

Министерство просвещения Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский государственный педагогический университет»
Центр социализации и поддержки обучающихся
Служба психолого-педагогического благополучия

В КОНТАКТЕ: ИСКУССТВО БЫТЬ ВМЕСТЕ

Номинация 1. «Психологическое благополучие»: программы Недели
психологии, ориентированные на решение актуальных проблем целевых
групп

Исполнители:

1. Глотова Ляна Вячеславовна, директор Центра социализации и поддержки обучающихся
2. Волкова Ксения Владимировна, психолог
3. Шакиров Иван Борисович, психолог

Екатеринбург 2026

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность.

Современное высшее образование предъявляет к студентам не только требования академической успеваемости, но и высокий уровень социально-коммуникативной компетентности. Групповые формы работы, проектная деятельность, публичные выступления и необходимость выстраивания профессиональных контактов становятся неотъемлемой частью образовательного процесса. Однако, как показывают исследования, значительная часть студентов испытывает серьёзные затруднения в этой сфере. По данным исследований современной молодёжи о наличии коммуникативных трудностей в групповой работе сообщает каждый второй студент [25].

Наиболее распространёнными барьерами, выявленными в ходе исследования, стали стеснительность, а также застенчивость и неумение слышать друг друга. Примечательно, что сами студенты описывают свои трудности через самооценивающие фразы с негативной коннотацией: «тихий голос», «долго думаю», «плохо формулирую мысли», «выставление своих слов в неправильное время» [25]. Психологи трактуют эти фразы как проявление стыда, что указывает на глубокий внутриличностный конфликт, а не просто на отсутствие навыков [Там же]. Эти данные свидетельствуют о том, что проблемы в коммуникации для многих студентов связаны не только с недостатком знаний, но и с эмоциональными барьерами, низкой самооценкой и страхом социального осуждения.

Трудности в общении имеют широкий спектр негативных последствий. На индивидуальном уровне они проявляются в виде одиночества, социальной изоляции и снижения психологического благополучия [17]. В юношеском возрасте, который является сенситивным периодом для формирования социальных связей и профессионального самоопределения, отсутствие навыков эффективной коммуникации может привести к закреплению дезадаптивных паттернов поведения, формированию низкой самооценки и развитию тревожных состояний [18, с. 383–391]. На уровне университетского сообщества это выражается в снижении академической успеваемости (из-за неспособности работать в команде и обращаться за помощью), ухудшении психологического климата в группах и, как следствие, повышении риска отчисления [18, с. 383–391]. В более широком социальном контексте неразвитые коммуникативные навыки у молодых специалистов снижают их конкурентоспособность на рынке труда и препятствуют формированию здорового гражданского общества, основанного на диалоге и сотрудничестве.

Проблема усугубляется влиянием цифровой среды. Парадокс современности заключается в том, что, несмотря на обилие средств для общения, молодые люди всё чаще испытывают чувство изоляции [32, с. 11–15]. Социальные сети и мессенджеры, заменяя живое общение, могут создавать иллюзию контакта, не удовлетворяя при этом фундаментальной потребности в

глубокой эмоциональной связи и принятии. Это приводит к росту так называемого «диффузного одиночества» — состояния, при котором человек находится в обществе, но не чувствует подлинной близости с окружающими [33, с. 46–47]. Представители поколения Z, выросшие в цифровую эпоху, в 1,6 раза чаще испытывают страх одиночества по сравнению с населением в целом [6]. Для них процесс поиска партнёра и построения глубоких отношений кажется более сложным, чем для предыдущих поколений [6], что частично связано с дефицитом навыков живого, спонтанного общения вне цифровых платформ.

В 2025 году Центром социализации и поддержки обучающихся УрГПУ было проведено социологическое исследование, направленное на определение актуальных запросов студентов к психологической службе университета. В опросе приняли участие 70 респондентов. Результаты показали, что доминирующей темой, требующей психологического сопровождения, являются межличностные отношения — данный запрос отметили 89% участников.

В 2026 году Центр социализации и поддержки обучающихся УрГПУ проводил анкетирование волонтеров с целью изучения мотивации, потребностей и барьеров, влияющих на участие студентов в добровольческой деятельности. В опросе приняли участие 127 респондентов — студентов УрГПУ, являющихся волонтерами Добро.Центра. На вопрос о побудительных причинах вступления в Добро.Центр наибольшее количество респондентов (67%) отметили «желание найти новых друзей и единомышленников».

Таким образом, проблема дефицита коммуникативных навыков у студентов носит комплексный характер, затрагивая когнитивную, эмоциональную и поведенческую сферы. Существующие подходы к её решению часто фрагментарны: лекции по психологии дают теорию, но не формируют навыки; тренинги по командообразованию проводятся разово и не дают системного эффекта; самостоятельное «обучение» через социальные сети, наоборот, может закреплять неэффективные паттерны.

Предлагаемая программа «ВКонтакте: искусство быть вместе» представляет собой комплексное и системное решение, отвечающее на все выявленные проблемы. В отличие от разовых мероприятий, программа представляет собой недельный интенсив, в котором каждый день посвящён одному из ключевых аспектов коммуникации. В отличие от чисто теоретических курсов, она построена на активных, практико-ориентированных форматах (тренинги, ролевые игры, рефлексивные упражнения) и предполагает реальную практику взаимодействия. В отличие от жёстких программ, требующих постоянного присутствия, формат Недели психологии делает программу открытой, позволяя студентам присоединиться к любому занятию, что особенно важно для застенчивых и тревожных участников. Наконец, программа учитывает не только поведенческий, но и глубинный внутриличностный уровень проблемы (работа с самооценкой, стыдом, уязвимостью, когнитивными искажениями), что делает её воздействие устойчивым и долгосрочным.

Новизна программы заключается в её интегративности: она объединяет в единую систему работу с самовосприятием, эмоциональным интеллектом, навыками активного слушания, техниками самовыражения и практикой

реального взаимодействия, создавая тем самым условия для целостного личностного роста. Программа не учит студентов «быть удобными» в общении, а помогает им обрести подлинную уверенность через понимание себя и других, что соответствует актуальным задачам психологической службы вуза по формированию жизнестойкой и социально-адаптивной личности будущего специалиста.

Особенности программы:

1. Открытость группы. Программа построена таким образом, что каждая встреча является самостоятельным модулем. Участники могут посещать все пять встреч (что рекомендуется для получения системного эффекта) или выбирать отдельные темы, наиболее актуальные для них. Это позволяет учитывать разный уровень готовности и заинтересованности студентов, а также их занятость в течение учебной недели.

2. Очный формат. Все встречи проводятся в очном формате. Это принципиальное решение, обусловленное целью программы: развитие живого, спонтанного общения, навыков невербальной коммуникации и установления реального контакта между участниками. Цифровая среда, как показывают исследования, часто создаёт иллюзию общения, не удовлетворяя глубинной потребности в эмоциональной связи. Очный формат позволяет участникам практиковать навыки в условиях, максимально приближенных к реальной жизни, и формировать устойчивые паттерны поведения.

3. Научно-методологическая база. Программа опирается на два взаимодополняющих теоретических подхода: гештальт-подход и когнитивно-поведенческую терапию (КПТ). Выбор этих подходов обусловлен их эффективностью в работе с коммуникативными трудностями.

3.1. Гештальт-подход обеспечивает фокус на осознании себя «здесь и сейчас»: телесных ощущений, эмоций, потребностей, границ и способов установления контакта с другим человеком [21, с. 320]. Гештальт-подход позволяет участникам замечать, что происходит с ними в момент общения, и выбирать более осознанные способы взаимодействия.

3.2. Когнитивно-поведенческий подход предоставляет инструменты для работы с автоматическими мыслями и когнитивными искажениями, которые часто лежат в основе коммуникативных трудностей [1, с. 368; 2, с. 416]. КПТ помогает участникам проверять свои интерпретации, отделять факты от домыслов и вырабатывать более адаптивные способы мышления, что напрямую влияет на качество общения.

Сочетание этих подходов позволяет работать одновременно и с «внутренним» (мысли, эмоции, телесные ощущения), и с «внешним» (поведение, контакт с другими), что делает программу целостной и эффективной.

Целевая аудитория: студенты всех курсов, испытывающих проблемы в общении и установлении отношений:

1. первокурсники, проходящие адаптацию к новой социальной среде;
2. студенты, чувствующие себя неуверенно в больших группах;
3. студенты, кто сталкивается с недопониманием, конфликтами или чувством одиночества;

4. все, кто хочет улучшить качество своих отношений и научиться экологичной коммуникации;

5. иностранные студенты, которых достаточно хорошо владеют русским языком.

Цель программы: создание условий для развития у студентов навыков эффективной и глубокой коммуникации через практико-ориентированные форматы и психологическую поддержку.

Задачи:

1. Осознание собственных коммуникативных паттернов: помочь участникам выявить свои привычные стратегии общения, сильные стороны и зоны роста через диагностику и рефлексивные упражнения; сформировать запрос на дальнейшее саморазвитие в сфере коммуникации.

2. Развитие эмоциональной компетентности в коммуникации: обучить участников навыкам распознавания, дифференциации и вербализации собственных эмоций и чувств в процессе общения; показать влияние эмоционального состояния на восприятие и передачу информации.

3. Освоение навыков экологичного самовыражения: обучить участников способам выражения чувств и потребностей без обвинений и конфликтов; развить навыки активного слушания и конструктивной обратной связи.

4. Формирование навыков работы с уязвимостью и открытостью: помочь участникам переосмыслить уязвимость как ресурс для построения глубоких отношений; обучить экологичным способам проявления открытости с учётом личных границ и контекста ситуации.

5. Развитие навыков конструктивного поведения в конфликте: способствовать переосмыслению конфликта как зоны роста; обучить участников видеть суть конфликтных ситуаций и использовать конструктивные стратегии их разрешения.

6. Расширение инструментария эффективной коммуникации: познакомить участников с ключевыми техниками и инструментами общения (активное слушание, невербальные сигналы, работа с границами, этикет в общении); сформировать навык их комплексного применения в реальных ситуациях.

7. Создание поддерживающего сообщества: сформировать у участников ощущение принадлежности к группе единомышленников через групповую работу и неформальное общение; снизить чувство изоляции и одиночества, связанное с трудностями в общении.

8. Закрепление полученных навыков: обеспечить применение знаний и навыков в повседневной жизни через практические упражнения и рефлексивные домашние задания; предоставить участникам возможность апробировать изученные техники в безопасной, структурированной среде.

Методологические и методические основания программы

Методологической основой программы выступает интегративный подход, объединяющий положения гештальт-подхода и когнитивно-поведенческой терапии (КПТ) в контексте развития коммуникативной компетентности

студенческой молодёжи. Оба подхода рассматривают коммуникацию как процесс, в котором участвуют эмоциональные, когнитивные и поведенческие компоненты.

Из гештальт-подхода программа заимствует понимание контакта как процесса встречи человека с другим при сохранении различия между «я» и «другим», важность осознания собственных телесных ощущений, эмоций и потребностей «здесь и сейчас», а также принцип феноменологического исследования опыта участников [21, с. 320; 20, с. 240].

Из когнитивно-поведенческого подхода программа использует модель «ситуация → автоматическая мысль → эмоция → поведение → последствия», работу с когнитивными искажениями (чтение мыслей, персонализация, катастрофизация, чёрно-белое мышление) и методы проверки автоматических мыслей через поиск фактов «за» и «против» [1, с. 368; 2, с. 416].

Сочетание данных подходов позволяет программе охватывать все уровни коммуникативной компетентности — от осознания собственных эмоций и телесных реакций до проверки когнитивных интерпретаций и отработки конкретных поведенческих навыков. Это делает программу особенно эффективной для студенческой аудитории, чьи коммуникативные трудности часто связаны как с эмоциональными барьерами, так и с когнитивными искажениями [12].

Методические основания программы включают использование следующих образовательных технологий:

1. Арт-терапевтические техники — позволяют участникам выражать свой внутренний мир через визуальные образы, что особенно важно для работы с эмоциональными состояниями и самовосприятием (упражнение «Паспорт»).

2. Технология «активное слушание» — моделирует различные стратегии восприятия собеседника, позволяя участникам прожить разные опыты и осознать, как стиль слушания влияет на глубину диалога (упражнение «Три слушателя»).

3. Метод «понимающей коммуникации» — демонстрирует феномен субъективности восприятия и важность уточнения и обратной связи для достижения взаимопонимания (упражнение «Штурман»).

4. Игровое моделирование — позволяет участникам исследовать собственные коммуникативные стратегии в безопасной игровой среде с последующей рефлексией (упражнения «Спасение», «Принц, принцесса и дракон», «Кулачок», «Угадай эмоцию»).

5. Рефлексивный анализ — последовательное исследование собственной коммуникативной ситуации с выделением ключевых элементов (событие, эмоция, телесные проявления, мысли, потребности, поведение) (упражнение «Эмоциональный навигатор»).

6. Метод моделирования коммуникативных ситуаций — проработка различных эмоциональных состояний в заданных контекстах с отработкой осознанного высказывания (упражнение «Переводчик эмоций»).

7. Когнитивная реструктуризация — знакомство с моделью «ситуация → автоматическая мысль → эмоция → поведение → последствия» и обучение

навыку проверки автоматических мыслей (упражнение «Ловец искажений») [2, с. 416].

8. Техника «Коммуникационное кафе» — формат структурированного диалога для развития навыков внимательного слушания, эмпатического присутствия и экологичной обратной связи [27, с. 320].

9. Кейс-метод — разбор смоделированных конфликтных ситуаций для применения теоретических знаний на практике.

10. Технология «управленческий поединок» — решение конфликтных ситуаций в реальном времени с отработкой переговорных техник [5].

11. Ролевое моделирование — проигрывание ситуаций с разных позиций для освоения различных стратегий поведения.

12. Градуированное самораскрытие — постепенный переход от нейтральных тем к выражению чувств, просьб и личных переживаний (упражнения «Неловкая, но безопасная история», «Назвать неловкость», «Просить о помощи»).

13. Интегративная групповая работа — объединение всех изученных навыков в единую коммуникативную модель (упражнение «Трудный разговор»).

14. Рефлексивная групповая работа — осмысление личного опыта после каждого упражнения для закрепления навыков и формирования запроса на дальнейшее развитие.

Сроки и этапы реализации программы.

Программа реализуется в течение одной недели (7 дней) в рамках Недели психологии в образовательной организации высшего образования.

Общая продолжительность очной части программы: 665 минут (11 академических часов по 60 минут).

Сроки проведения очной части программы: понедельник – пятница, одна встреча в день.

Сроки проведения программы в целом: понедельник – воскресенье.

В таблице 1 представлен тематический план программы.

Таблица 1, Тематический план программы

День	Название встречи	Формат	Время (мин)	Содержание	Механизмы воздействия
Пн	«Коммуникация: за пределами слов»	Тренинг	170	Знакомство, правила. Упражнение «Паспорт» (арт-терапия, самопрезентация). Упражнение «Три слушателя» (моделирование стилей слушания). Упражнение «Штурман» (субъективность восприятия). Упражнение	Рефлексия, групповая идентификация, эмпатия, осознание, психологический обмен, групповая поддержка

				«Спасение», «Принц, принцесса и дракон», «Кулачок», «Угадай эмоцию» (игровое моделирование коммуникативных стратегий). Рефлексия.	
Вт	«Познаю себя — понимаю другого: эмоции, мышление и контакт в коммуникации»	Семинар-практикум	120	Теоретический блок: эмоции в коммуникации, контакт с собой и другим, когнитивные искажения. Упражнение «Эмоциональный навигатор» (рефлексивный анализ ситуации). Упражнение «Переводчик эмоций» (отработка осознанного выражения). Упражнение «Ловец искажений» (работа с автоматическими мыслями). Упражнение «Коммуникационное кафе» (поддерживающее слушание). Рефлексия.	Рефлексия, осознание, групповая идентификация, эмпатия, групповая поддержка
Ср	«Открытость и уязвимость: как быть собой в общении»	Семинар-практикум	120	Теоретический блок: открытость и уязвимость, безопасность и границы, просьба о помощи. Упражнение «Моя безопасная степень открытости» (индивидуальные границы). Упражнение «Неловкая, но безопасная история» (опыт безопасного самораскрытия).	Рефлексия, осознание, групповая идентификация, групповая поддержка, эмпатия

				Упражнение «Назвать неловкость» (обозначение состояния в моменте). Упражнение «Просить о помощи» (формула просьбы). Упражнение «Я могу быть неидеальным» (признание несовершенства). Рефлексия.	
Чт	«Конфликт: битвы диалогу» от к	Семинар-практикум	90	Теоретический блок: природа конфликта, стратегии поведения, алгоритм разрешения. Упражнение «Айсберг конфликта» (глубинные причины). Упражнение «Конфликт в замедленной съёмке» (точки выбора). Упражнение «Искусство убеждения» (кейсы, управленческая борьба, ролевое моделирование). Рефлексия.	Рефлексия, осознание, групповая идентификация, психологический обмен, групповая поддержка
Пт	«Слушать, говорить, отказывать: практикум общению» по	Тренинг	165	Вводная часть, знакомство, упражнение «Поиск трудностей». Упражнение «Пересказ» (парафраз, активное слушание). Упражнение «Я-сообщение» (ролевое моделирование). Упражнение «Переводчик» (трансформация «ты-сообщений»).	Рефлексия, осознание, групповая идентификация, эмпатия, психологический обмен, групповая поддержка

				Упражнение «Просьба и отказ» (отработка навыков). Упражнение «Оценка и описание» (описательная обратная связь). Упражнение «Трудный разговор» (интеграция всех навыков). Рефлексия.	
--	--	--	--	---	--

Ожидаемые результаты реализации программы:

1. Личностные результаты:

1.1. Повышение уровня осознанности собственных коммуникативных стратегий и паттернов поведения в общении.

