Является частью ООП ООО,
утвержденной приказом от 28.08.2026 № 214

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

«Психология общения»
(основное общее образование)

Пояснительная записка

Младший подростковый период – важнейший этап жизни человека, время выборов, которые во многом определяют последующую судьбу. Несмотря на разницу социально-культурного окружения, почти все подростки с особой остротой переживают свое взросление, заявляя об этом через агрессию, непослушание, алкоголь, школьные трудности и т.д. Поэтому так важно, чтобы у детей была возможность поговорить о себе, исследовать себя, получить новые знания о себе. Программа психологических занятий для подростков должна обеспечивать с одной стороны формирование их психологического здоровья, с другой стороны - выполнение основных задач развития. Данная программа кружка включает в себя основные направления работы: аксиологическое, инструментальное, потребностно-мотивационное и развивающее.

Аксиологическое направление учит ребенка принимать самого себя и других людей, при этом адекватно осознавая свои и чужие достоинства и недостатки. Инструментальное направление формирует умение осознавать свои чувства, причины поведения, последствия поступков, строить жизненные планы, т.е. помогает личностной рефлексии ребенка.

Потребностно-мотивационное направление для подростков предполагает развития умения сделать выбор, готовность нести за него ответственность, а также формирование потребности в самоизменении и личностном росте.

Развивающее направление обеспечивает формирование эго-идентичности, половой идентичности и личностного самоопределения.

Программа рассчитана на 70 учебных часа, включающих в себя как теоретический так и практический блок.

Цель программы:

- помочь школьникам освоить коммуникативные умения и навыки;
- выработать индивидуальный стиль общения;
- стать более гибкими в общении;
- научиться адекватно выражать своё внутреннее состояние;
- стимулировать процесс самосознания и самопонимания.
- решение основных проблем возраста с целью сохранения психологического здоровья детей, а также развитие коммуникативной, познавательной и личностной сфер личности ребенка.

Задачи программы:

- формирование сплоченного доброжелательного коллектива, находясь в котором дети почувствуют себя комфортно и защищено, смогут раскрыться психологически;
- создание условий для самоанализа учащимися собственного “Я-образа”, развития рефлексии, навыков внимательного отношения к другому человеку, а также повышение уровня самопринятия;
- создание условий для формирования навыка эффективного общения, умения анализировать конфликтные ситуации и находить их конструктивное решение.

Воспитательный потенциал

Воспитательный потенциал реализуется через:

- максимальное использование воспитательных возможностей содержания курса для формирования у обучающихся российских традиционных духовно-нравственных и социокультурных ценностей, российского исторического сознания на основе исторического просвещения; подбор соответствующего содержания уроков, заданий, вспомогательных материалов, проблемных ситуаций для обсуждений;

целевые ориентиры результатов воспитания, их учёт в определении воспитательных задач занятия: **Целевые ориентиры**

Гражданское воспитание

Знающий и принимающий свою российскую гражданскую принадлежность (идентичность) в поликультурном, многонациональном и многоконфессиональном российском обществе, в мировом сообществе.

Понимающий сопричастность к прошлому, настоящему и будущему народа России, тысячелетней истории российской государственности на основе исторического просвещения, российского национального исторического сознания.
Проявляющий уважение к государственным символам России, праздникам.
Проявляющий готовность к выполнению обязанностей гражданина России, реализации своих гражданских прав и свобод при уважении прав и свобод, законных интересов других людей.
Выражающий неприятие любой дискриминации граждан, проявлений экстремизма, терроризма, коррупции в обществе.
Принимающий участие в жизни класса, общеобразовательной организации, в том числе самоуправлении, ориентированный на участие в социально значимой деятельности.

Патриотическое воспитание

Сознающий свою национальную, этническую принадлежность, любящий свой народ, его традиции, культуру.
Проявляющий уважение к историческому и культурному наследию своего и других народов России, символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в родной стране.
Проявляющий интерес к познанию родного языка, истории и культуры своего края, своего народа, других народов России.
Знающий и уважающий достижения нашей Родины — России в науке, искусстве, спорте, технологиях, боевые подвиги и трудовые достижения, героев и защитников Отечества в прошлом и современности.
Принимающий участие в мероприятиях патриотической направленности.

