Автор: admin
10.04.2011 10:08 - Обновлено 29.10.2014 10:05

# Как быть, когда просят денег? Сценарий психологической игры

Не слишком часто обращаюсь к бизнес-тематике в тренинговой практике, но порой и в предпочитаемых сюжетах по личностному росту, самопознанию и саморазвитию «денежные» ситуации бывают очень кстати.

Вот, например, очень интересная игра для группы: «Дай денег!»

Игроки сидят в общем кругу, но в парах - лицом друг к другу. В жестких вариантах они используют собственную наличность, но я - сторонница мягких, поэтому обхожу всех с увесистым холщовым мешочком, в котором собраны вышедшие из обращения советские монеты и прошу каждого взять по семь штук, предупреждая, что достоинство монет не имеет значения. При этом, шутливо охая, прошу доставать их поскорее, поскольку тяжело держать в руках целый мешок денег.

Заполучив свою долю, участники в первые мгновения с видимым удовольствием наслаждаются их весом - покачивая в руках, видом - рассматривая, и позвякиванием - подбрасывая и пересыпая из ладони в ладонь. А мне только этого и надо, поскольку наступает игровое «присвоение понарошечного состояния», и символичность его при этом быстро улетучивается. Когда вижу, что игроки «сжились» с принадлежностью им выданной наличности, прошу договориться о распределении ролей в парах. Если рядом оказываются друзья, родственники, близко знакомые участники, развожу их подальше друг от друга.

А потом объясняю суть игры. Первый партнер, обращаясь ко второму, может сказать только фразу: «Дай денег!» - ничего больше, разве что поменять местами слова на «Денег дай». Зато интонационно ему позволяется испробовать все, на что способен: просительные, требовательные, умоляющие, угрощающие - любые высказывания...

А второй вообще по правилам игры не может говорить: он реагирует мимикой, жестами, позами, а главное - либо дает «деньги», либо нет, - как сам решит (условие такое: когда захочется, дает, когда не захочется - не дает). В процессе этого напряженного, прямо скажем, занятия, игроки наблюдают за собой и партнером: какие ощущения

испытывают, какой тон «работает» на получение-отдачу монет, какой - наоборот. Самый трудный момент: даже если просящий забрал уже все деньги у своего визави, он должен продолжать свое соло, взывая на разные манеры: «Дай денег, денег дай».

Лишь по истечении определенного времени (с учетом состава группы и протекания процесса от 3 до 5 минут) ведущий дает знак, и партнеры меняются ролями. В следующем туре меняется состав пар. В небольшой группе желательно, чтобы поиграли «каждый с каждым».

После игры подводятся итоги. Кто с чем остался, кто приобрел, а кто спустил свое «состояние»? Какое обращение результативно? Много интересного узнают о себе участники. Кому-то трудно просить, кому-то невыносимо отказывать... Сильные и слабые стороны проявляются в силу ограничения вербального (словесного) общения и усиления невербального: включаются и визуальные (наблюдение мимики, жестов, поз), и аудиальные (интонационные особенности, звон монет), кинестетические (ощущение собственных выразительных движений тела, денег в руках).

Ко всему прочему, в процессе игры вполне возможны изменения в позиции, и если удастся это отследить (что происходит довольно часто), можно извлечь для себя пользу. По отзывам участников, некоторые приобрели устойчивость в отказе попрошайкам, другим удавалось найти верный тон для разговора с потенциальными спонсорами, кое-кому - оптимизировать диалог на денежную тему со страждущим увеличения карманных расходов подростком или разрешать чреватые конфликтом отношения при покупках.

Автор - Валентина Пономарева
Источник