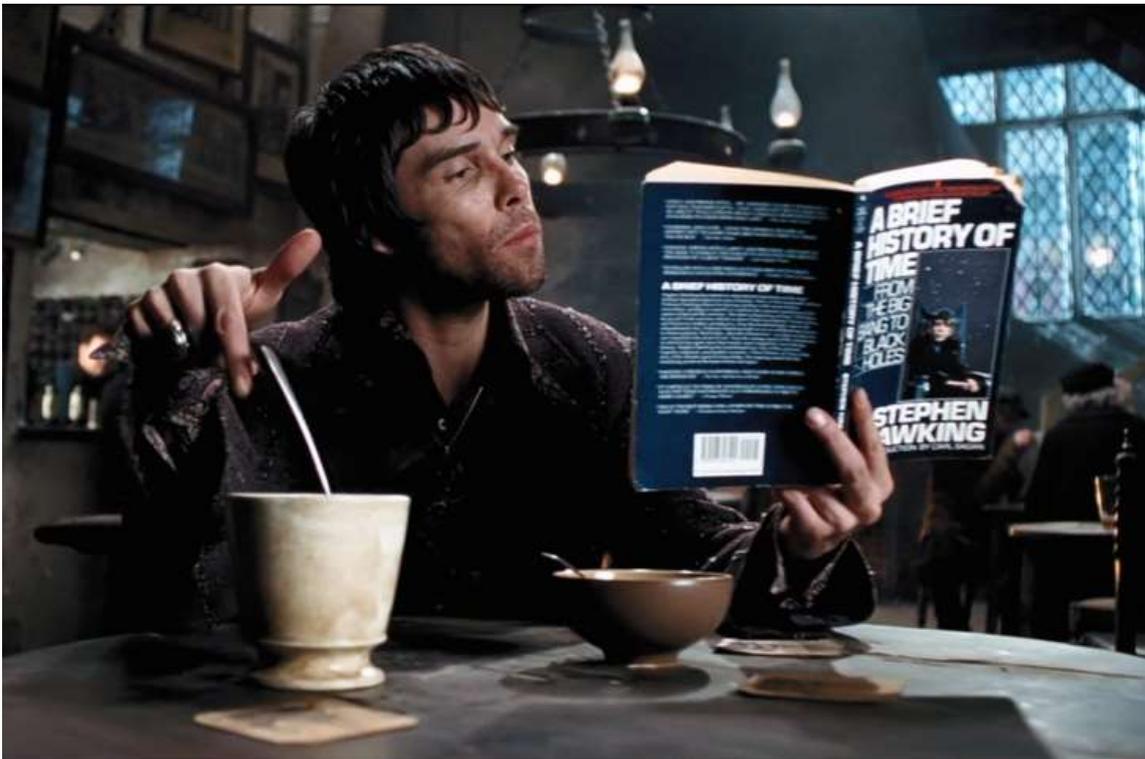


Несколько упражнений для развития навыков общения

Бытует мнение, что научить человека общаться невозможно. Мол, умение разговаривать с людьми — это какая-то генетически заложенная способность: или дано, или не дано. Но в последние годы психологи активно опровергают этот стереотип и смело заявляют: общение — это точно такой же навык, как танцы, пение или готовка. И точно так же, как в развитии любого навыка, здесь существуют определенные упражнения для отработки.

Мы в **AdMe.ru** сегодня собрали для вас 8 необычных упражнений, которые смогут сделать разговорчивым даже самого застенчивого интроверта. Это не просто упражнения для улучшения речи, а целый комплекс занятий, помогающих научиться мыслить во время разговора и строить увлекательный диалог.

1. Пересказ



Для чего: Вы учитесь думать и говорить одновременно. Упрочняется связь мышления и речи.

Как выполнять: Открываете любимый блог, находите любую статью, из нее выбираете 2–3 любых абзаца. Читаете их и пересказываете самому себе вслух. Дальше — следующие несколько абзацев, и так до конца статьи.

Длительность упражнения: Зависит от объема статьи. Пересказывать нужно по 1 статье в день.

2. Продолжение чужой мысли



Для чего: Вы учитесь искать нестандартные решения, развиваете гибкость мышления.

Как выполнять: Включаете телевизор или любое видео в интернете. 30 секунд слушаете спикера, далее выключаете звук и в течение 30 секунд развиваете его мысль.

Длительность упражнения: По 5–10 минут в день.

3. Загадка Льюиса Кэрролла



Для чего: Ломаете собственные стереотипы, привычки мыслить определенным образом.

Как выполнять: Загадка, которую придумал Кэрролл, звучит так: «Чем ворон похож на стол?» Упражнение построено на ее основе. Желательно выполнять его вдвоем, чтобы не подтасовывать себе более «удобные» предметы. Один называет любое слово, другой называет любое другое слово, между ними вставляете вопрос: «Чем похожи?» Получается что-то типа «Чем шкаф похож на кролика?» Сидите и ищите варианты.

Длительность упражнения: Начать стоит с 10 пар.

4. Лекция кому угодно о чем угодно



Для чего: Выуживая из памяти неприкладную информацию, тренируете память. Делаете процесс мышления более гибким.

Как выполнять: Упражнение выполняется вдвоем. Вы выбираете любой предмет из тех, что вас окружают, и рассказываете о нем собеседнику. Как он появился? Почему важен в масштабах человечества? Для чего он используется здесь, в этом помещении? При регулярной практике вскоре вы сможете задвинуть часовую лекцию про ластик, стул или дверцу шкафа.

Длительность упражнения: Начинайте с 5 минут.

5. Диалог с зеркалом



Для чего: Вы наблюдаете за собой со стороны, учитесь связно говорить о своих мыслях, налаживаете контакт с самим собой.

Как выполнять: Задача состоит в том, чтобы, глядя на себя в зеркало, выудить из ума любую мысль и развить ее вслух. То есть вы подходите к зеркалу, начинаете думать и говорить о том, что думаете. Плавно переходите с мысли на мысль, связывая их друг с другом. Спустя некоторое время у вас начнет получаться связный и искренний рассказ о том, что крутится у вас в голове.

Длительность упражнения: По 10 минут пару раз в неделю.

6. Разговоры с набитым ртом



Для чего: Одновременное улучшение дикции перед «спичем».

Как выполнять: Здесь есть разные варианты. Можно положить на язык обычную ложку или по горсти орехов за щеки и пытаться максимально четко проговаривать слова.

Длительность упражнения: Достаточно 7–10 минут.

7. Развитие чужой мысли



Для чего: Развивается умение общаться на любую тему.

Как выполнять: В большой компании. Желательно, чтобы было минимум 5 человек: 4 игрока и один ведущий. Первый игрок начинает рассказ на произвольную тему, по сигналу ведущего следующий продолжает рассказ, так история идет по кругу.

Длительность упражнения: Один цикл игры составляет 5 минут. Через 5 минут назначается новый ведущий.

8. Купля-продажа



Для чего: Для развития навыка убеждения.

Как выполнять: Для выполнения этого упражнения вам понадобится партнер. Выберите любой из окружающих вас предметов и постарайтесь «продать» его собеседнику. Это что-то вроде классической задачи «продай мне ручку» на собеседовании. Описывайте положительные качества предмета, обращайтесь его минусы в особенности, доказывайте, как он нужен партнеру.

Длительность упражнения: Пробуйте «продавать» в течение 3 минут. Достаточно выбрать 2–3 упражнения из этого списка и выполнять их регулярно в течение нескольких недель.