Духовно-нравственное воспитание

Знающий и уважающий духовно-нравственную культуру своего народа, ориентированный на духовные ценности и нравственные нормы народов России, российского общества в ситуациях нравственного выбора (с учётом национальной, религиозной принадлежности).
Выражающий готовность оценивать своё поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных ценностей и норм с учётом осознания последствий поступков.
Выражающий неприятие антигуманных и асоциальных поступков, поведения, противоречащих традиционным в России духовно-нравственным нормам и ценностям.
Сознающий соотношение свободы и ответственности личности в условиях индивидуального и общественного пространства, значение и ценность межнационального, межрелигиозного согласия людей, народов в России, умеющий общаться с людьми разных народов, вероисповеданий.
Проявляющий уважение к старшим, к российским традиционным семейным ценностям, институту брака как союзу мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей.
Проявляющий интерес к чтению, к родному языку, русскому языку и литературе как части духовной культуры своего народа, российского общества.

Эстетическое воспитание

Выражающий понимание ценности отечественного и мирового искусства, народных традиций и народного творчества в искусстве.
Проявляющий эмоционально-чувственную восприимчивость к разным видам искусства, традициям и творчеству своего и других народов, понимание их влияния на поведение людей.
Сознающий роль художественной культуры как средства коммуникации и самовыражения в современном обществе, значение нравственных норм, ценностей, традиций в искусстве.
Ориентированный на самовыражение в разных видах искусства, в художественном творчестве.

Физическое воспитание, формирование культуры здоровья и эмоционального благополучия

Понимающий ценность жизни, здоровья и безопасности, значение личных усилий в сохранении здоровья, знающий и соблюдающий правила безопасности, безопасного поведения, в том числе в информационной среде.
Выражающий установку на здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиенических правил, сбалансированный режим занятий и отдыха, регулярную физическую активность).
Проявляющий неприятие вредных привычек (курения, употребления алкоголя, наркотиков, игровой и иных форм зависимостей), понимание их последствий, вреда для физического и психического здоровья.
Умеющий осознавать физическое и эмоциональное состояние (своё и других людей), стремящийся управлять собственным эмоциональным состоянием.
Способный адаптироваться к меняющимся социальным, информационным и природным условиям, стрессовым ситуациям.

Трудовое воспитание

Уважающий труд, результаты своего труда, труда других людей.
Проявляющий интерес к практическому изучению профессий и труда различного рода, в том числе на основе применения предметных знаний.
Сознающий важность трудолюбия, обучения труду, накопления навыков трудовой деятельности на протяжении жизни для успешной профессиональной самореализации в российском обществе.
Участвующий в решении практических трудовых дел, задач (в семье, общеобразовательной организации, своей местности) технологической и социальной направленности, способный инициировать, планировать и самостоятельно выполнять такого рода деятельность.
Выражающий готовность к осознанному выбору и построению индивидуальной траектории образования и жизненных планов с учётом личных и общественных интересов, потребностей.

Экологическое воспитание

Понимающий значение и глобальный характер экологических проблем, путей их решения, значение экологической культуры человека, общества.
Сознающий свою ответственность как гражданина и потребителя в условиях взаимосвязи природной, технологической и социальной сред.
Выражающий активное неприятие действий, приносящих вред природе.
Ориентированный на применение знаний естественных и социальных наук для решения задач в области охраны природы, планирования своих поступков и оценки их возможных последствий для окружающей среды.
Участвующий в практической деятельности экологической, природоохранной направленности.

Ценности научного познания

Выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом индивидуальных интересов, способностей, достижений.
Ориентированный в деятельности на научные знания о природе и обществе, взаимосвязях человека с природной и социальной средой.
Развивающий навыки использования различных средств познания, накопления знаний о мире (языковая, читательская культура, деятельность в информационной, цифровой среде).
Демонстрирующий навыки наблюдений, накопления фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской деятельности.
включение в работу тематики в соответствии с календарным планом воспитательной работы;
выбор методов, методик, технологий, оказывающих воспитательное воздействие на личность в соответствии с воспитательным идеалом, целью и задачами воспитания, целевыми ориентирами результатов воспитания; реализацию приоритета воспитания в учебной деятельности;

привлечение внимания обучающихся к ценностному аспекту изучаемых на уроках предметов, явлений и событий, инициирование обсуждений, высказываний своего мнения, выработки своего личностного отношения к изучаемым событиям, явлениям, лицам;
применение интерактивных форм учебной работы — интеллектуальных, стимулирующих познавательную мотивацию, игровых методик, дискуссий, дающих возможность приобрести опыт ведения конструктивного диалога; групповой работы, которая учит строить отношения и действовать в команде, способствует развитию критического мышления;
побуждение обучающихся соблюдать нормы поведения, правила общения со сверстниками и педагогами, соответствующие укладу общеобразовательной организации, установление и поддержку доброжелательной атмосферы;
организацию шефства мотивированных и эрудированных обучающихся над неуспевающими одноклассниками, в том числе с особыми образовательными потребностями, дающего обучающимся социально значимый опыт сотрудничества и взаимной помощи;

инициирование и поддержку исследовательской деятельности обучающихся, планирование и выполнение индивидуальных и групповых проектов воспитательной направленности

Обучающие:

- - научить положительному самоотношению и принятию других людей;
- - научить рефлексивным умениям;
- - формировать потребность в саморазвитии.