1.2. Развитие эмоционального интеллекта: способности распознавать, понимать и управлять своими эмоциями в процессе коммуникации.

1.3. Снижение уровня тревожности и страхов, связанных с общением и социальным взаимодействием.

1.4. Формирование адекватной самооценки в коммуникативной сфере, снижение стеснительности и неуверенности в себе.

1.5. Осознание собственных когнитивных искажений, мешающих эффективному общению, и освоение навыков их коррекции.

2. Коммуникативные результаты:

2.1. Освоение и применение техники «Я-сообщение» для экологичного выражения чувств и потребностей.

2.2. Развитие навыков активного слушания и эмпатии.

2.3. Сформированность навыков конструктивного поведения в конфликтных ситуациях.

2.4. Умение выстраивать здоровые личные границы и проявлять открытость с учётом контекста общения.

2.5. Владение ключевыми инструментами эффективной коммуникации (активное слушание, невербальные сигналы, обратная связь).

3. Социальные результаты:

3.1. Улучшение качества межличностных отношений в учебной группе, снижение конфликтности.

3.2. Повышение уровня удовлетворённости общением с одноклассниками, преподавателями и значимыми людьми.

3.3. Снижение чувства изоляции и одиночества за счёт сформированных навыков установления контакта и построения доверительных отношений.

3.4. Повышение уверенности в себе при публичных выступлениях, групповой работе и проектной деятельности.

В Таблице 2 представлены критерии оценки планируемых результатов.

Таблица 2, Критерии оценки планируемых результатов

№	Критерий	Показатели оценки	Метод оценки
1.	Уровень осознанности коммуникативных паттернов	Участник может описать свои типичные стратегии общения, сильные стороны и зоны роста	Рефлексивные отчёты участников, обратная связь в ходе обсуждений
2.	Сформированность навыка «Я-сообщение»	Участник может сформулировать своё чувство и потребность в сложной ситуации без обвинений	Наблюдение в ходе упражнений, анализ формулировок
3.	Развитие эмоциональной грамотности	Участник может распознавать и называть свои эмоции, понимать их связь с ситуацией и потребностями	Рефлексивные задания, обратная связь ведущего
4.	Сформированность навыка работы с когнитивными искажениями	Участник может отделять факты от интерпретаций, находить альтернативные объяснения	Выполнение упражнения «Ловец искажений», качество заполнения таблицы
5.	Сформированность навыка конструктивного поведения в конфликте	Участник может выявлять истинные потребности сторон и предлагать взаимовыгодные решения	Наблюдение в ходе кейсов и ролевых игр, качество найденных решений
6.	Сформированность навыка экологичной просьбы и отказа	Участник может сформулировать прямую просьбу и экологичный отказ	Наблюдение в ходе упражнений, анализ формулировок
7.	Сформированность навыка поддерживающего слушания	Участник может слушать без перебивания, давать эмпатический отклик	Наблюдение в ходе упражнения «Коммуникационное кафе»
8.	Уровень коммуникативной уверенности	Участник проявляет инициативу в общении, снижена тревожность в групповой работе	Самооценка участников, наблюдение ведущего
9.	Сформированность навыка работы с уязвимостью	Участник может проявлять открытость с учётом контекста и своих границ	Самоотчёт участников, наблюдение в ходе упражнений
10.	Общая удовлетворённость программой	Участник отмечает полезность программы, готовность применять навыки в жизни	Анкета обратной связи по итогам недели

Пост-анонс:

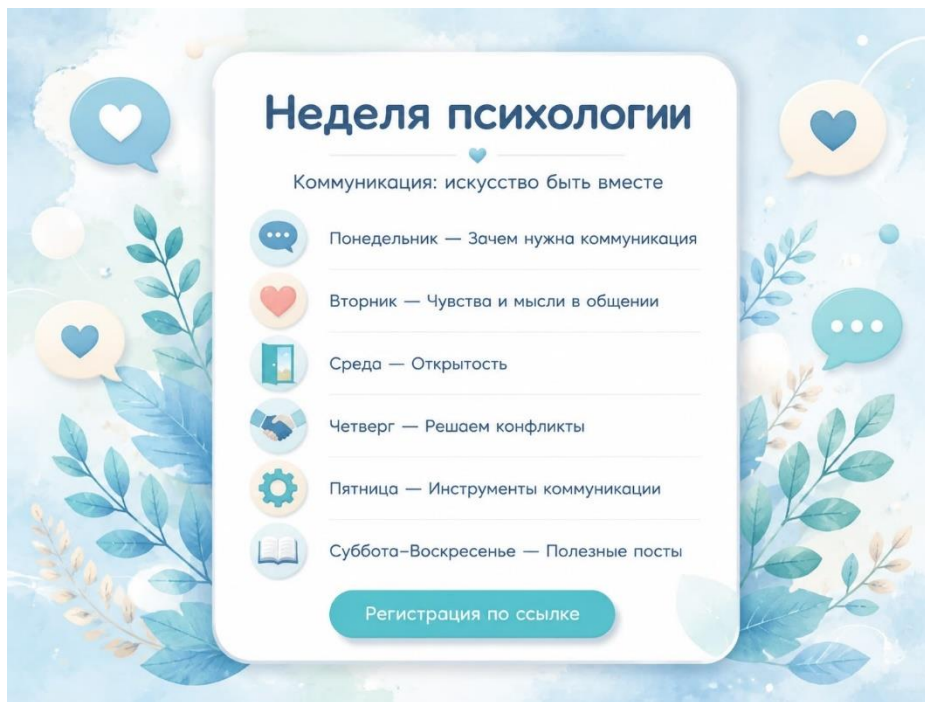


Рисунок 1, «Пост-анонс Недели психологии»

Добрый день, дорогие студенты! 🙌

Совсем скоро у нас стартует Неделя психологии ✨

Приходите, чтобы сделать общение лёгким, а отношения крепкими. Вас ждёт серия тренингов и семинаров, посвящённых коммуникации между людьми.

Каждый день будет интересное:

- ✓ Понедельник - Зачем вообще нужна коммуникация и какая она у нас
- ✓ Вторник - Посмотрим, как мы себя чувствуем и о чём думаем в общении
- ✓ Среда - Потренируемся в открытости
- ✓ Четверг - Научимся решать конфликты
- ✓ Пятница - Познакомимся с различными инструментами коммуникации
- ✓ Суббота и воскресенье - полезные посты в группе

✨ Предварительная регистрация по ссылке ниже обязательна

[Ссылка на регистрацию в Яндекс форме]

Ждём всех! 🙌

ПОНЕДЕЛЬНИК

КОММУНИКАЦИЯ: ЗА ПРЕДЕЛАМИ СЛОВ

Методологические и методические основания тренинга:

Методологической основой тренинга является статья О. В. Защириной, где коммуникация понимается как процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку общей стратегии взаимодействия, восприятие и понимание партнёра [11].

Методические основания тренинга включают использование следующих образовательных технологий:

1. Арт-терапевтические техники — упражнение «Паспорт» основано на создании визуального образа себя с последующей вербализацией и рефлексией полученной от группы обратной связи, что позволяет участникам исследовать свою идентичность и то, как они воспринимаются другими.

2. Технология «активное слушание» — упражнение «Три слушателя» моделирует различные стратегии восприятия собеседника (игнорирование, переключение на себя и эмпатическое включённое слушание), позволяя участникам в безопасной среде прожить три качественно разных опыта и осознать, как стиль слушания влияет на содержание и глубину диалога.

3. Метод «понимающей коммуникации» — упражнение «Штурман» демонстрирует феномен субъективности восприятия и доказывает, что одинаковые слова могут означать разное, а понимание достигается не автоматически, а через уточнение и обратную связь.

4. Игровое моделирование — упражнения «Спасение», «Принц, принцесса и дракон», «Кулачок» и «Угадай эмоцию» в игровой форме позволяют участникам исследовать собственные коммуникативные стратегии (убеждение, аргументация, эмоциональное воздействие, невербальные сигналы) без риска и с последующей рефлексией.

5. Рефлексивная групповая работа — обеспечивает эффект взаимного обучения, позволяет участникам осознать свои коммуникативные паттерны, получить обратную связь от группы и сформировать запрос на дальнейшее развитие.

Цель: знакомство участников, понимание смыслов коммуникации и собственного стиля общения сейчас.

Материалы: стикеры, маркеры, фломастеры, флипчарт, планшеты, листы бумаги А4, ручки

Примерное время: 170 минут.

Формат: тренинг (очный).

I. Вводная часть (35 минут).

Пока участники собираются, каждый пишет на стикере вопрос, с которым он сюда пришёл. Стикеры с вопросом приклеиваются на отдельное место, например, флипчарт.

Установка правил (5 минут)

Ведущий представляется и предлагает установить правила встречи:

1. Конфиденциальность. Всё, что происходит на этой встрече, остаётся на этой встрече.
2. Стоп. Каждый вправе отказаться отвечать на личный вопрос.
3. Здесь и теперь. Обсуждение того, что происходит сейчас, без оглядки на прошлое.
4. Я-высказывания. Говорить только о своих чувствах, без оценки других.
5. Активность. Участие во всех упражнениях, но по желанию.
6. Уважение. Слушать других участников, не перебивать и не критиковать.

Знакомство (10 минут)

Ведущий представляется и говорит вступительное слово: «Здравствуйте, меня зовут ... сегодня мы поговорим о смыслах коммуникации, а также посмотрим каким образом коммуницируем мы». После ведущий предлагает каждому участнику, по кругу, представиться и сказать пару слов о себе.

Упражнение «Паспорт» (20 минут)

Ведущий предлагает познакомиться поглубже: «Давайте познакомимся чуть поглубже, необычным способом. Мы будем рисовать». Каждый участник получает лист А4 и рисует на нём то, что связано с ним. «Расскажите в этом рисунке немного о себе. Можно нарисовать конкретные вещи, абстракцию или себя, что-то одно или несколько, связанных или нет друг с другом». После того, как рисунки готовы, участники держат листы перед собой, рисунком наружу и ходят, знакомясь с другими участниками. Рассказывать о себе нельзя, можно лишь говорить о рисунке другого человека, каким его видят через этот рисунок. В конце обсуждение о том, что совпало с тем, что хотели выразить и какую обратную связь получили от других, разница ли она от человека к человеку.

II. Основная часть (125 минут).

Упражнение «Три слушателя» (30 минут)

Участники разбиваются на пары. Один из партнёров в паре становится рассказчиком, а другой слушателем. Слушатель получает карточку с инструкцией, которую рассказчик не видит. Слушатель действует по инструкции, тогда как рассказчик должен поделиться с партнёром чем-то важным для себя. Упражнение длится 3 раунда, в каждом из которых карточка с инструкцией для слушателя разная:

Раунд 1. Инструкция: отвернись корпусом, лицо нейтральное, никаких реакций, в том числе без кивков или «мгм», взгляд в сторону.

Раунд 2. Инструкция: слушай, но переводы разговор на себя. Почти на каждую реплику отвечай: «А у меня...», перебивай, давай советы.

Раунд 3. Инструкция: слушай молча и включённо, никаких советов. Поддерживай зрительный контакт. Реагируй мимикой. Корпус направлен к собеседнику и чуть-чуть наклонён вперёд. В конце скажи одну-две фразы: что ты понял, что для него важно.

Между раундами пары можно перемешивать, в том числе их роли.

В конце каждого раунда следует обсуждение. Ведущий может задавать приблизительно такие вопросы по раундам.

Раунд 1. Что происходило с вами? С вашим телом? Речью? Хотелось ли продолжать говорить или замолчать? Что вы о себе подумали? Что подумали о собеседнике?

Раунд 2. Слушали ли вас? Уделяли ли вам внимание? Есть ли разница в ваших ощущениях по сравнению с предыдущим раундом?

Раунд 3. Изменилась ли ваша речь, её содержание и ваши ощущения? Каким вы себя чувствовали?

В конце ведущий может отметить смысл упражнения, а именно: «Коммуникация не сводится к передаче информации. Мы говорим, чтобы быть замеченным, проверить свою реальность, договориться о действии. В первый раз не было признания, вы не были замечены, второй убирает внимание, тогда как третий возвращает и то, и другое, придавая глубину и смысл диалогу. Качество того, что человек говорит, зависит от того, как его слушают».

Упражнение «Штурман» (20 минут)

Участники делятся на пары, кто с кем сидит рядом. Ведущий раздаёт участникам листочки и ручки. Пары участников садятся друг к другу спинами. Один участник в паре за 2 минуты рисует на своём листочке дом, дерево и дорогу. Затем паре даётся 3 минуты на то, чтобы первый участник, объяснил второму, как и где нарисовать дом, дерево и дорогу уже на его листочке. Поворачиваться друг к другу нельзя, только переговариваться. В конце участники разворачиваются, обратно в круг и показывают свои рисунки, обсуждают, что у них получилось, а что нет, как они коммуницировали друг с другом в процессе рисования и что получилось в итоге. Примерные вопросы:

Насколько совпали рисунки? Где есть расхождения?

Кто виноват в расхождении?

Какие слова каждый из вас понял по-своему?

Что способствовало схожести, а что наоборот отталкивало от точного воспроизведения?

Ведущий может сказать: «Каждый из нас живёт в своём мире, по-своему его воспринимает и моделирует в своей голове. Слова могут быть одинаковые, но их смысл и значение отличаться порой сильно. Понимание между людьми не случается само, оно достигается уточнением и обоюдным стремлением донести до другого сказанное, а от другого понять его».

Упражнение «Спасение» (30 минут)

Все участники оказываются на необитаемом острове. Ведущий выбирает 3 участников из всей группы, они становятся капитанами корабля. Остальные участники должны спастись с острова, для этого им нужно договориться с капитанами кораблей, чтобы те, взяли их на борт. Капитаны в свою очередь берут на корабль людей с определёнными условиями:

Капитан 1 – берёт всех, но не более 5 человек.

Капитан 2 – берёт только тех, кто апеллирует логическими фактами.

Капитан 3 – берёт только тех, кто говорит о своих чувствах.

Участники не знают условий капитанов для взятия на борт. Для спасения необходимо получить разрешение от каждого капитана. Участники могут как угодно взаимодействовать с капитанами и сколько угодно раз, но им запрещено

взаимодействовать друг с другом. Участникам также выдаются маленькие листочки или стикеры, где капитаны могут ставить значок, подтверждающий взятие на борт.

Упражнение «Принц, принцесса и дракон» (20 минут)

Участники разбиваются на две равные команды, которые будут соревноваться друг с другом. Внутри каждой команды участникам необходимо договориться, кого команда будет показывать: принца, принцессу или дракона – от этого зависит победа. Показываемые фигуры побеждают одна другую с условием:

Принц побеждает дракона, сражая его мечом. Дракон побеждает принцессу, похищая её. Принцесса побеждает принца, влюбляя его в себя.

Для каждой фигуры есть характерный жест, который команда должна синхронно показывать соперникам, а именно:

Принц – взмах рукой сверху вниз, будто держа меч.

Принцесса – реверанс.

Дракон – один шаг вперёд с нависающими сверху двумя руками, можно дополнить рычанием.

В зависимости от выбранных и показанных фигур, командам присуждаются баллы. Упражнение длится 10 раундов.

Упражнение «Кулачок» (10 минут)

Участники разбиваются на пары и садятся друг напротив друга. Один партнёр в паре сжимает кулачок, его задача не разжимать его, тогда как другой участник в паре должен, наоборот, любыми способами разжать его. Потом ведущий предлагает обсудить данное упражнение, опираясь на следующие вопросы: какими способами вы стремились разжать кулак? Что помогло? У кого получилось разжать кулак?

Упражнение «Угадай эмоцию» (15 минут)

Участники рассаживаются полукругом. Один участник вытягивает карточку с заданной эмоцией. Его задача показать эту эмоцию, используя свою мимику, пантомимику, интонацию и фразу, которую можно произнести с этой эмоцией. Другие участники должны отгадать эмоцию. Ведущий может задавать вопросы о том, что помогло определить ту или иную эмоцию. Это помогает понять, насколько человек умеет показывать свои эмоции, использовать их, а также считывать их у собеседника.

III. Заключительная часть (10 минут).

Рефлексия (10 минут)

В конце встречи участники вместе с ведущим садятся в круг и обсуждают полученный опыт. Каждый участник по очереди говорит про себя, опираясь на следующие вопросы: зачем лично мне коммуникация? Что я про себя понял сегодня? Что было бы интересно ещё узнать о коммуникации или попробовать?

Ведущий в конце добавляет подытоживающую фразу: «Сегодня вы увидели, как происходит ваша коммуникация с другими, как вы себя в ней чувствуете, что говорите. Коммуникация между людьми порой играет решающую роль, бывает, что содержание неважно, но большим камнем преткновения становится то, как мы взаимодействуем. Она важна не только,

чтобы сообщить информацию, но и скоординировать наши действия, достичь общей цели, понять друг друга, услышать друг друга. На следующих встречах мы будем уже подробно разбираться, как это менять, по одной теме за раз. Если чей-то запрос уже решён – вы можете убрать стикер с флипчарта, если ещё нет, то постараемся его решить на будущих встречах».

