**Игра «Испорченный телефон»**

Игра **«Испорченный телефон»** используется в качестве одного из инструментов [психотренинга](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B3). Суть игры — в организации передачи устного сообщения по цепочке, состоящей из как можно большего количества людей, и выявлении искажений его исходного содержания.

**Передача небольшого связного рассказа.** Ведущий заранее готовит рассказ на какую-нибудь достаточно нейтральную и общепонятную тему, небольшого размера, так, чтобы его содержание можно было в основном запомнить с одного прочтения без больших затруднений (обычно не более чем на половину страницы печатного текста). Участники, (7 человек), выходят из помещения.  Ведущий приглашает одного из участников и читает ему текст. Задача слушавшего передать то, что он запомнил следующему участнику. Участники заходят по очереди – слушают и передают полученную информацию. После завершения пересказов участникам зачитывается исходный текст.

**«Письмо»**

**Воспитатель, встретив маму Димы Дядюшкина, передала ей следующую информацию, которую воспитателю передала дефектолог, котораяопаздывала на праздник своего сына Андрея Константиновича.**

**«Тамара Ильинична ждал вас и не дождалась. Очень огорчилась и просила передать, что она сейчас в главном здании решает вопрос насчетоборудования, кстати, возможно, японского. Должна вернуться к обеду, но если ее не   будет к 15 часам, то консультацию нужно начинать без нее. А самое главное, объявите, что всем родителям из группы 7 необходимо пройти тестирование в 20-й комнате в главном здании, в любое удобноевремя, но до 20 февраля».**

Анализ игры.

«Слушатель пропускает информацию через личностный фильтр». Это значит, что любой человек, услышав информацию, сравнивает ее со своими представлениями, со своим жизненным опытом, с известными ему фактами. И передавая ее дальше, может что-то поменять, рассказать по-другому, потому что ему так понятнее, потому что это соответствует его жизненному опыту.
Незначительные, с точки зрения получающего, моменты выпускает».
Это значит, что люди делят информацию на важную и неважную, при чем важную и неважную не для них, а в данном тексте. И неважную формацию забывают сказать, полагая, что другая является более важной. Из-за этого текст начинает сокращаться от игрока к игроку. Обычно уже четвертый или пятый участник замечают, что приглашать следующего начинают все быстрее и быстрее. **Слушатель обрабатывает информацию сообразно своей логике**

**Слушатель запоминает необычные, «жареные», факты**

*Теперь необходимо прокомментировать рекомендации по передаче информации.*

**«Говорить однозначно», «Использовать простые слова».**Абсолютно понятные рекомендации — чем проще и однозначные информация, тем она лучше понимается и запоминается.

**«Важное проговаривать несколько раз».**Вполне понятная рекомендация, так как действительно лучше сказать несколько раз и рискнуть выглядеть попугаем, чем впоследствии пожалеть о том, что это не было не сделано.

**«Структурировать сообщение, разбивать его на пункты».** Очень полезная рекомендация: в любом сообщении должна быть внутренняя структура, должно быть понятно, как предложения связаны друг другом. Самый простой пример структуры — это пронумерованные предложения: первое, второе, третье и так далее. Очень сложно предложение, которое идет под номером. Например, если есть пер второе, четвертое, то сразу ясно, что было что-то третье.
**«Контролировать состояние слушающего и отслеживать, когда он не понимает информацию».** Это значит, что во время разговора реакции можно заметить, когда человек не слышит или не понимает. Это сигнал того, что надо остановиться и повторить еще раз, задать вопрос или прокомментировать сказанное.
«Вам все понятно?» не спрашивать, так как все обычно отвечают: Надо задать вопрос на уточнение, например: «После нашего разговора что вы будете делать дальше?», «Что вы сделаете в первую очередь.
Это понятная рекомендация, так как еще со школы у всех выработался рефлекс на вопросы: «Вам ясно?», «Вам понятно?», — автоматически отвечать «понятно», при этом не всегда понимая, о чем их спрашивал и.
«Если произошла помеха (вас перебили), то надо остановиться и вернуться назад, проговорить еще раз предыдущее предложение». Обычно, когда человека перебивают, то из-за переключения внимания обычно теряется последняя мысль, последнее предложение. Все могут вспомнить подобные ситуации, когда после помехи кто-то из собеседников говорит: «А о чем я говорил?» Поэтому для сохранения связи в сообщении лучше повторить последнее предложение и после этого продолжить свой рассказ.

**«Необходимо учитывать темповые характеристики слушающего».**Это объясняется легко: все люди говорят с разной скоростью и, что важно для нас, способны слушать тоже с той скоростью, с которой говорят. Если человек говорит быстро, то с ним надо говорить примерно с той же скоростью, а с медленно говорящим, соответственно, медленно. Почему так? Если мы говорим слишком медленно для человека, то его это раздражает, а если слишком быстро — то человек просто может не услышать какие-то слова.

**«Можно создать позитивную или негативную мотивацию:** "если все сделаете по инструкции, то...", "если не сделаете, то произойдет..."». Обычно начинают с позитивной мотивации. Например, если вы сделаете то-то и то-то, то вы получите такой-то результат. Если позитив-
мотивация не помогает, используют негативную мотивацию. Например: «Если вы нарушите пункт третий договора, вы лишаетесь гарантийного обслуживания, денег и т, д.».

**Можно использовать техники типа «забор»** — специальные фразы: «Я специально обращаю ваше внимание», «Я хочу, чтобы вы это запомнили».

Основной смысл в том, что мы можем огородить важную информацию фразами, как забором, внутри которого информация должна сохраниться.