Воспитательные:

- - воспитывать чувства коллективизма, взаимопомощи, ответственности;
- - сохранять и поддерживать психологического здоровья ребенка;
- - воспитывать нравственные качества учащихся.

Развивающие:

- -создавать условия для развития личности каждого подростка;
- - развивать положительные эмоции и волевые качества;
- - развивать умение осознавать свои чувства, причины поведения, последствия поступков, строить жизненные планы.

В результате у школьников должны быть развиты навыки общения и социальной адаптации, выражающиеся:

- в знании прав личности как основы адекватного взаимодействия с окружающими;
- в обучении умению сотрудничать;
- в снижении уровня конфликтности;
- в умении принимать самого себя и других людей, осознавая свои и чужие достоинства и недостатки;
- в умении осознавать свои чувства, причины поведения, последствия поступков;
- в понимании необходимости самому делать выбор и нести за него ответственность;
- в формировании потребности самоизменения и личностном росте.

Ожидаемые результаты

Учащиеся будут анализировать и оценивать общение, а именно:

- корректность речевого поведения;
- уместность использования несловесных (невербальных) средств общения – жестов, мимики, телодвижений, интонации в устных высказываниях.

Научаться общаться при решении риторических задач, в частности:

- ориентироваться в ситуации общения, вступая в контакт и поддерживая его (на элементарном уровне);
- уместно использовать словесные и несловесные средства общения.

ЛИЧНОСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- обучающийся получит возможность для формирования внутренней позиции школьника;

- формирование ответственного отношения к учению;
- готовности и способности обучающихся к саморазвитию и самообразованию на основе мотивации к внутренней позиции школьника на уровне положительного отношения к школе, понимания необходимости учения, выраженного в преобладании обучения и познания;
- формирование целостного мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики;
- развитие осознанного и ответственного отношения к собственным поступкам;
- формирование коммуникативной компетентности в процессе образовательной, учебно-исследовательской, творческой и других видов деятельности

ПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Предметными результатами освоения программы кружка «Психология общения» являются следующие знания и умения:

- знание индивидуальных и эмоциональных особенностей людей;
- знание правил работы в тренинговой группе;
- знание способов разрешения конфликтных ситуаций;
- умения вести конструктивный диалог;
- умение определять жизненные цели и задачи.

Учащиеся получат возможность научиться:

- понимать себя, свои желания, мечты, ценности;
- вести конструктивную беседу;
- учитывать мнение других людей при взаимодействии, вставать на сторону собеседника;
- бесконфликтному поведению со сверстниками и взрослыми людьми Текущий контроль усвоения материала осуществляется во время наблюдения за работой детей во время урока (активность, заинтересованность). В конце учебного года проводится отчетное занятие, на котором учащиеся продемонстрируют полученные навыки и умения, а также пройдет выставка тетрадей по саморазвитию.

Вид контроля

Формы промежуточного контроля знаний, умений, навыков: наблюдение; беседа.

Содержание курса

Кто Я? Мои силы, мои возможности. (2ч)

Цель: Помочь детям усвоить понятие «способности», исследовать свои способности и возможности. Помочь каждому ребенку осознать свою уникальность и неповторимость.

Я расту, я изменяюсь (2ч)

Цель: Помочь детям научиться осознавать происходящие в них изменения. Помочь детям научиться планировать цели и пути само изменения.

Мое будущее. Каким бы я хотел стать в будущем? (3ч)

Цель: Дать детям возможность задуматься о будущем, попытаться структурировать его, обсудить возможные варианты будущего. Помочь детям понять, что будущее начинается в настоящем. Ввести понятие «Жизненный выбор».

Хочу вырасти интеллигентным человеком: что для этого нужно? (2ч)

Цель: Помочь детям осознать понятие «Интеллигентный человек», обсудить проблему идеалов.

Хочу вырасти свободным человеком: что для этого нужно? (3ч)

Цель: Помочь детям осознать личную свободу и свободу другого. Помочь им понять, что свобода часто связана с наличием обязанностей. Помочь осознать, что необходимо признавать и уважать права других людей.

Общение (4ч)

Цель: Рассмотреть различные виды общения и ситуации их использования. Ознакомиться с понятием о знаках внимания в процессе коммуникации, освоить навыки пассивного и активного слушания.

Конфликт (4ч)

Цель: Получить понятие о конфликте, его происхождении, развитии и путях разрешения. Получить понятие о конфликте, его происхождении, развитии и путях разрешения.

