

ПЛАНИРОВАНИЕ УРОКОВ ПСИХОЛОГИИ В 6 классе

№	Название темы	Домашнее задание	Примечания
1	Введение	Стр.13	
	Впечатление о другом человеке		
2	Внешний вид	Стр.30 (1-3)	
3	Речь	Стр.30 (5)	
	Как люди воспринимают друг друга		
4	Первое впечатление	Стр.44 (1-3)	
5	Отношение к человеку и восприятия	Стр.44 (6)	
6	Прошлый опыт и восприятие	Стр.44 (7-8)	
7	Проверка знаний		
	Особенности восприятия человека детьми и взрослыми		
8	Восприятие человека людьми разного возраста	Стр.55 (3)	
9	Влияние профессии на восприятие	Стр.58 (1-2)	
10	Как воспринимают меня	Стр.63 (6)	
	Общение разных людей		
11	Потребность в общении	Стр.67 (2)	
12	Психологические особенности человека и общение	Стр.67 (5-6)	
13	Стиль и манера общения		
14	Пространство и время общения	Стр.76	
15	Слушать и слышать	Стр.79	
16	Проверка знаний		
	Виды общения		
17	Непосредственное общение	Стр.88	
18	Особые виды общения	Стр.96	
19	Уметь общаться	Стр.99	
	Общение и отношения		
20	Межличностные отношения	Стр. 106 (1)	
21	Симпатия, антипатия	Стр.106 (2)	
22	Товарищество и дружба	Стр.126 (1)	
23	Любовь	Стр. 131	
24	Проверка знаний		
	Общение и понимание людьми друг друга		
25	Психические процессы и понимание	Стр.141 (5)	
26	Стереотипы понимания	Стр.141 (2)	
27	Понимание другого человека	Стр.141 (7)	
	Особенности понимания человека детьми и взрослыми		
28	Понимание человека детьми и подростками	Стр. 159 (3)	
29	Понимание человека взрослыми людьми	Стр. 159 (5)	
30	Влияние профессии на понимание человека детьми и взрослыми	Стр.159 (6)	
31	Проверка знаний		
	Я живу среди людей		
32	Что значит быть воспитанным и культурным	Стр. 182 (1)	
33	Разные роли	Стр.182 (4)	
34	Как мы выглядим		
35	Подведение итогов		

Пояснения к тексту

Конспекты к урокам написаны на основе учебного пособия для 6 класса по психологии под редакцией Дубровиной И.В.

?-вопросы, которые задаются на уроке ученикам устно.

Красный шрифт – то , что записывать в тетрадь, если это урок.

Д\з – можно давать письменно на дом, или как опрос на уроке.

Контрольные работы – можно делать в виде устного или письменного опроса, отдельным уроком или данные вопросы включать в тело уроков.

Урок 1. Введение

В этом учебном году мы продолжаем знакомиться с наукой психологией.

? - Как переводится с греческого «психология»

? - Что изучает психология

Психология изучает законы, по которым возникает и развивается психика человека — его познавательные процессы: ощущение, восприятие, память, мышление, воображение, внимание и речь, чувства и воля.

Психология изучает, как человек развивает и совершенствует свои возможности. Она изучает, как и почему каждый из нас ведет себя так, а не иначе, причем всегда по-своему.

? - Почему все люди, с одной стороны, очень похожи.

- Принадлежность к роду человеческому,
- возникновение и развитие п.п. по одним закономерностям,
- наличие природных предпосылок

? - Почему, с другой стороны, все люди не похожи друг на друга.

- Индивидуальные особенности п.п.

? - Что такое индивидуальные особенности

/отличают одного человека от др/

? - Почему их называют индивидуальными

/отд. человек — индивид/

Один человек не хуже и не лучше чем другой, просто все люди разные.

И вот все эти разные люди постоянно вступают во взаимодействие друг с другом. Мы постоянно находимся среди людей.

Как же возникает и осуществляется взаимная связь между людьми? Как люди узнают и понимают друг друга? Эти вопросы являются одними из главных вопросов в психологии, науке о человеке.

Слово «общение» мы слышим ежедневно. Если видим людей, что-то обсуждающих, мы говорим (или думаем): «Они общаются».

? - Перечислите выражения с использованием слова «общение».

Антуан Сент-Экзюпери считал, что «единственная настоящая роскошь — это роскошь человеческого общения».

«Общение — это коммуникация, то есть обмен сообщениями, передача информации».

Средства коммуникации — радио, тв, почта, телеграф, Интернет, телефон.

Важнейшее средство коммуникации - непосредственное общение людей между собой.

Общение невозможно без тех, кто общается. Их должно быть не менее двух. В любом общении что-то сообщается.

Так, что же такое общение?

Установление и развитие контактов между людьми называется **общением**.

Желание человека общаться с другим человеком или людьми называют **потребностью в общении**.

Потребность в общении — одна из основных потребностей человека. Возникает она рано и развивается постепенно. Без общения, без контактов с другими людьми, родившийся человек не сможет стать человеком. С самого рождения ребенок нуждается в общении.

- 2-3 мес. капризничает без видимой причины, стоит заговорить — успокаивается, улыбается;
- детские дома — развитие слабо — не хватает общения (госпитализм)
- дети «маугли»
- в процессе общения, в эмоциональных контактах у ребенка вырабатываются ощущение собственного достоинства, защищенности, уважения к людям, понимание их желаний, мыслей, чувств.

Общение с другими людьми — жизненно важная необходимость для человека любого возраста.

Недаром у всех народов самым тяжелым наказанием является одиночное заключение.

Но даже очень общительному человеку иногда хочется побыть в одиночестве.

Из чего же состоит общение?

Общение включает в себя:

- восприятие другого человека (людей)
- обмен информацией (или сообщениями)
- обмен чувствами и переживаниями
- поиск и нахождение способов взаимодействия
- понимание другого человека (людей)

Итак, попробуем в этом разобраться.

Общение начинается с восприятия одним человеком другого или других людей. Мы видим, слышим, обоняем другого человека и у нас создается первое впечатление. Оно не всегда бывает верным, но всегда имеет большое значение для установления контакта.

Общение включает в себя обмен информацией. Общение играет огромную роль в получении человеком знаний об окружающем мире. Но в общении происходит не только обмен знаниями, но и обмен чувствами, переживаниями, интересами /просмотр фильма/.

В процессе общения люди ищут и находят способы взаимодействия: происходит передача опыта. Нам гораздо легче научиться чему-то в обществе сверстников или взрослых, чем одному. И все это позволяет нам лучше, глубже узнавать и понимать друг друга.

В ходе общения, по мере того как люди лучше узнают друг друга, между ними складываются определенные взаимные отношения. Эти отношения называют межличностными.

Отношения, которые складываются в ходе общения людей, называют межличностными.

К ним относятся отношения привязанности, товарищества, приятельства, дружбы, любви, сотрудничества, неприязни и др.

Отношения и общения неразрывно связаны. Не может быть общения без отношений.

Отношения оказывают влияние на общение.

Д/З

1. Что такое общение
2. Как ты думаешь, бывают ли коммуникативные способности? Если да, то что это такое?
3. Какие индивидуальные особенности людей могут проявляться в общении?

Урок 2 Впечатление о другом человеке.

Внешний вид.

Наше отношение к другому человеку складывается как из опыта общения с ним, так и из того впечатления, которое он на нас произвел в данный момент.

Встречаясь с человеком мы прежде всего обращаем внимание на его внешний вид и особенности поведения.

Внешний вид - в первую очередь это физический облик: рост, телосложение, пол, возраст, одежда, прическа, а также выражение лица, мимика, жесты, походка, осанка, голос, речь.

Лицо - взгляд.

? - Назовите несколько распространенных выражений, которые передают свойства взгляда- ?

? - Какой взгляд помогает общению?

Все наши чувства отражаются на наших лицах и позволяют окружающим лучше понять нас.

Меняющееся выражение лица, движения частей лица называют мимикой.

Мимика передает внутреннее состояние человека и помогает выразить чувства.

Жестами называют движения человека, которые передают наши чувства и мысли.

Умение считывать невербальные сигналы дает много преимуществ, как в деловом, так и просто в общении. Мимика, жесты, позы – содержат большое количество аналогичных сигналов, которые и сообщают партнеру информацию на уровне отношений.

Внешние проявления эмоциональных состояний:

Следующая таблица характеристик разработана психологами для наблюдения и оценки эмоциональных состояний людей:

Если в ходе беседы ваш партнер проявляет неуверенность, то дополнительными сигналами для вас будут следующие:

вопрошающий взгляд, ищущий взгляд, учащенное моргание, раздувающиеся ноздри, прерывистое дыхание, вялая, медленная походка с опущенной головой и сцепленные за спиной руки.

На состояние депрессии укажут:

общая заторможенность, тусклый безразличный взгляд, опущенные уголки рта, грустное выражение лица, медленная походка с опущенной головой, плечами и взглядом, сгорбленная осанка.

Состояние гнева:

сдвинутые брови, наморщенный лоб, желваки на скулах, раздувающиеся ноздри, стремительная походка, суженный зрачок, сжатые кулаки.

О самодовольстве и честолюбии:

поднятый подбородок, взгляд свысока, голова победителя, горделивая осанка, замедленная (с претензией на величественность) походка, интенсивные движения руками с ладонями, повернутыми вниз.

Наиболее важным объектом для наблюдения в ходе общения выступает лицо партнера.

? - Угадай чувства? (Упражнение. Ребенок вытягивает листок с написанным чувством, и изображает его с помощью мимики и жестов. Остальные угадывают. Или угадывание по фотографиям)

Интересно, что у людей, живущих в разных странах, в мимике много общего.

Например, улыбка везде означает радость или симпатию, а нахмуренные брови - озабоченность, а может, и огорчение.

Но иногда в жестах можно запутаться, особенно если не знаешь нравы и обычаи жителей других стран.

Болгары да — вправо-влево, нет — кивок

Поляки - тянуть мочку уха вниз - «я обманул вас»

Осанку и позу, которые постоянно меняются в ходе общения и выражают внутреннее состояние человека, называют пантомимикой.

Пантомимика человека очень выразительна. Поэтому позу и осанку человека называют еще выразительными движениями.

Выразительные движения у людей разных стран похожи, разница - только в небольших деталях. Можно привести несколько примеров.

Туловище и голова наклонены чуть вперед, к другому человеку, руки лежат на коленях, на столе или спокойно опущены. Ладони расслаблены, не сжаты в кулак. Эта поза выражает готовность к

общению, открытость, сосредоточенность на собеседнике

Другой пример. Туловище и голова слегка откинута назад, человек стоит, сунув руки в карманы. Такая поза считается «закрытой», не располагающей к общению. Когда ребята держат руки в карманах, это очень часто раздражает старших. Нередко взрослые говорят при этом, что *«так не принято»*. На самом деле им мешает закрытость от общения, которую выражает такая поза

Сутуловатая спина, «вялая» поза всеми расценивается как признак или неуверенности, или большой усталости.

Прямая спина, плечи, развернутые назад - признак уверенности, активности.

Если человек умеет владеть своими выразительными движениями, ему легче общаться.

? О чем может говорить походка? /здоровье, возраст, профессия и тд/

Походка каждого человека имеет свой ритм, скорость, длину шага, плавность. Считается, что особенности походки достаточно точно отражают состояние человека и некоторые черты его характера. Тебе, наверное, приходилось замечать, что иногда привычная походка знакомого человека становится какой-то неестественной для него:

«скованной», «замедленной», или, наоборот, «дерганной». Жизненный опыт подсказывает тебе, что у человека что-то случилось, он напряжен, взволнован или испуган.

Необычно большие шаги низкорослого человека могут означать честолюбие, стремительность, энергичность. Маленькие шаги высокого человека могут говорить не только о неторопливости, но и о робости, о желании отдалить встречу с кем-то.

По характеру походки можно судить и о здоровье, возрасте, профессии человека и т. д. Мы хорошо понимаем, что означают такие выражения, как «старческая походка», «мужская походка», «морская походка», «солдатский шаг», «спортивная походка». Перенесенные заболевания и травмы также накладывают свой отпечаток на походку человека.

Д/З

1. Что можно узнать по жестам?
2. Возможно ли общение без мимики

Урок 3. Речь.

Речь и голос человека является важной составной частью внешнего облика.

Разговаривая по телефону, мы не видим собеседника, но можем с уверенностью сказать, в каком настроении он находится.

Голос может «выдать» переживания человека, помочь лучше понять его самочувствие и темперамент и даже раскрыть некоторые черты его характера.

Одни и те же особенности голоса могут проявляться при достаточно разнообразных состояниях:

- дрожать от страха и от обиды
- резким от злости и от восторга
- тихим от ярости и от смущения.

Для того, чтобы правильно понять настроение человека, необходимо обратить внимание не только на то, **как** человек говорит, но и на то, **что** он говорит.

Речь играет решающую роль в общении, в том, какое впечатление сложится у нас о человеке.

Упражнение (*Впечатление до того как заговорил и после*).

Грамотная речь — впечатление

Голос и речь позволяют нам судить о возрасте, половой принадлежности, образованности, эмоциональном состоянии человека, а иногда и о его профессии.

? одежда, прическа, различные украшения - неотъемлемая часть внешнего вида человека.

Мы говорим о том что от 60 до 80 % личного общения осуществляется через невербальные каналы, однако словесное общение тоже чрезвычайно важно.

Сегодня мы поговорим о таком понятии как –метаязык.

Метаязык – язык который скрывает истинный смысл выражаемого обычным языком. Язык скрытый под обычным разговором (читать между строк).

Представьте себе, что мы стоим в магазине и ожидаем продавца. И вот он появляется со словами:

«Добрый день! Чем могу помочь?» На метаязыке его слова можно передать следующим образом: «Вам так уж необходимо было тревожить меня именно сейчас?» И именно подобное ощущение мы с вами и испытываем.

Часто используют метаязык и агенты по продаже недвижимости. Их цель — сделать продаваемый объект наиболее желанным для покупателя.

Автор книги Говорите точно Алан Пиз, приводит ряд примеров из их лексикона и раскрывает подлинный смысл этих выражений.

Метаязык	Перевод
Уникальное предложение!	У нас серьезные трудности с
Очень интересный	продажей
Компактный	Страшный
Уютный коттедж	Очень тесный
Дом с большим потенциалом	Выглядит по-деревенски
	Натуральная развалюха

Исключительно спокойный, тихий район	Далеко от магазинов и школы
Близость городского транспорта	Самый заурядный
Окна на солнечную сторону	Стоянка автобуса прямо у дверей
Очень оригинальная планировка	Все окна на запад
Идеальный дом для человека, который любит работать руками	Туалет на улице
	На ремонт потребуется целое состояние

НЕКОТОРЫЕ РАЗДРАЖИТЕЛИ

Наиболее типичные раздражающие метаслова — это «понимаете ли», «так сказать» и «ну». Эти знаковые фразы наиболее распространены среди малообразованной части общества, однако и во множестве теле и радиопередач мы можем встретиться с подобными выражениями.

Метаслова «понимаете» и «ну...» говорят об отсутствии интимности в разговоре. Подобные метаслова стимулируют слушателя выразить свое понимание другим клише: «да-да».

«Вы понимаете» — это способ сказать: «Я знаю, что выражаюсь не слишком ясно, но вы же достаточно разумны, чтобы понять, что я имею в виду». «Ну...» и «э-э-э...» это своего рода извинения за то, что говорящий не может подобрать правильного слова.

Но Если убрать все метавыражения из нашей повседневной жизни, то беседа станет краткой, резкой и исключительно смысловой. Мы начнем казаться друг другу грубыми, жестокими и невнимательными.

Метаязык смягчает удары, которые мы наносим друг другу, позволяет нам манипулировать собеседником, достичь собственных целей и выпустить эмоции, не нанося смертельной обиды. Два посторонних человека начинают разговор, как ритуал, с определенных, малозначительных фраз, вопросов, клише и утверждений. Это дает собеседникам время оценить друг друга, понять, сможет ли установиться связь между ними. Обычно разговор начинается с приветствия типа «Как дела?», за которым следует клише «Нормально», на что инициатор разговора с полным правом может заключить: «Это хорошо».

Я часто использовала слово клише – что же это такое.

Клише — это стандартная фраза, используемая человеком, не отличающимся богатым воображением, или теми, кто слишком ленив, чтобы описывать ситуацию так, как они ее воспринимают. (Банальности и трюизмы — это тоже разновидность клише.)

Клише может стать путеводной нитью для понимания мыслей собеседника. Например, «между прочим» — это извинение за неуместность и является одним из наиболее часто используемых выражений в современном языке. «Между прочим» используется и в некоторых других формах, как, например, «кстати», «пока не забыл», «я вот тут подумал». Все эти клише призваны замаскировать важность того, что собеседник собирается сказать. Приведем пример. «Спасибо, что одолжили мне машину, — а, между прочим, на бампере всегда была эта вмятина?» Слова «а, между прочим» были использованы для того, чтобы замаскировать тот факт, что вопрос о вмятине на бампере был основным.

Подобные слова должны сразу настораживать вас — как правило, за ними скрываются основные части

предложения.

- Д/З 1. Из чего складывается внешний вид человека.
2. Что скрывается за такими клише как – Да но, мы попробуем, поверьте мне, я не должен этого говорить, но....

Урок 4

Как люди воспринимают друг друга.

Первое впечатление.

В повседневной жизни, мы выбираем способ поведения по отношению к человеку на основе первого впечатления, которое он о себе оставил.

Первое впечатление о человеке — это образ другого человека, возникающий у нас в результате слаженной работы нашего восприятия, мышления, памяти, внимания а также чувств и эмоций. Этот образ складывается из особенностей внешнего вида и поведения человека, наших собственных представлений, чувств, которые он у нас вызвал.

Первое впечатление о человеке возникает у нас всегда, независимо от того, хотим мы этого или нет. Специальные исследования показали, что при восприятии нового человека наш мозг гораздо более активен, чем при восприятии знакомого лица.

Это происходит потому, что любое новое впечатление вызывает у человека (и у животных) т.н. Ориентировочный рефлекс - «что это такое?», который позволяет анализировать ситуацию и быстро подготовиться к тем, событиям, которые еще не наступили.

Расстояние и восприятие (если есть книга — зачитать - ученик)

люди с норм. зрением в условиях хорошей видимости способны заметить человека. Находящегося от них на расст. 2 км.

1 км — видят общий контур человека;

700 м — воспринимают движение рук и ног.

400м — различают головной убор

350м — людям кажется, что человек одет во все черное

С 300 м — различают голову и плечи, овал лица, цвет одежды

200 м — выделяют лицо, кисти рук

60 м — глаза, нос, пальцы

20 м — всего человека

В первую очередь воспринимается верхняя часть головы человека, а затем рассматривание идет сверху вниз.

Время и восприятие

Первое впечатление определяется так же тем, как долго люди имеют возможность наблюдать этого человека или общаться с ним.

Если человек вошел в комнату лишь на несколько мгновений, поискал кого-то глазами и молча вышел, то все впечатление о нем ограничится его физическим обликом и особенностями внешности. Если же человек провел в комнате несколько минут, поговорил с кем-то из присутствующих, кому-то пожал руку, кого-то похлопал по плечу, с кем-то пошутил или просто засмеялся, то впечатление о нем обогатится особенностями его выразительных движений (мимики и жестов), голоса, речи, эмоциональности.

Теперь у наблюдающих за ним людей появится достаточно информации, чтобы сделать предположение о возможных чертах и качествах его характера, о его состоянии, а также о собственном отношении к этому человеку.

Урок 5-6.

Отношение к человеку и восприятие

На восприятие окружающего мира влияет эмоциональное состояние человека.

Например, каким покажется нам спокойное выражение лица другого человека, во многом зависит от нашего собственного состояния и настроения. Огорченному или рассерженному человеку оно может

показаться злым, угрюмым, неприветливым, а радостному и счастливому — приятным, доброжелательным.

На восприятие человека человеком влияют и те отношения, которые установились между ними в жизни. Чувство страха перед человеком, преклонение перед ним могут сильно исказить восприятие его другими людьми. Обычно такой человек кажется выше ростом, крупнее физически, чем он есть на самом деле.