Пост на понедельник:

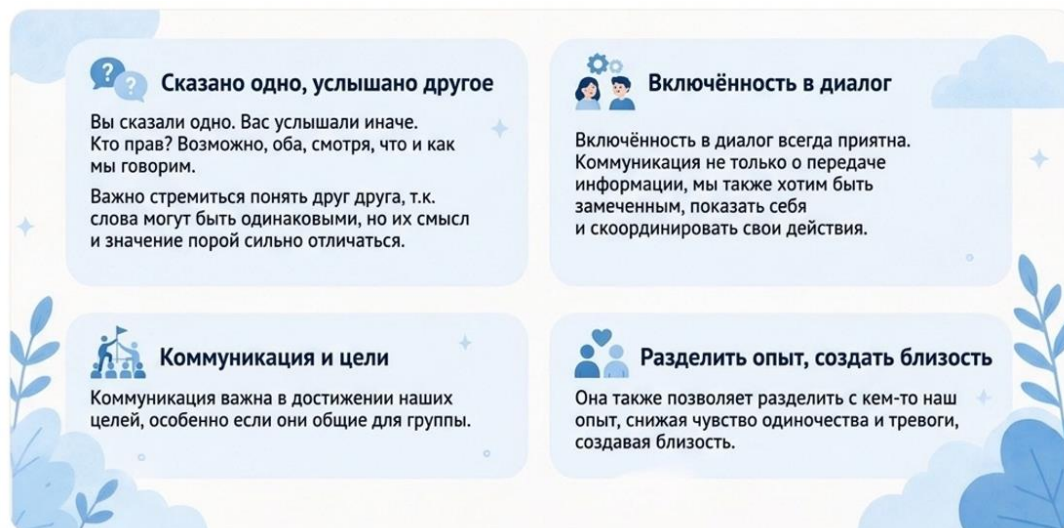


Рисунок 2, «Смыслы коммуникации»

Смыслы коммуникации

Задавались ли вы вопросом о том, зачем вообще люди коммуницируют?

Вы сказали одно. Вас услышали иначе. Кто прав? Возможно, оба, смотря, что и как мы говорим. Важно стремиться понять друг друга, т.к. слова могут быть одинаковыми, но их смысл и значение порой сильно отличаться.

Включённость в диалог всегда приятна. Коммуникация не только о передаче информации, мы также хотим быть замеченным, показать себя и скоординировать свои действия.

Коммуникация важна в достижении наших целей, особенно если они общие для группы.

Она также позволяет разделить с кем-то наш опыт, снижая чувство одиночества и тревоги, создавая близость.

ВТОРНИК СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ «ПОЗНАЮ СЕБЯ — ПОНИМАЮ ДРУГОГО: ЭМОЦИИ, МЫШЛЕНИЕ И КОНТАКТ В КОММУНИКАЦИИ»

Методологические и методические основания семинара:

Методологической основой семинара выступает интегративный подход, объединяющий положения когнитивно-поведенческой терапии, гештальт-подхода, гуманистической психологии и субъект-субъектного подхода к коммуникации. Такое сочетание позволяет рассматривать общение как процесс,

в котором у обоих субъектов одновременно происходит восприятие ситуации, появляются автоматические мысли, эмоциональные реакции, телесные ощущения, поведение и происходит контакт друг с другом [1, с. 368; 21, с. 320].

Семинар строится на представлении о том, что эффективная коммуникация начинается с контакта человека с самим собой. Под контактом с собой понимается способность замечать собственные эмоции, телесные реакции, мысли, потребности, границы и поведенческие импульсы. Осознавая собственное состояние, человек получает возможность выбирать способ действия, а не реагировать исключительно автоматически [20, с. 240]. В рамках семинара коммуникация рассматривается не как возможность контролировать другого человека, а как способность понимать себя и собеседника, ясно выражать чувства и потребности, проверять собственные интерпретации и выстраивать контакт с учётом границ обеих сторон.

Теоретические положения

1. Коммуникация опосредована интерпретацией ситуации: человек реагирует не только на объективное событие, но и на то, как он его понимает. Между ситуацией и реакцией возникает автоматическая мысль — быстрое, часто неосознаваемое толкование происходящего. В когнитивно-поведенческом подходе используется модель: ситуация → автоматическая мысль → эмоция и телесная реакция → поведение → последствия [2, с. 416].

Например:

1. ситуация: собеседник не ответил на сообщение;
2. автоматическая мысль: «Я ему безразличен»;
3. эмоция: обида и тревога;
4. поведение: резкое сообщение или прекращение контакта;
5. последствия: усиление напряжения и дистанции.

Таким образом, трудности общения могут быть связаны не только с поведением другого человека, но и с собственными интерпретациями происходящего.

2. Эмоции являются источником информации: эмоции рассматриваются как сигналы о том, что для человека важно: о потребностях, границах, ценностях, потере, угрозе или значимости отношений [13, с. 464; 8, с. 281–291]. Эмоциональная осознанность включает способность: замечать собственное состояние; распознавать и называть эмоцию; обращать внимание на телесные проявления; понимать возможную причину переживания; связывать эмоцию с потребностью или ценностью; выбирать подходящий способ выражения. Важно подчеркнуть: эмоция дает информацию, но не дает готовой инструкции к действию. Злость может сообщать о нарушении границ, но не означает, что необходимо кричать. Тревога может указывать на неопределённость, но не доказывает наличие опасности.

3. Контакт с другим человеком начинается с контакта с собой: в гештальт-подходе контакт понимается как процесс встречи человека с окружающей средой при сохранении различия между «я» и «другим». Контакт предполагает, что человек способен замечать себя, воспринимать другого, выражать собственный

опыт и учитывать границы обеих сторон [21, с. 320; 24, с. 304]. Если человек не понимает, что чувствует и чего хочет, ему сложнее ясно сообщить об этом другому. В результате вместо просьбы может появиться обвинение, вместо диалога — спор, а вместо контакта — уход или формальное согласие.

4. Когнитивные искажения влияют на понимание собеседника: когнитивные искажения — это привычные ошибки обработки информации. Они свойственны всем людям и не являются диагнозом, однако могут приводить к ошибочным выводам и коммуникативным трудностям [1, с. 368; 3, с. 416].

В коммуникации часто встречаются: чтение мыслей, персонализация, катастрофизация, черно-белое мышление, сверхобобщение, долженствование, эмоциональное обоснование. Работа с искажениями направлена не на формирование «позитивного мышления», а на отделение фактов от интерпретаций и расширение вариантов понимания ситуации [7, с. 560].

Методические основания семинара включают использование следующих образовательных технологий:

1. Рефлексивный анализ — упражнение «Эмоциональный навигатор» позволяет участникам последовательно исследовать собственную коммуникативную ситуацию, выделяя её ключевые элементы (событие, эмоцию, телесные проявления, мысли, потребности, поведение и его последствия), что способствует развитию навыка осознанного самонаблюдения.

2. Метод моделирования коммуникативных ситуаций — упражнение «Переводчик эмоций» предлагает участникам проработать различные эмоциональные состояния в заданных контекстах, отрабатывая навык трансформации неосознанной эмоциональной реакции в осознанное высказывание с использованием формулы «Когда происходит..., я чувствую..., потому что для меня важно...».

3. Когнитивная реструктуризация — упражнение «Ловец искажений» знакомит участников с моделью «ситуация → автоматическая мысль → эмоция → поведение → последствия» и обучает навыку проверки автоматических мыслей через поиск фактов «за» и «против», выявление когнитивных искажений и формулирование альтернативных объяснений [2, с. 416].

4. Техника «Коммуникационное кафе» — формат структурированного диалога, в котором участники поочерёдно выступают в роли говорящего и слушающего, что позволяет развить навыки внимательного слушания, эмпатического присутствия, осознания собственного отклика и экологичной обратной связи без оценивания и советов, что соответствует принципам клиент-центрированного подхода [27, с. 320].

5. Интерактивная групповая работа — обеспечивает эффект взаимного обучения, обмена опытом, нормализации переживаний и формирования поддерживающей среды, что способствует снижению тревожности участников и повышению их готовности к самораскрытию.

Цель: формирование у студентов представления о самопонимании как основе эффективной коммуникации и развитие первичных навыков осознания эмоций, автоматических мыслей и способов установления контакта с другим человеком.

Длительность: 120 минут

Формат: семинар-практикум(очно)

Материалы: презентация, экран, ручки, бумага А4.

I. Вводная часть (5 минут).

Речь ведущего:

Сегодня мы поговорим о том, что происходит внутри нас во время общения. Иногда нам кажется, что трудность заключается только в поведении другого человека: он не так сказал, не ответил, перебил или не проявил внимания. Но между событием и нашей реакцией есть ещё несколько элементов: то, как мы поняли ситуацию, что почувствовали, какие мысли возникли и что нам захотелось сделать.

Сегодня мы будем исследовать три взаимосвязанных аспекта коммуникации: контакт с собой, эмоции и автоматические мысли.

Ведущий предлагает участникам назвать одним словом, с чем у них ассоциируется эффективное общение.

Правила работы:

- 1. Участие в упражнениях добровольное.*
- 2. Можно не раскрывать подробности ситуации.*
- 3. Важно говорить о собственном опыте, не оценивая других.*
- 4. Не следует давать советы без запроса.*
- 5. Личные истории участников остаются в группе.*
- 6. Каждый участник может сделать паузу или отказаться от упражнения.*

II. Теоретический блок (35 минут).

1. Эмоции в коммуникации

Речь ведущего:

В коммуникации мы опираемся на эмоции. Они влияют на то, как мы воспринимаем слова другого человека, как интерпретируем его поведение, каким тоном отвечаем и какие решения принимаем. Эмоции нельзя разделить на «хорошие» и «плохие». Бывают приятные и неприятные переживания, но каждая эмоция может сообщать нам что-то важное о ситуации, наших потребностях, границах и отношениях.

Ведущий демонстрирует общую схему: ситуация → эмоция → сигнал о значимом → выражение → реакция собеседника.

Злость

Злость часто возникает при нарушении границ, столкновении с несправедливостью, препятствием или неуважением. Она может сообщать: «Мне важно уважение», «Мои границы нарушены», «Так со мной нельзя». Распознать злость можно по напряжению в теле, жару, учащению дыхания, сжатым челюстями, повышению голоса и мыслям «Это несправедливо», «Как он мог?».

Неосознанное проявление: «Ты вообще умеешь выполнять свои обещания?»

Более осознанное выражение: «Я злюсь, потому что мы договорились о другом. Для меня важно, чтобы наши договорённости соблюдались. Давай обсудим, что произошло».

Грусть

Грусть связана с потерей, разочарованием, одиночеством или нехваткой поддержки. Она может сообщать: «Мне чего-то не хватает», «Для меня это было важно», «Мне нужна поддержка». Грусть проявляется снижением энергии, тяжестью в теле, слезами, замедлением речи и желанием отдалиться. Неосознанная реакция: «Всё нормально», — при фактическом уходе от контакта.

Более ясное выражение: «Мне сейчас грустно и тяжело об этом говорить. Я не готов(а) обсуждать подробности, но мне важно, чтобы ты просто побыл(а) рядом».

Радость

Радость сообщает о значимом положительном опыте: поддержке, признании, близости, успехе или интересе. Она помогает устанавливать контакт и делиться важным. Радость проявляется улыбкой, оживлением речи, расслаблением, повышением энергии и желанием продолжить взаимодействие. Важно учитывать состояние собеседника. Иногда чрезмерное стремление поделиться радостью может обесценить переживания другого. Более внимательная формулировка: «Я очень рад(а) этой новости и хочу поделиться. Но вижу, что тебе сейчас непросто. Если хочешь, сначала поговорим о тебе».

Вина

Вина возникает, когда человек считает, что нарушил собственные ценности, причинил вред или не выполнил обязательство. Она может помогать признать свою ответственность, извиниться и исправить последствия. Конструктивное выражение: «Я обещал(а) прислать материалы и не сделал(а) этого. Понимаю, что подвёл(а) тебя. Мне жаль. Я отправлю всё сегодня до вечера».

Важно отличать ответственность за свой поступок от ответственности за эмоции другого человека. Если человек расстроился, это не всегда означает, что мы виноваты.

Стыд

Стыд связан с переживанием собственной несостоятельности или несоответствия. Вина чаще звучит как «я сделал что-то не так», а стыд — как «со мной что-то не так». Стыд может проявляться желанием спрятаться, избеганием взгляда, покраснением, замешательством, молчанием и мыслями «Все увидят, какой я на самом деле». Вместо: «Я вообще не умею общаться» можно сказать: «Я сейчас смутился(ась), потому что боюсь показаться некомпетентным(ой). Мне нужно немного времени, чтобы сформулировать мысль».

Так внимание переносится с оценки личности на конкретный опыт.
Удивление

Удивление возникает, когда событие не совпадает с ожиданиями. Оно как будто останавливает привычную реакцию и создаёт возможность получить дополнительную информацию. В коммуникации удивление можно использовать как повод для уточнения: «Я понял(а) это иначе. Можешь рассказать подробнее?» «Я не ожидал(а) этого услышать. Правильно ли я понимаю, что...?»

Так удивление становится не началом поспешной оценки, а переходом к диалогу.

Важно различать неприятие конкретного поведения и обесценивание личности собеседника.

Общий алгоритм работы с эмоцией:

1. Замечаю: «Что со мной сейчас происходит?»
2. Называю: «Какую эмоцию я испытываю?»
3. Исследую: «Что происходит в теле? Какие мысли и импульсы возникают?»
4. Понимаю сигнал: «О какой потребности, ценности или границе сообщает эмоция?»
5. Выбираю форму выражения: «Что я хочу сообщить собеседнику?»
6. Проверяю контакт: «Я слышу другого? Он понимает, что происходит со мной?»

Переход ведущего:

Осознанная коммуникация не означает, что человек всегда спокоен. Она означает, что он может заметить своё состояние, понять его значение и выбрать форму поведения.

2. Контакт с собой и другим

Контакт — это процесс встречи с другим человеком при сохранении различия между «я» и «другим». В контакте важно одновременно замечать собственные переживания и оставаться внимательным к собеседнику. Если я не знаю, что чувствую, мне трудно ясно выразить себя. Если я уверен, что точно знаю, что чувствует другой, я могу начать реагировать не на человека, а на собственную догадку.

Признаки усложнения контакта:

1. желание спорить;
2. стремление уйти;
3. напряжение в теле;
4. желание оправдываться;
5. невозможность слушать;
6. переход к обвинениям или молчанию.

Такие признаки — не повод обвинять себя. Это сигнал остановиться и спросить: «Что со мной происходит? Что сейчас важно для меня?»

3. Когнитивные искажения

Слова ведущего: когнитивные искажения — это ошибки нашего мышления, из-за которых мы искаженно воспринимаем реальность и принимаем решения.

Искажения мышления – это нормально, так как мы не можем быть полностью и постоянно быть вовлеченными в ситуации и события. Когнитивные искажения нам необходимы для разгрузки психики. Но, когда мы доверяем только нашим умозаключениям без проверки их на реалистичность, мы теряем контакт с собой и другим человеком. Именно для восстановления этого контакта нам важно понимать какие у нас есть когнитивные искажения и как их распознавать и использовать для выстраивания эффективной коммуникации.

Ведущий демонстрирует модель: Ситуация → автоматическая мысль → эмоция → поведение → последствия.

Пример

ситуация: одноклассник не поздоровался;

мысль: «Он специально меня игнорирует»;

эмоция: обида и злость;

поведение: не поздороваться в ответ, избегать общения;

последствия: усиление дистанции.

Наиболее распространённые искажения

- 1. Чтение мыслей: «Он молчит, потому что злится».*
- 2. Персонализация: «Она не ответила из-за меня».*
- 3. Катастрофизация: «После этой фразы отношения разрушатся».*
- 4. Чёрно-белое мышление: «Если он не согласен, он против меня».*
- 5. Сверхобобщение: «Меня не поддержали — значит, никто не поддержит».*
- 6. Долженствование: «Он должен был догадаться».*
- 7. Эмоциональное обоснование: «Мне тревожно — значит, это опасно».*

Ведущий объясняет связь модели с когнитивными искажениями. Искажения проявляются на уровне автоматических мыслей. Работа с когнитивными искажениями осуществляется через работу с автоматическими мыслями. Вопросы для проверки автоматической мысли:

- 1. Это факт или интерпретация?*
- 2. Какие факты подтверждают мысль?*
- 3. Какие факты ей противоречат?*
- 4. Какие ещё объяснения возможны?*
- 5. Что можно уточнить у собеседника?*
- 6. Как выразить своё чувство без обвинения?*

I. Практический блок (75 минут).

Упражнение «Эмоциональный навигатор» (15 минут)

Цель: развитие навыка распознавания эмоций, телесных реакций, мыслей и потребностей в коммуникативной ситуации.

Инструкция.

Вспомните недавнюю ситуацию общения, вызвавшую сильную эмоцию. Не выбирайте ситуацию, которая сейчас переживается как слишком тяжёлая. Запишите ответы на вопросы.

- 1. Что произошло? Опишите только факты.*
- 2. Что я почувствовал(а)?*

3. Как эмоция проявлялась в теле?
4. Какие мысли возникли?
5. Чего мне хотелось сделать?
6. О какой потребности или границе сообщала эмоция?
7. Как я проявил(а) эмоцию?
8. Как это повлияло на контакт?
9. Как можно было выразить эмоцию иначе?

Пример.

Ситуация: друг отменил встречу за час до начала.

Эмоции: обида, грусть, злость.

Потребность: уважение к моему времени и надёжность.

Автоматическая реакция: «Больше никогда тебя ни о чём не попрошу».

Возможная формулировка: «Мне обидно, что встреча отменилась так поздно. Я рассчитывал(а) на наш вечер. Если планы меняются, мне важно знать об этом раньше».