Эмпатия (3ч)

Цель: Освоить навыки эмпатического слушания с использованием обратной связи. Овладеть навыками эмпатии и рефлексии для эффективного восприятия и понимания собеседника.

Комбинантность. Конгруэнтность. (4ч)

Цель: Овладеть понятиями конгруэнтность — не конгруэнтность в процессе общения, ознакомиться с техникой вызова ресурсных состояний. Дать понятие о гибкости в общении и потренировать ее на практике; обозначить взаимосвязь внешних проявлений с внутренним состоянием человека как предпосылки конгруэнтности или не конгруэнтности.

Фильтры “Я-слушания” (2ч)

Цель: Научиться определять фильтры Я-слушания в общении, рассмотреть причины их возникновения.

Внимание (4ч)

Цели: изучить функцию внимания, его виды и свойства. Рассмотреть условия возникновения внимания. Рассмотреть виды внимания. Изучить его свойства. В практических заданиях определить индивидуальные особенности внимания учащихся. Показать возможности повышения качества внимания.

Восприятие (4ч)

Цель: изучить процесс восприятия и его характеристики. Рассмотреть понятие восприятия, его видов, свойства, иллюзии восприятия. Определить взаимосвязь ощущения и восприятия как сенсорных процессов. Практически исследовать особенности нормального процесса восприятия и его искажения. Исследовать некоторые количественные характеристики восприятия.

Профессии (3ч)

Цель: образовательная: познакомить учащихся с целями, задачами, направлениями курса «Выбор профессии; - развивающая: создание условий для знакомства учащихся с психологом и между собой, сплочения ученического коллектива.

Психология (4ч)

Цель: дать представление о становлении психологии как науки с древнейших времен до наших дней. Исследовать экстраверсию-интроверсию и нейротизм. Ознакомить учащихся с основными методами, использующимися в психологии, охарактеризовав возможности каждого из них, и опробовать некоторые из методов на практике.

Мышление (4ч)

Цель: Изучение мышления. Осознания проблемы мысль переходит к поиску путей ее решения. Основные формы мышления — анализ, синтез, сравнение, абстракция и обобщение.

Ощущения (4ч)

Цель: Рассмотреть процесс ощущения как первоисточник знаний об окружающем мире. Рассмотреть ощущение в качестве одного из познавательных процессов; показать объективность-субъективность ощущений; определить виды ощущений; практически испытать различные виды ощущений; осознать роль ощущений в познании предметов и явлений окружающего мира.

Память (4ч)

Цель: изучить основные процессы и виды памяти, факторы забывания и способы уменьшения их влияния. Рассмотреть основные процессы памяти и их особенности. Изучить различные виды памяти и их функцию. Понять различие механического

и смыслового запоминания. Научиться использовать различные виды смысловых связей и мнемонические опоры для запоминания информации.

Речь (4ч)

Цель: рассмотреть функции языка и речи, различные виды речевой деятельности. Изучить составляющие языка — знаки и символы. Рассмотреть взаимосвязь языка и речи. Определить функции языка и речи. Выявить различные виды речевой деятельности. Практически опробовать различные виды речи. Помочь ученикам определить качество собственной речи.

Самооценка(4ч)

Цель: исследование самооценки, ее влияния на личность и деятельность. Сформировать понятие о самооценке и ее видах. Показать влияние самооценки на процесс общения. Определить самооценку учащихся. Способствовать формированию адекватной самооценки. Снизить зависимость самооценки учащихся от мнения других людей.

Личность (5ч)

Цель: рассмотреть элементы структуры личности и их свойства. Определить целое в структуре личности. Рассмотреть его элементы. Охарактеризовать особенности личностных черт каждой подструктуры и их свойства. Рассмотреть путь их формирования. Сформировать понятие о личности как динамическом образовании.

Психологическая игра (2ч)