На восприятие человека человеком влияют отношения, которые установились между ними.

В одном из опытов 10- и 16-летним школьникам показывали фотографии, на которых изображения людей были либо точными, либо специально расширенными или суженными.

Ребятам предлагали выбрать наиболее точные, самые похожие фотографии самих себя, родителей, учителей и одноклассников. Оказалось, что 10-летние дети выбирали точное собственное изображение, а для матери, отца и учителя они выбирали широкие изображения. Такой выбор означал, что взрослые воспринимаются детьми как очень важные, значительные люди.

Совсем иные результаты показали 16-летние школьники. В 80% случаев образ матери, отца и учителя выбирался ими из точных фотографий, в то время как для себя они выбирали более широкие фотографии.

Среди фотографий одноклассников, которых подросток считал более сильными, чем он сам, учениками, он выбирал расширенные изображения, а среди тех, к кому он относился пренебрежительно, — узкое фото.

Этот опыт ярко показал, что восприятие лица человека и его фигуры зависит от того, какое положение в коллективе и обществе занимают воспринимаемый и воспринимающий. Со временем их отношения могут измениться и тогда, соответственно, изменится и восприятие друг друга.

Воспринимая другого человека, мы чаще всего дополняем его образ своими собственными знаниями о той группе людей, к которой мы его относим:

ученый, военный, артист, рабочий и т. д.

Был проведен такой эксперимент.

Двум группам людей показывали фотографию человека и просили описать впечатление, которое он производит.

При этом одной группе говорили, что этот человек — преступник, а другой — что это герой. Люди, считавшие, что перед ними фотография преступника, описывали его так: *«Человек опустившийся, очень озлобленный. Неопрятно одетый, непричесанный. Можно думать, что до того, как стать преступником, он был служащим или интеллигентом. Очень злой взгляд».*

Люди, которым человек был представлен как герой, давали ему такие характеристики: *«Очень волевое лицо. Ничего не боящиеся глаза смотрят исподлобья. Губы сжаты, чувствуются душевная сила и стойкость. Выражение лица гордое».*

А теперь попробуй описать впечатление, которое на тебя производит лицо пожилого врача.

Подумай, все ли описанные тобой особенности его внешности ты смог увидеть на фотографии?

Эти эксперименты показывают, что имеющиеся у нас знания и представления влияют на восприятие нами другого человека.

Влияние наших знаний, представлений и прежнего опыта на восприятие незнакомого человека называется установкой.

Иногда при первом знакомстве люди приписывают новому человеку те качества. Которых у него в действительности может и не быть, но зато они свойственны им самим.

Например, нетерпеливому, подвижному человеку новый знакомый может показаться суетливым и беспокойным, а человеку, уверенному в себе, — решительным и самоуверенным.

Перенос собственного состояния на представление о другом человеке называется проекцией.

Но не все люди склонны к проекции. Больше любящие руководить, командовать — не хотят принимать, то, что другие могут чувствовать и мыслить самостоятельно.

? Насколько же верным оказывается знание о человеке, возникающее при первом знакомстве?

Первые впечатления дают нам, как правило, представление об основных особенностях внешности прежде незнакомого человека — о его поле, росте, телосложении, возрасте, оформлении внешности.

При первом впечатлении мы отмечаем и жесты, мимику, речь человека, иногда даже какие-то его действия. Тем не менее образ человека, складывающийся у нас на основе этих наблюдений, не всегда точен. Поэтому не стоит торопиться и делать выводы о его характере по первому впечатлению.

В то же время нельзя сказать, что первое впечатление о человеке всегда ошибочно. Случается, что более

продолжительное знакомство с человеком подтверждает мнение о нем, сложившееся при первой встрече. Иногда мы говорим: «*Этот человек мне сразу понравился, и я в нем не разочаровался*».

Наверное, и в твоей жизни были случаи, когда первое впечатление о человеке оказывалось самым верным.

Наш собственный **прошлый опыт** всегда участвует в создании первого впечатления о незнакомом человеке. Бывает так, что он своим внешним видом и поведением похож на тех людей, с которыми нам уже приходилось вместе жить, учиться, отдыхать или работать. В одних случаях это действительно помогает нам быстрее и правильнее понять нового знакомого, а в других — может оказать плохую услугу.

Встретив человека, похожего внешне на кого-то из твоих друзей, ты невольно начинаешь сразу же относиться к нему по-дружески и ожидаешь, что и он отнесется к тебе так же. Однако более близкое знакомство с ним может разрушить возникшую у тебя симпатию. Новый знакомый, так похожий внешне на твоего лучшего друга, может оказаться грубым, злым и неприятным человеком.

Такие ошибки случаются в жизни каждого из нас. Мы нередко сначала относим нового человека к одной из знакомых нам групп людей, и только дальнейшее общение с ним позволяет увидеть его своеобразие и лучше понять его.

Первые впечатления о человеке складываются у нас не только на основании первого взгляда на него, но и в результате первого опыта общения и взаимодействия с ним.

д/з. 1. Что помогает произвести **хорошее впечатление** на окружающих:

- Улыбка.
- Compliments.
- Умение слушать.
- Уважение интересов другого человека.
- Терпение.
- Тактичность.
- Спокойствие и уверенность в себе.
- Инициативность.
- Доброжелательность.
- Слова благодарности.
- Вежливость.

3. **Что производит Плохое впечатление:**

- Суровое выражение лица.
- Молчаливость.
- Излишняя разговорчивость.
- Злоба.
- Надменность.
- Ревность.
- Скупость.
- Страх.
- Недоверчивость.
- Лживость.
- Бестактность.
- Язвительность.

Урок 7. Контрольная работа по пройденному материалу.

1. *Что изучает психология*

/Психология изучает законы, по которым возникает и развивается психика человека — его познавательные процессы: ощущение, восприятие, память, мышление, воображение, внимание и

речь, чувства и воля./

2. *Что называется общением*

/Установление и развитие контактов между людьми называется **общением**./

3. *Что называют потребностью в общении*

/Желание человека общаться с другим человеком или людьми называют **потребностью в общении**./

4. *Что включает в себя общение*

/Общение включает в себя:

- восприятие другого человека (людей)
- обмен информацией (или сообщениями)
- обмен чувствами и переживаниями
- поиск и нахождение способов взаимодействия
- понимание другого человека (людей)

5. *Как называют отношения складывающиеся в ходе общения людей. И какие отношения к ним относятся?*

/Отношения, которые складываются в ходе общения людей называют межличностными.

К ним относятся отношения привязанности, товарищества, приятельства, дружбы, любви, сотрудничества, неприязни и др./

6. *Что неразрывно связано с общением./Отношения и общения неразрывно связаны/*

7. *Без чего не может быть общения.*

/Не может быть общения без отношений./

8. *Что оказывает влияние на общение*

/Отношения оказывают влияние на общение./

9. *Что такое внешний вид*

/Внешний вид - в первую очередь это физический облик: рост, телосложение, пол, возраст, одежда, прическа, а также выражение лица, мимика, жесты, походка, осанка, голос, речь./

10. *Что называют мимикой*

/Меняющееся выражение лица, движения частей лица называют мимикой./

11. *Что можно узнать с помощью мимики*

/Мимика передает внутреннее состояние человека и помогает выразить чувства./

12. *Что называют жестами*

/Жестами называют движения человека, которые передают наши чувства и мысли./

13. *Что называют пантомимикой*

/Осанку и позу, которые постоянно меняются в ходе общения и выражают внутреннее состояние человека, называют пантомимикой./

14. *Что можно узнать по голосу*

/Голос может «выдать» переживания человека, помочь лучше понять его самочувствие и темперамент и даже раскрыть некоторые черты его характера./

15. *Что необходимо учитывать, чтобы правильно понять настроение человека*

/Для того, чтобы правильно понять настроение человека, необходимо обратить внимание не только на то, **как** человек говорит, но и на то, **что** он говорит./

16. *Что играет решающую роль в общении и в том какое впечатление сложится у нас о человеке*

Речь играет решающую роль в общении, в том, какое впечатление сложится у нас о человеке.

17. *Метаязык – что это*

18. *Клише - это*

17. *Что такое первое впечатление о человеке*

/Первое впечатление о человеке — это образ другого человека, возникающий у нас в результате слаженной работы нашего восприятия, мышления, памяти, внимания а также чувств и эмоций. Этот образ складывается из особенностей внешнего вида и поведения человека, наших собственных

представлений, чувств, которые он у нас вызвал./

18. *Всегда ли возникает у нас первое впечатление о человеке*

/Первое впечатление о человеке возникает у нас всегда, независимо от того, хотим мы этого или нет./

19. *Объясните назначение ориентировочного рефлекса.*

/Ориентировочный рефлекс - «что это такое?», который позволяет анализировать ситуацию и быстро подготовиться к тем, событиям, которые еще не наступили./

20. *На каком расстоянии человек способен заметить человека*

/люди с норм. зрением в условиях хорошей видимости способны заметить человека, находящегося от них на расст. 2 км./

21. *На каком расстоянии различаются голова, плечи, овал лица, цвет одежды*

/С 300 м — различают голову и плечи, овал лица, цвет одежды/

22. *На каком расстоянии воспринимается весь человек*

/20 м — всего человека/

24. *В какой последовательности происходит восприятие человека*

В первую очередь воспринимается верхняя часть головы человека, а затем рассматривание идет сверху вниз.

25. *Что влияет на восприятие окружающего мира*

На восприятие окр. мира влияет эмоциональное состояние человека.

26. *Что влияет на восприятие человека человеком*

На восприятие человека человеком влияют отношения, которые установились между ними.

27. *Что называется установкой*

Влияние наших знаний, представлений и прежнего опыта на восприятие незнакомого человека называется *установкой*.

28. *Что называется проекцией*

Перенос собственного состояния на представление о другом человеке называется *проекцией*.

Урок 8

Восприятие человека людьми разного возраста.

Одного и того же человека маленький ребенок, школьник и взрослый воспринимают по-разному. Это происходит потому, что восприятие человека человеком опирается не только на сигналы, приходящие к нашим органам чувств, но и на наши знания, представления, особенности мышления, опыт отношений с другими людьми.

С самых первых дней своей жизни ребенок учится воспринимать другого человека.

1 месяц — младенец улыбается и радуется подходящему к его кроватке человеку. В этом возрасте ребенок еще не узнает своих близких родственников, но он точно отличает человека от любых других предметов, находящихся вокруг него. Совершенно точно установлено, что первая улыбка младенца адресована именно человеку, а не игрушке или домашнему животному.

К 3-м месяцам малыш научится узнавать свою маму среди окружающих

К 6-ти сумеет отличить своих от чужих.

3-4 месячный малыш приветливо улыбается незнакомым взрослым, а полугодовалый громко испуганно ревет при виде чужой тети, которая пытается ласково заговорить с ним.

Первая улыбка ребенка и первый испуг связаны с восприятием человеческого лица.

Ребенок рождается абсолютно беспомощным и без хорошего ухода может просто погибнуть.

Взрослый имеет очень большое значение в жизни ребенка. Поэтому ребенку жизненно необходимо научиться различать все особенности его внешнего облика. В возрасте 3-4 мес. дети понимают эмоциональное состояние человека более по его мимике и жестам, чем по особенностям походки, осанки, голоса. Лучше всего они различают мимику радости и гнева.

Восприятие ребенком внешнего облика человека с возрастом меняется.

Дети 7-8 летнего возраста уже могут создать словесный портрет человека. В первую очередь они отмечают одежду, причёску, украшения.

Росту, телосложению, возрасту и полу они уделяют гораздо меньше внимания. В описаниях человека очень редко встречаются такие особенности, как мимика, жесты, поза.

Для 10-11-летних школьников более важным становится физический облик человека, а причёска, одежда, украшения отходят на второй план.

Десятиклассники описывают мимику, жестикуляцию, походку, позу, голос и речь воспринимаемого человека в 4 раза чаще, чем первоклассники.

Взрослый человек в облике другого человека прежде всего выделяет рост, цвет глаз, цвет волос, мимику, нос и особенности телосложения.

Д/З

1. Почему взрослые люди по-разному воспринимают одного и того же человека?

Урок 9. Влияние профессии на восприятие.

Общаясь друг с другом или выполняя вместе какую-то работу, люди чаще всего воспринимают те стороны внешности и поведения, которые наиболее значимы именно для этой деятельности. Профессия человека накладывает свой отпечаток на характер восприятия им окружающих людей.

Например, спортивный тренер в первую очередь отмечает такие особенности внешности, как рост, телосложение, развитие мускулатуры человека. Врач обращает внимание на внешние признаки здоровья, художник — на выразительность лица.

Эта особенность восприятия других людей может стать у человека очень устойчивой, превратиться в **профессиональную привычку**.

Психологи изучали, как воспринимают человека студенты художественного и студенты педагогического институтов. Оказалось, что и те, и другие одинаково часто отмечали такие черты, как рост, телосложение, лоб, брови, губы, уши, глаза, волосы, мимику. В то же время студенты-педагоги почти не обращали внимания на такие детали внешности, как подбородок, кожа, руки, ноги, шея, плечи, жесты, осанка, походка, а художники довольно часто включали эти детали в словесный портрет человека. Важным для студентов-художников оказывалось и оформление внешности — прическа, одежда, украшения.

Этот опыт показал, что установка будущих художников на фиксирование тех сторон внешности, которые важны для изображения, четко проявляется и при восприятии ими других людей.

Влияние профессии на восприятие внешности человека проявляется и у хореографов. Они чаще, чем другие люди, обращают внимание на общее телосложение человека, особенности его рук и ног, походку, плавность движений. Описывая человека, они обязательно упоминают об этих особенностях.

Например, рассказывая о том, как выглядит новая соседка по дому, профессиональный хореограф отметит не только ее возраст и семейное положение, но и подчеркнет, что *«она стройная, подтянутая, с быстрой походкой»*.

Эта привычка выделять во внешности людей те качества, с которыми человек имеет дело по роду своей профессии, называется **профессиональной установкой**.

Профессиональная установка учителей проявляется в том, что они часто обращают внимание на грамотность, правильность и выразительность речи человека, богатство его словарного запаса, недостатки произношения, ошибки в расстановке ударений. Прическа, одежда, украшения также достаточно часто включаются учителями в словесный портрет человека.

Действие профессиональной установки на восприятие окружающих людей может проявляться у человека на протяжении всей жизни.

Опишите на что будут обращать внимание составляя словесный портрет человека:

– спортивный тренер; учитель; художник; врач.

Урок 10.

Как люди воспринимают себя самого.

Обычно человек понимает, как его воспринимают окружающие, потому что опирается на знание особенностей своего внешнего облика и черт характера. Представление о себе развивается постепенно и уточняется на протяжении всей жизни человека.

Представление о себе развивается постепенно и уточняется на протяжении всей жизни человека.

– Маленьким детям трудно представить себе, как они выглядят со стороны.

– К 4-5 годам — дети имеют представление о собственной внешности и легко узнают себя на фотографии среди других детей.

В 6-7 лет дошкольники придают большое значение своей одежде и хотят производить хорошее впечатление на окружающих как с помощью одежды, так и поведения;

Кроме того, в этом возрасте дети уже понимают, что по их поступкам и поведению люди судят об их человеческих качествах. Они зачастую сознательно стараются произвести хорошее впечатление и могут вести себя так, чтобы заслужить похвалу и одобрение взрослых.

В целом, дети дошкольного возраста видят себя преимущественно с положительной стороны и плохо знают свои недостатки.

Поступив в школу, ребенок начинает получать оценки, наглядно показывающие ему его сильные и слабые стороны в сравнении с другими учениками. Представление о себе становится более сложным и точным. Составляя свой словесный портрет, школьник не только описывает особенности своей внешности, но и отмечает такие качества, как ум, способности, аккуратность, дружелюбие, дисциплинированность. Он может оценить и свое место среди одноклассников по уровню успеваемости. Школьник уже знает не только свои достоинства, но и свои недостатки.

Поступая в школу - оценки, сравнение с другими учениками.

- Младший школьник - описывая себя говорит не только о своей внешности, но и отмечает такие качества, как ум, способности, дисциплинированность, дружелюбие и др.
- Для подростков главную роль в представлении о себе играют внешние данные и положение среди одноклассников. Представление подростка о том, как его воспринимают другие люди, во многом зависит от его отношения к самому себе.

Для подростков главную роль в представлении о себе играют внешние данные и положение среди одноклассников. Подростковый возраст — это тот период, когда ребенок превращается во взрослого человека. Быстрый рост и заметные изменения внешности сильно влияют на его представление о себе. Нередко подростку кажется, что он стал некрасивым, нескладным, что у него слишком длинный нос и оттопыренные уши, он чересчур худой или не в меру полный. Подростку важно знать, как его воспринимают окружающие, каким его видят представители противоположного пола. Большое значение для него имеет и отношение одноклассников к нему как к человеку: уважают его или пренебрегают, стремятся дружить с ним или избегают его общества, пользуется он авторитетом или нет.

Представление подростка о том, как его воспринимают другие люди, во многом зависит от его отношения к самому себе. Если он считает себя некрасивым и никому неинтересным, то ему кажется, что и люди видят его точно таким же. На самом деле это не так. Представление подростка о себе часто бывает ошибочным, потому что сам он меняется очень быстро и просто не успевает осознать эти перемены.

- Взрослые люди имеют уже довольно устойчивые представления о том, как они выглядят со стороны. Они хорошо знают особенности своей внешности, хотя и не всегда верно их оценивают. Несколько хуже взрослые люди понимают качества своего характера.

Познание себя продолжается на протяжении всей жизни человека. Общаясь с другими людьми, работая и отдыхая, человек лучше узнает не только окружающих, но и самого себя.

Тем не менее даже взрослый не может с уверенностью сказать, что он точно знает, каким его видят другие люди. Ведь каждый человек воспринимает другого по-своему, отталкиваясь от своих знаний, убеждений, жизненного опыта.

Сколько людей вокруг нас, столько и мнений о нас. Даже если какая-то сторона характера выражена у человека настолько ярко, что у окружающих складывается о нем единодушное мнение, может найтись человек, который эту же черту характера увидит совсем в ином свете.

Например, в драчливости подростка одни люди видят проявления его злобности и агрессивности, а другие — обиды и страха перед чужой агрессией.

Понять это может только внимательный и вдумчивый человек. Поверхностное же восприятие может оказаться как верным, так и ошибочным.

Д/З От чего зависит желание или нежелание общаться.

Урок 11 Потребность в общении.

Размышления, беседа по д/з.

Любому человеку понятно — разные люди общаются по-разному. Общение человека с другими людьми прежде всего зависит от его желания общаться.

*Желание общаться — это **потребность** человека в общении.*

Такая потребность есть у всех, но у каждого она проявляется по-своему.

Ты, наверное, замечал, что одним людям хочется общаться чуть ли не все время, другим достаточно совсем немного общения. Одних называют общительными людьми, других — необщительными. От чего зависит это желание общаться?

Прежде всего, желание общаться с другими людьми зависит от прежнего опыта общения. Прежний опыт общения может усиливать желание общаться, а может и уменьшать его. Если отношения подростка с другими ребятами складываются благополучно, его желание общаться с ними скорее всего

будет расти. Но если случилось так, что подростка предал его друг, то желание общаться и доверять людям может уменьшиться. Или, например, в класс приходят двое новых ребят. Один уверенно заводит дружбу с новыми одноклассниками, другой сторонится, словно выжидает, пока к нему подойдут. Может быть, потребность в общении у них одинаково сильная. Только первый был в прежней школе лидером в классе, и все хотели с ним дружить. А у другого отношения с ребятами не складывались, непросто было завести друга. Поэтому и в новом классе он общается с другими ребятами не так уверенно.

Д/З Особенности общения экстравертов и интровертов; сангвиников, холериков, флегматиков и меланхоликов.

Урок 12. Психологические особенности человека и общение.

Желание общаться зависит и от психологических особенностей человека, например, от его **психологического типа**. Много лет назад швейцарский психолог Карл Густав Юнг пришел к выводу, что люди делятся на два психологических типа — экстравертов и интровертов.

