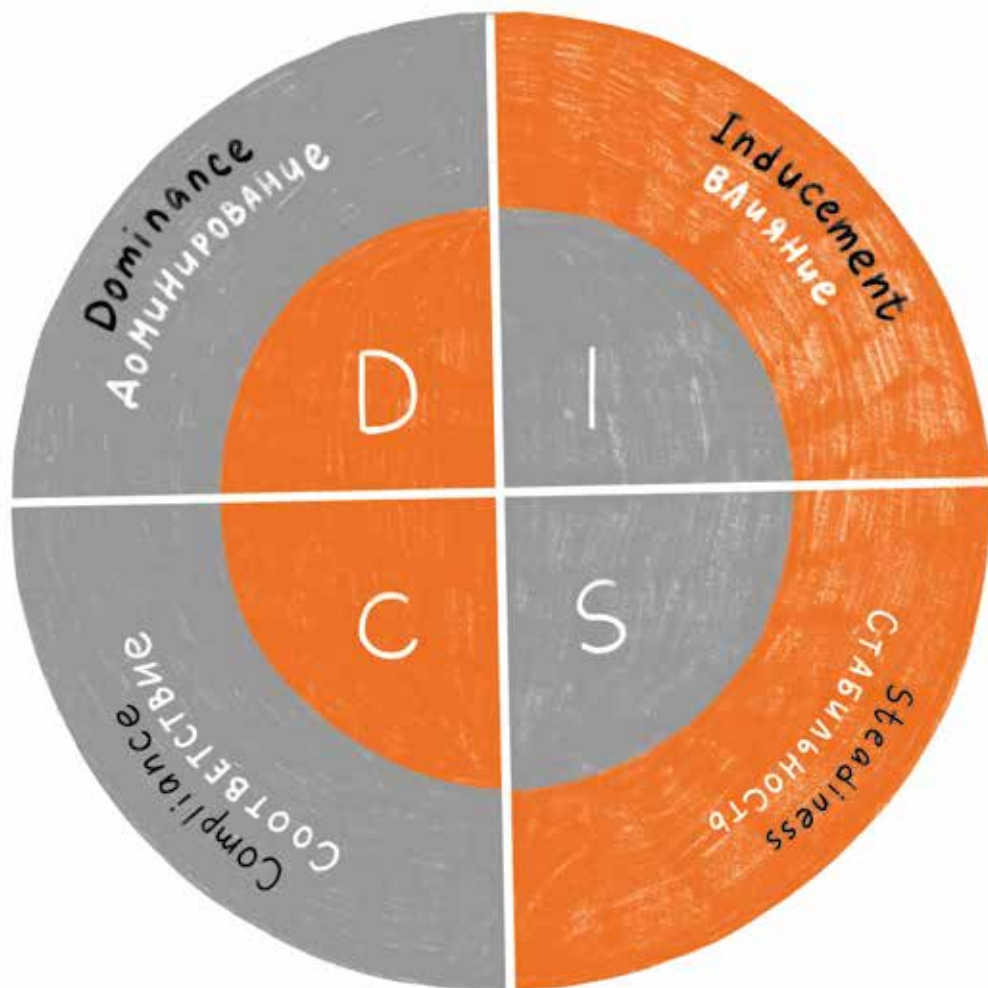
1.3. РАЗБЕРИСЬ С ТИПАМИ ПОВЕДЕНИЙ

У ЕГОРА ПРОБЛЕМА: ЕМУ И ЕЩЁ ЧЕТВЕРЫМ ОДНОКЛАССНИКАМ БЫЛ ЗАДАН КОЛЛЕКТИВНЫЙ ПРОЕКТ – БОЛЬШАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ВРЕМЕНИ ДО СДАЧИ ОСТАЛОСЬ МАЛО, А ЗАДАНИЕ ПОЧТИ ЗАВАЛЕНО – НИКТО НЕ СДЕЛАЛ СВОЮ ЧАСТЬ РАБОТЫ ТАК, КАК НУЖНО. ЕГОР НАЗНАЧЕН ГЛАВНЫМ В ГРУППЕ И ЕГО ЗАДАЧА – ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЬ РАБОТУ И ЗАКОНЧИТЬ ПРОЕКТ. ДЛЯ ЭТОГО ТРЕБУЕТСЯ КАК МИНИМУМ УБЕДИТЬ КАЖДОГО ИЗ УЧАСТНИКОВ В ТОМ, ЧТО НАДО ПОТРУДИТЬСЯ. А РЕБЯТА ПОДОБРАЛИСЬ, КАК НАЗЛО, СОВЕРШЕННО РАЗНЫЕ, И ПОДОБРАТЬ НУЖНЫЕ СЛОВА У ЕГОРА НЕ СЛИШКОМ ХОРОШО ПОЛУЧАЕТСЯ.