Обсуждение: легко ли было назвать эмоцию? Получилось ли отличить эмоцию от мысли? Какие потребности удалось обнаружить? Как понимание эмоции меняет способ разговора?

Упражнение «Переводчик эмоций» (15 минут)

Цель: отработка распознавания, проявления и перевода эмоциональной реакции в конструктивное сообщение.

Инструкция.

Участники работают в парах. Каждая пара получает эмоцию и ситуацию.

Эмоции: злость, грусть, радость, вина, стыд, удивление, отвращение.

Ситуации:

1. Вас перебили во время важного рассказа.
2. Вас неожиданно похвалили.
3. Друг не выполнил обещание.
4. Вы допустили ошибку в общей работе.
5. Вам нужно попросить о помощи.
6. Собеседник высказался уничижительно о другой группе людей.
7. Человек неожиданно сообщил о своём решении.

Задача:

1. назвать возможную эмоцию;
2. определить телесные признаки;
3. понять, о чём она сообщает;
4. сформулировать неосознанную реакцию;
5. предложить более осознанное высказывание.

Формула: «Когда происходит..., я чувствую..., потому что для меня важно... Я хотел(а) бы попросить/предложить...»

Пример.

Ситуация: участник ошибся во время презентации.

Эмоция: стыд.

Неосознанная реакция: «Я больше никогда не буду выступать».

Осознанное выражение: «Я смутился(ась), когда ошибся(лась). Мне нужно несколько секунд, чтобы собраться, и я продолжу».

Обсуждение.

Ведущий подчёркивает: у разных людей одна и та же ситуация может вызывать разные эмоции. Поэтому важно не угадывать переживания другого, а уточнять их: «Как ты сейчас?», «Что для тебя в этом самое важное?»

Упражнение «Ловец искажений» (20 минут)

Цель: развитие способности распознавать автоматические мысли и когнитивные искажения в общении.

Инструкция.

Участники заполняют таблицу:

Таблица 3, Ловец искажение

Элемент	Содержание
Ситуация	Что произошло?
Эмоция	Что я почувствовал(а)?
Автоматическая мысль	Что я подумал(а)?
Поведение	Что сделал(а) или хотел(а) сделать?
Возможное искажение	Какое искажение заметно?
Факты «за»	Что подтверждает мысль?
Факты «против»	Что ей противоречит?
Альтернативные объяснения	Какие ещё варианты возможны?
Новый способ действия	Что я могу сделать теперь?

Пример.

Ситуация: преподаватель не ответил на сообщение два дня.

Эмоция: тревога, обида.

Мысль: «Меня игнорируют».

Искажение: чтение мыслей, персонализация.

Альтернативы: высокая нагрузка, сообщение не замечено, преподаватель готовит ответ.

Новый способ действия: вежливо напомнить о вопросе.
Работа в парах.

Партнёр помогает проверить мысль вопросами: это факт или интерпретация? Какие ещё причины возможны? Что вы знаете наверняка? Что можно уточнить у собеседника? Как сказать о своей эмоции без обвинения? Затем участники меняются ролями.

Упражнение 4. «Коммуникационное кафе» (20 минут)

Цель: формирование навыков поддерживающего общения через осознание собственных чувств, внимательное слушание, выражение личного отклика и уважение к границам собеседника.

Речь ведущего перед упражнением:

Мы уже поговорили о том, как распознавать свои эмоции, понимать их значение и замечать автоматические мысли. Теперь попробуем применить это в реальном контакте с другим человеком. Упражнение называется «Коммуникационное кафе». Его смысл не в том, чтобы найти идеальное решение проблемы собеседника. Иногда человеку в первую очередь нужно, чтобы его услышали и признали его переживания. В повседневном общении мы часто сразу даём советы, сравниваем ситуацию со своей или пытаемся убедить человека, что он «не должен» так чувствовать. Сегодня попробуем другой формат: один человек говорит, второй внимательно слушает, а затем делится собственным откликом — без оценивания и давления.

Перед началом ведущий проговаривает:

1. Можно выбрать обычную, не слишком тяжёлую ситуацию.
2. Не следует рассказывать о травматическом опыте, насилии, угрозе жизни или актуальном кризисе.
3. Можно говорить обобщённо, не называя имён и подробностей.
4. Каждый участник вправе не отвечать на вопрос или остановить упражнение.
5. Слушающий не обязан решать проблему другого человека.
6. Личные истории не обсуждаются после упражнения за пределами группы.
7. Если участнику становится эмоционально тяжело, он может обратиться к ведущему.

Ход упражнения:

1. Распределение по парам — 2 минуты

Участники объединяются в пары с любым другим участником, не являющимся членом семьи. Желательно выбрать человека, с которым участник не состоит в близких отношениях. В каждой паре определяется, кто будет говорить первым.

2. Рассказ первого участника — 3 минуты

Первый участник рассказывает о ситуации, которая его тревожит, занимает или эмоционально затрагивает. Желательно говорить не только о событиях, но и о своих чувствах. Возможная структура рассказа:

1. Что произошло?
2. Что я почувствовал(а)?
3. Какие мысли у меня возникли?
4. Что для меня было особенно важным?
5. В какой поддержке я сейчас нуждаюсь?

Ведущий заранее напоминает: не нужно рассказывать всю историю подробно и не нужно обязательно искать решение. Ваша задача — поделиться своим опытом в том объёме, который для вас комфортен.

3. Слушание

Второй участник в течение трёх минут молча слушает. Задача слушающего: не перебивать; не задавать уточняющие вопросы во время рассказа; не оценивать ситуацию; не объяснять, почему говорящий «неправильно думает»; не переводить разговор на себя; не давать советы; замечать собственные чувства и отклик.

Слушающий может использовать невербальные сигналы внимания: смотреть на собеседника, кивать, сохранять открытую позу.

Важно:

Молчаливое слушание не означает безразличие. Это возможность дать человеку пространство, в котором он может услышать самого себя и закончить мысль.

4. Обратная связь слушающего — 2 минуты

После рассказа слушающий делится своим откликом. Возможные начала фраз: «Я услышал(а), что тебя беспокоит...»; «Мне откликнулось то, что ты рассказал(а) о...»; «Когда ты рассказывал(а), я почувствовал(а)...»; «Мне знакомо это переживание, потому что...»; «Я могу представить, что в этой ситуации для тебя важно...»; «В похожей ситуации мне помогло...».

Важное правило обратной связи:

Слушающий говорит прежде всего о своём восприятии и своих чувствах, а не выносит заключение о другом человеке.

5. Смена ролей — 7 минут

Участники меняются ролями. Теперь второй участник рассказывает о своей ситуации в течение трёх минут, а первый слушает, затем даёт обратную связь в течение двух минут. Оставшееся время используется на завершение и переход к рефлексии.

Рефлексия после упражнения — 5 минут

Ведущий предлагает участникам сначала обсудить опыт в парах, а затем задаёт вопросы всей группе. Вопросы для рефлексии: что вы чувствовали в роли говорящего? Что помогало вам говорить? Было ли сложно говорить именно о своих чувствах? Что вы чувствовали в роли слушающего? Возникло ли желание перебить, дать совет или рассказать свою историю? Что помогало удерживать внимание на собеседнике? Как изменилось ваше состояние, когда вас просто слушали? Что это упражнение показало вам о вашем привычном стиле общения?

Возможный переход ведущего:

Обратите внимание, что в упражнении мы не пытались контролировать состояние другого человека и не стремились немедленно устранить его проблему. Мы создавали контакт: один человек говорил о своём опыте, другой оставался рядом, слушал и выражал собственный отклик. Иногда именно это становится первым шагом к тому, чтобы человек смог лучше понять себя и самостоятельно увидеть возможные решения.

Перенос упражнения в повседневную коммуникацию

Речь ведущего:

Теперь у вас есть формат, который можно использовать и после семинара. Если кому-то нужна поддержка, можно заранее договориться с другом, коллегой или участником «группы поддержки» о коротком разговоре в формате «Коммуникационного кафе». Такой разговор возможен при личной встрече, по телефону или в переписке. Перед началом важно уточнить: «Тебе сейчас нужен совет или ты хочешь, чтобы я просто тебя выслушал(а)?» Также важно уважать границы другого человека: не настаивать на рассказе, не требовать подробностей и не брать на себя роль психолога.

Ограничение:

Если человек переживает острый кризис, угрозу безопасности, сильное эмоциональное состояние или говорит о намерении причинить вред себе или другому, необходима помощь специалиста или экстренной службы. «Коммуникационное кафе» предназначено для взаимной поддержки в повседневных ситуациях и не заменяет профессиональную помощь.

Заключение и рефлексия (10 минут)

Речь ведущего:

Сегодня мы рассмотрели эмоции как источник информации о себе. Злость может говорить о границах, грусть — о потере и потребности в поддержке, радость — о значимом положительном опыте, вина — о желании исправить свой поступок, стыд — о страхе быть отвергнутым, удивление — о необходимости уточнить ситуацию, а отвращение — о желании дистанцироваться от неприятного. Мы также увидели, что наши мысли о ситуации могут быть автоматическими и не всегда точными. Между переживанием и действием есть возможность для паузы: заметить эмоцию, проверить мысль, понять потребность и выбрать форму общения. Когда мы лучше понимаем себя, нам легче понимать другого. Это не означает, что мы обязаны соглашаться с собеседником или сохранять любой контакт. Это означает, что мы можем яснее выражать себя, внимательнее слушать и осознанно выбирать, как строить взаимодействие.

Участники письменно завершают фразы: «Сегодня я понял(а), что моя эмоция...», «В коммуникации я хочу чаще замечать...», «Если я замечу сильную эмоцию, я попробую...», «На этой неделе я применю...».

Финальная речь ведущего:

Вам не нужно становиться идеальными коммуникаторами после одного семинара. Важно научиться замечать себя немного раньше: до того, как раздражение превратится в обвинение, стыд — в уход от контакта, а автоматическая мысль — в уверенность в намерениях другого. Иногда первый шаг к диалогу — это пауза и вопрос к себе: «Что со мной сейчас происходит?» А следующий — честно и уважительно сообщить об этом другому человеку.

Благодарю вас за участие и готовность исследовать себя. Пусть сегодняшний опыт станет основой для более внимательного, ясного и доверительного общения.

Пост на вторник:



Рисунок 3, «Эмоции, мысли и контакт»



Рисунок 4, «Упражнения для саморефлексии»

Эмоции, мысли и контакт

Мы редко задумываемся, что между событием и нашей реакцией есть ещё несколько шагов: эмоция, мысль, потребность и выбор. На семинаре-практикуме мы разбирали, как эти шаги помогают лучше понимать себя в общении.

В картинках — главное: о чём говорят эмоции, что такое когнитивные искажения и как их замечать, а также простые упражнения для саморефлексии



Сохраняйте, чтобы возвращаться в моменты, когда внутри что-то закипает или, наоборот, хочется закрыться.

Поделитесь в комментариях: какая эмоция для вас самая «трудная» в общении?

СРЕДА

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ «ОТКРЫТОСТЬ И УЯЗВИМОСТЬ: КАК БЫТЬ СОБОЙ В ОБЩЕНИИ»

Методологические и методические основания семинара:

Методологической основой семинара выступает интегративный подход, объединяющий положения гештальт-подхода, гуманистической психологии, когнитивно-поведенческой терапии, теории социального научения и концепции безопасного самораскрытия в межличностном взаимодействии [21, с. 320; 27, с. 320].

В рамках семинара открытость рассматривается не как обязанность рассказывать о себе всё, а как возможность выбирать, чем и с кем делиться. Уязвимость понимается как готовность показать другой стороне что-то значимое и не полностью контролируемое: свои чувства, сомнения, потребности, ограничения, ошибки, просьбы или страх получить отказ. При этом уязвимость не тождественна беспомощности, незащищённости или отсутствию границ. Человек может быть открытым и одновременно сохранять право на приватность, отказ от ответа и прекращение контакта. В основе содержания семинара лежат следующие теоретические положения.

1. Открытость как управляемое самораскрытие

Самораскрытие — это сообщение человеку личной информации о себе: переживаниях, мыслях, опыте, потребностях или значимых обстоятельствах [36, с. 224].

Для конструктивного самораскрытия важны: добровольность, постепенность, взаимность, уместность, наличие доверия, возможность остановиться, учёт реакции собеседника.

Глубина общения не определяется количеством раскрытой информации. Более важным является то, насколько человек может быть услышан и принят в контакте.

2. Уязвимость как риск быть увиденным

Проявляя уязвимость, человек не может контролировать реакцию другого. Он может столкнуться с отказом, непониманием, неловкостью или оценкой. Поэтому уязвимость требует не максимальной откровенности, а осознанного выбора: «Готов(а) ли я поделиться этим именно с этим человеком, в этой ситуации и в таком объёме?» Уязвимость может проявляться в разных ситуациях: признаться в незнании; попросить о помощи; сказать «мне неприятно»; сообщить

о своей ошибке; признать растерянность; попросить о поддержке; обозначить границу; выдержать отказ; показать несовершенство или неловкость.

3. Контакт в гештальт-подходе

В гештальт-подходе контакт понимается как встреча человека с другим при сохранении различий между ними. В контакте важно одновременно: замечать собственные чувства; выражать себя; видеть и слышать другого; выдерживать различия; сохранять собственные границы; иметь возможность приблизиться или дистанцироваться [20, с. 240; 24, с. 304].

Открытость становится поддерживающей, когда человек не «растворяется» в другом и не раскрывается под давлением, а остаётся в контакте с собой: «Я выбираю этим поделиться, замечаю свою реакцию и готов(а) услышать ответ другого человека».

4. Безопасность и границы как условия уязвимости

Самораскрытие не всегда приводит к близости. Если человек раскрывается в небезопасной среде, сталкивается с насмешкой, обесцениванием или нарушением конфиденциальности, это может усилить недоверие и желание закрыться. Поэтому на семинаре используется принцип «достаточной, а не максимальной открытости». Участник сам определяет: о чём рассказывать, насколько подробно, кому, в какой форме, когда остановиться.

Упражнения не направлены на принудительное раскрытие травматичного опыта и не являются психотерапевтической экспозицией.

5. Просьба о помощи как форма осознанной уязвимости

Просьба о помощи требует признать, что человек не справляется с задачей полностью самостоятельно или нуждается в поддержке. Это может сопровождаться стыдом, неловкостью, страхом отказа и убеждением «я должен справляться сам». Однако просьба о помощи может свидетельствовать не о слабости, а о понимании собственных потребностей, способности оценивать ресурс, готовности взаимодействовать, уважении к собственным границам, доверии к другому человеку.

При этом просьба не создаёт обязанности помогать. У другого человека сохраняется право отказаться или предложить другой вариант поддержки.

6. Когнитивно-поведенческий подход к страху открытости

В когнитивно-поведенческой модели трудности самораскрытия связаны с автоматическими мыслями и прогнозами: «Если я попрошу, обо мне плохо подумают». «Если я покажу растерянность, меня отвергнут». «Я обязан(а) справляться сам(а)». «Если мне откажут, это будет означать, что я не важен». «Нельзя показывать слабость».

Такие мысли влияют на эмоции и поведение: ситуация → мысль → эмоция → действие → последствия.

Например:

Ситуация: нужно попросить одноклассника о помощи; мысль: «Я его обременю»; эмоция: стыд, тревога; поведение: не просить, делать всё самостоятельно; последствия: переутомление и раздражение.

Работа с автоматическими мыслями помогает рассмотреть альтернативы: «Просьба не является требованием». «Другой человек может сам решить, готов

ли помочь». «Отказ не равен отвержению моей личности». «Я могу попросить конкретно и уважительно».

7. Принцип постепенности и поведенческой практики

Для развития открытости используется постепенное усложнение упражнений: от безопасного и игрового самораскрытия к выражению чувств, просьбе о помощи и более личному сообщению. Участник получает новый опыт: «Я могу испытывать неловкость и всё равно оставаться в контакте».

Это не означает, что любой страх необходимо преодолевать через силу. Задача — расширять диапазон допустимого поведения при сохранении добровольности и психологической безопасности.

Методические основания семинара.

В ходе семинара используются следующие технологии и техники:

1. Мини-лекция с обсуждением — краткое объяснение понятий открытости, уязвимости, самораскрытия и границ с опорой на примеры из студенческой жизни.

2. Градуированное самораскрытие — постепенный переход от нейтральных и игровых тем к выражению чувств, просьб и личных переживаний.

3. Когнитивная реструктуризация — выявление автоматических мыслей и проверка убеждений, мешающих просить о помощи и проявляться в контакте [1, с. 368].

4. Сократический диалог — поиск альтернативных интерпретаций с помощью вопросов.

5. Феноменологическое осознание — внимание к переживаниям «здесь и сейчас»: эмоциям, ощущениям в теле, импульсам и потребностям [20, с. 240].

6. Ролевое моделирование — проигрывание ситуаций просьбы о помощи, отказа, признания ошибки и выражения неловкости.

7. Поведенческая репетиция — многократное проговаривание конкретных фраз в безопасной учебной среде.

8. Активное и поддерживающее слушание — развитие навыков внимания, отражения содержания и выражения эмпатического отклика [27, с. 320].

9. Рефлексия — осмысление личного опыта после каждого упражнения.

10. Принцип психологической безопасности — добровольность, конфиденциальность, возможность отказа и отсутствие принуждения к личному раскрытию.

Цель: развитие у студентов способности к безопасной открытости и проявлению уязвимости в коммуникации через осознание собственных чувств, выражение потребностей, просьбу о помощи, принятие возможного отказа и практику поддерживающего контакта.

Длительность: 120 минут.

Формат: семинар-практикум(очно).