Цель: применение на практике полученных знаний

Тематическое планирование

№	Тема занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятия	ЦОР/ЭОР
1	Кто Я? Мои силы, мои возможности	2	Лекция	https://lifehacker.ru/tag/obshhenie-tag/ https://zaochnik.com/spravochnik/psihologija/sotsialnaja-psihologija/psihologija-obschenija/ https://4brain.ru/psy/psihologija-lichnosti.php https://psytests.org http://www.psi-test.ru https://vsetesti.ru http://psychlib.ru/inc/absid.php?absid=14511
2	Я расту, я изменяюсь	2	Лекция	
3	Мое будущее. Каким бы я хотел стать в будущем	3	Лекция	
4	Хочу вырасти интеллигентным человеком: что для этого нужно	2	Лекция	
5	Хочу вырасти свободным человеком: что для этого нужно	3	Лекция	
6	Общение	4	Лекция	
7	Конфликт	4	Лекция, тренинг	
8	Эмпатия	3	Лекция, тренинг	
9	Комбинантность. Конгруэнтность	4	Лекция	
10	Фильтры “Я-слушания”	2	Лекция	
11	Внимание	4	Лекция, тестирование	
12	Восприятие	4	Лекция	
13	Профессии	3	Лекция, тестирование	
14	Психология	3	Лекция	
15	Мышление	4	Лекция	
16	Ощущения	4	Лекция	
17	Память	4	Лекция, тестирование	
18	Речь	4	Лекция	
19	Самооценка	4	Лекция	
20	Личность	5	Лекция	
21	Психологическая игра	2	Игра, тренинг	
ИТОГО		70 часов		

Внимание и его виды. Свойства внимания (часть 1)

Цель: изучить функцию внимания, его виды и свойства.

Задачи

— определить функцию внимания как направленности сознания на объект;

— рассмотреть условия возникновения внимания;

— рассмотреть виды внимания;

— изучить его свойства;

— в практических заданиях определить индивидуальные особенности внимания учащихся;

— показать возможности повышения качества внимания.

Часть первая. Внимание, виды внимания

Ход урока

Внимание является одним из психических процессов, с помощью которых человек воспринимает и познает окружающий мир. Чтобы воспринимать какой-либо предмет или явление, органы чувств должны быть «настроены» на него, иначе он не заметен. Этой цели служит *внимание — произвольная или непроизвольная направленность сознания на определенный объект*. В процессе внимания сознание выделяет из общей массы предмет, который вы воспринимаете, о котором думаете или вспоминаете. *Одновременно* с этим вы на какое-то время перестаете замечать другие окружающие вас объекты. То, к чему привлечено внимание, становится для нас *«фигурой»,* а все остальное — *«фоном»*. Во внимании проявляется *избирательность сознания*. Мы не в состоянии в каждый момент времени воспринимать мир полностью со всеми его звуками, запахами, изображениями. Или постоянно думать обо всех предметах и явлениях, которые нас окружают. Или вспоминать сразу все, что происходило с нами на протяжении всей нашей жизни. Человек всегда воспринимает какой-то «кусочек» реальности (больший или меньший), его мысли вертятся вокруг какого-то отдельного предмета или конкретного вопроса. Даже когда он думает «ни о чем», можно заметить, что в сознании «всплывают» разнообразные темы и вопросы, мысленно перескакиваешь с одного на другое. Но мысли никогда не приходят все сразу, а только по очереди. В каждый момент времени нас занимает что-то конкретное, а не все вообще. Сознание выбирает, на что направить внимание. Это может быть обусловлено двумя причинами:

1. ***Физические характеристики объекта или явления.*** Внимание человека может привлекать цвет, звук, форма, яркость, необычность, привлекательность предмета, новизна или внезапность ситуации. Красное платье само обращает на себя внимание. Громкий или внезапный звук трудно проигнорировать.

2. ***Значимость объекта или явления для человека.*** Значимыми могут быть весь объект или его отдельные части. Назначив встречу с человеком, ранее вам незнакомым, вы можете высматривать в толпе: просто молодого человека или девушку или конкретно человека с рюкзаком в желтых ботинках. Смотря какой признак вас в данный момент интересует. В другой раз вы бы на человека с рюкзаком и внимания не обратили, а сейчас это для вас важно.

Обсуждение. Приведите примеры факторов, могущих привлекать внимание человека, объясняя, почему так происходит. Приведите примеры редко встречающихся, индивидуальных признаков, на которые обращают внимание отдельные люди.

Состояние внимания может возникать само собой, под действием сильного, контрастного или нового, неожиданного раздражителя или значимого, вызывающего эмоциональный отклик (интерес). Это *непроизвольное внимание* — сосредоточение сознания на объекте в силу каких-то его особенностей. Также его называют *пассивным,* подчеркивая отсутствие усилий со стороны человека, направленных на то, чтобы сосредоточиться.

Если человек обращает свое внимание и сосредотачивается на объекте сознательно, усилием воли, то говорят о *произвольном (активном) внимании*. В этом случае человек делает что-то не потому, что это интересно или приятно, а потому, что должен это делать — перед ним стоит цель сосредоточиться. Умение направить свое внимание на нужный предмет и не отвлекаться необходимо для успешной учебы и труда. Многие школьные проблемы возникают из-за слабости (несформированности) активного внимания, особенно у младших школьников. Отвлекся на птичку за окном или на новый пенал соседа — и прослушал вопрос учителя. Задумался о чем-то постороннем — и не услышал объяснения

теоремы. Одним ухом прислушивался к сплетням за соседней партой — и неправильно списал пример с доски. Для детей легкая отвлекаемость, неумение долго сосредотачиваться на чем-то одном или неинтересном естественна. В процессе учебы их внимание становится более произвольным.