Интересы экстравертов направлены на внешний мир. Они общительны, отличаются активностью и гибкостью во взаимоотношениях с людьми. Им необходимы новые впечатления, общение с большим числом людей.

Интроверты больше обращены к своему внутреннему миру. Они более замкнуты, менее активны в общении. Но это не значит, что другие люди им вообще неинтересны. Разница в том, например, что у экстравертов может быть много друзей, а у интровертов совсем мало, но отношения с ними более глубокие.

Психологические особенности человека влияют не только на желание общаться, но и на его характер. О каких психологических особенностях идет речь?

Ты уж знаком с понятием **темперамента**.

Вспомним, что еще в античности были обнаружены четыре типа темперамента — **сангвиники, холерики, флегматики и меланхолики**. Как общаются люди с разным темпераментом? Об этом мы уже говорили в прошлом году. Вспомним сейчас.

Сангвиники — люди с сильным типом нервной системы, поэтому общение их мало утомляет. Они живо и ярко проявляют свои чувства в общении. Правда, им труднее долго и обстоятельно говорить с одним и тем же человеком, легче общаться с разными людьми. Говорят они не слишком быстро, но и не медленно.

Холерики тоже способны подолгу общаться, но на их общение очень сильно влияют чувства, которые быстро возникают и так же быстро проходят. Почувствовал раздражение — вспылал, раздражение быстро прошло — успокоился. Зато, если почувствовал симпатию, — не только улыбнулся, но и дружески пожал руку, хлопнул по плечу. Они проявляют в разговоре свои чувства еще ярче, чем сангвиники, но долго вести степенную беседу совсем не могут — начинают раздражаться. Говорят они быстро, но неритмично.

Флегматики, наоборот, в беседе очень неторопливы. Вести долгий и размеренный разговор с одним и тем же человеком им нетрудно, и сами они говорят довольно медленно. Зато общаться со все время меняющимися собеседниками флегматику утомительно — надо всякий раз немножко меняться самому, а сделать это быстро для него непросто. Свои чувства флегматики проявляют не так ярко, как сангвиники и тем более холерики. Тем, с кем они общаются, это может не нравиться.

Меланхолики испытывают трудности, если им приходится общаться с одним и тем же человеком в течение сравнительно долгого времени. И недолгое общение одновременно с разными людьми для них утомительно. Они не проявляют свои чувства в общении очень ярко. Но они более чувствительны к эмоциям собеседника, чем люди с другими типами темперамента. Легче обижаются, но и быстро отзываются на хорошее настроение собеседника. Трудности в общении происходят у них из-за их робости.

Итак, люди с любым типом темперамента имеют и преимущества, и слабые стороны в общении. Важно знать, какой у тебя темперамент, чтобы понимать, как легче общаться, а какие ситуации в общении для тебя трудны, и учитывать это, когда ты общаешься.

Мы знаем, что тип темперамента врожденный, в сущности, мы не можем его изменить. Однако, если человек знает свои слабые стороны, он может компенсировать их сильными чертами своего темперамента, которые способствуют общению. У холерика таким свойством может быть энергичность, у флегматика - надежность, у меланхолика - внимательность и чуткость.

Урок 13. Стиль и манера общения.

Каждый человек не только хочет общаться, но и имеет необходимые способности к общению. Эти способности называют **коммуникативными**.

Способности к общению проявляются в умении общаться: устанавливать и развивать контакты с другим человеком или людьми, делать общение содержательным, ярким, приятным для собеседника.

Умение общаться включает в себя много конкретных навыков общения.

Навыком общения называют привычный для человека способ или действие общения.

Протянуть руку в ответ на приветствие друга, сказать «Привет» или «Здравствуйте», произнести «Алло!» или «Слушаю», подняв телефонную трубку, помахать рукой на прощание - вот примеры навыков общения. Эти навыки у разных людей разные. Вспомни своих друзей, родных, знакомых. У каждого из них свои навыки общения.

*Сочетание привычных, прочно усвоенных человеком способов (навыков) общения с другими людьми, называют **стилем общения**.*

Стиль общения обнаруживается в том, как мы обращаемся к незнакомому человеку с вопросом на улице, как просим учительницу объяснить трудное задание, как рассказываем дома о делах в школе и пр.

Можно назвать несколько стилей общения.

Дружеский. Дружеское общение непринужденное, раскованное, откровенное. Собеседники чувствуют себя свободно, спокойно, открыто выражают свои чувства. Дружеский стиль общения помогает передать свои чувства, переживания, рассказать о событии, которое глубоко взволновало.

Деловой. Деловое общение — это общение людей, которые объединены общим делом: вместе работают, учатся. Деловой стиль общения помогает достичь успеха в делах, сообща решить ту или иную проблему.

Отстраненный. Этот стиль общения используется там, где люди никак не связаны по жизни, и нет надобности раскрывать себя в общении. Такой стиль общения мы используем, когда, например, спрашиваем прохожего на улице, который час.

Подавляющий. Этот стиль общения используется, когда одному хочется подавить волю другого человека — заставить его что-то сделать или отказаться от своих планов. Хорошо известный тебе писатель Марк Твен писал: *«Избегайте тех, кто старается подорвать вашу веру в себя. Эта черта свойственна мелким людям. Великий человек, наоборот, внушает вам чувство, что и вы можете стать великим».*

В зависимости от ситуации люди используют различные стили общения. Умеет общаться тот, кто владеет разными стилями общения и свободно переходит от одного к другому.

Манерой общения называют такое сочетание навыков общения, которое передает определенное внутреннее состояние человека.

Манера общения проявляется:

- в тоне общения. Тон может быть взволнованным, спокойным, властным, вкрадчивым и др.;
- в том, как человек ведет себя в общении; его поведение может быть сдержанным, беспокойным, напористым и др.;
- в том, как человек чувствует себя в общении - уверенно, неуверенно, доверчиво, настороженно;
- в словах, которые он использует для выражения своих мыслей и чувств.

Манеры общения разнообразны. Назовем некоторые, наиболее часто встречающиеся в жизни.

Уверенная. Слова, которые использует человек, точно и ясно выражают его мысли и чувства: «Я знаю...», «Я считаю, что...», «Я прошу, чтобы...» и т. д. При такой манере общения используются и «волшебные слова» вежливости — «Спасибо», «Пожалуйста». Они выражают спокойное, уважительное отношение к собеседнику. Поза человека выражает спокойствие. В мимике ясно видно отношение к собеседнику — ровное, заинтересованное.

Неуверенная. Слова общения показывают, что человек словно сомневается в том, что говорит, даже если на самом деле он прав: «Может быть...», «Не знаю, наверно...», «Извините, но...» (даже если не виноват). Поза — вялая, спина сутуловатая, плечи повернуты вперед. Жесты — суетливо-беспокойные.

Грубая. Жесты и голос - резкие, напористые. В словах - обвинение или оскорбление другого человека, тон — не терпящий возражений. Поза угрожающая - «руки в боки», голова наклонена вперед, взгляд тяжелый, исподлобья.

Безучастная. Жесты невыразительные, вялые. Взгляд « витающий в облаках » или направленный на собеседника, но не сфокусированный на нем. Поза выражает спокойствие и одновременно отстраненность - туловище наклонено назад, в сторону от собеседника. Голос невыразительный, в словах мало определенности - « С одной стороны.., с другой стороны ».

Все эти манеры общения уместны, но лишь в определенных случаях. Наиболее универсальная, «на все случаи жизни» - уверенная манера общения. Тот, кто умеет общаться, по-своему владеет любой манерой. А вот если в общении с людьми человек использует только одну манеру, вряд ли он умеет

общаться.

Урок 14. Пространство и время общения.

Каждый человек имеет свою собственную личную территорию. Правильнее сказать, что это не территория, а пространство, воздушная оболочка, окружающая тело человека со всех сторон. Размеры оболочки зависят от плотности населения людей в местах их проживания. И хотя нас никто не учит тому, насколько можно приближаться к другому человеку, мы подсознательно знаем, на каком расстоянии удобнее говорить с близким другом, а на каком - с подозрительным незнакомцем.

Нормами пространственной и временной организации общения сейчас занимается наука проксемика. Э. Холл предложил особую методику оценки интимности общения человека на основе изучения организации его пространства, которое включает в себя территорию, ограждающую его владения, например, квартира, дом - это участок, огороженный забором; сюда входит его машина, его собственная спальня или его личный стул.

Проксемика исследует расположение людей в пространстве при общении.

Это понятие ввел американский антрополог Эдвард Холл в начале 60-х годов. Слово "*проксимик*" (от английского слова "*proximity*") означает близость. Его исследования в этой области привели к новому освещению отношений между людьми.*

* Животные также обладают своей собственной территорией. Большинство из них обитает в строго определенной пространственной зоне, которую они считают своей собственной территорией. Насколько велика и как далеко простирается эта территория, зависит главным образом от того, как густо населены места, в которых эти животные обитают. Лев, живущий на просторах африканской саванны, может иметь сферу обитания радиусом до 50 км. Эту территорию он специальным образом помечает и старается не допускать на нее чужаков. Но если лев вырос в клетке с другими львами, его личная территория может ограничиваться буквально несколькими метрами, что является прямым следствием перенаселенности сферы обитания.

Межличностное пространство - важнейший фактор невербального общения. Наши представления о нем отражаются в повседневной речи - "держаться подальше", например, от начальства, или "держаться поближе" к тому, в ком мы заинтересованы.

Общее правило: чем больше партнеры заинтересованы друг в друге, тем ближе они могут находиться по отношению друг к другу. Однако существуют определенные нормы и правила, которые следует учитывать при взаимодействии с собеседником. У каждого человека есть свое поле, своя аура, нарушать которые в конкретных ситуациях - значит повредить делу.

Выделяют четыре пространственные зоны, которые как концентрические круги на мишени или на воде окружают друг друга:

Дистанции общения:

Доверительная, Интимная зона (15 - 50 см). Из всех зон эта самая главная, поскольку именно ее человек охраняет так, будто это его собственность. В эту зону допускаются лишь дети, родители, супруги, влюбленные, близкие друзья и родственники. Для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновения. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.

В этой зоне можно выделить как бы еще подзону радиусом 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. По сути дела это уже зона прикосновения к другому человеку. Позволяется прикасаться очень немногим. Поэтому ее называют сверхинтимной зоной.

Личная или персональная зона (0,5 - 1,2 м) для обыденной беседы с друзьями и коллегами предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор. Вспомните, на каком расстоянии вы располагаетесь, когда приходите в гости к своим соседям. Эта дистанция обычно разделяет нас, когда мы находимся на приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

Социальная зона (1,2 - 3,7 м) обычно соблюдается во время социальных, деловых встреч в кабинетах, холлах и других служебных помещениях, как правило, с теми, которых не очень хорошо знают. Каждого из нас не раз вызывали в школе к доске. Как далеко от учителя вы останавливались? Так же мы встречаем водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе. Верхний предел соответствует формальным отношениям.

Публичная зона (свыше 3,7 м) подразумевает общение с большой группой людей - в лекционной аудитории, на митинге. При общении с большими группами людей и лектору, и слушателям будет удобнее передавать и воспринимать информацию на таком удалении друг от друга. Вспомните устройство арены в цирке, сцены в театре, амвона в церкви - в каждом случае учитывается необходимость общения с большой аудиторией. Нарушение этой дистанции может вызвать разные последствия. Если клоун в цирке перелезает через барьер и присаживается к кому-нибудь на колени - это вызывает смех, а если учитель покидает свое место и приближается к ученику, то это воспринимается как угроза.

Чрезмерно близкое или удаленное расстояние может отрицательно сказаться на общении, на переговорах.

Чем ближе собеседники находятся друг к другу, тем труднее сохранять визуальный контакт и тем меньше они должны смотреть друг на друга в знак взаимного уважения. На удалении легче продолжительнее смотреть друг на друга, можно использовать жесты для сохранения внимания.

Эти правила варьируются в зависимости от возраста, пола, культуры. Так, дети и старики стараются быть ближе к собеседнику. Подростки, молодые люди, люди среднего возраста держат определенную дистанцию. Женщины стараются быть ближе, чем мужчины.

На межличностное пространство влияет статус людей. Возраст.

От тех, чье положение или полномочия выше, держатся на большем расстоянии, чем от людей равного статуса.

Необходимо также учитывать национальные и региональные традиции. Жители стран Средиземноморья, Латинской Америки подойдут к собеседнику ближе, чем жители Скандинавии или Северной Европы. Исследователи подсчитали, что пара, сидящая за столиком ресторана в Париже, за один час совершает 110 взаимных прикосновений, в Лондоне - ни одного, а в Джексонвилле (США) - около восьми.

Нарушение интимной зоны тем или иным человеком осуществляется по разным причинам, которые можно разделить на три группы.

Первая - когда приблизившийся человек является нашим родственником или очень близким другом. Как правило, мы сами желаем этой близости и отвечаем на приближение любимого человека тем же.

Вторая причина излишней близости связана с необходимостью совместного передвижения в транспорте, лифте, очереди.

Третья - когда "нарушитель" проявляет враждебные намерения, агрессию к нам. Подобное вторжение посторонних людей в нашу интимную зону вызывает как внешний протест, так и внутреннюю физиологическую реакцию. Организм как бы готовится к тому, чтобы убрать "нарушителя": сердце начинает биться мощнее и быстрее, в кровь выбрасываются гормоны и питательные вещества, и она приливает к мозгу и мышцам, дыхание углубляется и учащается. Все это свидетельствует о физической готовности нашего организма к бою или бегству.

Д/З Влияние места и время на общение (на отдельном листе)

Урок 15 Слушать или слышать.

Люди общаются, чтобы передавать друг другу разную информацию, чувства, мысли. Увы, мы не всегда понимаем друг друга, когда общаемся. Можно слушать другого, но при этом не слышать. *«В одно ухо влетело, в другое — вылетело»* — говорят о таком общении. Есть приемы, помогающие нам услышать собеседника. Рассмотрим некоторые из них.

Приемы, помогающие нам услышать собеседника.

1. Уподобление себя другому (мысленно поставить себя на место собеседника)
примеры: драка — победитель (гордость, НО побежденный -боль, обида... гордиться особо нечем)
2. Соотнесение с типичным - умение сравнивать поведение другого человека с тем, как обычно ведут себя люди в подобных ситуациях. Пример: жесты осторожны, сидит на краешке, говорит тихо, сбивчиво.. - волнуется, смущается. Это помогает понимать эмоциональное состояние другого человека.

3. Осмысление - обдумывание того, почему собственное поведение в общении так подействовало на другого. Пример: с человеком, который смущается - ? чем я его так напрягаю, что в моем поведении на него так подействовало? Благодаря этому станет понятно, что надо изменить в своем общении, чтобы другой почувствовал себя более непринужденно.
4. Обратная связь - просьба к собеседнику рассказать о том, как подействовало на него общение. Помогает более гибко менять свое поведение. Пример: Все понятно? Для того, чтобы люди учились общаться, психологи предложили специальные упражнения, где используется обратная связь. Проводятся они на групповых занятиях для развития навыков общения. Например, группа людей что-то обсуждает, а помощник ведущего занятие записывает беседу на видео. Затем участники группы просматривают запись. Некоторые при этом испытывают шок: *«Неужели это я? Я так говорю, так держу себя на людях, у меня такое выражение лица??»* Это очень сильная обратная связь. Она помогает людям отказаться от многих неприятных привычек в общении.

Применяя эти приемы в общении, можно научиться не только слушать, но и слышать собеседника.

Техники включения в разговор

Общаясь с собеседниками, необходимо обращать внимание на ваше пространственное размещение, которое несет определенную смысловую нагрузку. Рассмотрим технику включения и исключения партнера из разговора.

Когда третий человек желает присоединиться к двум другим, которые образуют закрытую формацию, он будет желанным гостем в том случае, если другие два собеседника развернут свои тела по отношению к нему и образуют третью точку для треугольника. Если третий человек не является желанным гостем, то два собеседника, образующие закрытую формацию, только повернут свои головы по направлению к нему или к ней, говоря о том, что они его видят. Но направление их торсов показывает, что он нежелателен в этой беседе.

Часто разговор между тремя людьми может начаться в открытом треугольнике, но постепенно два человека могут образовать закрытую формацию, чтобы исключить третьего собеседника. Такое образование является четким сигналом третьему человеку, что он должен уйти из группы, чтобы не испытывать смущения.

Подтверждением сказанного являются направление носков обуви. Ступни не только указывают направление, в котором человек хотел бы передвигаться, но также указывают на людей, в которых человек заинтересован или находит привлекательными. Представьте, что вы находитесь на приеме и замечаете группу из трех мужчин и одной весьма привлекательной женщины. Кажется, что разговор ведут мужчины, а женщина только слушает. Затем вы замечаете, что все мужчины одной ногой как бы указывают в направлении женщины. Таким очень простым невербальным намеком все мужчины говорят женщине, что они в ней заинтересованы. Подсознательно женщина видит эти жесты и весьма вероятно, что она останется с группой так долго, пока будет видеть эти знаки внимания.

Если вы хотите завязать какие-либо отношения с человеком, то используйте положение треугольника. Когда вы хотите невербально оказать на него давление, то встаньте непосредственно перед ним. Положение "угол 90 градусов" позволяет другому человеку думать и действовать независимо, не испытывая невербального давления с вашей стороны.

Очень часто в беседах или переговорах, когда один человек решил закончить разговор или хочет уйти, он разворачивает свое тело или же поворачивает ноги в направлении ближайшего выхода. Если вы увидите такой сигнал во время общения, то лучшее, что вы можете сделать, это заинтересовать человека и попытаться вовлечь собеседника в разговор или же еще лучше закончить беседу первым для того, чтобы все-таки установить какой-то контроль над ситуацией.

ПОДСТРОЙКА В ОБЩЕНИИ

Общаясь, люди меняются в зависимости от того, с кем они общаются, о чем разговор. Сама тема разговора заставляет нас вести себя по-разному.

Собеседник рассказывает о радостном событии, и у нас на лице сама собой появляется улыбка, расправляются плечи. Но если кто-то будет рассказывать о трагедии, у нас появится выражение сочувствия и скорби, даже если до этого было прекрасное настроение.

Происходит это потому, что мы сочувствуем другому человеку и в радости, и в горе. Но дело не только в этом. Не всегда осознавая это, мы пытаемся настроиться на одну эмоциональную волну с собеседником. Это называется *подстройкой в общении*.

Мы подстраиваемся в общении под другого человека, и это помогает нам лучше понять его. Понять другого легче, если воспроизводишь в своем поведении какие-то черты собеседника — его выражение лица, темп речи, позу. Чаще всего мы пользуемся подстройкой в общении неосознанно, не задумываясь о том, что делаем. Однако этот прием можно использовать и сознательно. Это может быть полезно, например, в том случае, если неясны его чувства, мысли собеседника, неизвестно, как он поступит в том или ином случае. Подстройка помогает понять, что за человек перед вами, какие психологические черты ему свойственны.

«С ним тяжело общаться» — зачастую так говорят о тех людях, которые не умеют подстраиваться под настроение собеседника во время общения, совсем не пытаются делать какие-то шаги навстречу другому. Умение подстраиваться под настроение, направление мысли собеседника дает ему возможность чувствовать себя более комфортно, а самому себе помогает лучше понимать другого и выражать себя так, как это приемлемо в общении именно с данным человеком.

Например, твоему собеседнику не нравится общаться на слишком близком расстоянии друг от друга. Видя, как он отодвигается, ты подстраиваешься, располагаясь на том расстоянии, которое для него комфортно, и не пытаешься сократить его. Или собеседник говорит быстро, и ты начинаешь говорить быстрее. Он почувствовал себя непринужденно, сел поудобнее, — и тебе следует принять более раскованное, комфортное положение. Если собеседник стремится уважать твои навыки и манеру общения, вы помогаете друг другу в общении, и оно становится для вас взаимно приятным.

Но подстройка в общении не означает полного копирования того, как общается другой человек. Такое копирование может выглядеть или навязчиво, как слишком нарочитое воспроизведение манер собеседника, или просто раздражать и восприниматься как передразнивание.

Помимо подстройки для успешного установления контакта и общения можно использовать техники пристройки.