I. Вводная часть (10 минут).

Речь ведущего:

Сегодня мы поговорим об открытости и уязвимости в общении. Эти слова могут звучать непросто. Уязвимость часто ассоциируется со слабостью, опасностью, стыдом или риском быть отвергнутым. Но уязвимость — это не обязанность рассказывать о себе всё. Это возможность показать другому человеку что-то настоящее и значимое: своё чувство, сомнение, просьбу, ошибку или потребность в поддержке. Наша задача сегодня — не заставить себя быть максимально открытыми, а исследовать, как можно проявляться в общении постепенно, осознанно и с уважением к своим границам.

Правила:

1. Каждый сам выбирает степень открытости.
2. Можно не отвечать и не рассказывать личные подробности.
3. Не допускаются насмешки, оценки и комментарии о внешности, теле, сексуальном опыте и других интимных темах.
4. Участники не обязаны обнимать друг друга или вступать в физический контакт.
5. Можно остановить упражнение в любой момент.
6. Личные истории не обсуждаются за пределами группы.

II. Теоретический блок (25 минут).

1. Что такое открытость и уязвимость?

Открытость — это готовность делиться с другим человеком частью своего внутреннего опыта: мыслями, чувствами, интересами, сомнениями или потребностями.

Уязвимость — это готовность быть увиденным в чём-то значимом, не имея полной гарантии, что другой человек отреагирует именно так, как нам хочется.

Открытость может быть разной по глубине: нейтральная(интересы, предпочтения, привычки), личная(переживания, сомнения, особенности опыта), эмоциональная(чувства, страхи, потребность в поддержке), реляционная(сообщения о том, что происходит между людьми: «Мне важно наше общение», «Я чувствую дистанцию»).

Ведущий: глубина общения не означает, что нужно рассказывать всё. Иногда очень открытая фраза — это простое «мне сейчас неловко» или «я не знаю, как об этом попросить».

2. Для чего нужна уязвимость?

Открытость и уязвимость могут помогать: углублять отношения, получать поддержку, уменьшать необходимость притворяться, точнее сообщать о своих потребностях, создавать взаимное доверие, предупреждать накопление напряжения, позволять другому человеку отвечать не на догадки, а на реальный опыт.

Однако уязвимость эффективна не в любой ситуации. Важно учитывать контекст, степень доверия, статус участников и безопасность отношений.

3. В каких ситуациях мы чувствуем уязвимость?

Ведущий предлагает участникам назвать ситуации. Возможные варианты: когда просим о помощи; когда говорим о своих чувствах; когда признаём ошибку;

когда не знаем ответа; когда просим дать обратную связь; когда говорим о своём несогласии; когда устанавливаем границы; когда признаём, что нам страшно или неловко; когда получаем отказ; когда говорим человеку, что он для нас важен.

4. Почему мы избегаем открытости?

Возможные причины: страх оценки, страх быть отвергнутым, стыд, убеждение «я должен справляться сам», опыт высмеивания или обесценивания, страх показаться слабым, желание сохранить контроль, отсутствие понимания, что именно хочется сообщить, опасение обременить другого. Закрытость может временно защищать человека, но если она становится единственным способом взаимодействия, другой человек перестаёт понимать, что с нами происходит. Тогда вместо просьбы появляются намёки, вместо признания — раздражение, вместо близости — дистанция.

III. Практический блок (85 минут).

Упражнение «Моя безопасная степень открытости» (10 минут)

Цель: помочь участникам различить публичную, личную и интимную информацию, а также определить собственные границы самораскрытия. Инструкция.

На листе участники рисуют три круга:

Внешний круг — то, чем можно поделиться с малознакомым человеком;

Средний круг — то, чем можно поделиться с человеком, которому доверяешь;

Внутренний круг — информация, которой участник не обязан делиться или делится только в очень безопасных отношениях.

Участники могут вписать: интересы, учебные сложности, обычные переживания, просьбы о помощи, личные границы, значимые события.

Важно: не нужно записывать конкретные секреты или травматичный опыт. Можно использовать категории информации.

Обсуждение: чем отличается открытость от неосторожного самораскрытия? Что помогает понять, безопасно ли делиться? Какие признаки говорят о том, что сейчас лучше остановиться?

Речь ведущего:

Граница — это не противоположность открытости. Границы позволяют выбирать, как, когда и с кем быть открытым.

Упражнение «Неловкая, но безопасная история» (15 минут)

Цель: получить опыт безопасного рассказа о небольшой неловкости и проверить, что проявление несовершенства не обязательно разрушает контакт. Инструкция

Участники объединяются в пары и по очереди рассказывают короткую, не травматичную и не интимную историю о ситуации, в которой они:

1. перепутали аудиторию;
2. забыли имя человека;
3. отправили сообщение не тому адресату;
4. споткнулись или неловко оговорились;
5. не поняли очевидную инструкцию;
6. заблудились в знакомом месте;

7. сделали вид, что поняли шутку, хотя не поняли;
8. пришли не в ту аудиторию или перепутали время.

История должна занимать не более двух минут.

Правила для слушающего.

Слушающий не смеётся над человеком и не оценивает его. Можно: улыбнуться вместе с рассказчиком, если он сам воспринимает ситуацию с юмором; сказать: «Понимаю, почему тебе было неловко»; поделиться похожей безопасной историей; отметить собственное чувство: «Мне стало тепло и немного смешно, потому что у меня тоже такое бывало».

Рефлексия: каково было рассказывать? Что было страшнее: сама история или реакция слушающего? Что помогало сохранять чувство безопасности? Что происходило, когда слушающий не высмеивал и не обесценивал?

Упражнение «Назвать неловкость» (10 минут)

Цель: научить участников замечать и прямо обозначать собственное состояние в моменте общения.

Инструкция.

Участники работают в парах. Один человек в течение минуты рассказывает о нейтральной теме, например: как прошла учебная неделя; что помогает отдыхать; какой навык хотелось бы освоить; что было самым интересным в последнее время.

В любой момент говорящий может использовать одну из фраз:

1. «Мне сейчас немного неловко об этом говорить».
2. «Я замечаю, что начинаю волноваться».
3. «Мне сложно подобрать слова».
4. «Я не уверен(а), что правильно это объясняю».
5. «Мне хочется остановиться и подумать».
6. «Я пока не готов(а) отвечать подробнее».

Партнёр отвечает:

1. «Спасибо, что сказал(а)».
2. «Можно не торопиться».
3. «Ты можешь продолжить, если хочешь».
4. «Мы можем сменить тему».

Затем участники меняются ролями.

Обсуждение: что изменилось, когда вы не скрывали неловкость, а назвали её? Было ли проще продолжать разговор после обозначения своего состояния?

Упражнение «Просить о помощи» (20 минут)

Цель: сформировать навык конкретной и экологичной просьбы о помощи, а также потренировать принятие возможного отказа.

Речь ведущего:

Просить о помощи — это тоже форма уязвимости. Когда мы просим, мы признаём, что у нас есть потребность и что мы не можем или не хотим справляться с этим полностью самостоятельно. Просьба о помощи не означает слабость. Она может говорить об осознанности: «Я понимаю, что мне нужно, оцениваю свои ресурсы и готов(а) обратиться к другому человеку». Когда мы не просим, другой человек не всегда может

догадаться, что нам нужна поддержка. Иногда просьба становится способом укрепить контакт.

Почему людям сложно просить?

1. страх показаться навязчивым;
2. убеждение «я должен справляться сам»;
3. страх услышать отказ;
4. стыд за свою потребность;
5. опасение обременить человека;
6. неумение сформулировать просьбу;
7. прошлый опыт высмеивания или отказа.

Как сформулировать просьбу?

1. Осознать, что именно мне нужно.
2. Выбрать подходящее время.
3. Обратиться прямо, без намёков.
4. Назвать конкретное действие.
5. Обозначить сроки или объём помощи.
6. Оставить человеку возможность отказаться.
7. Поблагодарить за ответ — независимо от его содержания.

Формула просьбы:

«Мне нужна помощь с ... Можешь ли ты ... в ...? Если у тебя нет возможности, я пойму».

Или: «Мне сейчас важно ... Я хочу попросить тебя ... Тебе удобно?»

Примеры

Вместо: «Ты же всё равно сегодня свободен...»

Можно сказать: «Мне нужна помощь с подготовкой презентации. Можешь посмотреть мой план сегодня вечером в течение 20 минут? Если не получится, я пойму».

Упражнение «Простые просьбы» (10 минут)

Участники работают в парах. Каждый формулирует и озвучивает партнёру три просьбы:

1. Нейтральная бытовая просьба. Например: «Можешь передать мне лист?»
2. Учебная или организационная просьба. Например: «Можешь объяснить мне эту тему после занятия?»
3. Просьба о поддержке. Например: «Можешь выслушать меня несколько минут? Мне не нужен совет».

Партнёр отвечает. Например: «Да, могу», «Сейчас не могу, но могу...», «Нет, у меня нет возможности».

После этого участники меняются ролями.

Рефлексия: каково было формулировать просьбы? Какая просьба была самой сложной? Что вы чувствовали, когда слышали отказ? Удалось ли отделить отказ от собственной ценности? Что помогало просить прямо, без намёков? Как можно ответить на отказ без обиды?

Речь ведущего:

«Нет» в ответ на просьбу — это не обязательно отказ от нас как от людей. Это может быть ограничение времени, сил, ресурсов или желания другого человека. В то же время мы имеем право не принимать помощь, если она предлагается в форме, которая нам не подходит. И другой человек имеет право отказаться.

Упражнение «Я могу быть неидеальным» (15 минут)

Цель: закрепить опыт безопасного проявления несовершенства, сомнения или незнания в контакте с другими.

Инструкция.

Участники работают в тройках. Каждый по очереди завершает одну из фраз:

1. «Мне не всегда легко...»
2. «Я иногда делаю вид, что понимаю, хотя...»
3. «Мне сложно просить...»
4. «Я могу растеряться, когда...»
5. «В общении я хотел(а) бы научиться...»
6. «Мне неловко признавать, что...» — только в безопасном, необременительном варианте.

Другие участники отвечают не советом, а одной поддерживающей фразой:

1. «Мне это понятно».
2. «Спасибо, что поделился(ась)».
3. «У меня тоже бывает похожее».
4. «Ты не обязан(а) сразу всё уметь».
5. «Мне кажется важным, что ты это замечает».

Обсуждение: каково было говорить о своей неидеальности? Что вы почувствовали, когда получили спокойный отклик? Возникло ли ощущение, что после признания слабого места контакт разрушился? Что помогает человеку не «рассыпаться» после самораскрытия?

Заключение и рефлексия (10 минут)

Речь ведущего:

Сегодня мы исследовали, как открытость и уязвимость могут углублять коммуникацию. Уязвимость не означает, что нужно рассказывать всё каждому человеку. Она предполагает выбор: чем поделиться, с кем, когда и в каком объёме. Мы увидели, что уязвимость может проявляться в самых обычных ситуациях: когда мы просим о помощи, признаём ошибку, говорим о неловкости, сообщаем о своих чувствах или позволяем себе не знать ответа. Проявить уязвимость — не значит потерять контроль. Это значит признать свой опыт и дать другому человеку возможность увидеть, что с нами происходит.

Итоговое упражнение «Один шаг» (5 минут)

Участники письменно завершают фразы:

1. «В общении мне сложнее всего быть открытым(ой), когда...»
2. «Безопасная открытость для меня — это...»
3. «На этой неделе я попробую попросить о...»

4. «Когда мне станет неловко, я попробую сказать...»

Финальная речь:

Вам не нужно становиться полностью открытыми за одну встречу. Достаточно начать замечать, где вы закрываетесь, чего боитесь и какой маленький шаг к более честному контакту готовы сделать. Иногда таким шагом становится просьба о помощи. Иногда — признание «я не знаю». Иногда — фраза «мне сейчас неловко» или «мне важно, чтобы меня выслушали».

Открытость становится поддерживающей тогда, когда в ней есть выбор, уважение к себе и внимание к другому человеку.

Пост на среду:



Рисунок 5, «Открытость и уязвимость»

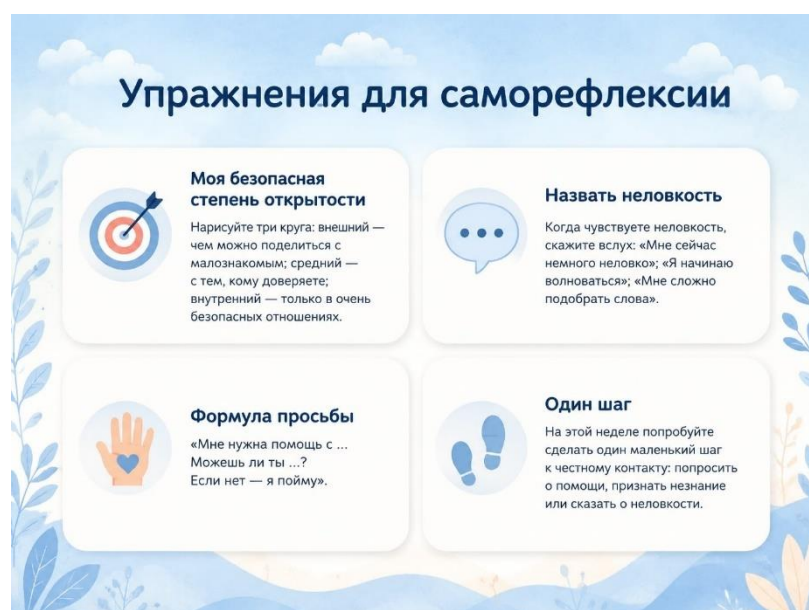


Рисунок 6, «Упражнения на саморефлексию»

Открытость — это не «рассказать всё каждому». Это возможность выбирать, чем делиться, с кем и когда. А уязвимость — не слабость, а смелость показать себя настоящего.

В картинках собрали главное: уровни открытости, зачем уязвимость, как бережно просить о помощи и называть неловкость. Эти маленькие шаги делают общение глубже и честнее ♥

Сохраняйте и пробуйте в безопасном для себя темпе.

Поделитесь в комментариях: что для вас сложнее — попросить о помощи или признать, что вам неловко?

ЧЕТВЕРГ. СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ «КОНФЛИКТ: ОТ БИТВЫ К ДИАЛОГУ»

Методологические и методические основания семинара:

Методологической основой семинара выступают системный [15] и деятельностный [19, с. 148] подходы к изучению конфликта, рассматривающие конфликт не как деструктивное отклонение, а как естественный феномен межличностного взаимодействия, выполняющий диагностическую и развивающую функции. В основе содержания семинара лежат следующие теоретические положения:

1. Конфликт как столкновение интересов и потребностей. Согласно исследованиям, возникновение конфликта обусловлено осознанной несовместимостью индивидуальных намерений и интересов противоборствующих сторон. Конструктивное разрешение конфликта возможно лишь при осознании и учёте интересов и потребностей всех участников, а не только при поверхностном урегулировании внешних противоречий.

2. Партисипативный подход к управлению конфликтом. Эффективное разрешение конфликтных ситуаций требует вовлечения всех сторон в процесс совместного поиска решения, развития навыков ведения переговоров, стрессоустойчивости и управления конфликтами.

3. Принцип рефлексивного обучения. Освоение навыков конструктивного поведения в конфликте предполагает не только теоретическое знакомство с моделями, но и активное проживание конфликтных ситуаций в безопасной среде с последующей рефлексией.

Методические основания семинара включают использование следующих образовательных технологий:

1. Кейс-метод (case-study) — разбор реальных и смоделированных конфликтных ситуаций, позволяющий участникам применить теоретические знания на практике.

2. Технология «управленческий поединок» — форма активного обучения, при которой участники в режиме реального времени решают

конфликтные ситуации, отстаивая свои позиции и отработывая переговорные техники [5].

3. Ролевое моделирование — проигрывание конфликтных ситуаций с разных позиций позволяет участникам увидеть ситуацию глазами оппонента и освоить различные стратегии поведения.

4. Интерактивная групповая работа — обеспечивает эффект взаимного обучения, обмена опытом и формирования поддерживающей среды.

Цель: трансформация восприятия конфликта как угрозы в восприятие его как зоны роста и возможности для укрепления отношений; освоение навыков конструктивного разрешения конфликтных ситуаций через осознание потребностей сторон.

Длительность: 1–1,5 часа.

Формат: семинар-практикум (очный).

Материалы: презентация, экран, ручки, листы А4.

I. Теоретический блок (20-30 минут).

Речь ведущего:

Конфликт — это естественное столкновение интересов, потребностей, ценностей или целей двух или более сторон. Важно понимать: конфликт — это не «чья-то вина» и не «ошибка». Это неизбежное следствие того, что мы все разные.

Конфликт — это нормально.

В любых отношениях — между друзьями, в паре, в учебной группе, на работе — всегда будут возникать разногласия. Это не говорит о том, что отношения плохие. Наоборот, конфликт может быть индикатором живых, настоящих отношений, в которых люди не боятся проявлять себя.

Конфликт — это сигнал.

Конфликт указывает на то, что:

- 1. Какая-то потребность не удовлетворяется.*
- 2. Какая-то граница нарушена.*
- 3. Есть что-то важное, что требует обсуждения.*
- 4. Отношения нуждаются в пересмотре или корректировке.*
- 5. Конфликт — это возможность.*

При конструктивном подходе конфликт может стать точкой роста:

- 1. Возможность лучше узнать себя и другого человека.*
- 2. Возможность укрепить отношения через честный диалог.*
- 3. Возможность найти новое, более эффективное решение.*
- 4. Возможность научиться договариваться и слышать друг друга.*

Как вы считаете, почему многие люди стараются избегать конфликтов?

