Кудашов Григорий

89028134073

89323228963

[kudashov-73@rambler.ru](mailto:kudashov-73@rambler.ru)

**Варианты игры «Коммуникативный пинг-понг»**

**Парная пресс-конференция**

Участники игры по очереди задают друг другу вопросы, относящиеся к партнёрам. То есть, услышав вопрос от участника 1 и взяв игровой предмет, участник 2 сразу же отвечает на него, после чего быстро задаёт свой вопрос.

Пример:

1 – *Твоё главное увлечение?*

2 – *Активный туризм. Какое качество личности ты особенно ценишь в людях?*

1 – *Честность. Занимаешься ли ты спортом и, если да, то каким?*

2 – *Да. Баскетболом*. … и т.д.

Вопросы не должны повторяться. Проигравшим считается тот, кто первым не может быстро и правильно ответить на очередной вопрос, задать свой вопрос или повторит уже прозвучавший вопрос.

Можно давать всего 1-2 минуты на работу в одной паре, после чего можно предложить участникам поменяться игровыми партнёрами. Сделав так в течение всего лишь 20-30 минут, можно довольно быстро познакомить людей друг с другом в новой группе.

Можно также сделать данную игру одним из этапов большой коммуникативной игры, к примеру, предложив участникам ответить на вопросы друг о друге, проверив таким образом их внимательность и память.

**«Я такой»**

В этом варианте участники по очереди, очень быстро передавая эстафетный предмет, говорят что-либо о себе, также при этом не повторяясь (имеется в виду – не повторяя названной темы: знак гороскопа, номер сотового телефона, название любимой рок-группы и пр.)..

Пример:

1 – *Я Лев по гороскопу*.

2 – *Я не люблю жаренный лук*.

1 – *Я два раза был на Чёрном море*.

2 – *Я ещё ни разу не работал вожатым*.

1 – *Мне трудно сказать людям «нет»*.

2 – *Я мечтаю получить высшее психологическое образование*. и т.п.

**«Ты такой»**

Участники по очереди делают суждения, относящиеся к их игровым партнёрам, основываясь на имеющихся фактах или предположениях.

Пример:

1 – *Ты учишься на третьем курсе университета*.

2 – *Я думаю, что тебе трудно заводить новые знакомства*.

1 – *Мне кажется, что ты любишь читать сентиментальные романы*.

2 – *Насколько я помню, ты изучаешь французский язык*. и т.д.

Важной здесь является обратная связь, которая может осуществляться как в процессе игры (если один из игроков неправильно назвал какой-либо факт или некорректно высказался, то напарник сразу же поправляет его), так и по завершении её.

**Вопрос о себе**

Участник 1 задаёт участнику 2 вопрос о самом себе, ожидая услышать правильный ответ. Участник 2, ответив на вопрос, задаёт участнику 1 вопрос о себе и т.д. При этом желательно, чтобы участники сразу же отмечали правильность или неправильность ответов и делали, если это необходимо, краткие комментарии к этим ответам.

Пример:

1 – *Как я реагирую на хамство в свой адрес?*

2 – *Думаю, что спокойно и, скорее всего, иронично*.

1 – *Да, действительно, на хамство мне обычно хочется ответить не хамством, а доброй шуткой.*

2 – *Книги каких современных отечественных писателей я люблю читать*?

1 – *Насколько я тебя успел узнать, тебе, скорее всего, нравятся книги Владислава Крапивина.*

2 – *Точно! А ещё Олег Верещагин и Роман Злотников* и т.д.

**«Ты не знаешь, что я…»**

Участники игры по очереди называют какие-либо факты из своей жизни, которых, по их мнению, не может знать их игровой напарник. В случае, если названный факт напарнику известен (желательно при этом сказать и то, откуда известен этот факт), необходимо назвать какой-нибудь другой факт (до трёх попыток).

Пример:

1 – *Ты не знаешь, что у меня 3-й взрослый разряд по лыжам*.

2 – *А ты не знаешь, что в детстве я 4 года прожил с родителями в Германии*.

1 – *Знаю! Ты об этом в походе рассказывал*.

2 – *Хорошо, тогда ты не знаешь, что я учусь играть на гитаре, и уже посетил несколько занятий* и т.д.

**Совместное дело**

Данная игра может быть частью какого-либо большого коллективно-творческого дела и проводиться на этапе коллективного целеполагания и (или) планирования предстоящего дела. Суть игры заключается в том, что участники по очереди, быстро и кратко излагают определённые идеи, относящиеся к предстоящему делу. При этом возможно заранее оговорить разные варианты такого совместного действия:

1. Нельзя спорить и не соглашаться с идеями, предложенными партнёром, а только поддерживать или дополнять, конкретизировать его идеи, предлагая также и свои идеи, относящиеся к делу. При таком варианте замысел предыдущего дела постепенно оформляется, выкристаллизовывается, конкретизируется, обрастая новыми идеями – это напоминает то, как нарастает снежный ком, когда его катают по сырому снегу. В таком варианте игры участникам особенно становится интересен сам процесс преобразования и развития идей их партнёров. Им интересно то, как они сами, не ущемляя своих интересов и не отказываясь от своих идей, смогут дополнить, интерпретировать, конкретизировать предложения своего партнёра. Данный вариант требует (и, соответственно, развивает) наличия не только креативных способностей, но и толерантности к позиции партнёра по игре.

2) Можно не соглашаться с предложенными партнёром идеями, но при этом убедительно аргументировать, обосновывать свою позицию. Преимущество данного варианта заключается в том, что участникам, возможно, не придётся «размусоливать» изначально не очень удачную идею, а сразу же отказаться от неё, соответствующим образом аргументировав своё отказ. Недостаток же данного варианта очевиден: в этом случае довольно высока вероятность возникновения конфликтных ситуаций и вероятность «торможения» не только деструктивных, но и конструктивных идей.