Давай займёмся тем, чем собирались в самом начале: разберёмся с типами поведения людей и тем, как общаться с представителями каждого типа.

Специалистами была разработана система под названием DISC*. Она составлена на основе трудов американского психолога, теоретика феминизма, создателя комиксов «Чудо-женщина» Уильяма Марстона (1893–1947). Марстон считал, что в основе поведения человека лежат четыре первичные эмоции: гнев, страх, радость или печаль – и от того, какая эмоция самая сильная, зависит поведенческий тип.

* DISC – аббревиатура от слов dominance («доминирование»), inducement («влияние»), steadiness («стабильность»), compliance («послушание»).



Людей можно отнести к четырём типам поведения в зависимости от того, каким им видится мир – враждебным или дружелюбным, и от того, как они действуют – активно или реактивно. Обрати внимание, что мы говорим не о характере человека, а о его поведении в обществе.

ДАВАЙ РАЗБЕРЁМ КАЖДЫЙ ТИП ПОДРОБНО.

«ДОМИНИРУЮЩИЕ» (D) – дерзкие, динамичные, но совсем не дипломатичные. Они не любят пустую болтовню. Для них самое важное – действовать. Они стремятся к победе и стараются добиться цели любыми средствами.

Азартны, обожают конкуренцию, адреналин. Главный их демотиватор – поражение. В стрессовой ситуации «доминирующие» становятся агрессивными.

«ВЛИЯЮЩИЕ» (I). Это люди веселые, харизматичные, неформальные лидеры. Для них мир – дружелюбен и приветлив.

Их главный мотиватор – признание. «Влияющему» важен коллектив и те, кто за ним следует. Но любая работа ему быстро надоедает. Он может за 10 минут придумать гениальную идею для ролика, но снимать его месяц – слишком скучно.

«Влияющий» импульсивен: никакой пунктуальности, графиков и планов. Если делаешь вместе с ним проект, лучше ставь ему дедлайн с запасом в несколько дней, но не говори, что запас времени есть. В стрессе «влияющий» навязчив. Любит обсуждать одну и ту же ситуацию по сто раз, всех обзвонит, со всеми поговорит, параллельно снимая сториз в соцсети.

«ПОСТОЯННЫЕ» (S). «Жизнь и так прекрасна, зачем что-то менять?» – их девиз.

Эти люди – чуткие психологи. Им важно, чтобы всё у всех было хорошо. На работе, в школе или же в семье и у друзей. Они готовы выслушать любого, постараться помочь, посочувствовать. Часто они становятся «жилетками», в которые можно поплакать. «Постоянных» сложно выявить, потому что им свойственно подстраиваться под собеседника. Кстати, это единственный тип, который любит рутинную и монотонную работу и делает её прекрасно! В то же время, «постоянные» с трудом импровизируют и плохо работают в стрессе.

«СООТВЕТСТВУЮЩИЕ» (C). Эти люди предпочитают находиться в стороне от общества. Они закрыты, не коммуникабельны.

Но «соответствующие» – прекрасные наблюдатели, замечать малейшие, незаметные для остальных детали – их главный талант. Такие люди воспринимают мир настороженно, поэтому всегда продумывают и план Б, и план В, и дальше на все буквы алфавита.

Аккуратны и осмотрительны, не доверяют чужому мнению и стараются всё перепроверить. Как и «доминирующие», они ориентированы на результат. «Соответствующим» важно быть всегда правыми и делать свою работу идеально.