Что нас пугает?

Возможные ответы участников:

Страх быть отвергнутым.

Страх показаться «плохим», агрессивным.

Страх разрушить отношения.

Страх не справиться, проиграть.

Убеждение, что «хорошие люди не ссорятся».

Негативный опыт из прошлого (семья, детство).

Ведущий:

Эти страхи понятны и естественны. Но важно понимать: избегание конфликта не решает проблему. Оно её откладывает. Подавленные эмоции и невысказанные претензии накапливаются, и в какой-то момент происходит «взрыв» — и тогда конфликт становится разрушительным.

Наша задача — не избегать конфликтов, а научиться входить в них осознанно и конструктивно.

Одна из ключевых идей нашего семинара: за любым конфликтом всегда есть что-то большее, чем видимая причина.

Представьте: вы видите, что ваш сосед по комнате оставил грязную кружку на столе. Вы говорите: «Ты опять не убрал кружку!» Это — поверхностный конфликт.

Но что стоит за этой кружкой? Возможно, вы чувствуете, что вас не уважают, что ваши усилия по поддержанию чистоты не ценят. Возможно, вы устали и нуждаетесь в поддержке. Возможно, вы чувствуете, что вы один тащите весь быт.

Истинная причина конфликта — не в кружке. Кружка — это просто «триггер», который задел что-то более глубокое.

Если мы будем решать только поверхностный уровень («убери кружку»), конфликт будет повторяться снова и снова. Потому что истинная потребность так и не была удовлетворена».

Задание для участников (10 минут):

Вспомните один конфликт из своей жизни. Какова была его видимая причина? А что стояло на самом деле?

Обсуждение (5 минут):

Участники делятся своими примерами. Ведущий помогает «распаковать» конфликт, задавая вопросы: что вы на самом деле чувствовали в тот момент? Что вам было действительно нужно? Что, по-вашему, нужно было другому человеку?

Пирамида потребностей в конфликте

Для наглядности ведущий предлагает использовать схему «Пирамида конфликта»:

1. *Верхний уровень (видимый): конкретное действие/ситуация (кружка, опоздание, невыполненное обещание).*

2. *Средний уровень (эмоциональный): чувства, которые мы испытываем (обида, раздражение, усталость, страх, беспомощность).*

3. *Нижний уровень (потребностный): истинные потребности и ценности, которые нарушены (уважение, признание, поддержка, безопасность, справедливость, любовь, контроль, стабильность, автономия).*

Ведущий объясняет:

Если мы решаем конфликт только на верхнем уровне — мы снимаем симптом, но не лечим болезнь. Конфликты будут возвращаться.

Если мы спускаемся на уровень чувств и потребностей — мы получаем возможность по-настоящему понять друг друга и найти решение, которое устроит обоих.

Стратегии поведения в конфликте (модель Томаса-Килманна)

Ведущий знакомит участников с пятью стратегиями поведения в конфликте:

1. Избегание (уход)

«Я не буду это обсуждать».

Плюсы: сохраняет отношения в краткосрочной перспективе, даёт время на раздумья.

Минусы: проблема не решается, напряжение накапливается.

2. Приспособление (уступка)

«Хорошо, я согласен, делай как хочешь».

Плюсы: сохраняет мир, показывает гибкость.

Минусы: собственные интересы игнорируются, может вести к накоплению обиды.

3. Конкуренция (борьба)

«Я должен победить!»

Плюсы: может быть эффективно в критических ситуациях.

Минусы: разрушает отношения, один проигрывает.

4. Компромисс

«Давай разделим пополам».

Плюсы: быстрое решение, частичное удовлетворение обеих сторон.

Минусы: обе стороны получают «половину», могут остаться неудовлетворёнными.

5. Сотрудничество

«Давай найдём решение, которое устроит нас обоих».

Плюсы: учитываются интересы обеих сторон, укрепляются отношения.

Минусы: требует времени и усилий.

Вопрос к участникам:

Какая стратегия вам наиболее привычна? В каких ситуациях вы её используете?

Алгоритм конструктивного разрешения конфликта

Ведущий предлагает простую пошаговую схему:

Шаг 1. Остановиться и остыть.

Когда эмоции зашкаливают — мы не можем думать ясно. Возьмите паузу: выдохните, сделайте шаг назад. Если нужно — скажите: «Мне нужно немного времени, чтобы подумать. Давай вернёмся к этому разговору через час/завтра».

Шаг 2. Понять свои чувства и потребности.

Задайте себе вопросы: что я чувствую на самом деле? Что мне сейчас нужно? Какая моя ценность или потребность нарушена?

Шаг 3. Понять чувства и потребности другого.

Попробуйте посмотреть на ситуацию глазами оппонента: что он/она чувствует? что ему/ей нужно? Какая его/её потребность нарушена?

Шаг 4. Честно и экологично выразить свои чувства.

Используйте «Я-сообщения»:

«Когда происходит (ситуация)... я чувствую (эмоция)... потому что мне важно (потребность)... Я хочу предложить (решение) ...»

Пример:

Вместо: «Ты меня бесишь!»

Скажите: «Когда я вижу грязную посуду на столе, я чувствую раздражение и усталость, потому что мне важно, чтобы дом был в порядке и мы уважали друг друга. Я хочу предложить договориться, кто и когда моет посуду».

Подробно разбирать данную и другие техники общения мы будем на завтрашней встрече.

Шаг 5. Услышать другого.

Дайте партнёру высказаться. Слушайте без перебивания, без советов, без оценок. Задавайте уточняющие вопросы: я правильно понял(а), что ты чувствуешь...? Тебе важно...?

Шаг 6. Найти совместное решение.

Обсудите возможные варианты. Не ищите «виноватого» — ищите решение. Спросите: что мы можем сделать, чтобы и тебе, и мне было хорошо?

Шаг 7. Закрепить договорённость.

Зафиксируйте, о чём вы договорились. Если нужно — запишите. Договоритесь, что будете делать, если ситуация повторится.

На этом теоретическая часть нашей встречи окончена. Есть ли у вас какие-либо вопросы? Какая информация была для вас новой? Что удивило?

Теперь давайте перейдём к практике.

II. Практический блок (60-70 минут).

Упражнение «Айсберг конфликта»

Цель: научиться видеть глубинные причины конфликтов, а не только поверхностные.

Время: 10–15 минут.

Инструкция для участников:

Нарисуйте на листе бумаги айсберг. Над водой — маленькая верхушка. Под водой — большая часть.

Запишите на «верхушке» айсберга один из ваших частых конфликтов (например, «мой парень/девушка постоянно опаздывает»).

А под водой — всё, что на самом деле стоит за этим конфликтом: ваши чувства, страхи, потребности, ценности, которые нарушены.

Пример:

- *Над водой: «Он/она постоянно опаздывает».*
- *Под водой: «Я чувствую себя неуважаемым. Я чувствую, что моё время не ценят. Я боюсь, что мне не важны. Мне нужно, чтобы меня уважали и ценили. Мне нужна стабильность и предсказуемость в отношениях».*

Обсуждение (5 минут):

Поделитесь с соседом по парте своим айсбергом. Что вы увидели? Что для вас стало неожиданностью?

Упражнение Конфликт в замедленной съёмке»

Цель: осознание различных этапов конфликта и точек выбора, где можно действовать по-другому.

Время: 20–25 минут.

Инструкция для ведущего: *сейчас мы вместе разберём один конфликт в замедленной съёмке. Я предлагаю ситуацию, мы проигрываем её шаг за шагом, а в ключевых точках останавливаемся и обсуждаем, что можно сделать иначе.*

Ситуация:

Вы договорились встретиться с другом/подругой в 15:00. Вы приходите вовремя, а его/её нет. Проходит 15 минут, 30 минут. Он/она появляется через 40 минут без объяснений, улыбается и говорит: «Привет, ну что, пошли?».

Этапы разбора (можно разыграть в ролях или обсудить):

1. Момент ожидания (первые 10 минут): какие мысли и чувства возникают у вас? Что вы делаете в этот момент? (смотрите в телефон, злитесь, придумываете, что скажете)

2. Момент принятия решения (через 30 минут): какие варианты есть у вас? (уйти, дождаться, написать сообщение) Что вы выбираете и почему?

3. Момент встречи: как вы реагируете? Что говорите? Какую потребность вы удовлетворяете своей реакцией? Какую потребность вы могли бы удовлетворить, если бы отреагировали иначе?

Обсуждение (5 минут): *Какие точки выбора вы увидели в этой ситуации? Что можно сделать по-другому на каждом этапе? Как изменился бы итог конфликта?*

Упражнение «Искусство убеждения»

Цель: отработка навыков конструктивного разрешения конфликта в реальном времени, осознание потребностей сторон.

Время: 30 минут.

Инструкция для ведущего:

Сейчас мы перейдём к практике. Мы будем работать в тройках. На экране будет описание конфликтной ситуации и ролей. Двое участников будут играть роли, а третий будет наблюдателем, который по итогу будет давать обратную связь. У вас будет 1 минута, чтобы изучить ситуацию и выбрать роль. Затем вам будет дана минута на то чтобы договориться. Ваша задача — не просто «перекричать» оппонента, а понять его потребности и предложить решение, которое устроит обоих. Затем будет дано 2 минуты на обратную связь. Потом оппонентам необходимо будет поменяться ролями в рамках одного и того же кейса. На это снова будет дана минута и 2 минуты на обратную связь. На следующем кейсе уже наблюдатель заменяет одного из участников конфликта, а участник становится наблюдателем.

Кейс 1. «Распределение задач в проекте»

Ситуация: Вы работаете над совместным учебным проектом. До сдачи осталось 3 дня. Один из членов команды (ваш оппонент) не выполнил свою часть работы, и теперь вам нужно доделать её за него. Вам это не нравится, но проект общий.

Роль 1 (Анна): Вы считаете, что ваш оппонент должен взять на себя дополнительную работу в оставшиеся дни, потому что это его ответственность. Вы устали и не хотите делать чужую работу. Ваша потребность: справедливость и уважение к вашему времени.

Роль 2 (Сергей): Вы не выполнили свою часть, потому что у вас были личные проблемы (болезнь, семейные обстоятельства). Вы готовы работать, но вам нужно, чтобы партнёр пошёл навстречу и дал чуть больше времени или помог с самыми сложными частями. Ваша потребность: понимание и поддержка.

Кейс 2. «Конфликт с соседом по общежитию»

Ситуация: Вы живёте в одной комнате в общежитии. Ваш сосед (соседка) поздно ложится, шумит, включает свет, когда вы уже спите. Вы не высыпаетесь и раздражаетесь. Вы уже несколько раз говорили об этом, но ничего не меняется.

Роль 1 (Анна): Вы считаете, что сосед должен уважать ваше право на сон и соблюдать тишину после 23:00. Вы устали и злитесь. Ваша потребность: отдых, уважение к вашим границам.

Роль 2 (Сергей): Вы — «сова», вам комфортнее работать и учиться ночью. Вы не можете перестроить свой режим, потому что днём вы заняты (работа, учёба). Вы готовы искать компромисс, но не хотите, чтобы вам диктовали, когда ложиться спать. Ваша потребность: автономия, возможность работать в комфортное для вас время.

Кейс 3. «Конфликт в учебной группе»

Ситуация: В вашей группе есть студент, который постоянно перебивает других на семинарах, не даёт высказаться, монополизирует внимание преподавателя. Это раздражает вас и других студентов.

Роль 1 (Анна): Вы считаете, что этот студент ведёт себя неуважительно. Вы хотите, чтобы он давал возможность говорить другим, и готовы обсудить это с ним напрямую. Ваша потребность: справедливость, уважение к мнению других.

Роль 2 (Сергей): Вы — тот самый студент. Вы очень волнуетесь на семинарах, боитесь, что вас не услышат, и поэтому говорите громко и много, чтобы доказать свою компетентность. Вы не замечаете, что перебиваете других, и искренне удивлены, что это кого-то раздражает. Ваша потребность: признание, желание быть услышанным.

Вопросы для обсуждения: *удалось ли вам договориться о чём-то? Какое решение вы нашли? Устраивает ли оно вас обоих? Что вы чувствовали в процессе переговоров? Что было самым сложным? Что бы вы сделали по-другому?*

Речь ведущего:

На сегодня наша встреча подходит к концу. Давайте на минуту остановимся и вернёмся к началу нашего семинара. Когда я спросил вас о конфликтах, многие говорили о них как о чём-то неприятном, страшном, даже опасном. А теперь посмотрите на свои айсберги, вспомните ваши переговоры в упражнениях — изменилось ли ваше восприятие? Что вы поняли сегодня?

Спасибо за вашу включённость и честность. Мы сегодня разобрали очень важную идею: конфликт — это не конец отношений, а начало диалога. Это

сигнал, который говорит нам: «Что-то важное остаётся без внимания». И за каждым «ты не вынес мусор» всегда стоит что-то большее — ваша усталость, желание поддержки, потребность в уважении.

Мы увидели, что есть два пути в конфликте: поверхностный — когда мы боремся за верхушку айсберга, и глубинный — когда мы исследуем то, что находится под водой. Поверхностный путь ведёт к повторяющимся ссорам и накоплению обид. Глубинный — к пониманию, укреплению отношений и настоящей близости.

Сегодня вы получили не просто теорию, а попробовали это в реальных ситуациях. Вы искали решение, слышали друг друга, осознавали свои потребности. Этот опыт теперь с вами.

И я хочу вам сказать одну вещь: вы не обязаны становиться идеальными коммуникаторами за один день. Это навык, который тренируется и требует смелости. Смелости признать свои чувства, смелости сказать о них, смелости спросить другого: «А что на самом деле важно для тебя?». Это непросто, но именно так строятся настоящие отношения.

Я благодарю вас за ваше участие, за смелость быть открытыми и за готовность меняться. Помните: конфликт — это не враг, а возможность узнать себя и другого лучше. Спасибо, что были с нами. До встречи на нашем следующем мероприятии, где мы продолжим разбирать инструменты эффективной коммуникации. Берегите себя и друг друга.

ПЯТНИЦА

СЛУШАТЬ, ГОВОРИТЬ, ОТКАЗЫВАТЬ: ПРАКТИКУМ ПО ОБЩЕНИЮ

Методологическое обоснование тренинга:

Методологической основой данного тренинга являются две статьи, в которых отражены некоторые проблемы в общении у студентов, а именно непонимание и трудности самовыражения в процессе коммуникации. Также в них рассматриваются трудности в установлении контакта, которые во многом связаны с полнотой владением вербальными средствами [12; 16].

Методические основания тренинга включают использование следующих образовательных технологий:

1. Технология «искажённая коммуникация» — упражнение «Пересказ» моделирует процесс передачи информации в условиях неизбежного искажения, что позволяет участникам в безопасной среде прожить опыт непонимания, осознать его причины и освоить навык парафраза как способа проверки понимания: «Правильно ли я тебя понимаю...», «Я услышал..., верно?».

2. Ролевое моделирование конфликтных ситуаций — упражнение «Я-сообщение» позволяет участникам в парах прожить опыт предъявления претензии сначала в привычной (обвинительной) форме, а затем с использованием структуры я-сообщения, что даёт возможность сравнить эмоциональное воздействие обоих способов и осознать преимущества экологичной коммуникации.

3. Техника трансформации «ты-сообщений» — упражнение «Переводчик» тренирует навык переформулирования обвинительных фраз в я-сообщения, что способствует развитию способности выражать свои чувства без обесценивания собеседника.

4. Технология управления просьбой и отказом — упражнение «Просьба и отказ» в формате последовательной смены партнёров позволяет участникам отработать навык формулирования прямых просьб и экологических отказов, а также противостоять давлению без перехода к агрессии.

5. Метод описательной обратной связи — упражнение «Оценка и описание» демонстрирует разницу между оценочными суждениями («Ты плохо выступил») и описательными («Ты говорил в пол и я не расслышал половину»), что позволяет участникам освоить навык конкретной, поведенчески-ориентированной обратной связи.

6. Интегративная групповая работа — упражнение «Трудный разговор» объединяет все изученные навыки в единую коммуникативную модель, что позволяет участникам применить их комплексно в смоделированной реальной ситуации с последующей рефлексией.

7. Рефлексивная групповая работа — обеспечивает эффект взаимного обучения, обмена опытом и формирования поддерживающей среды, способствует осознанию участниками своих коммуникативных привычек и формированию запроса на их изменение.

Цель: знакомство и формирование у участников навыков эффективной коммуникации.

Материалы: стикеры, маркеры, фломастеры, флипчарт, планшеты, листы бумаги А4, ручки

Примерное время: 165 минут.

Формат: тренинг (очный).

I. Вводная часть (25 минут).

Напоминание правил (5 минут)

Ведущий представляется и предлагает установить правила встречи:

1. Конфиденциальность. Всё, что происходит на этой встрече, остаётся на этой встрече.

2. Стоп. Каждый вправе отказаться отвечать на личный вопрос.

3. Здесь и теперь. Обсуждение того, что происходит сейчас, без оглядки на прошлое.

4. Я-высказывания. Говорить только о своих чувствах, без оценки других.

5. Активность. Участие во всех упражнениях, но по желанию.

6. Уважение. Слушать других участников, не перебивать и не критиковать.

Знакомство (10 минут)

Ведущий представляется и говорит вступительное слово: «Здравствуйте, меня зовут ... сегодня мы поговорим об инструментах коммуникации». После ведущий предлагает каждому участнику, по кругу, представиться и сказать пару слов о себе.