Давайте посмотрим, как отличается эффективность наших действий в зависимости от того, стремимся мы на них сосредоточиться или нет.

Упражнение. Класс делится пополам. Учитель просит учеников смотреть только вперед, не оборачиваясь, и спрашивает: «Назовите как можно больше признаков, описывающих заднюю стену нашего класса. Все вы видели ее сотни раз, не обращая особого внимания. Постарайтесь вспомнить, какая она. Чем незаметней названный вами признак, тем более вы наблюдательны.» Группы по очереди называют по одному признаку. Учитель сравнивает названный признак с реальным предметом и говорит, верен ли он. Выигрывает та группа, которая последней назвала признак. По окончании упражнения обе группы поворачиваются к задней стене и, уже видя ее, называют признаки, которые не прозвучали. Как видите, в результате непроизвольного внимания много информации ускользает от нас.

Упражнение.

Часть первая. Разбейтесь на тройки. Двое участников садятся спиной друг к другу. Третий участник по очереди задает каждому из них вопросы, касающиеся внешности другого (одежда, цвет глаз, волос, кожи, родинки, ямочки на щеках, количество пуговиц на пиджаке, украшения и пр.), и проверяет правильность ответов.

Часть вторая. Поменяйтесь партнерами. Теперь, прежде чем сесть спиной друг к другу, в течение одной минуты внимательно присмотритесь к партнеру. Затем отвернитесь, и пусть третий участник задает вам вопросы о внешности другого человека.

Обсуждение. Что дает нам больше сведений об объекте — непроизвольное или произвольное внимание? Насколько точна информация, получаемая случайно, по сравнению с результатами направленного наблюдения?

Внимание и его виды. Свойства внимания (часть 2)

Цель: изучить функцию внимания, его виды и свойства.

Задачи

— определить функцию внимания как направленности сознания на объект;
— рассмотреть условия возникновения внимания;
— рассмотреть виды внимания;
— изучить его свойства;
— в практических заданиях определить индивидуальные особенности внимания учащихся;
— показать возможности повышения качества внимания.

Предыдущая часть 1

Часть вторая. Послепроизвольное внимание. Свойства внимания (объем, избирательность)

Ход урока

Иногда бывает трудно сосредоточиться на чем-то однообразном, неинтересном, но необходимом. Можно помочь себе в этом:

— Заниматься делами, требующими сосредоточенности, лучше в период своей наибольшей работоспособности. Некоторым людям хорошо думается с утра: голова свежая, солнышко ярко светит. Некоторые любят «заседать» ночью: в ночной тишине в голову приходят неожиданные, оригинальные мысли, свежие решения.

— Если устал или болеешь, то придется отложить сложные дела «до лучших времен».

— Если озабочен какими-то другими делами или проблемами, то сосредоточится на данном

предмете трудно. Постарайся на время забыть о постороннем и полностью погрузиться в то, чем сейчас занимаешься.
— На умственной деятельности легче сосредоточиться, если подкрепить ее практическими действиями. Например, чтение сопровождать конспектированием. Или попытаться понять сложный физический закон, решая конкретную интересующую тебя задачу (сколько секунд будет лететь с 9-го этажа наполненный водой воздушный шарик и с какой силой он ударит в асфальт; а если пустить его с 16-го этажа и наполнить песком?).
— Представь, что объясняешь этот материал кому-то, кто этого не знает или не понимает. Или поупражняйся в умении пояснять сложные вещи самому себе.
— Найди в данном деле свой интерес. В жизни может пригодиться все — смотря как она повернется.

Кроме непроизвольного и произвольного внимания, существует еще и *послепроизвольное внимание,* в ходе которого сознательное выполнение какой-либо деятельности настолько поглощает и заинтересовывает человека, что не требует волевых усилий. Такое состояние может длиться часами, и человек не устает. Послепроизвольное внимание является самым эффективным и длительным.

Обсуждение. Приведите примеры всех трех видов внимания. Какое внимание встречается у вас чаще всего? Хотелось бы вам это изменить?

Внимание имеет свои отличительные особенности — свойства. К *свойствам внимания* относятся: объем, устойчивость, концентрация, избирательность, распределение и переключение. Внимание каждого человека индивидуально. Мы подробно рассмотрим каждое из свойств внимания и измерим свои собственные показатели этих характеристик.