*ЭТО БЫЛА ТЕОРИЯ. ТЕПЕРЬ
ПОПРОБУЙ ОПРЕДЕЛИТЬ, К КАКОМУ
ТИПУ ОТНОСИШЬСЯ ТЫ. А ТВОИ
РОДИТЕЛИ И ДРУЗЬЯ? ЕСТЬ ИДЕИ?*

Давай проверим, насколько хорошо ты разобрался в модели DISC. Выбери, какому типу подходит каждая из приведённых дальше фраз?





ТЕСТ: НАЙДИ ТИП

Д И І



Отметь буквой "D" и "I" к какому типу относится характерная черта

Главное – результат

Любит конкуренцию

Обожает быть в центре внимания

Не любит проигрывать

Может быть агрессивным

Болтливый

Важен коллектив

Неформальный лидер

Готов пойти на риск

Не пунктуальный

ТЕСТ: НАЙДИ ТИП

S И C



Отметь буквой "S" и "C" к какому типу относится характерная черта

Самое важное – стабильность

Коллектив – это семья

Скрытный

Подмечает детали

Любит рутинную работу

Всегда есть план Б

Недоверчив к другим

Добр по отношению к другим

Главное – результат

Не умеет работать фриланс

ТЕПЕРЬ ЕГОР (И ТЫ) МОЖЕТ РАЗОБРАТЬСЯ, КАКИЕ РЕБЯТА ОКАЗАЛИСЬ В ЕГО ГРУППЕ. НОВЫЙ ВОПРОС – КАК ЖЕ С НИМИ ОБЩАТЬСЯ, ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ НУЖНОГО РЕЗУЛЬТАТА – ЗАВЕРШЁННОГО ПРОЕКТА.

1.4. КАК ГОВОРИТЬ С DISC-ЛЮДЬМИ

КАК ОБЩАТЬСЯ С D?

- Не пытайся перекричать или переспорить «доминирующего».
- Спокойно слушай, в идеале – записывай услышанное.
- Удерживай свою позицию, сосредоточившись на одном-двух ключевых аспектах.
- Будь внутренне готов отказаться от сделки с D.
- Уверенно предъявляй доказательства правоты – без извинений, оправданий и уговоров.

КАК ОБЩАТЬСЯ С I?

- Внимательно слушай, задавай «влияющему» вопросы, фиксируй сказанное.
- Говори осторожно – слова могут быть вырваны из контекста и использованы против тебя.
- Не обещай, если не планируешь выполнять обещание.
- Улыбайся и кивай, но оставайся при своём мнении.
- Уже решив вопрос, будь готов столкнуться с ним снова.

КАК ОБЩАТЬСЯ С С?

- Если ты подвёл «постоянного», обязательно поясни ситуацию.
- Будь готов разобрать инцидент и признать свою вину.
- Используй обороты: «Будем честными», «Это справедливо».
- Обрисуй разные варианты развития событий; помни, что главное – отношения.
- Описывай предлагаемое решение проблемы пошагово.
- Независимо от результата заверши общение доброжелательно.

КАК ОБЩАТЬСЯ С С?

- Не пытайся заговорить «соответствующего».
- Зафиксируй его возражения дословно.
- Рассмотрим его возражения подробно и найди, с чем можно согласиться.
- Если согласиться невозможно, ищи правило, которое «перекроет» его требования.
- Подчеркни общность подхода: «Мы оба следуем правилам».
- Вне зависимости от того, выиграл ты или проиграл, зафиксируй это как новое правило. Это избавит от повторных споров в следующий раз.

Система DISC помогает говорить с людьми, опираясь на их поведение и реакции. Но, чтобы доносить до них нужную тебе информацию, полезно понимать, как именно они её воспринимают.

1.5. ВИДЕТЬ, СЛЫШАТЬ, ЧУВСТВОВАТЬ, ПОНИМАТЬ

Репрезентативные системы – это только звучит страшно, а означает главный способ получения человеком информации из внешнего мира. Мы воспринимаем окружающее всеми органами чувств: нос, рот, уши, кожа, глаза. Но у каждого есть свои любимые, удобные и привычные «каналы».