«Пристройка сверху»

Внешне может выглядеть как поучения, осуждения, советы, порицание, замечания, обращения «ты», «сын», высокомерные или покровительственные интонации, похлопывание по плечу, стремление занять более высокое место, подача руки ладонью вниз, взгляды сверху вниз и многое другое.

«Пристройка снизу»

Выглядит как просьба, извинение, оправдание, виноватые или заискивающие интонации, наклоны корпуса, опускание головы, подавание руки ладонью вверх и т.п.

«Пристройка рядом»

Отсутствие пристроек сверху или снизу, стремление к сотрудничеству, информационному обмену, соревнованию; характерны повествовательные интонации, вопросы и т.п. (например, у коллег одного возраста и положения)

Данные пристройки хорошо видны при рукопожатии.

Умение общаться — это еще и умение, подстраиваясь под другого, оставаться при этом самим собой.

Урок 16

Контрольная работа

1 вариант

1. на что опирается восприятие человека человеком - восприятие человека человеком опирается не только на сигналы, приходящие к нашим органам чувств, но и на наши знания, представления, особенности мышления, опыт отношений с другими людьми.

2. что чаще всего описывают дети 7-8 лет при составлении портрета человека -

3. что называют манерой общения называют такое сочетание навыков общения, которое передает

4. дети имеют представление о собственной внешности и легко узнают себя на фотографии среди других детей к ...годам — к 4-5 годам

5. имеют уже довольно устойчивые представления о том, как они выглядят со стороны. Они хорошо знают особенности своей внешности, хотя и не всегда верно их оценивают. - взрослые люди

6. Манеры общения проявляются

- в тоне общения

- в том, как человек ведет себя в общении

- в том, как человек чувствует себя в общении

- в словах, которые он использует для выражения своих мыслей и чувств.

7. *Навыком общения называют* - привычный для человека способ или действие общения.
8. *доверительная дистанция общения до 45 см* — доверительная;
9. *Опишите безучастную манеру общения* - в словах — мало определенности; жесты — невыразительные; взгляд — витающий в облаках, не сфокусированный на собеседнике; поза — спокойная, но отстраненная; голос — невыразительный.
10. *на каком расстоянии руководитель, как правило, дает указания своим подчиненным от 210-350* — дальнейшее социальное расстояние
11. *Как вы понимаете прием «обратная связь»?*
Обратная связь - просьба к собеседнику рассказать о том, как подействовало на него общение. Помогает более гибко менять свое поведение.

2 вариант

1. *месяц* — ребенок... улыбается и радуется подходящему к его кровати человеку.
2. *что чаще всего описывают дети 10 лет при составлении портрета человека*
Для 10-11-летних школьников более важным становится физический облик человека, а прическа, одежда, украшения отходят на второй план.
7. *Как вы понимаете прием «уподобление другому»* - Уподобление себя другому (мысленно поставить себя на место собеседника)

3 вариант

1. *3 месяца* - ребенок...научится узнавать свою маму среди окружающих
2. *на что больше всего обращают внимание десятиклассники при описании портрета человека* - Десятиклассники описывают мимику, жестикуляцию, походку, позу, голос и речь воспринимаемого человека в 4 раза чаще, чем первоклассники.
3. *в ... лет дети придают большое значение своей одежде и хотят производить хорошее впечатление на окружающих как с помощью одежды, так и поведения; 6-7 лет*
4. *Несколько хуже понимают качества своего характера.* - взрослые люди
5. *Опишите уверенную манеру общения* — слова точно и ясно выражают мысли, выражают спокойное и уважительное отношение к собеседнику; поза — спокойная; мимика — ясно видно ровное, заинтересованное отношение к собеседнику.
6. *личная дистанция общения = от 45-120 см* — личное расстояние или личная дистанция -
7. *Как вы понимаете прием «уподобление другому»* - Уподобление себя другому (мысленно поставить себя на место собеседника)

4 вариант

1. *6 месяцев* — ребенок...сумеет отличить своих от чужих.
2. *взрослый человек при описании другого человека чаще всего обращает внимание на...*рост, цвет глаз, цвет волос, мимику, нос и особенности телосложения.
3. *описывая себя говорит не только о своей внешности, но и отмечает такие качества, как ум, способности, дисциплинированность, дружелюбие и др.* - про какой возраст? - Младший школьник
4. *Навыком общения называют* - привычный для человека способ или действие общения.
5. *Опишите грубую манеру общения* - жесты и голос — резкие, напористые; в словах — обвинение, оскорбление собеседника; тон — не терпящий возражений; поза — угрожающая: голова — наклонена вперед, взгляд — тяжелый, исподлобья.
6. *социальная дистанция общения = от 120 до 350 см*
7. *Как вы понимаете прием «соотнесение с типичным»?* - Соотнесение с типичным - умение сравнивать поведение другого человека с тем, как обычно ведут себя люди в подобных ситуациях. Это помогает понимать эмоциональное состояние другого человека.

5 вариант

1. *назовите основные мимики, которые различает ребенок в возрасте 3-4 месяцев* - Лучше всего они различают мимику радости и гнева.
2. *что называют профессиональной установкой* - Привычка выделять во внешности людей те качества, с которыми человек имеет дело по роду своей профессии
3. *Для главную роль в представлении о себе играют внешние данные и положение среди одноклассников.* - подростков
4. *Перечислите стили общения*
- дружеский
- деловой
- отстраненный

-подавляющий

5. *Опишите неуверенную манеру общения - слова — выдают сомнение, в том что он говорит; поза — вялая; жесты -суетливо, беспокойные*
6. *какая дистанция общения равна более 350 см- публичная*
7. *Как вы понимаете прием «осмысление»? Осмысление - обдумывание того, почему собственное поведение в общении так подействовало на другого. Благодаря этому станет понятно, что надо изменить в своем общении, чтобы другой почувствовал себя более непринужденно.*

Урок 17

Виды общения.

Непосредственное общение

Непосредственным называют такое общение, во время которого люди видят и слышат друг друга.

В общении между людьми большую роль играют слова. В них мы выражаем мысли, чувства.

Правила, которыми руководствуются в речевом общении, называют речевым этикетом.

Каждая ситуация общения имеет свои правила:

- *В дружеском разговоре возможны и не совсем правильно выстроенные предложения и слэнг.*
- *Деловое общение требует более точного выражения мыслей словами, более правильной грамматики речи.*
- *Родительско-детское общение - чаще забота или назидание и послушание или капризные высказывания.*

При любом виде словесного общения лучше пользоваться описаниями, а не оценочными высказываниями.

Лишние слова – «словесный мусор».

Пример

«Встречают по одежке, а провожают по уму». Одежкой в общении людей можно назвать то первое впечатление, которое люди производят друг на друга. А ум в общении проявляется в том, что и как говорят люди друг другу.

Средства общения, которые связаны с речью, но не являются речью:

1. Особенности голоса:

- *тембр (голос бывает низкий, высокий)*
- *резкость или мягкость звучания голоса («визгливые интонации»)*
- *громкость*

2. Интонации

3. Темп речи

4. Паузы

5. Смех

6. Плач

7. Вздохи

Можно выделить несколько распространенных видов непосредственного общения, отражающих многообразие наших контактов с людьми. Например, следующие:

1) **«контакт масок»** — формальное общение, когда отсутствует стремление понять собеседника и особенности его личности, интересы, внутреннее состояние; при таком поверхностном общении используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости, внимания и т. п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. Когда в троллейбусе с вами заговорит словоохотливая старушка и начнет рассказывать о своих проблемах, то, не особенно вслушиваясь в ее слова, вы с вежливым видом киваете в ответ, будто слушая ее. Или вы увидели симпатичную девочку и с интересом рассматриваете ее, но стоит ей, почувствовав ваш взгляд, взглянуть на вас, как вы сразу напустите на себя безразличный вид и будете смотреть в окно. Такое общение часто встречается при поверхностных, быстрых контактах с незнакомыми людьми или в самом начале знакомства. Если люди и в дальнейшем общаются под масками, не раскрываясь и что-то «строая из себя», то им становится неинтересно друг с другом, они не станут ближе. Живя в большом городе, контакт масок порой просто необходим, так как встречаешься со многими людьми и нет необходимости со всеми общаться; иногда полезно «отгородиться» маской, чтобы не задевать друг друга без надобности. Совсем по-другому ведут себя люди в деревне, где все друг друга знают, поэтому скрывать что-либо или вводить в заблуждение бесполезно.

2) При **примитивном** общении оценивают другого человека как нужного или мешающего: надо что-то от него — активно вступаешь в контакт, мешает он тебе — отталкиваешь безразличием или грубостью. Если получил от собеседника желаемое, то теряешь интерес к нему и не скрываешь этого. Это элементарное использование другого. Как в мультике про Машеньку, когда она стояла строила глазки проходящим молодым людям и сладким голосом говорила: «Молодой человек, не угостите девушку мороженым, а?», добившись своего, грубо обрывала: «А теперь проваливай!». Цени свои отношения с людьми, вы крайне редко будете прибегать к таким уловкам, иначе с вами будут поступать так же;

3) В **формально-ролевом** общении содержание и форма общения четко определены и известны обеим сторонам и определяются социальными ролями контактирующих. При этом никого не интересует личность собеседника. Придя в магазин, вы говорите продавщице те же слова, что и тысячи других покупателей, а она отвечает вам как все другие продавцы; есть определенная схема взаимодействия. Вас совершенно может не интересовать, какой она человек и как живет, а ее не интересует ваша жизнь — ее интересует, что вы хотите купить. Если же вас заинтересовало что-то в ее облике, вам захотелось узнать, почему она такая радостная или грустная сегодня, то вы выходите на другой, личностный, уровень контакта. Все мы являемся носителями множества ролей: примерный ученик, строгий учитель, добрая мама, требовательный папа, грубый хулиган, модная девчонка и т. п..

4) При **деловом** общении учитываются те особенности личности, характера, возраста, настроения

собеседника, которые влияют на дело, которым вы заняты. О человеке, который учится или работает рядом с вами, вы можете знать достаточно много: в каком настроении он приходит в школу, какой предмет ему нравится, насколько хорошо он его знает, волнуется ли на контрольной. Но вы можете совершенно не подозревать, какие у него интересы вне школы, с какой компанией он общается, какую профессию хочет выбрать, о чем мечтает. Зачастую коллеги по работе и не подозревают, что их всегда строгий, «непробиваемый» шеф обожает на выходных возиться с цветами в саду, а ваша неприметная соседка по кабинету на днях победила на конкурсе дизайнеров веб-сайтов. Несомненно, деловые качества нашего партнера по делу важны в первую очередь, но не стоит считать, что человек только из них и состоит; иногда полезно узнать его в нерабочей обстановке и, возможно, у вас найдутся общие интересы.

5) **Духовное** или **межличностное** общение возможно между друзьями или людьми, хорошо знающими друг друга, близкими людьми. При таком контакте можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов — друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонациям. Почти любая предлагаемая тема будет встречена с интересом и пониманием, ведь у вас общие интересы, вы интересуетесь жизнью другого человека. Такое общение очень приятно, так как вы знаете интересы, убеждения, характер собеседника, можете предвидеть его реакцию, не обидеть его.

6) **Манипулятивное** общение направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов: лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты, заботы и т. д. . Все эти приемы нечестные, так как имеют целью заставить вас что-то сделать. Манипулятивное общение намного глубже и изощреннее, чем примитивное; часто манипулятор очень хорошо знает особенности личности собеседника, хорошо его понимает, проявляя при этом чудеса проницательности и ума. Плохо лишь одно — он вас использует в своих целях, игнорируя ваши собственные желания и стремления. Важно научиться распознавать, когда вами манипулируют, и противостоять этому.

7) Суть **светского** общения — в его беспредметности, то есть люди говорят не то, что думают, а то, что принято говорить в подобных случаях, этакая легкая болтовня ни о чем. Точки зрения людей по тому или иному вопросу не имеют никакого значения, никого не интересует, как вы относитесь к данному вопросу на самом деле, а если вы попытаетесь выяснить это у других, то вас не поймут и вежливо «удалят из общества», чтобы вы не портили приятное и беззаботное расположение духа другим. Подобное общение обычно на приемах, презентациях, на отдыхе, если вы решили просто приятно провести время, а не решать какие-то дела, при легких знакомствах. В светском общении существуют неписанные правила поведения, характерные для данной обстановки:

— вежливость, такт («соблюдай интересы другого», «не лезь в душу»);

— одобрение, согласие («не порицай другого», «избегай возражений»);

— симпатия («будь доброжелателен, приветлив, улыбайся»).

Принципиально отличаются правила делового общения, призванного как можно быстрее и лучше решить какие-то проблемы:

— делай все, что в твоих силах, для совместного решения проблемы;

— говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент;

— не лги;

— не отклоняйся от темы, ищи решение;

— выражай мысль ясно и убедительно, понятно для собеседника;

— умей слушать и понять нужную мысль — никто не будет повторять дважды;

— умей приспособиться к собеседнику ради интересов дела.

Вывод

Существуют различные формы и виды общения, призванные сделать его эффективным в различных ситуациях взаимодействия людей друг с другом.

Дома: Особые виды общения:

1. Общение в письмах
2. Общение по телефону
3. Интернет
4. Системы знаков:
 - телеграфный язык
 - азбука Морзе
 - флажковая азбука для кораблей
 - морской семафор
 - Дактилология
5. Общение с животными
6. Общение с природой

Урок 18

Особые виды общения (по д/з)

Выше мы говорили в основном об общении лицом к лицу, когда партнеры в общении видят и слышат друг друга. Рассмотрим несколько видов общения, которые отличаются от привычного.

Общение в письмах. Это сложный вид общения. У адресата нет возможности сразу же переспросить, если что-то непонятно. Предложения в письме обычно развернутые, повествовательные: *«Привет! Мы уже вторую неделю в лагере. Погода ясная, но холодновато для августа в этих местах,*

и в море не искупаешься». Для общения в письмах лучше, чтобы все слова были ясны, а фразы точны.

Общение по телефону. В этом случае партнеры тоже не видят друг друга, но используются речь и те средства общения, которые с ней связаны, — голос, темп, паузы, проявления чувств. Иногда такое общение может быть более легким, чем обычное, а иногда — более трудным. Когда люди очень близки в жизни и хочется видеть собеседника, телефонного общения не всегда будет достаточно. Зато в тех

случаях, когда собеседники не очень близкие друзья или вообще не знакомы, такое общение может оказаться более предпочтительным. Этот вид общения более приемлем тогда, когда нет желания перегружать общение сильными чувствами, хочется поддерживать некоторую психологическую дистанцию с собеседником.

Существует такая специальная форма психологической помощи — телефон доверия. Человек, которому трудно в жизни, может набрать номер, и психолог его выслушает, проконсультирует. Многие подростки в трудных ситуациях пользуются именно телефоном доверия — такая психологическая помощь оказывается предпочтительнее.

Интернет. Вместе с компьютерами в нашу жизнь все больше входит Интернет. Многие люди по Интернету знакомятся, общаются, дружат и даже влюбляются. Общение по Интернету отличается тем, что в нем психологическая дистанция между людьми еще больше. При таком общении люди не слышат никаких особенностей речи другого человека, связанных с речью. Сказываются и большие расстояния, разделяющие людей. Общение через Интернет похоже на общение в письмах, но оно не так обязывает к правильному литературному языку — речь ближе к разговорной.

К видам общения относятся **системы знаков**, которые используют люди в различных профессиях или особых ситуациях. Это -телеграфный язык, азбука Морзе, флажковая азбука для кораблей, светофорный ЯЗЫК И Т. Д.

На протяжении своей истории люди проявляли удивительную изобретательность в создании средств общения друг с другом. Сначала это были жесты и невнятные звуки, позже появилась звучащая речь, состоящая из слов, а потом — письменность, заменяющая и дополняющая устную речь.

Первыми письмами были рисунки, изображающие целые сцены из жизни. Позже появились условные значки, обозначающие отдельные слова и понятия, еще позже — алфавит, позволяющий передавать на письме отдельные звуки. Каждая буква алфавита — условный знак, результат договоренности между людьми. Мы изображаем звук [а] значком «А», а могли бы и каким-нибудь другим. Не случайно в разных языках один и тот же звук может изображаться совершенно разными буквами.

Например, русская «Р» и латинская «К» означают один и тот же звук.

Письменной речью пользуются все люди. Но существуют и другие алфавиты, которые используются только некоторыми группами людей.

Один из таких алфавитов служит средством общения глухонемых. В нем каждая буква изображается определенным положением пальцев руки. Способ разговора с помощью пальцев называется **дактилологией** (от греческого слова *clablylo8* — палец). В настоящее время в мире существуют более 40 таких алфавитов и систем. Хотя есть системы, где используются две руки (например, в Англии), в большинстве «пальцевых азбук» используется одна рука, так как вторая рука свободна для других действий. Азбука глухонемых одной страны совершенно непохожа на азбуку глухих другой

страны.

Разговаривая при помощи жестов, глухие люди не воспринимают каждую букву по отдельности, как и мы не воспринимаем каждую букву при чтении. Постоянная практика делает пальцы очень гибкими, и глухие «говорят» быстро, примерно как опытная машинистка печатает на машинке. «Чтение» такой речи не более трудное дело, чем «письмо».

Кроме алфавита существует и знаковый язык

глухонемых. В нем знаки представляют целые слова и понятия, а не отдельные буквы. Такая система передачи информации для глухих особенно важна в тех случаях, когда сообщение должно быть передано и понято быстро, например, при опасности.

Намного быстрее изобразить сигнал опасности одним жестом, чем «писать» пальцами 9 букв.

Например, слово «бомба» изображается таким жестом:

Еще одним способом передачи устной речи является морской семафор.

Сигнальщик на корабле, держа в руках по красно-белому флажку, производит определенные движения, изображающие буквы. На флоте принято говорить, что сигнальщик **пишет** слова, а не «семафорит».

Хотя эта передача является довольно быстрой (примерно по 8 слов в минуту), но на расстоянии большем, чем 3 км буквы читаются плохо даже в ясный день.

С усложнением технической оснащённости военных судов морской семафор стал применяться реже, а в торговом флоте им все еще пользуются. Как и азбука глухих, морской семафор для каждого языка свой.

На флоте существует и еще один способ кодирования и передачи устных сообщений. Он тоже

называется семафором, но отличается от предыдущего тем, что состоит из различных флажков и вымпелов, которыми можно передавать слова, предложения, названия портов и маяков, вид груза. В данном случае каждый флажок, поднятый над кораблем, означает отдельное сообщение.

Например флажок (белый квадрат на синем фоне) предупреждает о том, что «судно собирается в море, все должны сообщить о своем прибытии на борт».

Широко известен и такой способ «записи» устной речи, как азбука Морзе. В 1835 г. Самуэль Морзе разработал специальный код передачи сообщений при помощи электрического телеграфа.

Азбука Морзе представляет собой систему знаков, состоящих из комбинаций точек и тире, причем каждой букве соответствует своя комбинация. Сигналы азбуки Морзе передаются разными способами: световым (прожектором с открывающимися и закрывающимися шторками), звуковым (сиреной), телеграфным (специальным электрическим ключом). В настоящее время для передачи и принятия сигналов азбуки Морзе используются и компьютеры.

.— А .—В —...Б —.Г

Пример кода Морзе.

Одним из самых известных международных сигналов, передаваемых кодом Морзе, является сигнал бедствия 808. Интересно, что вопреки распространенному мнению, 808 не означает «Спасите наши души» (8aye oиг 8oи1з) или «Спасите наши корабли» (8aye oиг зЫрз). Они являются знаком бедствия корабля в море просто потому, что его можно передавать наиболее простой и отчетливой комбинацией:

С 1 февраля 1999 г. сигнал 808 заменен ОМВ88. Это сигнал Всемирной морской системы спасения в бедствии.

Общение с животными. Такой вид общения отличается отсутствием речи, за исключением разве что общения хозяев со своими собаками, которые знают несколько команд. В основном животные и люди без слов передают друг другу свое отношение — симпатию, привязанность. Такое общение дает людям очень много и, что самое важное, тоже удовлетворяет потребность в общении. Отмечено, что одинокие пожилые люди меньше болеют и дольше живут, если у них дома есть кошка или собака. Говорят, что общение с животными снимает стресс. Наверное, это происходит потому, что человек может передать четвероногую другу свое настроение наиболее непосредственно, не заботясь, например, о точности и выразительности слов, и это снимает внутреннее напряжение.