Упражнение «Поиск трудностей» (10 минут)

Ведущий предлагает участникам написать на стикерах или листочках реальную коммуникативную ситуацию, которая у них на данный момент не решена. С кем, что происходит, какие были попытки. Например, сосед по комнате не убирается, родители дают непрошенные советы. Листочки остаются у участников, они понадобятся в дальнейших упражнениях. По желанию участники могут поделиться своими ситуациями.

II. Основная часть (140 минут).

Упражнение «Пересказ» (30 минут)

Участники делятся на команды по 4-5 человек. Затем они выбирают очерёдность своего выступления. Все участники, кроме первых остаются в аудитории, остальные выходят. Первым участникам в команде выдаются карточки, в которых описана сложная ситуация. После того, как они её прочли. Приглашаются вторые участники. Первые пересказывают ситуацию вторым. Затем аналогичным образом с третьими, четвёртыми и т.д. В конце, после того как очередь дошла до последнего участника, который пересказывает первому, в командах начинается обсуждение, что услышали и поняли каждый из участников. Затем ведущий опрашивает всех о том, что пошло не так, где появились расхождения. Далее ведущий знакомит участников с парафразом: «Существует навык пересказа для уточнения важных моментов с той целью, чтобы понять, находимся ли мы в одной системе координат. Можно спокойно задавать уточняющие вопросы, а также стараться пересказать то, что говорит человек своими словами и попросить у него подтверждения, что информация сходится».

Ориентировочные фразы:

- «Правильно ли я тебя понимаю, что....»
- «Я услышал...., верно?»
- «Ты имеешь в виду....?»

Затем командам раздаются новые карточки, с другими ситуациями, на которых они похожим образом, как в первый раз учатся передать информацию, но уже используя новый навык. В конце идёт общее обсуждение того, у всех ли получилось, стала ли ситуация яснее.

Ситуации для карточек:

- Срыв поставки: «В пятницу в 17:50 на личный телефон менеджера Игоря позвонил Николай Петрович, директор компании "Альфа-Медиа" из Москвы. Он в ярости грозит расторгнуть годовой контракт на сумму 3,4 миллиона рублей. Причина — в последней партии плитки обнаружили 18% брака (трещины и сколы). Николай Петрович требует доставить замену на объект строго до 11:00 вторника, иначе они выставят неустойку. Генеральный директор сейчас на больничном после операции, связи с ним нет. На нашем складе нужного артикула "Керама-М" не осталось. Есть похожий аналог, но он стоит на 15% дороже, а логист утверждает, что все машины на понедельник уже расписаны».

- ЧП на объекте: «В субботу в 02:15 ночи на строящемся складе в корпусе №3 прорвало магистральную трубу отопления. Горячая вода два часа затапливала цокольный этаж. Сторож Михалыч в это время спал и заметил аварию только при обходе в четыре утра. В подвале находилась импортная медная проводка для серверной общей стоимостью 850 тысяч рублей, которую привезли только вчера. Старший электрик Петров уже выехал на объект с бригадой. Нужно срочно решить три проблемы: отменять ли утреннюю смену для 40 строителей, где взять тепловые пушки для просушки и как скрыть этот инцидент от инспектора технадзора Иванова, который приезжает с проверкой в 10:00».

- Проверка налоговой: «Сегодня в 09:15 в центральный офис без предупреждения зашли двое инспекторов из Межрайонной ИФНС №12 в сопровождении сотрудника полиции. Они предъявили постановление о проведении внеплановой выездной проверки за 2024-2025 годы и требуют предоставить оригиналы договоров с подрядчиком ООО «Вектор». Главный бухгалтер Елена Васильевна улетела на трехдневный семинар в Сочи, её телефон недоступен. Сейф с финансовой документацией заперт на два замка, электронный ключ находится только у неё, а дубликат — в банковской ячейке. Инспекторы выделили ровно два часа на предоставление бумаг, угрожая в противном случае опечатать весь архив и изъять компьютеры».

- Срыв корпоративного мероприятия: «Для празднования 10-летия компании "ТехноСтарт" агентство "Event-Pro" забронировало загородный отель "Лесное подворье" на 150 сотрудников на ближайшую субботу. Вчера вечером менеджер отеля Кристина сообщила, что у них полностью сгорела главная кухня, и они не смогут организовать банкет. При этом предоплата в размере 600 тысяч рублей уже внесена, а договором предусмотрен возврат средств только в течение 30 банковских дней. Руководитель HR-департамента Марина требует найти альтернативную площадку с бассейном и банкетным залом строго в радиусе 30 километров от города, но бюджет на перебронирование ограничен 150 тысячами рублей».

- Ошибка на производстве: «На заводе пищевых концентратов "Вкус-Пром" в цеху №5 оператор смены Б ошибочно настроил дозатор на линии детского питания "Малыш-ка". В итоге в партию из 25 тысяч баночек яблочного пюре попало превышение лимонной кислоты на 12%, из-за чего продукт стал сильно кислым. Половина партии (а именно 12 500 штук) уже отгружена дистрибьютору "Торг-Опт" и находится на пути в магазины "Магнит". Начальник ОТК Семенов требует остановить конвейер, но директор по производству против, так как остановка линии на один день обойдется заводу в 1,8 миллиона рублей неустойки перед другими заказчиками».

- Срыв сроков по госконтракту: «Наша строительная фирма "Монолит" выигрывает тендер на ремонт школы №45. Сдача объекта назначена на 28 августа, но субподрядчик ООО "Спец-Строй" до сих пор не закончил укладку асфальта на школьном дворе из-за поломки катка. Мэр города Андрей Владимирович планирует торжественно открыть школу 1 сентября в 09:00 в

присутствии губернатора. Если мы не сдадим объект вовремя, компанию внесут в реестр недобросовестных поставщиков на 3 года, и мы потеряем банковскую гарантию в размере 4,2 миллиона рублей. Директор субподрядчика не берет трубку с пятницы».

Упражнение «Я-сообщение» (20 минут)

Ведущий даёт установку на ситуацию: сосед по комнате третий день не моет посуду – скопилась целая гора – невыносимо.

Участники разбиваются на пары. Один в паре играет роль соседа-грязнули, а второй соседа, которому не нравится эта ситуация. Задача одного предъявить претензию как обычно, без правил. Задача соседа-грязнули ответить на претензию естественно, как чувствует. После осуществления, ведущий начинает обсуждение с вопросами: Что вы почувствовали в роли принимающего претензию? Что захотелось сделать? Достигли ли вы разрешения ситуации?

Ведущий: «Сейчас мы попробуем Я-сообщение. Оно направлено на подтверждение факта, выражении наших чувств, причин важности для нас и предложения конкретных действий в позитивном ключе».

Участники в парах, но уже пробуют ответить в той же ситуации по-другому, используя новый навык. В конце снова обсуждение с такими же вопросами.

Упражнение «Переводчик» (10 минут)

Участники сидят в полукруге. Ведущий зачитывает фразы, построенные по форме Ты-сообщения. Задача участников перевести их в форму Я-сообщения.

Фразы:

«Ты вечно опаздываешь, тебе на всех плевать»

«Ты совсем меня не слушаешь»

«Вы несправедливо занизили мне оценку»

«Ты подставил всю команду, ты эгоист»

«Тебе вообще не интересно как у меня дела»

«Ты развёл здесь жуткий бардак, ты должен убратся сегодня же»

«Ты вечно лезешь со своими дурацкими и ненужными советами»

Затем участники возвращаются к своим карточкам из начала встречи и разбиваются на группы по 3 человека. Один говорит необходимую фразу для разрешения ситуации в форме Я-сообщения, второй слушает и принимает, а третий следит, чтобы все 4 пункта в Я-сообщении присутствовали (Подтверждение факта, выражение наших чувств, причины важности для нас и предложения конкретных действий в позитивном ключе).

Ведущий в конце может добавить: «Задача Я-сообщения не звучать красиво, а разговаривать без обвинений и сохранять контакт с человеком».

Упражнение «Просьба и отказ» (30 минут)

Участники разбиваются на равное количество, формируя два круга, внешний и внутренний. Внешний будет просить, а внутренний отказывать. Каждые 30 секунд внешний круг сдвигается в сторону на одного человека. Ведущий объявляет просьбы, каждый раз на новый оборот. Просьбы:

- Дай списать
- Займи денег

- Подмени меня на работе
- Сделай за меня часть проекта
- Отвези меня на своей машине на дачу
- Помоги всполоть огород, хоть у тебя и экзамены
- Помой посуду

Затем участники меняются ролями – внешний круг становится внутренним, и участники пробуют себя в новых ролях.

Далее ведущий рассказывает о просьбах и отказах: «Просьба отличается от требования тем, что на неё можно ответить «нет», и вы к этому готовы. Отказывают не человеку, а просьбе. Она состоит без длинных предисловий и манипуляций. Достаточно прямая, например «Сможешь взять на себя раздел про методологию к четвергу? В свою очередь отказ содержит в себе ясное «нет», короткую причину или же её отсутствие, а также альтернативное предложение». Участники делятся уже на тройки. Каждый вспоминает свою реальную непроизнесённую просьбу или отказ. Один формулирует просьбу, второй отвечает и давит на первого (настаивает, обижается, находит аргументы для проталкивания просьбы). Задача первого – удержать позицию без перехода к агрессии. Третий наблюдает, насколько конструктивно общаются первый и второй. По 2 минуты на человека, затем меняются ролями.

Опорные вопросы для обсуждения: захотелось ли сдаться? В какой момент? Какая фраза действовала на вас сильнее? Что помогло держаться?

Упражнение «Оценка и описание» (20 минут)

Ведущий пишет на флипчарте две пары фраз и просит участников сказать, что чувствуется в каждой из них:

«Ты плохо выступил» / «Ты говорил в пол и я не расслышал половину»

«Ты молодец» / «Ты в споре повторил позицию оппонента своими словами, и напряжение спало»

Ведущий: «После какой фразы понятно, что делать дальше?»

Затем ведущий рассказывает о важности описания: «Оценки недостаточно, чтобы мы что-то поняли конкретное. Если мы молодцы, то в чём именно – неизвестно. Для лучшего подчёркивания смысла нашей речи стоит добавлять описание конкретного действия, последствия этого действия и перспектив в будущем. Подобную оценку лучше давать своевременно, выстраивать её вокруг поведения человека».

Далее в центр круга выходит пара участников и отрабатывают данный навык, либо предыдущие. Кейс может предложить сама группа (участник команды сорвал дедлайн, друг постоянно опаздывает, ребёнок выступил на сцене). Другие участники наблюдают и дают обратную связь с точки зрения текущего навыка. На одну пару 2 минуты.

Упражнение «Трудный разговор» (20 минут)

Все 4 навыка собираются в один разговор: парафраз, я-сообщение, просьба и отказ, обратная связь. Участники разбиваются на пары.

Ведущий: «Теперь давайте вернёмся снова к карточкам из начала встречи. Разбиваемся на пары и будем моделировать полностью тот самый разговор с применением всех сегодняшних навыков».

На одного человека по 4 минуты.

Вопросы для обсуждения в конце упражнения:

- Удалось ли назвать факт без оценки?
- Названо ли своё чувство?
- Была ли озвучена конкретная просьба?
- Что сработало лучше всего?
- Хотелось ли слушать?

Рефлексия (10 минут)

В конце встречи участники вместе с ведущим садятся в круг и обсуждают полученный опыт. Каждый участник по очереди говорит про себя, опираясь на следующие вопросы:

- Что запомнилось больше всего?
- Что было полезным?
- Что буду пробовать?
- Что хочется сейчас?

Ведущий: «Возможно, не будет получаться с первого раза. Навык на то и навык, чтобы тренировать его. Сегодня вы получили основные приёмы, их можно слегка изменять и подстраивать под себя или ситуацию, но всё же они помогают нам оставаться в контакте с другим человеком».

Пост на пятницу:

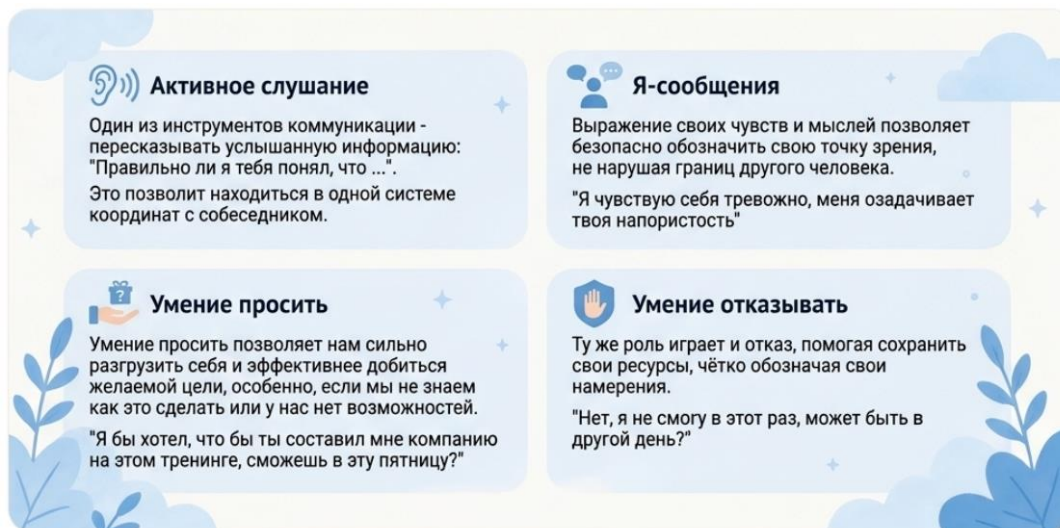


Рисунок 7, «Инструменты коммуникации»

Инструменты коммуникации

Кроме того, чтобы доносить информацию до другого, нужно также понимать, как это делать.

Один из инструментов коммуникации - пересказывать услышанную информацию: "Правильно ли я тебя понял, что". Это позволит находиться в одной системе координат с собеседником.

Выражение своих чувств и мыслей позволяет безопасно обозначить свою точку зрения, не нарушая границ другого человека. "Я чувствую себя тревожно, меня озадачивает твоя напористость"

Умение просить позволяет нам сильно разгрузить себя и эффективнее добиться желаемой цели, особенно если мы не знаем как это сделать или у нас нет возможностей. "Я бы хотел, что бы ты составил мне компанию на этом тренинге, сможешь в эту пятницу?"

Ту же роль играет и отказ, помогая сохранить свои ресурсы, чётко обозначая свои намерения. «Нет, я не смогу в этот раз, может быть в другой день?»

Пост на субботу:

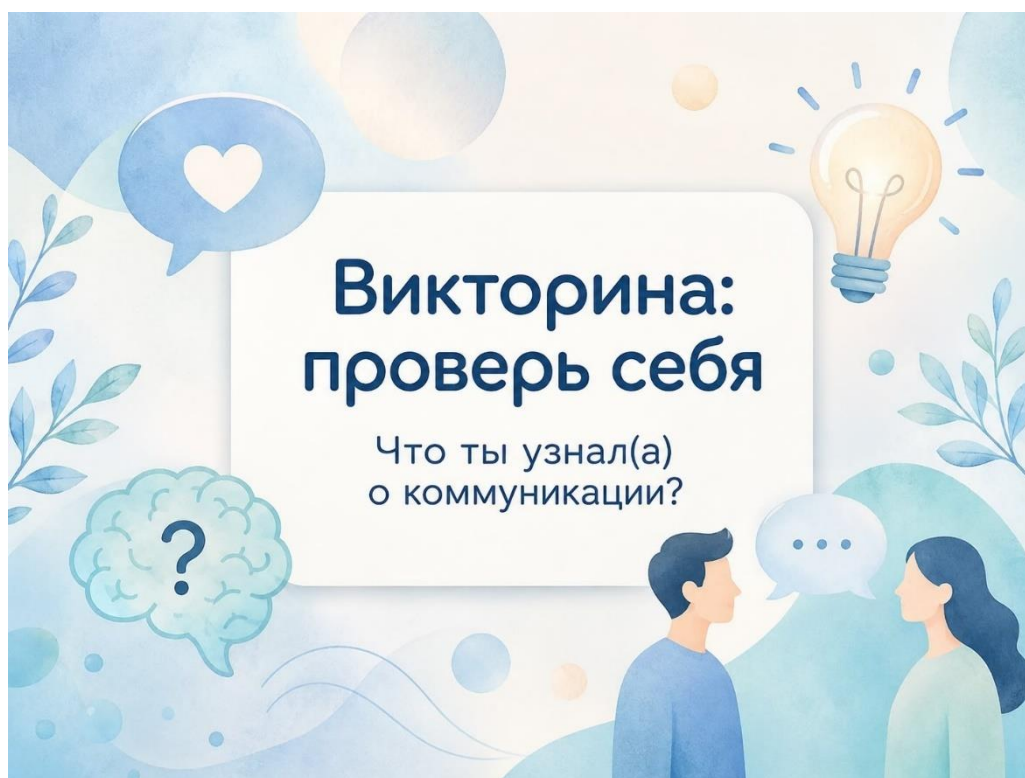


Рисунок 8, «Викторина: проверь себя»

Викторина «Проверь себя: что ты узнал(а) о коммуникации?»

Вопрос 1. Что такое коммуникация, согласно концепции О.В. Защиринской?

А) Обмен информацией между людьми

Б) Процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий обмен информацией, выработку стратегии взаимодействия, восприятие и понимание партнёра

В) Способность говорить красиво и убедительно

Г) Умение слушать собеседника

Вопрос 2. В упражнении «Три слушателя» участники прожили три разных стиля слушания. Какой из них способствует наиболее глубокому и доверительному диалогу?