**ДЛЯ КОГО-ТО ВАЖНЕЕ ВСЕГО КАРТИНКИ И ОБРАЗЫ –
ЭТО «ВИЗУАЛ».**

**КТО БОЛЕЕ ЧУТКО РЕАГИРУЕТ НА ЗВУКИ, МУЗЫКУ,
ТЕМБР ГОЛОСА – «АУДИАЛ».**

**НЕКОТОРЫЕ НЕ ПОЙМУТ И НЕ ЗАПОМНЯТ,
ПОКА НЕ ПОТРОГАЮТ, – «КИНЕСТЕТ».**

**ТЕ, ДЛЯ КОГО ВЕСЬ МИР – ЭТО СХЕМЫ,
ВЗАИМОСВЯЗИ И ТАБЛИЦЫ, – «ДИСКРЕТЫ».**

К кому относишься ты? Попробуй определить: прочти слова из первого столбца и, в зависимости от того, с чем у тебя ассоциируется данное слово – звук, образ, ощущение, определение или понятие, – ставь галочку в соответствующей колонке, а в конце подсчитай, где больше галочек.

Отлично! Теперь ты знаешь, к какому типу ты относишься. Попробуй пройти этот тест с парой друзей. Увидишь, будет интересно.



Слово	Звук	Образ	Ощущение	Понятие
Бетховен	☐	☐	☐	☐
Голубь	☐	☐	☐	☐
Воскресенье	☐	☐	☐	☐
Лошадь	☐	☐	☐	☐
Роза	☐	☐	☐	☐
Папирус	☐	☐	☐	☐
Лягушка	☐	☐	☐	☐
Выпечка	☐	☐	☐	☐
Школа	☐	☐	☐	☐
Зубная паста	☐	☐	☐	☐
Театр	☐	☐	☐	☐
Новый год	☐	☐	☐	☐
Спаржа	☐	☐	☐	☐
Пляж	☐	☐	☐	☐
Вишнёвый сок	☐	☐	☐	☐
Учитель	☐	☐	☐	☐
Волосы	☐	☐	☐	☐
Снег	☐	☐	☐	☐
Буфет	☐	☐	☐	☐
Яблоко	☐	☐	☐	☐
Лето	☐	☐	☐	☐

Конечно, тест не даёт на 100% точный результат. К тому же каждому встречному листочек с таблицей не подсунешь. Но есть другой способ определить «визуала», «аудиала», «дискрета» и «кинестета»: послушай, как люди говорят, а заодно и за собой понаблюдай.

1. Определи по репликам, кто здесь «аудиал», а кто «визуал».

2. Теперь определи «кинестета» и «дискрета».



Когда в следующий раз ты будешь разговаривать с другом, прислушайся к его «ходовым» фразочкам. Возможно, это поможет тебе лучше понять, как с ним взаимодействовать. Научившись выделять слова, характерные для определённых типов людей, ты можешь подстраиваться и говорить с ними на одном языке. Это очень полезный навык: собеседнику будет привычно и понятно то, о чём ты хочешь сказать, и, возможно, он быстрее согласится с тобой.

ОПРЕДЕЛИ, КТО СКАЗАЛ.



НАРЯДНАЯ
ЗАРПЛАТА!

СМОТРИ,
СИТУАЦИЯ ТАКАЯ

КРАСИВО
СКАЗАНО

ЗВУЧИТ
ЛОГИЧНО

ХОРОШО
ЗВУЧИТ!

ЧТО
ЭТО ЗА ТОН?

МНЕ НАДО
ПОБЫТЬ
В ТИШИНЕ

ОБРАЗ
МЫСЛИ ЯСЕН

УЛАВЛИВАЕШЬ?

ВИДИМО,
Я СОВЕРШИЛ
ОШИБКУ

БЛИЗКОЕ
ЗНАКОМСТВО

У МЕНЯ ПЛОХОЕ
ПРЕДЧУВСТВИЕ

НЕ ЗНАЮ,
ПОЧЕМУ ОН
МНЕ НРАВИТСЯ

ЭТО
ЛОГИЧНО

ЭТА ИДЕЯ
ДУРНО ПАХНЕТ

ОБЪЯСНИ
ТОЧНЕЕ

МНЕ ЭТО НРАВИТСЯ
ПО НЕСКОЛЬКИМ
ПРИЧИНАМ

ТЕСНЫЕ
УСЛОВИЯ

1.6. ЧЕТЫРЕ ПОСЛАНИЯ В ОДНОМ

Есть еще один способ донести нужную тебе информацию до собеседника и убедиться в том, что ты услышал именно то, что тебе хотели сказать. Держи в уме модель **«ЧЕТЫРЕ УХА»** Фридманна Шульца фон Туна, немецкого психолога, одного из ведущих ученых-коммуникологов, автора трехтомного труда «Говорить друг с другом».