А можно ли назвать общением игру детей с виртуальными друзьями, например, с тамагочи? В каком-то смысле — да. Но это будет совсем не то общение, что с людьми или даже с животными. У виртуального друга может быть хотя и большой, но все же не бесконечный набор ответов на поведение человека. Все время остается ощущение, что ты общаешься с автоматом, а не с живым существом. Поэтому такое общение быстро надоедает.

Иногда говорят: «**общение с природой**». Назвать это общением не совсем верно. Любование природой может принести немало ярких чувств, возникает какое-то настроение. Но это настроение зависит от самого человека, а не создано природой. Ведь известно, что один и тот же вид, так же, как и одни и те же времена года, одна и та же погода создают у разных людей совершенно разное настроение. Одному нравится осень, другой ее терпеть не может. Так, например, А.С. Пушкин писал:

Дни поздней осени бранят обыкновенно, Но мне она мила, читатель дорогой.

Дело в том, что человек переносит на природу свои мысли, чувства, переживания:

Отчего вечернею порою Слышим шепот там, где камыши? Оттого, что в тайне красотою Мы зовем полет своей души.

И. Сельвинский

Урок 19

Ты уже знаешь, что способности к общению развиваются и проявляются в **умении общаться**. Что же такое - умение общаться?

Уметь общаться значит:

1. *уметь управлять своим поведением* Умеет вести себя тот, кто является хозяином своего

поведения в общении.

Например, именно в данный момент подростку не хочется выслушивать взрослого человека. Может, случилось что-то, из-за чего все мысли далеки от общения со взрослым. Тем не менее он переводит взгляд на того, с кем общается, слегка наклоняет голову в его сторону, сосредоточивает внимание на его словах.

2. *проявлять внимание к собеседнику* Оно необходимо, чтобы замечать даже не очень яркие оттенки чувств другого человека, не отвлекаться на постороннее во время разговора. Если не быть внимательным в общении, понять собеседника будет трудно. И он почувствует, что неинтересен, или подумает, что к нему относятся неуважительно. Помогают сосредоточиться на другом человеке и показать, что ты внимателен к нему, взгляд, направленный на собеседника, поворот головы в его сторону, кивок в знак согласия.
3. *уметь «читать» по лицу собеседника* научиться распознавать по выражению лица (мимике) человека его чувства, переживания, отношение к себе и к людям;
4. *уметь самому «подать себя»* Очень важно сразу произвести хорошее впечатление на собеседника. Помнишь, мы говорили о значении первого впечатления для установления контактов между людьми?

Как мы подаем себя в общении с другими людьми?

Представь себе, например, как тыходишь в незнакомую группу ребят, как здороваяешься. Как ты выглядишь при этом? Вспомнив это, постарайся повторить все так же, как было, например, придать своему лицу такое же выражение. Прodelай все это перед зеркалом. Что тебе нравится, а что — нет?

5. *уметь распознавать мотивы участников общения* то, зачем они вступили в общение, каковы их цели и намерения. Только в этом случае можно понять смысл, который скрывается за формой и содержанием общения. Одна и та же фраза, произнесенная человеком, может иметь совершенно разный смысл в зависимости, например, от того, хочет он рассказать о чем-то правдиво или скрыть правду.

Например, подросток звонит однокласснику, чтобы поздравить его с днем рождения. Для чего он это делает? Может, для того, чтобы порадовать друга, сказать что-то приятное в праздничный для него день. А может, для того, чтобы задобрить его, потому что этого одноклассника вся школа побаивается.

6. *использовать различные приемы общения (с разными людьми)* Нужно уметь общаться с разными людьми -молодыми и старыми, умными и глупыми, умеющими хорошо общаться и испытывающими затруднения в этом, и т. п. Те, кто умеют общаться в беседе с разными людьми, используют различные приемы общения.
7. *хорошо развитая речь* Речь понятная, грамматически правильная, логично выстроенная - важный навык речевого общения. Благодаря такой речи наши мысли становятся яснее для другого человека.
8. *умение определять ведущий канал связи с другим человеком* Важно уметь определить тот канал нашего восприятия, который является главным каналом нашей связи с другим человеком в конкретной ситуации общения. Содержание письма мы определяем, пользуясь *зрительным* каналом получения информации. Разговаривая по телефону, мы используем *слуховой* канал. Обнимаясь - *тактильный*. Пользуясь мимикой и пантомимикой - *кинестетический (двигательный)*.
9. *уметь поддерживать контакт всеми средствами общения* Речь помогает нам не только передавать какое-то содержание, но и поддерживать другого человека, когда он говорит. Жесты, выразительные движения, мимика также не только помогают нам передавать наше внутреннее состояние, но и облегчают общение с людьми. Тот, кто умеет общаться, поддерживает своего собеседника, дает ему выговориться и даже помогает ему выразить свои мысли яснее, если ему самому это трудно
10. *уметь при необходимости скрыть истинный смысл своего вступления в общение (сложные переговоры; беседы с больными людьми и т.п.)*
11. *умение анализировать свое общение «Какое впечатление я произвожу на собеседника? Все ли в*

моем общении хорошо? А, может, что-то всех раздражает в том, как я общаюсь? Не навязываюсь ли я другому, или, может, наоборот, не умею проявить себя?» Тот, кто анализирует свое общение, не только задает себе эти вопросы, но и может дать на них ответы.

***Дома:** проанализировать все умения общения, и написать каких умений тебе недостает.*

Что нужно сделать для того, чтобы их развить?

Урок 20

Общение и отношения

Межличностные отношения

Отношения, возникающие между людьми в процессе общения, называют межличностными.

Особенность межличностных отношений в том, что они взаимны - каждый из общающихся строит их по-своему, исходя из своих потребностей и желаний. Поэтому, межличностные взаимоотношения возможны только между людьми.

Личные и деловые отношения.

Выделяют два вида межличностных отношений:

- личные

-деловые

***Личными** называют такие отношения, которые основаны на чувствах людей друг к другу: любви, симпатии, безразличии, ненависти, приязни, неприязни и пр. Поэтому личные отношения часто называют эмоциональными.*

Личные отношения между людьми - самые трудные из всех видов человеческих отношений. Но они же и самые ценные.

Личные отношения никем и ничем специально не устанавливаются и не регулируются.

***Деловые** отношения возникают при выполнении определенных обязанностей, дел.*

Деловые отношения очень важны для жизни людей, особенно в их профессиональной работе. Деловые отношения регулируются определенными правилами, инструкциями.

Внешние проявления отношений людей друг к другу регулируются обычаями, традициями, правилами поведения в обществе.

Но никого нельзя обязать или заставить испытывать по отношению к другому человеку то или иное чувство.

Свое отношение к другому человеку человек вольно или невольно проявляет во всем – в словах, поведении, мимике, действиях и т.п.

Уважительное отношение к другому человеку:

- Слова спокойные, без резкости;
- Критика носит характер пожелания
- Замечания доброжелательные, обдуманые
- Выслушивание слов партнера – внимательное, спокойное, кивки в знак согласия или понимания
- Взгляд - приветливый, открытый, доверчивый

- Плечи повернуты в сторону собеседника
- Лицо обращено к собеседнику
- Отклик на чувства партнера

Безразличие:


- Погруженность в свои дела, нежелание от них отвлечься
- Из обмена высказываниями общение превращается в монолог
- На слова собеседника явного отклика нет
- Выражение лица равнодушное
- Взгляд блуждает, в глазах нет интереса
- Рукопожатие – суетливое
- Нетерпеливые движения руками
- Поза говорит о закрытости: голова откинута назад, руки скрещены

Высокомерное отношение проявляется:

- Бесцеремонное перебивание
- Тон назидательный
- Стремление возражать
- Резкая критика, не жалеющая самолюбия другого
- Поза выражает превосходство- нога на ногу, слегка покачивается, или одна нога положена щиколоткой на колено другой
- Взгляд с прищуром, или чересчур открытый, но не в глаза, а в точку над переносицей собеседника
- Усмешка, уголки рта полупрезрительно опущены

Итак, в любом общении присутствует внешнее проявление определенного отношения людей друг к другу. Это помогает лучше понимать другого человека. А также многие люди не умеют выразить различные оттенки отношения к другому.

Дома: доклады на темы

 *Что такое симпатия и антипатия от чего зависит возникновение симпатии и антипатии*

Можно сделать презентацию на компьютере

Урок 21

Симпатия - антипатия.

Личные отношения людей основаны на разнообразных чувствах, которые они испытывают друг к другу.

Почти всегда между людьми, которые впервые вступают в общение, возникают чувства симпатии или антипатии. «Симпатия» и «антипатия» — слова, заимствованные русским языком из греческого. Они происходят из греческого корня *ра1-Нод (патос)*, означающего чувство, переживание. Приставка «сим» означает соединение, взаимодействие. Поэтому симпатия — это чувство соединения, влечения, внутреннего расположения к кому-либо или чему-либо.

Приставка «анти» означает против, противопоставление, отталкивание. Поэтому антипатия — это чувство отталкивания, неприязни. Иногда частые встречи друг с другом (например, учеба в одном

классе, появление в одной компании, жизнь в одном доме) порождают взаимную неприязнь, антипатию, но, как показывают специальные исследования, гораздо чаще они ведут к взаимной симпатии.

От чего зависит возникновение симпатий или антипатий?

Внешность, физическая привлекательность. На возникновение симпатии влияет внешность, физическая привлекательность. Исследования показывают, что люди, которые воспринимаются как красивые, нередко кажутся и более умными, честными, добрыми, то есть вызывают симпатию. С этим связано, кстати, и наше восприятие актеров. А люди неряшливые, неопрятные - неряхи и грязнули - чаще всего вызывают антипатию.

Но физическая привлекательность — явление сложное. Разные люди считают привлекательными разные черты внешности.

Однако не только внешность влияет на то, как мы относимся к другому человеку. Наше **отношение** к нему во многом определяет то, как мы воспринимаем его внешность - как приятную или как неприятную.

Например, одна и та же необычная форма носа может показаться милой и симпатичной у человека, который нам нравится, и отталкивающей у человека, который нам неприятен.

Исследования показали также, что те ребята, которые в школе больше полагаются на свои внешние качества, в дальнейшей жизни испытывают гораздо больше трудностей и неприятностей, чем те, кто больше внимания обращал на свои внутренние качества, на черты своей личности, на свои умения, на свое отношение к другим.

Сходство, похожесть. Симпатия друг к другу чаще возникает у людей, в чем-то похожих, и зависит от того, насколько один человек воспринимает другого, как похожего на себя.

Сходство бывает внешним — тот же возраст, тот же пол, похожие семьи (примерно одинаковый культурный уровень, материальная обеспеченность). Сходство бывает и внутренним — общность интересов, взглядов, ценностей, норм поведения, черт характера.

И то, и другое сходство очень важны для возникновения симпатии.

В одном исследовании изучались отношения двадцати школьников, приехавших в летний лагерь и не знающих до этого друг друга. Через неделю те, чьи взгляды и интересы оказались похожими, испытывали друг к другу большую симпатию, чем те, у кого были разные взгляды и интересы.

К сожалению, часто «непохожесть» человека на других мешает нам понять его и почувствовать к нему симпатию. Непохожесть на других является как бы барьером, отделяющим человека от окружающих. За непохожесть на других ребят часто изгоняют из своих рядов сверстники, навешивая обидные ярлыки. То, что непохожесть на сверстников часто является причиной антипатии, демонстрируют и многие произведения искусства. Можно вспомнить хотя бы известный фильм «Чучело».

Качества характера, умения. На возникновение и закрепление симпатий влияют качества характера, умения, успешность в различных видах деятельности каждого человека, вступающего в отношения с другими. Различные умения, увлечения делают человека привлекательным для окружающих и вызывают симпатию к нему. Те, кто этого не имеет, не пользуется расположением сверстников, поскольку с ним просто не о чем разговаривать. Часто бывает достаточно, например, заняться спортом или участвовать в драмкружке, чтобы улучшить свои отношения со сверстниками, занять друзей и товарищей.

Ты, наверное, согласишься, что в школе наибольшую симпатию сверстников вызывают ребята, которые умеют дружить, на которых можно положиться. Другими словами, симпатию вызывают те люди, которые сами расположены к другим, отзывчивы, внимательны, добры, умеют иногда уступать другим, а иногда настоять на своем. Очень важны жизнерадостность, чувство юмора.

Антипатию, напротив, вызывают люди завистливые, жадные, несправедливые по отношению к товарищам. Не любят, как правило, тех, кто самовлюблен, заносчив, думает только о себе, эгоистичен, лжив, труслив. Антипатию вызывают также злые, агрессивные люди.

Нередко антипатию или, по крайней мере, настороженность вызывают скованные, робкие, застенчивые, не уверенные в себе. Часто оказывается, что это несправедливо: за застенчивостью, скованностью скрываются доброта, чуткость и другие хорошие черты характера.

Психологи попросили школьников описать, какие ребята вызывают у них наибольшую антипатию. И вот, что получилось.

«Победитель» - тот, кто без всяких веских оснований считает, что он всегда и во всем должен быть первым.

«Самый красивый» («первая красавица»)- тот, кого больше всего на свете занимает вопрос: «*Я ль на свете всех милее, всех румяней и белее?*»

«Богач» — тот, кто считает: *«Могу все купить и продать. Я лучше всех, потому что у меня больше денег».*

«Хулиган» - *«Мне нравится чувствовать беззащитность других».*

«Самоуверенный» - *«Я всегда прав!»*

«Подлиза» - *«Я буду делать только то, что нравится другим!»*

«Слабак, тихоня» - *«.Не трогайте меня, я маленький и слабый!»*

«Плакса, ябеда» - *«Я буду жаловаться взрослым».*

Если посмотреть внимательно, то можно заметить, что у всех этих ребят есть нечто общее - они сосредоточены на себе, думают только о себе, не считаются или мало считаются с окружающими, ради достижения своих целей могут использовать других людей. Одни из них постоянно демонстрируют, что они лучше других - умнее, красивее; другие — что они хуже (слабее, беззащитнее), чем другие. И то, и другое окружающим не нравится, вызывает антипатию.


Совместный труд, действия на пользу другого. В известном мультфильме «Зима в Простоквашино» кот Матроскин и Шарик долго ссорились и помирились, когда вытаскивали из сугроба машину дяди Федора. Кот Матроскин объяснял это так: *«Потому что совместный труд — для моей пользы — объединяет».*

Кот Матроскин был прав и не прав. Прав в том, что совместный труд, деловые отношения действительно объединяют людей. А не прав Матроскин был в том, в чью пользу должен быть «труд, который объединяет».

Так, например, в детском оздоровительном лагере воспитатели пытались помирить команды мальчиков, которые постоянно ссорились друг с другом по самым разным поводам. Оказалось, что лучше всего они смогли подружиться тогда, когда стали заниматься общим делом (починкой лагерьного водопровода), которое было важно не только для них, но и для всех, живущих в лагере.

Уважительное отношение к другому. В общении с разными людьми мы чувствуем себя по-разному. С некоторыми людьми чувствуешь себя умным, умелым, остроумным, интересным собеседником. Такие люди, как правило, нравятся, вызывают симпатию. С другими — ощущаешь себя неумным, неуклюжим, неумелым. Такие люди обычно не вызывают симпатии, с ними довольно трудно дружить.

Итак, можем сказать, что симпатию вызывают люди, которые относятся к нам доброжелательно, уважительно. А антипатию - те, которые относятся к нам безразлично, недоброжелательно. И доброжелательность, и недоброжелательность ярко проявляются в мимике, поведении, поступках.

 *Дз. Доклад «Что такое товарищество и что такое дружба»*

Урок 22

Товарищество и дружба По д/з

Эмоциональный контакт может иногда возникнуть между совершенно незнакомыми людьми.

Например, ты сидишь у кабинета зубного врача, подходит твоя очередь, и тебе немного не по себе. Но внезапно ловишь ободрающий взгляд совершенно незнакомого человека и начинаешь чувствовать себя уверенней: ты получил от него эмоциональную поддержку.

Но еще больше люди нуждаются в доброжелательных, тесных и продолжительных отношениях. Это отношения товарищества, дружбы, любви. Такие отношения дают людям почувствовать, что они нужны друг другу, что они могут надеяться на помощь, поддержку, сочувствие, сопереживание другого человека.

Товарищеские отношения зародились у человека в глубокой древности. Они возникли в силу практической необходимости: чтобы выжить, люди нуждались в помощи друг другу. Постепенно у людей развивалась потребность в общении, потребность совместно выполнять общее дело, потребность не только в деловой, но и в эмоциональной поддержке друг друга. На основе этой потребности развилось чувство товарищества - одно из самых благородных чувств человека.

Товарищеские отношения складываются между людьми в процессе их совместной деятельности. Именно товарищеские отношения помогают людям объединяться, развивать культуру, науку, совершенствовать жизнь и самих себя.

В основе товарищеских отношений лежит чувство товарищества - переживание ответственности за общее дело, общие глубокие интересы, эмоциональная поддержка участников совместной деятельности, стремление оказать им всевозможную помощь.

Товарищ - человек, близкий мне по взглядам, деятельности, условиям жизни и пр.

Товарищество - близость, основанная на товарищеских отношениях.

У школьников товарищеские отношения чаще всего складываются в совместной учебной деятельности, в различных кружках, секциях, соревнованиях, походах и пр. Товарищеские отношения бывают довольно продолжительными.

Дружба — высшая степень товарищества, одна из высших форм проявления человеческой симпатии.

Товарищество и дружба тесно связаны друг с другом. Но можно отметить и некоторое различие между ними: товарищество является как бы начальной стадией, первым этапом в развитии прочных дружеских отношений между людьми. По мере развития и укрепления товарищеские отношения принимают характер более глубоких, личных дружеских отношений. Товарищество — надежный фундамент для прочной дружбы. Дружба — это глубокое, сильное чувство близости, взаимной привязанности, доверия людей друг к другу. Во все времена в самых разных странах люди считали дружбу важной и ценной частью человеческих отношений.

Чем же отличается дружба от других отношений, основанных на симпатии? Таких отличий несколько.

Дружба — чувство обязательно взаимное. Дружба требует взаимной симпатии, взаимной привязанности друг к другу. И никого нельзя принудить (например, из чувства долга или из жалости) стать чьим-либо другом. Можно лишь разными способами заставить притворяться, изображать дружеские отношения. Однако они не доставят никому радости, потому что в них не будет подлинных чувств — близости, открытости, доверия. Поэтому дружба основана на том, что люди добровольно, свободно выбирают друг друга.

Дружба бескорытна. Она не совместима с отношениями, которые существуют ради выгоды или оказания взаимных услуг:

Истинные друзья ... ничего не требуют один от другого во имя дружбы, но делают друг для друга все, что только могут. В. Белинский

Дружба сама по себе ценность. Недаром существует поговорка:

«Не в службу, а в дружбу».

Это означает, что друзья помогают друг другу, приходят на выручку. И делают это не из корысти, а по велению чувств, которые испытывают друг к другу.

Дружба означает тесные и устойчивые отношения. Дружеские отношения основаны на правилах межличностного взаимодействия. Они нигде не записаны, но обязательно существуют. Прежде всего, выделяют взаимное доверие и открытость, чувство уверенности в том, что друг никогда не подведет тебя, что ты можешь ему доверять.

Важно также умение выслушать друга и понять его.

В фильме «Доживем до понедельника» школьникам было предложено написать сочинение на тему «Что такое счастье». Один из героев фильма ограничился в раскрытии этой темы одной фразой: «Счастье — это когда тебя понимают». Именно от друга люди чаще всего ждут понимания.

Однако понимание — это не обязательно полное согласие с другом.

Друзья часто спорят, не соглашаются друг с другом. Иногда кажется, что еще немного, и они разойдутся навсегда. Но этого не происходит. Наоборот, споры, взаимная критика еще больше укрепляют дружбу, потому что внушают уверенность в том, что ты можешь измениться, преодолеть то, что тебе мешает, вселяют веру в собственные силы.