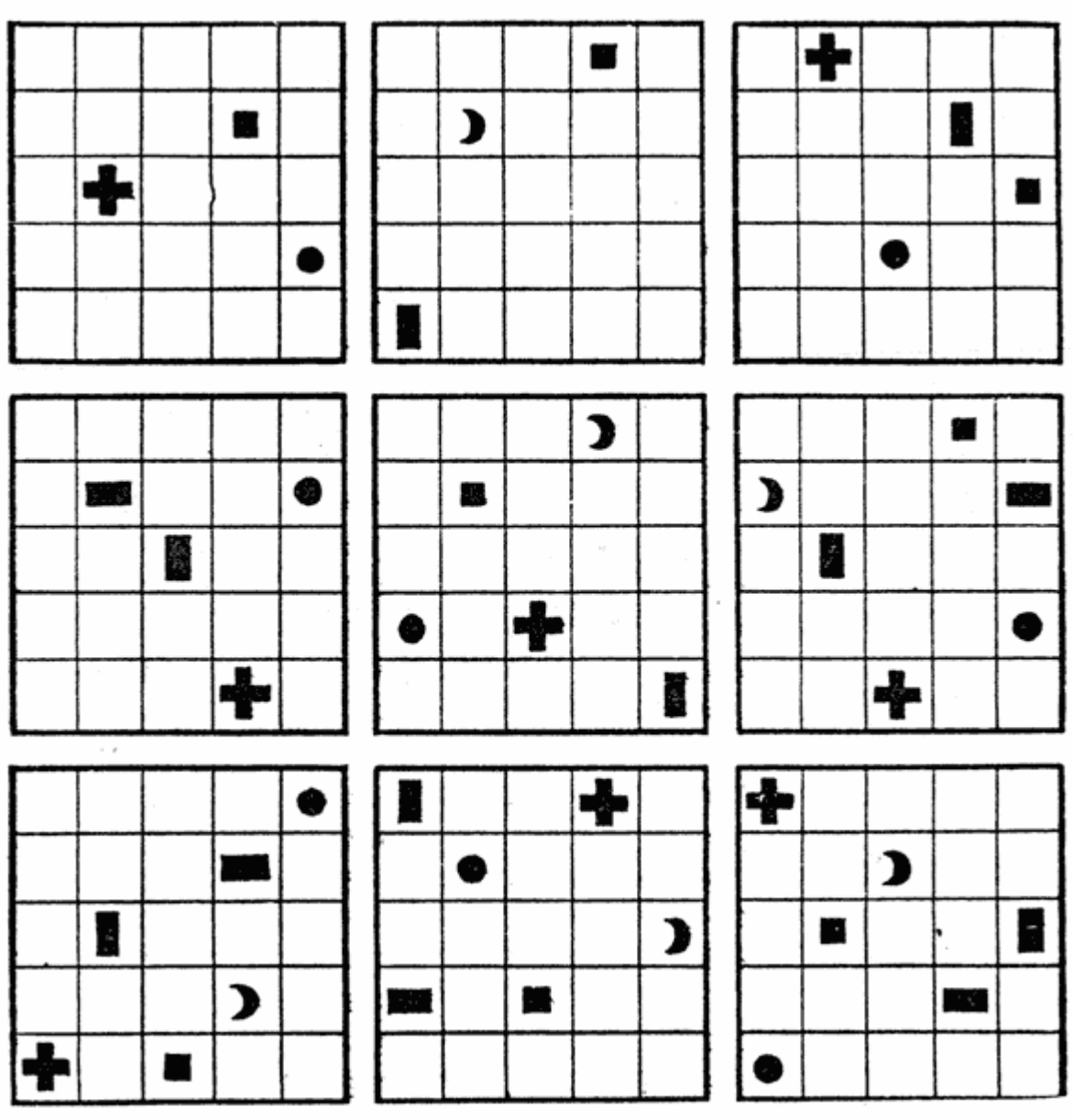
Задание. Учитель говорит: «Сейчас я покажу вам на одну секунду рисунок, на котором будет несколько чисел. Посмотрите внимательно, какие числа будут написаны, а когда я уберу рисунок, сложите их и запишите сумму». Потом на одну секунду, мысленно сосчитав «раз-и», показывает на доске изображение: восьмерка в квадрате, тройка в треугольнике, девятка в круге.



Когда сумма будет записана и оглашена, попросите вспомнить фигуры, в которые были вписаны цифры. Чаще всего люди не обращают на это внимания, а точнее — им не хватает объема внимания, чтобы заметить и цифры, и фигуры. *Объем внимания* — это то количество объектов, которые могут быть одновременно и отчетливо восприняты за относительно короткий период времени. Кроме объема, в этом задании проявилась и *избирательность внимания* — установка на выбор из множества объектов только некоторых. Если бы было дано задание запомнить и цифры, и фигуры, куда они вписаны, то внимание было бы организовано по-другому, но объема его также могло бы не хватить на выполнение задания полностью.