Шульц фон Тун утверждал, что любое сообщение отправляется и воспринимается нами на четырёх разных уровнях. То есть всё, что мы говорим, хотим того или нет, всегда несёт четыре послания.

1. То, о чём я информирую (факты, суть дела).
2. Что я даю понять о себе (самораскрытие, сведения о себе).
3. Что я о тебе думаю (отношение).
4. Что мне от тебя нужно (призыв).

При этом получатель сообщения тоже обрабатывает его на этих же четырёх уровнях. И наша задача как отправителей – максимально точно передать наше послание на каждом из уровней и обратить внимание человека именно на ту информацию, которая нам важна.

В день презентации проекта Егор немного задержался и одноклассники встретили его со словами: **«ПРИВЕТ! МЫ ЖДЕМ ТЕБЯ УЖЕ 10 МИНУТ! ГДЕ ТЫ ХОДИШЬ! ДАВАЙ БЫСТРЕЕ!»** Егор, конечно, мог бы вспылить, но стоит ли? Давай разберём слова ребят по модели «четыре уха».

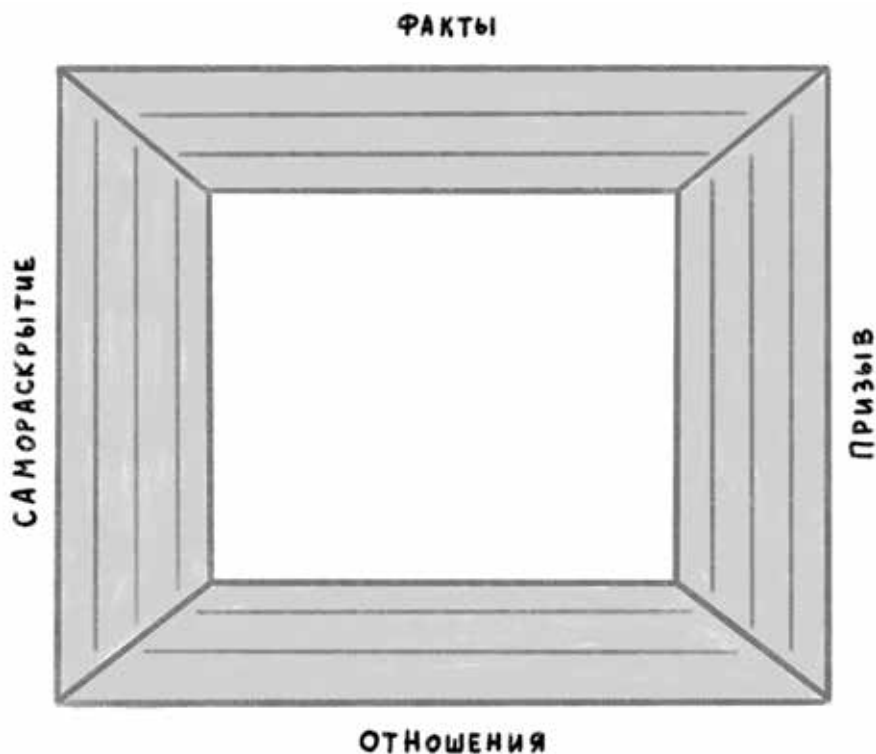


- УХО ДЕЛОВОГО СОДЕРЖАНИЯ — 
- УХО ОТКРОВЕНИЙ — 
- УХО ОТНОШЕНИЙ — 
- УХО ОБРАЩЕНИЙ — 



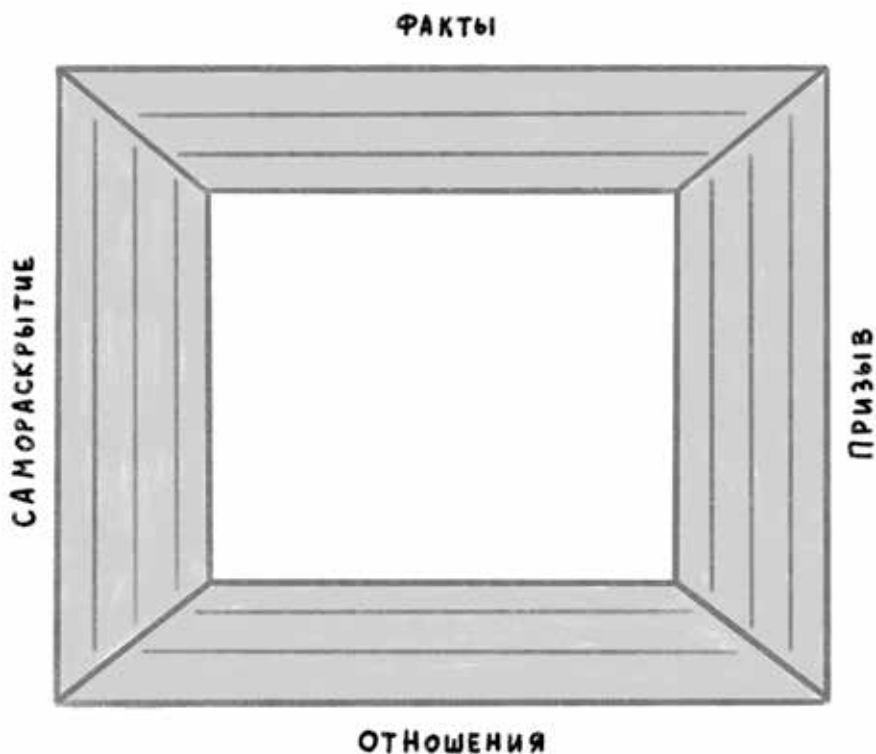
Как видишь, из простой фразы можно выудить довольно много скрытого смысла: ребята не только злились на Егора за то, что он опаздывает и подводит группу. Они еще и беспокоились за него и готовы вместе решить проблему. И в зависимости от того, что услышит Егор, дальше будет четыре совершенно разных разговора.