А) Игнорирование (отвернулся, нет реакций)

Б) Переключение на себя («А у меня...», советы)

В) Включённое слушание (зрительный контакт, мимика, отражение услышанного)

Г) Пассивное слушание (просто молчание)

Вопрос 3. Что демонстрирует упражнение «Штурман» (рисование дома, дерева и дороги с закрытыми глазами)?

А) Что люди по-разному рисуют

Б) Что одинаковые слова могут означать разное, а понимание достигается через уточнение и обратную связь

В) Что одни люди лучше рисуют, чем другие

Г) Что устные инструкции всегда понятны

Вопрос 4. Какая модель используется в когнитивно-поведенческом подходе для объяснения связи ситуации, мыслей, эмоций и поведения?

А) Мысль → ситуация → эмоция → поведение

Б) Ситуация → автоматическая мысль → эмоция и телесная реакция → поведение → последствия

В) Эмоция → ситуация → мысль → поведение

Г) Поведение → эмоция → ситуация → мысль

Вопрос 5. Что такое когнитивные искажения?

А) Серьёзные психические расстройства

Б) Привычные ошибки обработки информации, свойственные всем людям, которые могут приводить к ошибочным выводам и коммуникативным трудностям

В) Способность видеть мир позитивно

Г) Навык правильного мышления

Вопрос 6. Какое когнитивное искажение проявляется в мысли «Он молчит, потому что злится на меня»?

А) Катастрофизация

Б) Персонализация

В) Чтение мыслей

Г) Чёрно-белое мышление

Вопрос 7. Какое когнитивное искажение проявляется в мысли «Если я не сдам этот экзамен, моя жизнь закончится»?

А) Чтение мыслей

Б) Катастрофизация

В) Сверхобобщение

Г) Долженствование

Вопрос 8. Что такое открытость в коммуникации?

А) Обязанность рассказывать о себе всё

Б) Готовность делиться с другим человеком частью своего внутреннего опыта: мыслями, чувствами, интересами, сомнениями или потребностями

В) Способность говорить громко и уверенно

Г) Умение быстро находить общий язык с любым человеком

Вопрос 9. Почему просьба о помощи — это форма осознанной уязвимости?

А) Потому что она показывает слабость

Б) Потому что она требует признать, что человек не справляется с задачей полностью самостоятельно или нуждается в поддержке

В) Потому что она всегда приводит к отказу

Г) Потому что это унижительно

Вопрос 10. Какая из фраз является более экологичным способом выразить свои чувства?

А) «Ты меня бесишь!»

Б) «Ты никогда меня не слушаешь!»

В) «Когда ты перебиваешь, я чувствую раздражение, потому что мне важно, чтобы меня дослушивали»

Г) «Ты вечно лезешь со своими советами!»

Правильные ответы:

1 Б

2 В

3 Б

4 Б

5 Б

6 В

7 Б

8 Б

9 Б

10 В

Шкала баллов:

10/10 — «Вы — мастер коммуникации!»

8–9/10 — «Отличный результат, вы хорошо усвоили материал!»

6–7/10 — «Неплохо, но есть куда расти. Пересмотрите записи!»

0–5/10 — «Время освежить знания — вернитесь к нашим постам!»

Делитесь своими результатами в комментариях! ☞

Пост на воскресенье:

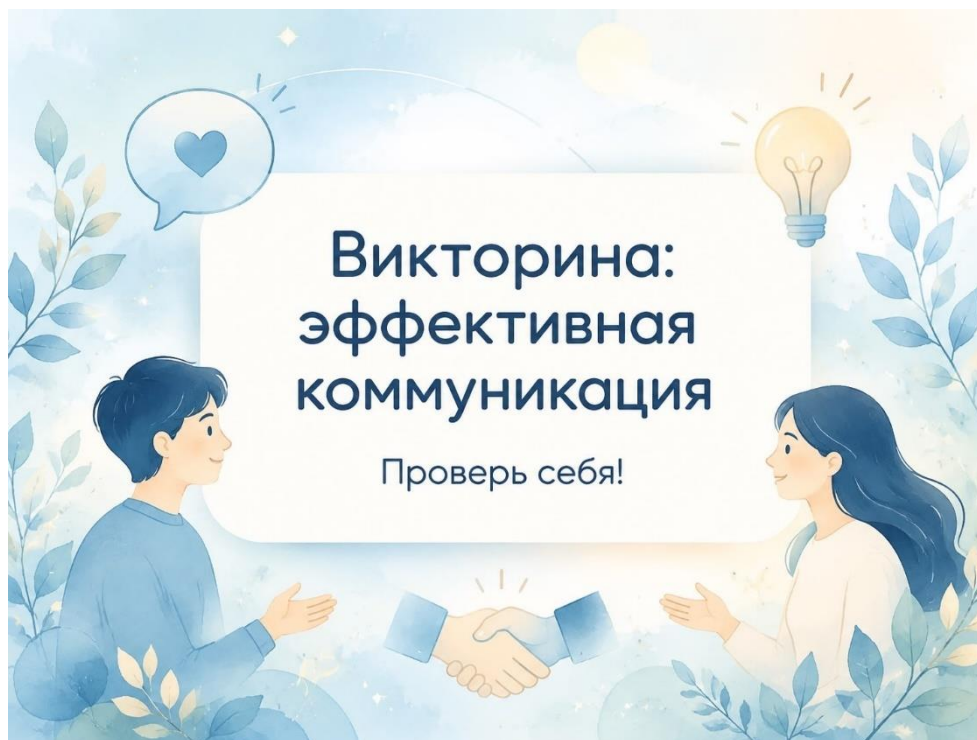


Рисунок 9, «Викторина: эффективная коммуникация»

Викторина «Эффективная коммуникация: проверь себя!»

Вопрос 1. Что такое конфликт, согласно системному и деятельностному подходам?

- А) Отклонение, которого нужно избегать
- Б) Естественное столкновение интересов, потребностей, ценностей или целей двух или более сторон
- В) Всегда деструктивное явление
- Г) Признак плохих отношений

Вопрос 2. Что находится на верхнем (видимом) уровне «пирамиды конфликта»?

- А) Потребности и ценности
- Б) Конкретное действие или ситуация (например, грязная кружка, опоздание)
- В) Эмоции и чувства
- Г) Глубинные убеждения

Вопрос 3. Что находится на нижнем (потребностном) уровне «пирамиды конфликта»?

- А) Конкретное действие
- Б) Эмоции и чувства
- В) Истинные потребности и ценности, которые нарушены (уважение, признание, поддержка, безопасность)
- Г) Слова и интонации

Вопрос 4. Если мы решаем конфликт только на поверхностном уровне, что происходит?

А) Конфликт исчезает навсегда

Б) Конфликты будут возвращаться, потому что истинная потребность не удовлетворена

В) Отношения укрепляются

Г) Проблема решается сама собой

Вопрос 5. Какая стратегия поведения в конфликте предполагает игнорирование проблемы и уход от обсуждения?

А) Сотрудничество

Б) Конкуренция

В) Избегание

Г) Компромисс

Вопрос 6. Какая стратегия поведения в конфликте предполагает поиск решения, учитывающего интересы обеих сторон?

А) Конкуренция

Б) Избегание

В) Приспособление

Г) Сотрудничество

Вопрос 7. Что такое парафраз?

А) Пересказ услышанной информации своими словами для проверки понимания

Б) Дословное повторение слов собеседника

В) Способ переубедить собеседника

Г) Техника манипуляции

Вопрос 8. Какая из фраз является примером Я-сообщения?

А) «Ты меня бесишь!»

Б) «Ты никогда не помогаешь!»

В) «Когда я вижу грязную посуду, я чувствую раздражение, потому что для меня важно, чтобы дом был в порядке»

Г) «Ты должен был догадаться!»

Вопрос 9. Чем просьба отличается от требования?

А) Просьба звучит громче

Б) Просьба оставляет человеку право отказаться

В) Требование вежливее

Г) Просьба всегда выполняется

Вопрос 10. Как правильно сформулировать отказ?

А) «Нет, я не могу, и не спрашивай больше»

Б) «Я сейчас не могу, но предлагаю альтернативу»

В) «Может быть, потом»

Г) «Я подумаю»

Правильные ответы:

1 Б

2 Б

3 В

4 Б

5	В
6	Г
7	А
8	В
9	Б
10	Б

Шкала баллов:

10/10 — «Вы — эксперт по коммуникации! Отличная работа!»

8–9/10 — «Вы отлично усвоили материал!»

6–7/10 — «Хороший результат, но есть что повторить!»

0–5/10 — «Рекомендуем пересмотреть посты недели и потренироваться!»

Делитесь своими результатами в комментариях! 

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Программа «ВКонтакте: искусство быть вместе» представляет собой комплексное, научно обоснованное и практико-ориентированное решение проблемы дефицита коммуникативных навыков у студенческой молодёжи. Актуальность программы подтверждается данными современных исследований, фиксирующих высокий уровень коммуникативных трудностей у студентов, а также растущее чувство одиночества и социальной изоляции в молодёжной среде на фоне цифровизации общения.

Программа построена на интегративной методологической базе, объединяющей гештальт-подход и когнитивно-поведенческую терапию, что позволяет работать одновременно с эмоциональными, когнитивными и поведенческими аспектами коммуникации. Каждая встреча имеет чёткую структуру, логично дополняя друг друга: от осознания смыслов коммуникации и самопознания через работу с уязвимостью и конфликтами к практическим инструментам и их интеграции.

Открытость формата (возможность посещения отдельных встреч) и очный характер проведения делают программу доступной для студентов с разным уровнем готовности и создают условия для развития живого, спонтанного общения, которое невозможно в цифровой среде.

Реализация программы позволит сформировать у студентов устойчивые навыки эффективной коммуникации, повысить их эмоциональную грамотность, снизить тревожность, связанную с общением, и создать поддерживающее сообщество, что соответствует задачам психологической службы вуза по формированию жизнестойкой, социально-адаптивной личности будущего специалиста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бек А. Т. Когнитивная терапия и эмоциональные расстройства. — Санкт-Петербург: Питер, 2003. — 368 с.
2. Бек Дж. С. Когнитивная терапия: полное руководство. — Москва: Вильямс, 2006. — 416 с.
3. Бернс Д. Терапия настроения. — Москва: Вече, 1995. — 416 с.
4. Болек Ю. В., Терскова С. Г. Проблема цифрового одиночества в молодёжной среде // Наука и молодёжь: проблемы, поиски, решения : труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (16–17 мая 2023 г.). — Новокузнецк: Издательский центр СибГИУ, 2023. — Вып. 27, ч. III: Гуманитарные науки. — С. 46–51.
5. Валгуцкова Д. А., Штах Е. А. Саратовский опыт школы управленческой борьбы. Таллиннская школа менеджеров // Гуманитарный научный журнал. — 2021. — № 1. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/saratovskiy-opyt-shkoly-upravlencheskoy-borby-tallinnskaya-shkola-menedzherov> (дата обращения: 18.08.2026).
6. ВЦИОМ. Жизнь в стиле solo: аналитический обзор / Всероссийский центр изучения общественного мнения. — Москва, 2025. — URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/zhizn-v-stile-solo> (дата обращения: 18.08.2026).
7. Гринбергер Д., Падески К. Разум рулит настроением. — Санкт-Петербург: Питер, 2008. — 560 с.
8. Гросс Дж. Дж. Регуляция эмоций: аффективные, когнитивные и социальные последствия // Psychophysiology. — 2002. — Vol. 39. — P. 281–291.
9. Грязнов С. А. Психология взаимоотношений молодежи // Социально-психологические проблемы современной семьи: ценности и образ мысли : материалы XII Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием. — Самара : ФКОУ ВО «Самарский юридический институт ФСИН России», 2024. — С. 145–148.
10. Джигитова Л. Р. Пути преодоления одиночества в молодёжной среде // Проблемы социальной исключительности личности и группы в современном обществе : материалы Международной научно-практической конференции (Тольятти, 20 апреля 2023 года) : сборник тезисов докладов. — Тольятти: ПВГУС, 2023. — С. 22–24.
11. Защирина О. В. Концептуальные представления о структуре общения // Вестник СПбГУ. Серия 12. — 2013. — № 4. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psiholingvisticheskiy-analiz-kontsepta-smysl-kommunikatsii> (дата обращения: 23.08.2026).
12. Иванова Т. В., Ворошилова О. Л. Специфика проявлений коммуникативных особенностей студентов как фактор конфликтности в межличностном взаимодействии // Психологические науки. — 2022. — № 12 (4). — URL: <https://lingusgu.elpub.ru/jour/article/download/139/140> (дата обращения: 23.08.2026).

13. Изард К. Э. Психология эмоций. — Санкт-Петербург: Питер, 2008. — 464 с.
14. Кружкова О. В., Шахторина А. И., Воронина О. В., Сергеева А. С. Исследование дружеских отношений современной молодежи в связи с чувством одиночества // Психологическая наука и образование. — 2023. — Т. 28, № 4. — С. 80–93. — DOI: 10.17759/pse.2023280407.
15. Кадинов А. В. Социально-психологическая сущность конфликтов во внутригрупповых отношениях: системный подход // Общество: социология, психология, педагогика. — 2021. — № 6. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-psihologicheskaya-suschnost-konfliktov-vo-vnutrigruppovyh-otnosheniyah-sistemnyy-podhod> (дата обращения: 18.08.2026).
16. Киселёва Е. Ю. Психологические характеристики затруднённого общения // Вестник Омского университета. — 2007. — № 1. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskie-harakteristiki-zatrudnennogo-obscheniya> (дата обращения: 23.08.2026).
17. Локова М. Ю., Ханова М. Н., Захохова М. Р. Феномен одиночества в молодежной среде // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. — 2021. — № 1 (209). — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-odinchestva-v-molodezhnoysrede> (дата обращения: 18.08.2026).
18. Мельникова Л. В. Трудные коммуникативные ситуации и способы их преодоления у студентов // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. — 2023. — Т. 12, № 2А. — С. 383–391. — DOI: 10.34670/AR.2023.70.43.038.
19. Основы конфликтологии: учебное пособие / Уральский государственный педагогический университет; авторы-составители Р. А. Валиев, В. Г. Каримова. — Екатеринбург: [б. и.], 2021. — 148 с.
20. Перлз Ф. Гештальт-подход и свидетель терапии. — Москва : Либрис, 1996. — 240 с.
21. Перлз Ф., Хефферлайн Р., Гудман П. Практика и теория гештальт-терапии. — Москва : Институт общегуманитарных исследований, 2001. — 320 с.
22. Петрова Т. А. Социальная эксклюзия в студенческой среде: факторы и механизмы преодоления // Социальная исключенность в современном обществе : сборник статей. — Самара : Издательство Самарского университета, 2023. — С. 22–30. — URL: https://www.tolgas.ru/upload/conf/Sbornik_konferentsii_Sotsialnaya_isklyuchennost_2023_30-23-P.pdf#page=22 (дата обращения: 18.08.2026).
23. Петровская Л. А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг. — Москва : Издательство Московского университета, 1989. — 216 с.
24. Польштер И., Польштер М. Интегрированная гештальт-терапия. — Москва : Класс, 1997. — 304 с.
25. Психологи выяснили, что мешает студентам работать в команде // Naked Science. — 2025. — 23 мая. — URL: <https://naked-science.ru/article/column/meshaet-studentam-rabotat> (дата обращения: 19.08.2026).

26. Развитие культуры общения в студенческой среде / И. А. Савина, Е. В. Дорофеева // Современные наукоёмкие технологии. — 2022. — № 4. — С. 45–50. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-kultury-obscheniya-v-studencheskoy-srede> (дата обращения: 18.08.2026).
27. Роджерс К. Р. Клиент-центрированная терапия. — Москва : Рефл-бук ; Киев : Ваклер, 1997. — 320 с.
28. Сидоренко Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. — Санкт-Петербург : Речь, 2008. — 208 с.
29. «Студенты разучились говорить»: почему молодежь двух слов связать не может — объяснила филолог из Самары // 63.ru. — 2026. — 8 июня. — URL: <https://63.ru/text/education/2026/06/08/76467317/> (дата обращения: 19.08.2026).
30. Танжни Дж. П., Диринг Р. Э. Стыд и вина. — Москва : Когито-Центр, 2002. — 256 с.
31. Федеральный закон от 30.12.2020 № 489-ФЗ (ред. от 28.12.2024) «О молодежной политике в Российской Федерации». — URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/46328> (дата обращения: 18.08.2026).
32. Чадаева К. И. Проблема одиночества у современной молодежи // Молодежь и наука: актуальные проблемы : материалы Всероссийской научно-практической конференции. — Владимир : Издательство ВлГУ, 2025. — С. 11–15.
33. Швацкий А. Ю. К проблеме одиночества современной молодежи // Формирование и развитие новой парадигмы науки в эпоху постиндустриального общества : сборник статей Международной научно-практической конференции. — Орск : Издательство Орского гуманитарно-технологического института (филиала) ОГУ, 2024. — С. 46–47.
34. Экман П. Психология эмоций. — Санкт-Петербург: Питер, 2010. — 672 с.
35. Янг Дж. Одиночество, депрессия и когнитивная терапия: теория и ее применение / пер. с англ. — Москва : Прогресс, 1989. — 145 с.
36. Altman I., Taylor D. A. Social Penetration: The Development of Interpersonal Relationships. — New York: Holt, Rinehart and Winston, 1973. — 224 p.
37. Laurenceau J.-P., Barrett L. F., Pietromonaco P. R. Intimacy as an interpersonal process: The importance of self-disclosure and perceived partner responsiveness // Journal of Personality and Social Psychology. — 1998. — Vol. 74, № 5. — P. 1238–1251.