Дружба — это взаимная помощь, поддержка, совет.

Люди, которые дружат, не считаются с тем, кто кому помог больше, кто меньше. Друг приходит на помощь всегда, когда это необходимо. Недаром народная мудрость гласит:

«Друг познается в беде».

Дружба часто возникает между схожими людьми — между ровесниками, учениками одного класса, людьми с общими вкусами, интересами.

Но в отношении черт характера дело обстоит иначе. Нередки случаи, когда дружба возникает между людьми с совершенно противоположными чертами характера.

Например, могут дружить два мальчика. Один — вдумчивый, не очень общительный, ответственный, серьезный. Второй — веселый, активный, легкомысленный. Это происходит потому, что человек ищет и находит в друге то, чего недостает ему самому. Они как бы дополняют друг друга, и им бесконечно интересно быть вместе.

Дружба — очень тонка и хрупка. Недаром многие авторы сравнивали ее с растением, которое долго расцветает на почве взаимной симпатии, товарищеских чувств, но может погибнуть от случайного сквозняка или неаккуратного обращения.

Поэтому для того, чтобы иметь друга, надо самому научиться быть другом. Известный французский писатель Стендаль писал: *«Умереть за друга при каких-нибудь исключительных обстоятельствах менее возвышенно, чем ежедневно и втайне жертвовать собой ради него».*

Дружба нередко гибнет из-за того, что люди перестают доверять друг другу. Какие-то поступки друга начинают восприниматься, как предательство. Иногда человек умом понимает, что он не прав, что речь идет о пустяке, но поделаться с собой ничего не может. Между тем, — повторим это еще раз, — дружба не может существовать без взаимного доверия. *«Не доверять другу, — писал французский философ Ф. де Ларошфуко, — позорнее, чем быть им обманутым».*

Чтобы иметь друга, надо относиться к другому человеку так, как ты хотел бы, чтобы он относился к тебе. Несовместимы с дружбой эгоизм, лицемерие, лживость, себялюбие, предательство. Немного друзей имеет человек чванливый, ленивый, малокультурный, равнодушный.

Настоящая дружба немыслима без самоотдачи. Бескорыстный не требует в ответ ни наград, ни даров.

Настоящая дружба строго избирательна. Еще Аристотель отмечал, что *«Друг всем - ничей друг».* А. М. Пришвин подчеркивал, что *«... первое условие для сближения - искренность».*

Различают отношения **приятельские, товарищеские и дружеские**. В основе приятельских отношений лежат личные симпатии, временные интересы и увлечения. У приятелей обычно нет общих глубоких интересов, единых устремлений, общей деятельности, в успехе которой они оба были бы заинтересованы. Нет у них чаще всего и серьезной заинтересованности судьбой друг друга.

Приятельские отношения поддерживаются обменом мнениями по тому или иному поводу, взаимным доброжелательным расположением друг другу, личными встречами, которые могут быть не очень частыми. Такие связи не имеют прочной основы, поэтому приятели легко расстаются, одни заменяются другими, компании то распадаются, то опять целиком или частично собираются вместе.

В ряде массовых исследований школьников просили дописать незаконченное предложение: *«Друг и приятель — не совсем одно и то же, так как ...»* Большая часть отвечавших (до 65%) подчеркивали, что дружба отличается от приятельства прежде всего откровенностью, доверительностью. *«Друг знает о тебе все...», «С приятелем никогда не поделиться тем, что доверяешь друг другу»,* — писали ребята.

С приятелем просто проводят свободное время, встречаются от случая к случаю. От приятелей требуется значительно меньше, чем от друга: - с ним должно быть интересно, чтобы можно было поддерживать компанию. С другом же стремятся общаться очень много, быть с ним как можно чаще. От друга ждут понимания всех своих чувств и переживаний, одобрения всех своих действий и поступков. Друг поможет, выручит, поймет все твои чувства и переживания, одобрит все твои действия и поступки, разделит твоё отношение ко всему окружающему и пр. *«Я так хочу, чтобы я кому-то был нужен со всеми своими минусами и плюсами»,* - говорит один из героев фильма «Легко ли быть молодым?»

От приятельских и товарищеских отношений следует отличать отношения, основанные на так называемом «стадном чувстве», которое заставляет человека делать то, что он считает неправильным и даже вредным. И делает это он только потому, что так поступают все. Так, многие «за компанию» начинают курить, нюхать клей, пить алкогольные напитки и даже употреблять наркотики, то есть приобретают вредные и опасные для жизни привычки. «Стадное чувство» основано на том, что все должны все делать одинаково, не считаясь с взглядами, интересами, привычками каждого.

Ниже предлагается ряд свойств, которые могут быть у друзей. Выбери два свойства, которые ты ценишь в друзьях выше всего:

- Красота (6)
- Привлекательность (5)
- Ум (8)
- Верность (20)
- Скромность (15)
- Искренность (25)
- Находчивость (10)

Тест:

№	Вопросы и утверждения	Да	Нет
1	Подводил ли тебя когда-нибудь друг?	5	15
2	Считаешь ли ты себя хорошим знатоком людей?	20	2
3	Нравится ли тебе путешествовать?	4	12
4	Нравится ли тебе находиться среди людей?	15	8
5	Много ли у тебя знакомых в ближайшем окружении (дом, улица)?	12	6
6	Животные – лучшие друзья человека	5	15
7	В беде и друг может бросить	3	12
8	Дружба невыгодна	1	20
9	Не стоит требовать слишком много от друзей	20	6
10	Чем больше друзей, тем лучше	5	10
	Всего		

Сложи очки, полученные за задания А и Б.

Если полученная сумма очков меньше, чем 140, значит тебе нелегко найти друзей. И причина не в том, что ты не можешь быть хорошим товарищем, - ты просто не веришь, что встретишь хорошего друга. Больше верь людям!

Сумма очков от 141 до 180 означает, что ты хорошо разбираешься в людях и умеешь завоевать их дружбу. У тебя есть друзья, на которых можно положиться, и в то же время ты сам никогда не подводил друзей.

Сумма более 180 очков показывает, что друзья для тебя не проблема. Ты легко находишь их, у тебя их очень много. Однако такая дружба, вероятно, так же быстро и проходит.

Дома: Доклад на тему: «Что такое любовь»

Можно сделать презентацию на компьютере

Урок 23

Любовь

Любовь - сложнейшее, высшее человеческое чувство, чувство самоотверженной привязанности.

Замечательный поэт Александр Блок, рассуждая о любви, писал, что «только влюбленный имеет право на звание человека». Любовь вбирает в себя все богатство человеческих отношений: симпатию, сопереживание, товарищество, дружбу. Влюбленный человек относится к любимому, как к себе, стремится исполнить в первую очередь не свое желание, а его. Когда человек любит, в нем пробуждаются лучшие человеческие качества: самоотверженность, великодушие, преданность, мужество, чувство ответственности за свои дела и поступки, за благополучие и честь любимого человека. А. П. Чехов писал: «Когда любишь, то такое богатство открываешь в себе, столько нежности, ласковости, даже не верится, что так умеешь любить».

О любви написано много научных исследований, произведений художественной литературы. И, тем не менее, она остается малоизведанной. Чувство любви богато и разносторонне по содержанию, неповторимо по форме проявления. Это любовь к отцу, матери. Любовь к Родине. Любовь к девушке, к юноше, к женщине, к мужчине. Любовь к своему делу. Любовь к математике (музыке, физике, литературе...) Мы видим, что понятие любви неисчерпаемо. Способность любить развивается у человека в его отношениях с людьми и окружающим миром. Любовные отношения между мужчиной и женщиной подготавливаются опытом их отношений в других сферах человеческого общения.

Известный педагог и писатель А. С. Макаренко говорил, что «молодой человек никогда не будет любить свою невесту и жену, если он не любил своих родителей, товарищей, друзей».

Первая влюбленность нередко бывает уже в 8—9 лет. Она выглядит, на первый взгляд, странно:

дети хвастают друг перед другом, насмешничают.

И в 11-12 лет девочки и мальчики не очень хорошо ладят между собой. Нередко мальчики свою симпатию выражают тем, что дергают девочек за косы, толкают, могут и поколотить. Но их взаимное притяжение усиливается. Влюбленность — это совершенно новое состояние эмоциональной жизни девочек и мальчиков.

В подростковом возрасте уже ярко проявляются чувства симпатии к представителям противоположного пола. Появляются увлечения, привязанности, даже первая любовь. Писатель В. Фраерман так и назвал свою книгу «Дикая собака динго, или Повесть о первой любви».

Первую любовь, которая возникает в подростковом и раннем юношеском возрасте (старшие школьники), называют романтической любовью. Это очень светлое и трепетное чувство. Великий В. Гете писал: «Первая любовь неиспорченной юности направлена всегда на возвышенное. Природа как будто хочет, чтобы один пол чувственно воспринимал в другом доброе и прекрасное».

За любовь нередко, особенно в юные годы, принимают **влюбленность**. Влюбленность - чувство мимолетное, быстротечное. В нем преобладают эгоистические начала - это чувство направлено на самого себя, на удовлетворение своих желаний: желание нравиться, желание быть рядом с пользующимся популярностью среди знакомых человеком и пр. Французский писатель Франсуа Ларошфуко справедливо отмечал: «Любовь одна, но подделок под нее тысячи».

Считается, что любовь, в полном смысле этого слова, как глубокое, сильное, действенное чувство, возникает только в ранней юности (старшем школьном возрасте) и молодости, а иногда и в зрелые годы.

Однако каждый человек по-разному и в разном возрасте находит свою любовь. «Любовь - неведомая страна, и мы все плывем туда каждый на своем корабле, и каждый из нас на своем корабле капитан и ведет корабль своим курсом» (М.М.Пришвин).

Урок 24

Проверочная работа:

Вариант 1

1. Какое общение называют непосредственным? Непосредственным называют такое общение, во время которого люди видят и слышат друг друга.
2. Опишите дружеское общение.
В дружеском разговоре возможны и не совсем правильно выстроенные предложения и слэнг.
3. Как вы понимаете выражение «словесный мусор»?

Лишние слова – «словесный мусор».

4. Перечислите особые виды общения

1. Общение в письмах
 2. Общение по телефону
 3. Интернет
 4. Системы знаков
 5. Общение с животными
 6. Общение с природой
5. Какие отношения называют межличностными? Отношения, возникающие между людьми в процессе общения, называют межличностными.
 6. Напишите всё, что вы знаете про деловые отношения

Деловые отношения возникают при выполнении определенных обязанностей, дел.

Деловые отношения очень важны для жизни людей, особенно в их профессиональной работе. Деловые отношения регулируются определенными правилами, инструкциями.

1. Опишите, как проявляется высокомерное отношение

- Бесцеремонное перебивание
- Тон назидательный
- Стремление возражать
- Резкая критика, не жалеющая самолюбия другого
- Поза выражает превосходство - нога на ногу, слегка покачивается, или одна нога положена щиколоткой на колено другой

- Взгляд с прищуром, или чересчур открытый, но не в глаза, а в точку над переносицей собеседника
- Усмешка, уголки рта полупрезрительно опущены

Вариант 2

1. Что играет большую роль в общении между людьми
В общении между людьми большую роль играют слова.

2. Опишите требования делового общения

Деловое общение требует более точного выражения мыслей словами, более правильной грамматики речи

3. Объясните, как вы понимаете данное выражение по отношению к общению «Встречают по одежке, а провожают по уму». Одежкой в общении людей можно назвать то первое впечатление, которое люди производят друг на друга. А ум в общении проявляется в том, что и как говорят люди друг другу.

4. Перечислите, что относится к системе знаков

- телеграфный язык
 - азбука Морзе
 - флажковая азбука для кораблей
 - морской семафор
 - дактилогия

5. В чем особенность межличностных отношений

Особенность межличностных отношений в том, что они взаимны - каждый из общающихся строит их по-своему, исходя из своих потребностей, своих желаний. Поэтому, межличностные взаимоотношения возможны только между людьми.

6. Чем регулируются внешние проявления отношений людей друг к другу.

Внешние проявления отношений людей друг к другу регулируются обычаями, традициями, правилами поведения в обществе.

7. Опишите как возникает симпатия и антипатия

Вариант 3.

1. Что мы выражаем в общении словами

В них мы выражаем мысли, чувства.

2. родительско-детское общение это чаще... Родительско-детское общение - чаще забота или назидание и послушание или капризные высказывания.

3. Перечислите средства общения, связанные с речью

Особенности голоса, Интонации, Темп речи, Паузы, Смех, Плач, Вздохи

4. Способности к общению развиваются и проявляются...
в умении общаться.

5. Выделяют два вида межличностных отношений:

- личные

- деловые

6. Опишите, как проявляется в общении уважительное отношение к другому человеку:

- Слова спокойные, без резкости;
- Критика носит характер пожелания
- Замечания доброжелательные, обдуманые
- Выслушивание слов партнера – внимательное, спокойное, кивки в знак согласия или понимания
- Взгляд - приветливый, открытый, доверчивый
- Плечи повернуты в сторону собеседника
- Лицо обращено к собеседнику
- Отклик на чувства партнера

7. Что такое симпатия и антипатия

Вариант 4

1. Что называю речевым этикетом

Правила, которыми руководствуются в речевом общении, называют речевым этикетом.

2. При любом виде словесного общения лучше пользоваться лучше пользоваться описаниями, а не оценочными высказываниями.

- 3. Перечислите, что относится к особенностям голоса
- тембр (голос бывает низкий, высокий)

- резкость или мягкость звучания голоса («визгливые интонации»)
- громкость

4. Уметь общаться – это.... (11 пунктов)

1. уметь управлять своим поведением
 12. проявлять внимание к собеседнику
 13. уметь «читать» по лицу собеседника
 14. уметь самому «подать себя»
 15. уметь распознавать мотивы участников общения
 16. использовать различные приемы общения (с разными людьми)
 17. хорошо развитая речь
 18. умение определять ведущий канал связи с другим человеком
 19. уметь поддерживать контакт всеми средствами общения
 20. уметь при необходимости скрыть истинный смысл своего вступления в общение (сложные переговоры; беседы с больными людьми и т.п.)
 21. умение анализировать свое общение
5. Напишите всё, что вы знаете про личные отношения

Личными называют такие отношения, которые основаны на чувствах людей друг к другу: любви, симпатии, безразличии, ненависти, приязни, неприязни и пр. Поэтому личные отношения часто называют эмоциональными.

Личные отношения между людьми - самые трудные из всех видов человеческих отношений человека. Но они же и самые ценные.

Личные отношения никем и ничем специально не устанавливаются и не регулируются.

6. Опишите, как проявляется безразличие в общении

- Погруженность в свои дела, нежелание от них отвлечься
- Из обмена высказываниями общение превращается в монолог
- На слова собеседника явного отклика нет
- Выражение лица равнодушное
- Взгляд блуждает, в глазах нет интереса
- Рукопожатие – суетливое
- Нетерпеливые движения руками
- Поза говорит о закрытости: голова откинута назад, руки скрещены

7. Что такое товарищество и что такое дружба

Контрольная работа

Вариант 1

1. Какое общение называют непосредственным.
2. Опишите дружеское общение
3. Как вы понимаете выражение «словесный мусор»
4. Перечислите особые виды общения
5. Какие отношения называют межличностными
6. Напишите всё, что вы знаете про деловые отношения
7. Опишите, как проявляется высокомерное отношение

Вариант 2

1. Что играет большую роль в общении между людьми
2. Опишите требования делового общения
3. Объясните, как вы понимаете данное выражение по отношению к общению «Встречают по одежке, а провожают по уму».
4. Перечислите, что относится к системе знаков
5. В чем особенность межличностных отношений

6. Чем регулируются внешние проявления отношений людей друг к другу.

7. Опишите, как возникает симпатия и антипатия

Вариант 3.

1. Что мы выражаем в общении словами

2. Родительско-детское общение это чаще...

3. Перечислите средства общения, связанные с речью

4. Способности к общению развиваются и проявляются...

5. Выделяют два вида межличностных отношений:

6. Опишите, как проявляется в общении уважительное отношение к другому человеку:

7. Что такое симпатия и антипатия

Вариант 4

1. Что называют речевым этикетом

2. При любом виде словесного общения лучше пользоваться..

3. Перечислите, что относится к особенностям голоса

4. Уметь общаться – это.... (11 пунктов)

5. Напишите всё, что вы знаете про личные отношения

6. Опишите, как проявляется безразличие в общении

7. Что такое товарищество и что такое дружба

Урок 25

Психические процессы и понимание других людей.

Перечислите психические процессы

ощущение, восприятие, память, мышление, воображение, внимание и речь, чувства, воля.

****Человек познает других людей при помощи следующих психических процессов:**

- Наблюдательность – помогает различать изменения в поведении, мимике, жестах, выражении лица.
- Воображение – позволяет представить себя на месте другого человека, увидеть ситуацию его глазами.
- Мышление - анализируя результаты своих наблюдений за человеком, сравнивая их с собственным жизненным опытом, рассуждая о причинах его поступков, мы лучше понимаем человека.
- Дела и поступки человека вызывают у других людей самые разнообразные эмоции, которые тоже влияют на понимание ими особенностей его личности.
- Эмоции - влияют на понимание особенностей личности человека

Известно, что люди склонны преувеличивать достоинства того человека, который им нравится, и недостатки того, кто им не нравится. Иногда такое отношение к человеку является результатом всего лишь одного, но эмоционально значимого события.

Например, человек помог кому-то в трудной жизненной ситуации или, наоборот, нанес незаслуженную обиду, бросил в опасности, и отношение к нему в течение долгого времени может определяться именно этим его поступком. Люди обычно так объясняют свое отношение к данному человеку: «Он, конечно, отличный специалист и честный человек, но по отношению ко мне поступил несправедливо. Мне неприятно с ним общаться и не хочется его видеть».

Такие установки мешают правильному пониманию других сторон характера этого человека, но избавиться от них очень трудно. Тебе, наверное, тоже знакомы подобные чувства и мысли.

Общение с человеком, его поступки, поведение являются для окружающих источников знаний о нем.

Наблюдения, размышления, воображение и чувства помогают нам правильно понять человека, его состояния, переживания, предвидеть его поведение.

Урок 26

Стереотипы понимания

? - «узнать человека можно лишь, съев с ним пуд соли»

! люди правильнее понимают друг друга именно тогда, когда знакомы не очень длительное время – давние знакомые видят в друг друга больше хороших качеств, а плохие не замечают. А давние недруги совсем не хотят замечать достоинств друг друга.

Слишком тесное общение приводит к тому, что человек может вообще не заметить изменений, произошедших с его другом, и продолжает судить о нем по-старому. В психологии это явление получило название «эффекта ореола».

«Эффект ореола» - первые впечатления создают ореол – положительный или отрицательный.

Поэтому, если новая информация о человеке противоречит первому впечатлению, то мы часто не замечаем, а если согласуется, то еще больше подкрепляет первое впечатление.

Большинство людей обычно замечают в других не все качества, а выделяя только отдельные качества, сразу относят человека к какой-то известной группе: «хороший спортсмен», «слабый ученик» и т.д.

И, к сожалению, случается, что те качества, которые остаются нами не раскрыты в человеке и составляют его неповторимость – индивидуальность.

Действие «эффекта ореола» проявляется и в тех случаях, когда от человека, хорошо показавшего себя в одном каком-то деле, ожидают такого же успеха и в других делах, к которым он, вполне возможно, вообще не имеет никаких склонностей и способностей.

Большинство людей обычно замечают в других людях не все их качества, а только некоторые. Выделив их, мы зачастую сразу же относим человека к какой-то известной нам группе людей: например, «слабый ученик», «хороший спортсмен», «талантливый артист». Дальнейшее мнение об этом человеке строится на основании наших самых общих представлений о людях, относящихся к этой группе. Мы рассуждаем примерно так: *«Этот человек, наверное, отличный собеседник, потому что он ведь артист, а все артисты умеют очень интересно рассказывать».* Получается, что нераскрытыми нередко остаются именно те черты и качества личности, которые и отличают ее от всех других, составляют ее индивидуальность.