*ТЫ ОПЯТЬ ТАК ДОЛГО ДЕЛАЕШЬ
УРОКИ!*



Попробуй по аналогичной схеме раскрыть еще два «разговора». И помни, надо «услышать» все четыре послания, а не только самое эмоциональное.

*СЛУШАЙ, А ДАВАЙ СДЕЛАЕМ
ЭТОТ ПРОЕКТ ПО ИСТОРИИ ВМЕСТЕ*



1.7. КРИТИКУЙ ПРАВИЛЬНО

– ПРОГОЛОДАЛСЯ? МОЖЕТ, СЪЕДИМ ПО БУТЕРБРОДУ?

– БУТЕРБРОД? ЭТО ЖЕ ОТСТОЙ И ВРЕДНО ДЛЯ ЖЕЛУДКА. КТО ВООБЩЕ ИХ ЕСТ? СЕЙЧАС ЭТО НЕ МОДНО И НЕ ПОЛЕЗНО! СЛЫШАЛА ЧТО-НИБУДЬ ПРО ПП?

– ОЙ, ЛАДНО, ВСЁ! УЖЕ И ЕСТЬ РАСХОТЕЛОСЬ!

Никто не любит, когда их критикуют. Наш мозг воспринимает критику как угрозу и начинает обороняться – это естественный процесс. Но критика полезна. Конечно, она бывает разная. Есть деструктивная критика, когда человек пытается поднять свою самооценку за счёт других. Но есть и конструктивная обратная связь. С её помощью можно указать на ошибки и недочеты, подсказать, что нужно исправить и улучшить.

А пример про бутерброд я выбрала потому, что есть **ТЕХНИКА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ «БУТЕРБРОД»**. С её помощью можно обмануть мозг и донести до него неприятную информацию, не получая негативную реакцию.

ТЕХНИКА «БУТЕРБРОД»