Особенности, которые большинство из нас приписывают человеку только потому, что он относится к определенной группе людей, называют стереотипами (от слова «стереотипный», т.е. неизменно повторяющийся, шаблонный).

Именно стереотипы заставляют нас ожидать от врача милосердия, от учителя – мудрости и справедливости, от военного – мужества и решительности.

И мы удивляемся, когда наш реальный жизненный опыт не совпадает с тем или иным стереотипом.

Мешают нам правильно понять человека и предрассудки - ставший привычным, ложный взгляд на что-нибудь.

Предубеждения, основанные на скудных, неточных, а иногда и вообще ошибочных знаниях об отдельных представителях какой-либо национальности, называют этническими стереотипами. *Итальянцы очень эмоциональны, англичане – сдержаны, китайцы – хитрые, немцы – чрезмерно любят порядок и т.д.*

Такие и подобные заблуждения нередко становятся причиной неприязненных или даже враждебных отношений между людьми. Нельзя любить или не любить человека только за то, что он принадлежит к какой-либо национальности. Познакомившись с ним поближе, ты увидишь, что он во многом похож на тебя, а чем-то и отличается, но не потому, что он другой национальности, а просто потому, что он другой человек. Этнические стереотипы очень живучи и приносят много вреда и зла.

Иногда люди связывают те или иные особенности характера с его внешностью - *большой лоб –*

умный, тонкие губы – злой, полные люди – добрые и т.д.

Оценивая нового для себя человека, люди опираются и на так называемые «житейские обобщения».

Например, люди, носящие очки, кажутся более умными, заслуживающими доверия, и прилежными; пожилые, полные мужчины кажутся надежными, уверенными в себе, ответственными.

Конечно, эти житейские представления не имеют никакого отношения к действительности. Но, тем не менее, они довольно часто используются людьми для понимания другого, особенно незнакомого, человека.

У каждого из нас постепенно складываются свои собственные образцы, к которым мы «примеряем» другого человека. Такие образцы называют *эталонами*. Это своеобразная мысленная «линейка», которая помогает нам определить место этого человека среди других людей, понять, насколько он отвечает нашим представлениям.

Все мы по-своему понимаем, кто такой «средний ученик», «хороший учитель», «талантливый актер», «плохой врач». Попробуй составить свое описание этих людей. Это и есть твои эталоны понимания. У всех людей они разные, хотя и имеют некоторые общие черты, позволяющие нам лучше понимать друг друга.

Эталоны – собственные образцы, к которым мы «примеряем» другого человека. Эталоны складываются у человека постепенно и в течение жизни изменяются, дополняются новыми чертами.

!!!Для того чтобы избежать ошибки в понимании другого человека, необходимо помнить, что другой человек в чем-то похож на тебя, а в чем-то ином – отличен. И понимать, что в одной и той же ситуации вы можете иметь разные мысли, разные желания, разные чувства !!!

Иногда мы сознательно задаем себе вопрос: «Как бы я поступил на месте этого человека?» или «Что бы я думал, чувствовал, находясь на его месте?». Чаще всего, однако, это происходит непреднамеренно, произвольно, почти автоматически. Мы просто считаем, что другой человек обязательно думает и чувствует то же, что и мы, хотя это далеко не так. Знаменитый русский писатель И. С. Тургенев очень тонко заметил, что, все может понять человек — и движения звезд, и тайны земли. Но вот как другой человек по-иному ложку ко рту подносит — понять не может.

Дома: как избежать ошибок в понимании другого?

Составь портреты «хорошего ученика», «хорошего учителя», «хорошего друга»

Урок 27

Понимание чувств другого человека

Способность человека понимать чувства другого и эмоционально отзываться на его переживания называется эмпатией.

Эмпатия — слово, родственное знакомым тебе словам «симпатия» и «антипатия». Оно состоит из греческого корня, означающего — «чувство», «переживание», и приставки. Приставка «эм» — тоже греческая. Она означает — «находящийся внутри, в пределах чего-либо». В русском языке мы в этих случаях используем приставку «в». Поэтому на русский язык это слово иногда переводится как «вчувствование», т.е. переживание чувств другого.

Следовательно, эмпатия — это понимание чувств другого, способность сочувствовать, сопереживать, сострадать не только людям, но всему живому. Она помогает нам сочувствовать брошенному котенку или птице со сломанным крылом и радоваться вместе с собакой, в восторге катающейся по первому снегу.

Эта способность человека сочувствовать и сострадать другим издревле почиталась как одно из самых важных человеческих достоинств. В Древней Греции состраданию поклонялись, как божеству.

Благодаря эмпатии мы можем почувствовать то, что чувствует другой, и оказать ему именно ту помощь, в которой он нуждается.

Что же позволяет нам понять переживания другого? Наша способность реагировать на выразительные проявления эмоций, чувств другого — его мимику, жесты, позу, голос — и различать по этим признакам, что именно тот переживает.

И так же мимикой, жестами, позой, голосом мы выражаем свои чувства, вызванные эмпатией. Мы сопереживаем, сочувствуем другим. При этом совершенно не обязательно, чтобы внешние проявления наших переживаний соответствовали тем, которые их вызвали. Иногда бывает так, что эмпатические переживания внешне выражены сильнее, чем те, которые их вызвали, иногда —

наоборот.

Сила эмпатических переживаний не зависит от того, насколько ярко они выражены вовне.

Очень ярко проявления эмпатии можно наблюдать в театре, во время просмотра фильмов, на стадионе, когда зритель сопереживает, сочувствует герою или участнику состязаний.

Существуют разные формы эмпатии. Наиболее простой вид — заражение, когда один человек непосредственно, произвольно повторяет эмоцию другого.

Например, в группе маленьких детей часто бывает достаточно заплакать одному ребенку, как тут же безо всякого повода начинают плакать другие. Точно так же люди могут «заразиться» эмоцией другого в толпе, в концертном зале.

Более сложная форма эмпатии — переживания, связанные с ситуацией, в которой находится другой.

Например, ты видишь, что на прохожего вот-вот наедет машина. И у тебя замирает сердце: так страшно за него! С таким же замиранием сердца ты следишь за выступлением гимнастов под куполом цирка. Ты видишь котенка, идущего по карнизу высоко над землей, и тебе вдруг становится трудно дышать.

Все эти проявления эмпатии связаны с тем, что мы переживаем, чувствуем опасность, которая подстерегает того, за кем мы наблюдаем, даже если сам он эту опасность еще не замечает или для него она привычна (как для циркового гимнаста, например).

Высшая форма эмпатии — это сочувствие, сопереживание. Сочувствием, сопереживанием называется способность человека откликаться на чувства другого, радоваться и печалиться вместе с ним и за него.

Сочувствуя и сопереживая, человек может испытывать те же чувства, которые испытывает другой человек.

Например, твой друг выиграл сложное соревнование. Он ликует, и ты тоже радуешься, радуешься вместе с ним. Ты можешь испытывать боль, которую испытывает другой.

Эмоционально отзываясь на переживания другого, мы можем испытывать и такие чувства, как жалость, сострадание, радость за другого. В этом случае мы испытываем особые чувства, которые не повторяют переживания другого, но вызваны его переживаниями.

Например, сочувствуя однокласснику, который не может решить у доски сложную задачу, ты можешь переживать такое же волнение, как и он, а можешь чувствовать жалость к нему.

Именно благодаря сочувствию и сопереживанию мы можем помочь другому, поддержать его — не важно, человек это или животное.

Но нередко ты испытываешь смешанные чувства: к радости за другого подмешивается зависть, а к переживанию огорчения — чувство облегчения от того, что это происходит с ним, а не с тобой. Такие чувства не являются сочувствием.

Сочувствие, сопереживание во многом зависят от того, кому мы сочувствуем, кто испытывает те или иные чувства. Установлено, что чаще всего мы сочувствуем и сопереживаем близким людям — родственникам, знакомым. Людям своего пола и возраста нам сочувствовать легче, чем человеку противоположного пола или тому, который намного старше или младше нас.

Ученые установили интересный факт: отрицательные эмоциональные переживания другого — горе, печаль — легче вызывают эмпатию, чем положительные — радость, удовольствие.

В одном из экспериментов участникам показывали краткие видеозаписи бесед между взрослым и подростками, изображающими правонарушителей. При этом каждый из подростков изображал определенную эмоцию — радость, печаль, гнев, страх. В некоторых случаях лицо подростка выражало полное отсутствие эмоций.

Участникам эксперимента, говорили, что все эти подростки совершили одно и то же правонарушение, и просили определить, какого наказания они заслуживают. Оказалось, что в наибольшей степени сочувствие вызывали подростки, лицо которых выражало печаль. По мнению участников эксперимента, именно они заслуживали смягчения наказания.

Сочувствие и сопереживание возникает тем легче, чем ближе мы знаем этого человека, чем легче нам поставить себя на его место. Эта закономерность нашла свое отражение даже в фантастической литературе.

Правила эмпатического слушания с использованием обратной связи.

1. Настройтесь на собеседника.

На время забудьте о себе, своих переживаниях, проблемах. Проверьте себя: нет ли у вас предубеждения

к собеседнику, нежелания его слушать, критического или негативного отношения к нему, настроены ли вы на понимание и одобрение.

2. Обращайте внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию собеседника.

3. Не торопитесь, держите паузу.

Дайте человеку время выговориться, не перебивайте его, не забрасывайте ненужными уточнениями и разъяснениями. Иногда собеседнику бывает трудно оформить свои чувства в слова, он сам не понимает, что с ним происходит. Рассказывая, человек постепенно разбирается в нахлынувших эмоциях, и затем уже яснее представляет, что с ним произошло.

5. Иногда человеку просто нужно «выговориться». Ему важна ваша эмоциональная поддержка и участие, а уж выход из ситуации он найдет сам. Достаточным может оказаться простое отражение чувств собеседника, без анализа скрытых мотивов поведения и объяснения поступков.

6. Старайтесь почувствовать, что нужно вашему собеседнику.

Как вы думаете, для чего люди общаются? Зачем делятся друг с другом своими радостями и горестями? Могут ли они не делать этого?

4. В нужный момент помогите человеку разобраться в собственных переживаниях.

Когда все переживания «излиты», наступает пауза, во время которой собеседник обретает способность логически проанализировать ситуацию. Тут вы можете помочь, если чувствуете, что он ждет от вас поддержки и помощи и самому ему не разобраться.

— до этого вы безмолвно слушали: в выжидающей, наклоненной к собеседнику позе, с поддерживающим выражением лица, кивая головой в знак готовности слушать дальше;

— затем наступает черед уточнения: обратитесь к собеседнику с просьбой дополнить, разъяснить что-то из того, что он говорил, для того, чтобы более точно понять его (например, услышав фразу: «У меня большие проблемы с родителями», уточните: «Что ты имеешь в виду, говоря „большие проблемы“?»);

— далее попробуйте пересказать: изложите своими словами то, что сказал собеседник, выделяя и сохраняя то, что показалось слушателю главным;

— обязательно получите обратную связь: переспросите «Правильно ли я тебя понял, что...», «Насколько я понял, ты имеешь в виду..., верно?»;

— в дальнейшем полезно развить мысль собеседника: проговорите подтекст его высказываний — то, что он не договаривает (боится, стесняется, не догадывается и т.д.).

Урок 28

Способность к пониманию

Так как человек — социальное существо, живущее среди людей, то потребность в общении, переходящая в потребность в понимании и одобрении, является одной из базовых потребностей.

Существует несколько уровней общения, на каждом из которых различна степень взаимопонимания партнеров:

1. Социально-ролевой уровень. Здесь важно знание социальных норм и требований и умение им соответствовать. Вы выстраиваете свое поведение по «писаным и неписаным» правилам культуры и этикета, «как положено». Общение при этом формально — индивидуальные свойства человека проявляются минимально, он ведет себя «как все». Например, в общественном транспорте требуется уступать место пожилым людям и пассажирам с детьми, терпеливо относиться к пространственной стесненности и постоянным просьбам передать деньги на билет. И хотя не исключается духовное общение (когда вдруг разговорились на интересующую обоим тему), никто не станет предъявлять претензии случайному попутчику по поводу его формальных ответов или невнимания. А вот отказ в просьбе передать билет вызовет вполне естественное возмущение — ведь вы нарушили «неписаное» правило взаимодействия. Достаточно внешнего (поведенческого) уровня понимания — согласия и его демонстрации. В данном случае искренность чувств и поведения — желательное, но не обязательное условие.

2. Деловой уровень. На этом уровне людей объединяют интересы дела и совместная деятельность, направленная на достижение общих целей. В деловые отношения мы вступаем с коллегами по учебе и работе, а также с людьми, которые разделяют наши увлечения в различных неформальных объединениях (кружки, клубы, общение по Интернету и т.д.). Основной принцип здесь — рациональность (поиск средств повышения эффективности сотрудничества). При этом недостаточно внешней демонстрации формального согласия, оно должно быть искренним — требуется осмысление как форма более глубокого проникновения в ситуацию. Только при понимании того, что происходит, и личной заинтересованности в исходе дела, возможно достижение цели.

3. Интимно-личностный уровень характеризуется особой психологической близостью, сопереживанием, проникновением в внутренний мир других людей, прежде всего близких (членов семьи, друзей, любимых). Основной принцип такого общения — высокий уровень понимания и принятия — эмпатия. Это способность эмоционально воспринять другого человека, настроиться на его «волну», прочувствовать его внутренний мир и принять его со всеми его мыслями и чувствами. Неуместны критика и оценки, вы принимаете партнера таким, какой он есть. Это самое приятное и ценное общение, оно требует душевных затрат, но приносит большую отдачу.

Обсуждение. Приведите примеры разных уровней общения. Почему в разных ситуациях нужно общаться по-разному? Например, можно ли со всеми общаться по-деловому? Или интимно-лично? Или постоянно играть какую-то роль?

Способность к пониманию у разных людей различна. Выделяют три уровня ее развития:

1) общаясь с собеседником, человек проявляет своеобразную «слепоту» к состоянию, переживаниям, намерениям другого человека, не замечая их;

2) по ходу общения у человека возникают отрывочные представления о переживаниях другого, ему кажется, что иногда он «чувствует» партнера;

3) человек умеет сразу войти в состояние партнера, чувствуя его эмоциональное состояние не только в отдельных ситуациях, но на протяжении всего взаимодействия.

Способность к эмпатийному пониманию у разных людей различна. Одни люди лучше «чувствуют» окружающих, с полуслова понимая твое состояние, иногда даже не нужно ничего говорить. Другие не могут понять тебя, даже если ты прямым текстом говоришь о своих переживаниях — они как будто слышат только себя, а тебя — нет. Умение понимать эмоциональное состояние другого можно тренировать.

Урок 29

Понимание человека детьми и подростками

Отношение к другим людям у детей (впрочем, как и взрослых) во многом зависят от того, как складывались у него с людьми раньше.

- Дошкольники легче оценивают физические особенности своих сверстников, чем их человеческие качества.

* Мнение дошкольников о других людях крайне неустойчиво и основано в большинстве случаев на конкретных поступках людей /*Петя хороший он мне дал конфету, Ваня – плохой он не дал; а завтра может быть и наоборот!*

* Оценивая других детей, часто ориентируются не на свой опыт, а повторяют то, что говорят взрослые

* 3-4 летние дети замечают отрицательные проявления друг друга очень редко /часто могут назвать хорошим ребенка непослушного и драчливого/

* более старшие дошкольники - 5-6 лет- замечают устойчивые особенности поведения своих сверстников

* дети 6-7 лет более независимы в оценках поведения;

- чаще замечают проявления неаккуратности, непослушания и т.д.;

- «ябедничая» на других детей, они ищут подтверждения правильности своих представлений о том, что такое хорошо и что такое плохо

- Младший школьник оценивает сверстников как учеников

- Подростки чаще отмечают такие качества, как кругозор, способности, сила воли, ум

В одном из опытов детей 7—8 лет, 10—11 лет и подростков 14—15 лет просили назвать главную особенность характера своих одноклассников. Первоклассники и даже пятиклассники часто не могли отвлечься от конкретных поступков своих сверстников и понять, какие черты характера стоят за этими поступками. Пытаясь понять человека, они говорили не о свойствах его личности, а о тех поступках, которые он совершает: «*На перемене Витя бегал по коридору и не слушался дежурного*», «*У Насти всегда аккуратные тетради, и уроки она хорошо делает*».

Подростки уже чаще отмечали такие качества сверстников, как кругозор, способности, сила воли, ум: «*У него сильная воля, он всегда может себя заставить делать то, что не хочется*», «*Она очень способная и много знает*». Умение судить о другом человеке не по одному какому-то поступку, а по тому, как особенности его характера проявляются в разных жизненных ситуациях, приходит к человеку с возрастом.

Урок 30

Понимание человека взрослыми людьми.

Пытаясь понять другого человека, взрослые тоже иногда припоминают какие-то его дела и поступки, пытаются их проанализировать. Но чаще всего взрослые судят о человеке, опираясь на свой жизненный опыт и сложившиеся у них эталоны качеств личности. Именно поэтому понимание одного и того же человека разными людьми оказывается неодинаковым.

Одни люди способны заметить сразу несколько качеств личности какого-нибудь человека, а другие отмечают лишь некоторые, наиболее яркие черты его характера.

Например, одному и тому же человеку разные люди могут дать такие характеристики: «Он человек спокойный, доброжелательный, рассудительный, всегда готов помочь другому, посоветует, но уж если рассердится, то потом долго ворчит и ругается», «Зануда ужасная».

При этом взрослые люди чаще всего указывают на те черты человека, в которых проявляется его отношение к другим людям: добрый, злой, внимательный, заботливый, жестокий и т. п. Эта сторона личности человека имеет решающее значение для жизни среди людей.

Другие же черты характера имеют для разных людей различное значение. Для одних более важными оказываются волевые качества человека, для других — его ум, для третьих — отношение к труду. Это объясняется тем, что каждый человек привыкает одни качества считать более ценными для жизни, а другие — менее ценными.

По-разному развито у людей и умение видеть оттенки тех качеств, которые они отмечают у человека.

Например, давая характеристику своему коллеге по работе, один человек отметил такое его качество, как твердость, а другой раскрыл это же качество сразу в нескольких оттенках — упрямство, упорство, целеустремленность, выдержка, смелость. А какие оттенки, по твоему мнению, имеют такие качества, как решительность, доброта, жадность? Попробуй раскрыть, какие человеческие качества мы обычно объединяем в каждом из этих понятий?

Каждый человек не всегда правильно понимает и оценивает различные стороны одной и той же личности. Это объясняется не только тем, что поступки и дела человека ярко показывают одни его черты и маскируют другие. Дело в том, что весь прошлый опыт человека помогает ему лучше видеть и понимать одни стороны и качества конкретного человека и хуже — другие его особенности.

* чаще судят о человеке, опираясь на свой жизненный опыт и сложившиеся эталоны качеств личности (именно поэтому понимание одного и того же человека разными людьми оказывается неодинаковым)

* чаще указывают на те черты, в которых проявляется отношение к другим людям (эта сторона личности имеет решающее значение)

* умение видеть оттенки тех качеств, которые отмечаются у других людей, развито по-разному

Дома: Влияние профессии на понимание человека.

Урок 31

ЧТО ЗНАЧИТ БЫТЬ ВОСПИТАННЫМ, КУЛЬТУРНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ

Наверняка ты хочешь стать воспитанным, порядочным человеком. А что это значит?

В «Толковом словаре» под редакцией С. И. Ожегова сказано, что *воспитанный* — это умеющий хорошо себя вести, *порядочный* — честный, приличный, соответствующий принятым правилам поведения.

В повседневной жизни мы редко задумываемся над тем, что невнимательность, недоброжелательность, бестактность, грубость, равнодушие не только портят впечатление о человеке, но и разъединяют, разобщают людей, мешают их нормальному общению и взаимодействию. Самое главное правило хорошего тона — вести себя так, чтобы не доставлять неудобств и неприятностей окружающим.

Оглянись вокруг. Ты постоянно находишься среди людей, поэтому очень важно понять, что каждый из них имеет свой сложный и особый внутренний мир. И вот такие сложнейшие «миры» встречаются и сталкиваются между собой в повседневной жизни. Если отношения между людьми строятся неправильно, возникает много проблем. Именно отношения человека с другими показывают, какой он на самом деле. А проявляются эти отношения в поведении, в поступках и действиях. Человек всегда так или иначе ведет себя: совершает определенные действия и поступки по отношению к окружающему его миру, и прежде всего к людям.

Как ты определяешь, хороший перед тобой человек или не очень хороший?

Определить хороший человек или не очень можно по его поступкам и действиям. Говорить он может правильно, а как поступает по отношению к тебе, к другим, к делу? Но и о тебе судят тоже по твоим поступкам. В поведении проступают сущность человека, особенности его характера, темперамента, его настроение, взгляды, вкусы, желания, уровень его культурного развития.

Поговорим о том, на что нужно обратить особое внимание, если ты хочешь стать воспитанным человеком.

Поведение воспитанного, культурного человека должно соответствовать общепризнанным нормам и правилам. Любые нарушения правил культуры поведения или отсутствие этой культуры ведут к нарушениям отношений между людьми.

В любом обществе существуют определенные правила поведения, правила хорошего тона, помогающие людям общаться друг с другом в самых разных жизненных ситуациях. Иногда кажется, что эти многочисленные правила кто-то специально выдумал, чтобы усложнить нам жизнь. На самом деле каждое из них возникло и прижилось в обществе только потому, что разумно, и соблюдение его не затрудняет, а, наоборот, облегчает общение и взаимопонимание.

Урок 32

Устный Опрос по всем пройденным темам начиная с познавательных процессов.

Урок 33

Разные роли и правила общения

- мы – ученики
- мы - зрители
- мы пешеходы
- мы - путешественники
- мы – пассажиры
- мы - собеседники

Улица... Люди, движущиеся в разных направлениях, это пешеходы. И вот кого-то задела локтем, кого-то толкнули чемоданом, кто-то остановился на полном ходу, а остальные налетают на него, сердито возмущаясь.

На улице не следует привлекать внимание окружающих очень громким разговором, смехом, жестуляцией. Воспитанный человек не будет разглядывать окружающих, а тем более оглядываться и делать громкие замечания по поводу внешнего вида прохожих.

Если прохожий на улице обращается с вопросом, воспитанный человек не отмахнется ничего не значащей фразой, постарается ответить четко и правильно, а если не знает, «где эта улица, где этот дом», извинится и предложит узнать это у кого-нибудь другого.

МЫ — ПАССАЖИРЫ

Если на улице все мы — пешеходы, то в транспорте - пассажиры, вынужденные какое-то время провести в обществе незнакомых людей. Это предписывает нам определенные правила вежливого поведения.

- Прежде всего, нельзя расталкивать окружающих, спеша «захватить» свободное место.
- При входе в трамвай, троллейбус, автобус, вагон метро сначала даем возможность людям выйти, и только потом входим сами.
- Мужчина должен пропустить вперед женщину, пожилого мужчину, инвалида и при необходимости помочь им при посадке.
- Молодой человек или девушка должны уступать места пожилым людям, инвалидам, мамам с детьми: очень неприятно, когда молодой человек делает вид, что не видит стоящего рядом пожилого человека, либо «крепко спит», либо усердно читает.
- Детям школьного возраста место в транспорте не уступают, наоборот, они сами должны уступить место старшим.
- В транспорте неприлично громко разговаривать: окружающим совсем необязательно принимать участие в решении ваших личных проблем.

Соблюдение этих простых правил гарантирует, что вы не доставите неприятностей окружающим и сами не услышите в свой адрес нелестных реплик.

МЫ — ЗРИТЕЛИ

Посещение театра или цирка — большое удовольствие для каждого из нас. О чем необходимо помнить зрителю, чтобы не испортить праздник себе и окружающим?

- Конечно, ты знаешь (об этом написано и на обратной стороне театральных билетов), что в зрительный зал после третьего звонка не пускают, поэтому желательно прийти в театр чуть раньше, чтобы отдышаться после дороги и не нервничать в гардеробе.
- Если твое место в середине ряда, то не следует входить в зал с последним звонком, чтобы не

беспокоить тех, кто уже занял свои места.

- Проходить по ряду к своему месту следует лицом к сидящим.
- Если ты уже сидишь, а проход между креслами узкий, нужно обязательно встать, чтобы пропустить проходящих на свое место. При этом лучше не ворчать, не делать недовольный вид, а уже тем более не сидеть, вытянув ноги, наблюдая, как проходящие по ряду справляются с препятствием.
- Тот, кто проходит, должен извиниться и поблагодарить вставших.

А что делать, если спектакль или концерт не нравятся? Можно уйти, но только в антракте, не привлекая внимания. Очень неприлично уходить во время действия или выступления. Это нетактично не только по отношению к артистам, но и доставит немало беспокойства зрителям.

В театре соблюдаются все правила хорошего тона, принятые в общественных местах. Это значит, что ты не будешь бежать через две ступеньки в буфет, а тем более выбегать из зала до антракта, чтобы занять очередь, не будешь занимать место за столиком, шумно окликая своих товарищей и обсуждать с ними меню буфета, а не спектакль.

Спектакль заканчивается, артисты раскланиваются, зрители аплодируют. Нетактично при этом бежать к выходу, расталкивая выходящих. Культурный человек дождетя, пока опустится занавес и смолкнут аплодисменты и лишь тогда спокойно и неторопливо пойдет в гардероб.

МЫ — ПУТЕШЕСТВЕННИКИ

Многие люди, особенно молодые, находят особое удовольствие в туристических походах. В таких походах испытываются не только выносливость, но и умение общаться с окружающими, понимать их, гасить конфликты. Свои желания, пристрастия, привычки необходимо подчинить общим, здесь нельзя обособиться, отделиться от других, демонстрируя недовольство условиями быта или едой.

Конечно, в туристском походе отменяется действие некоторых правил хорошего тона, принятых в обычной жизни, но это вовсе не значит, что можно перейти все границы приличий. Основное правило поведения путешественников — быть тактичным и доброжелательным, не доставлять неудобства окружающим. Это правило должно действовать в любой ситуации, где бы мы ни оказались.

Например, устанавливая палатку, нужно помнить, что лучше так, чтобы ее вход не располагался напротив входа в другую палатку. Это поможет избежать любопытных взглядов.

Стенки палатки абсолютно звукопроницаемы, поэтому громкие разговоры и смех, включенная на полную громкость музыка, выяснение отношений, ссоры и споры хорошо слышны всем участникам похода.

Вечером и ночью необходимо соблюдать тишину. Однако, если большинство твоих товарищей сидит у костра и поет песни под гитару, а тебе хочется спать или ты песен не поешь и не любишь, то все равно возмущаться и делать замечания в таком случае не принято.

В туристском походе свои законы, и в следующий раз тебе лучше в поход просто не идти.

Поездка за границу, в другую страну тоже требует от путешественника соблюдения определенных норм и правил поведения. Главное правило культуры поведения в чужой стране — чувствовать себя гостем, уважающим хозяев. Деликатность, вежливость, улыбка помогают успешно преодолевать возникающие препятствия и устанавливать контакты между людьми.

Правила вежливости запрещают в другой стране -критиковать местные обычаи, быт, привычки. Ведь и наши обычаи и привычки могут быть странными и непонятными кому-то. Недаром говорят: *«Сколько народов — столько и обычаев»*. Поэтому, отправляясь за границу, нужно познакомиться хотя бы в общих чертах с обычаями и особенностями той страны, в которую ты собираешься. То, что принято и считается обычным в своей стране, может быть совсем неприемлемым в другой. Не зная этого, можно, не желая никого обидеть, попасть в неловкую ситуацию.

Рассказывая о многообразии правил поведения в разных точках нашей планеты, И. Эренбург писал:

«Европейцы, здороваясь, протягивают руку, и китаец, японец или индеец вынуждены пожать конечность другого человека. Если бы приезжий совал парижанам или москвичам свою босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг...

Англичанин, возмущившись проделками своего конкурента, пишет ему: *«Дорогой сэръ, вы мошенник»*, без «дорогого сэра» он не может начать письмо...

В Европе цвет траура — черный, а в Китае — белый...

Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделкой, то хозяин доволен.

Если европеец начинает восторгаться вещицей в доме китайца, хозяин дарит ему этот предмет —

того требует вежливость...

Мир многообразен и не стоит ломать голову над тем или иным обычаем...»

Действительно, ломать голову не стоит, а вот знать и учитывать просто необходимо.

Конечно, готовясь к путешествию, предусмотреть все практически невозможно. Однако каждому туристу, выезжающему за границу, будет полезно познакомиться с основными правилами, которые рекомендует путешественникам Генеральное Европейское управление по туризму:

- Не забывайте, что в своей стране вы всего лишь обыкновенный гражданин среди миллионов своих сограждан, в то время как за границей вы испанец или француз. От ваших поступков зависит мнение о вашей стране.
- Если вам покажется ненароком, что за границей все хуже, чем на родине, оставайтесь дома. А если вам покажется, что все лучше, не возвращайтесь на родину, у вас ее нет.
- За границей не шумите, ведите себя спокойно.
- Не привлекайте внимания своей одеждой. Одеваться надо скромно, согласно общепринятым стандартам.
- Петь можно лишь тогда, когда вас об этом просят.
- Не старайтесь отличиться там, где заведомо известно, что проиграете. А выиграв, не слишком бурно выражайте свою радость.
- Помните о том, что красочные выражения вашего языка не всегда в прямом переводе совпадают с иностранными.
- Старайтесь разобраться в том, что вам не знакомо, что видите впервые.
- Не пытайтесь поучать, лучше учите сами.

В общении с людьми за границей нет и не может быть каких-то особых правил поведения. Так же, как и с любым малознакомым человеком, следует всегда быть деликатным, тактичным, неназойливым.

МЫ — СОБЕСЕДНИКИ

Мы иногда не придаем должного значения словам, особенно сказанным в минуту раздражения, усталости или просто походя — в автобусной толкучке, на перемене в школе, дома маме... Однако наши слова, содержание нашей речи значат не менее, чем наши реальные действия и поступки. Не случайно об этом говорится в таких точных народных пословицах:

«Слово пуще стрелы разит.»

«От слова спасенье и от слова погибель.»

«От одного слова — да навек ссора.»

Поверь, что твоя грубость, резкость отрицательно влияют не только на других, но и на тебя самого. Если ты не сдержался по какому-либо ничтожному поводу задел человека обидным словом, — значит, ты унижил не только его, но и самого себя, что-то потерял в себе. Тебе, наверное, знакомо это чувство внутреннего стыда и раскаяния, когда ты говоришь себе: *«Зачем же я так сказал? Что же теперь делать? Попробовать объяснить? А поверит ли он (она) мне? Как стыдно!»*

Сила слова беспредельна. Особенно доброго слова. Таким словом можно успокоить человека, убедить его в чем-то, привлечь внимание к какому-либо явлению, пробудить благородные чувства.

Оценивая вежливость и культуру человека, оценивают, как правило, его умение и способность соблюдать речевой этикет.

Речевой этикет, — это проявление в речи важнейших элементов вежливости и уважительного отношения к людям.

Мы еще не знаем человека, но вот он заговорил, и буквально с первых фраз можно определить, культурный ли это человек. В русском языке нет специальных слов, подчеркивающих уважение и почтительное отношение к собеседнику, как, например, в восточных языках, но есть много *«волшебных слов»*. Характер беседы определяется не только словарным запасом и грамотностью речи ее участников, но и тоном разговора, интонацией. Сами слова, в зависимости от того, каким тоном они сказаны, могут означать и выражать просьбу, требование, совет и угрозу.

Попробуй произнести одну и ту же фразу:

«Я прошу тебя этого больше не делать» первый раз спокойно и доброжелательно, а второй раз — резко и агрессивно. Согласитесь, что смысл ваших слов окажется совершенно различным.

Правила речевого этикета мы обычно усваиваем с детства, но, к сожалению, далеко не всегда имеем для этого правильные культурные образцы. Отсюда и недоразумения, и обиды, и даже ответные оскорбления, за которыми и до ссоры недалеко.

Например, молодой человек, произнесший слова: «*Ну-ка, бабуся, дай твою сумку, помогу*» или «*Слушай, дед, где здесь дом 32?*» вряд ли хотел их обидеть, но употребление грубоватого «*ты*» здесь не только неуместно, но и невежливо и неуважительно. Вот почему в ответ он вполне может услышать: «*Тоже мне, внучек выискался*».

Вообще, к незнакомому человеку обратиться сложно. К сожалению, в русском языке нет устоявшихся стандартных форм обращения к посторонним людям. Тем не менее, вполне вежливо обратиться к человеку со словами: «гражданин», «молодой человек», «девушка». Хуже и грубее звучат обращения «женщина», «мужчина», «дама». Можно обойтись и вообще без обращения. Не забудьте только «волшебные слова»: «*Будьте добры, скажите, пожалуйста...*», «*Извините, пожалуйста, вы...*» Эти конструкции помогут вам в трудной ситуации обойтись без «бабусь» и «женщин».

Форма обращения во многом зависит от того, к кому вы обращаетесь. Если в общении со сверстником обращение: «*Как дела, старик?*» вполне уместно, то подобное же обращение к пожилому человеку будет звучать грубо. Нередко женщины обращаются друг к другу то с ласково-снихождительными словами «*кисонька*», «*лапушка*», «*голубушка*», то с грубоватым «*мать*» {«*Ну, мать, ты даешь!*»}. И если ласковые слова в отношениях с близкими отражают теплоту и сердечность, то в общении с малознакомыми выглядят снихождительно и невежливо. Неслучайно в ответ на вроде бы вежливое обращение: «*Голубушка, вы не подскажете, как мне позвонить в аэропорт?*» можно услышать раздраженное:

«*Я вам не голубушка*».

Мы сами выбираем ту или иную форму речевого этикета в зависимости от жизненной ситуации.

Например, стандартное «здравствуйте» можно заменить на «с добрым утром», «добрый вечер». Подруге или приятелю мы бросаем: «Привет, как дела?», «Здорово, ну как ты?».

Редко, но можно услышать и такие слова: «Рад вас приветствовать», «Приветствую вас».

Прощаясь с другом, мы вполне можем сказать ему: «Пока», или «Ну, будь», а с пожилым человеком прощаемся более вежливо: «До свидания», «Всего доброго», «До встречи».

Окружающие судят о нас не только по тому, что мы говорим, но и по тому, как мы говорим. Если хочешь расположить к себе другого человека разговором, старайся сделать это с первой же минуты, с первых же слов.

Задумайся, а умеешь ли ты разговаривать с людьми, например, в компании друзей, знакомых? Сейчас многие этого не умеют. Наверное, ты можешь припомнить такую ситуацию: пришли в гости к знакомым или собрались где-то компанией, думали дружески поговорить, обсудить самые разнообразные, интересные всем проблемы. А разговор не получился. Почему? Все говорят одновременно (и ты тоже!), шумно, с увлечением, каждый — свое, и друг друга не слушают. И в результате — никакого удовольствия от встречи.

Воспитанный человек умеет разговаривать в компании, он уважает собеседника или собеседников, поэтому с интересом выслушивает их, не торопится с собственными высказываниями.

Беседуя с кем-то, старайся, чтобы ваш разговор не привлекал внимание окружающих. Не следует гримасничать и размахивать руками, перебивать собеседника или тут же, не дав ему договорить, вступать с ним в спор. Каждому из нас неприятно, когда нас перебивают, не дослушав. Гораздо тактичнее дать человеку высказать свою мысль и вежливо возразить: «*Мне кажется, что...*» Спорить тоже надо культурно. Самое трудное в споре — иметь четкое представление о своей точке зрения, о позиции, которую ты отстаиваешь.

Возможно, были ситуации, когда ты просто навязывал свое мнение, делал это упорно, не заботясь о доказательствах, не вслушиваясь в возражения и, главное, не интересуясь ими. А ты никогда не воспринимал возражения как личную обиду? Тут уж забывается предмет спора, да и не спор это. Между тем, культура поведения в споре предполагает необходимость внимательно выслушивать и другую сторону, с уважением относиться к другой точке зрения.

Очень неприлично не отвечать на вопросы собеседника или делать вид, что ты этот вопрос не слышал. В общем, вежливый человек умеет не только говорить, но и слушать.

Л. Н. Толстой говорил: «*Слово — дело великое. Великое потому, что словом можно соединить людей, словом можно и разъединить их, словом служить любви, словом же можно служить вражде и ненависти. Берегись от такого слова, которое разъединяет людей*».

Урок 34

Как мы выглядим

Какая Связь между умением человека соблюдать правила личной гигиены и общением?

Казалось бы, какое отношение к общению имеет умение человека соблюдать правила личной гигиены? Ведь это его право решать, сколько раз в неделю ему мыться или менять одежду. А теперь представь, что ты сидишь или стоишь рядом с человеком, одежда которого давно не стирана и пропахла потом, сальные волосы слиплись в «сосульки», а запах чесночной котлеты, съеденной за обедом, разносится по всему помещению. До приятной ли беседы тебе будет? Вероятнее всего, тебя будет мучить только одно желание — как можно быстрее отделаться от такого собеседника. А если этот грязнуля учится с тобой в одном классе или работает в одном помещении? Неприятные ощущения, которые он вызывает у окружающих, непременно отразятся на отношении к нему.

Уход за телом, волосами, ногтями должен быть не чем-то особенным, для «торжественных случаев», а частью элементарной повседневной заботы о своей внешности, причем не столько для других, сколько для самого себя.

К достоинствам внешнего вида человека относится и то, умеет ли он одеваться в соответствии с модой и своим возрастом.

Мода — это всеобщий интерес к чему-то, увлечение чем-то большинством людей. Но мода не требует от нас носить только какие-то определенные вещи. Она лишь намечает общие направления в одежде — длину юбки, ширину брюк, линию силуэта (свободная или облегающая одежда). Любой человек стремится следовать моде, но нужно делать это «с поправкой на возраст». Если, например, в моде короткая юбка, то у женщины средних лет она должна быть все же немного длиннее, чем у юной девушки. Джинсы — удобная одежда для всех людей, от мала до велика. Но, согласись, что потертые и рваные джинсы будут выглядеть нелепо на солидном лысоватом мужчине и вполне нормально — на молодом человеке.

В одежде, как и во всем, нужна мера. Важно учитывать место и время, окружающую обстановку, ситуацию, людей, с которыми ты будешь общаться. То, что хорошо в кругу своих друзей и сверстников, может выглядеть вызывающе в театре или на торжественном мероприятии. Конечно, человек, одетый не к месту или не по погоде привлекает к себе всеобщее внимание, и некоторым это даже нравится. Не следует только забывать о том, что окружающие обычно относятся к нелепо одетым людям как к чудаковатым, странным, несерьезным.

Что такое чувство меры? Это не какая-то серенькая середина, а точное попадание в цель: сколько цветов, деталей, украшений будет выглядеть красиво на одном предмете одежды, как они сочетаются, подходят ли они к ситуации. В основе чувства меры лежит уважение к себе и к окружающим. Вкус и чувство меры не возникают сами по себе, они воспитываются. И уж если они присущи человеку, то проявляются не только в одежде, а во всем его поведении.

Правила поведения, принятые в обществе, не являются чем-то неподвижным, раз и навсегда данным. Конечно, со временем многое изменяется, дополняется, что-то остается в прошлом, но часть правил традиционно сохраняется в течение многих столетий. Соблюдение правил поведения помогает людям общаться друг с другом, позволяет избежать многих недоразумений в самых сложных жизненных ситуациях.

Правила поведения нужно знать, но воспитанным, культурным человеком ты станешь тогда, когда будешь поступать правильно не только потому, что знаешь, как надо поступить, а потому, что не можешь поступить иначе.

Воспитанность — это не только хорошие манеры, а нечто более глубокое и существенное в человеке. Это «нечто» — внутренняя культура, или интеллигентность, в основе которой лежит уважение к другому человеку.

И я желаю вам в конце учебного года, не забывать правила общения и ни смотря, ни на что оставаться воспитанным и культурным человеком.