Упражнение. На листке в клеточку ученики обводят 9 квадратов размером пять на пять клеток (всего 25 клеток). Затем учитель поочередно показывает ученикам изображения, показанные ниже. Каждое изображение демонстрируется очень быстро (почти мгновенно), после чего ученики должны проставить у себя в квадрате те значки, которые они успели заметить, и в соответствующих образцу местах. После заполнения всех девяти квадратов

подсчитывается число правильных ответов в каждом квадрате. Вычисляется среднее арифметическое. Это и есть индивидуальный объем внимания человека. Обычно точно замечают *от 4 до 6 фигурок*.



Можно определить объем слухового внимания.

Упражнение. Перед классом выходит группа из 6-8 чел. Еще один человек выходит за дверь. Группа выбирает строчку из популярной песни, стихотворения, пословицу и т.п. — всего 6-8 слов. Каждый человек берет себе одно слово. Зовут того, кто за дверью. Затем по сигналу все члены группы должны будут одновременно сказать каждый свое слово. Вошедший отгадывает всю строчку. Затем группа и водящий меняются.

Внимание! На предыдущем уроке попросите учеников принести на следующее занятие любой печатный текст, на котором можно будет писать (страница старой книги, газета, журнал), с хорошо видным шрифтом и не очень сложным содержанием, — чтобы можно было быстро пробегать его глазами.

Внимание и его виды. Свойства внимания (часть 3)

Цель: изучить функцию внимания, его виды и свойства.

Задачи

— определить функцию внимания как направленности сознания на объект;
— рассмотреть условия возникновения внимания;— рассмотреть виды внимания;
— изучить его свойства;
— в практических заданиях определить индивидуальные особенности внимания учащихся;
— показать возможности повышения качества внимания.

Предыдущая часть 2

Часть третья. Свойства внимания (распределение, устойчивость, концентрация, переключение). Как тренировать внимание

Ход урока

Очень часто в нашей жизни мы используем такое свойство внимания как *распределение*. Оно проявляется при одновременном выполнении двух или нескольких действий. Каждому из вас приходилось одновременно слушать и писать под диктовку, во время просмотра телевизора качать пресс, убирать в комнате, слушая музыку и пританцовывая. Случалось при этом, отвлекшись на что-нибудь одно, неправильно сделать другое: разговаривая с приятелем, налил чай не в чашку, а в сахарницу. Это говорит о том, что ваше распределение внимания нуждается в тренировке, так как вы не можете делать оба дела одинаково хорошо. В некоторых профессиях умение распределять внимание особенно важно. Это профессии летчика, шофера, педагога. Водитель должен одновременно следить за дорогой прямо-впереди и сбоку-сзади, не забывая вести машину. Учитель объясняет урок и следит за классом, нередко он еще и пишет что-то на доске.

Однако, долгое время эффективно распределять свое внимание между несколькими делами затруднительно. Попробуйте, сидя в комнате, одновременно читать книгу и слушать тиканье часов. Через некоторое время вы «поймаете себя» на том, что станете прерывать чтение, чтобы послушать часы, либо, увлекшись книгой, перестанете слышать тиканье. Если бы ваша черепная крышка была прозрачной, то можно было бы во время этого опыта наблюдать, как очаг возбуждения, обеспечивающий внимание, переходит то в центры, определяющие чтение книги, то — слушание часов. Происходит колебание *устойчивости внимания* — способности человека длительно удерживать внимание на чем-либо, сопротивляясь утомлению и отвлечению. Такие колебания внимания (флюктуации) свойственны всем людям без исключения, но в разной степени. Они могут быть длительными или временными, в зависимости от того, насколько быстро может человек «собраться» — волевым усилием вновь сконцентрироваться на деле, которым занимается. При некоторых болезнях человек никакими усилиями не может сконцентрироваться на чем-либо. В целом же, флюктуации — естественное свойство деятельности мозга человека, подобно тому, как мышце свойственно уставать.

Задание. Разбейтесь на пары. Один из вас пусть попробует в течение нескольких минут, напрягая произвольное внимание, смотреть на какое-либо из двойственных изображений, приведенных ниже («профиль и ваза», мышь и толстяк«и т. д.). Попытайтесь видеть только одну из этих фигур. Вам это не удастся. Причина — непроизвольные колебания внимания. Каждый раз, когда у вас будет «проскакивать» в сознании другая фигура, ударяйте по столу пальцем, попросив напарника следить по секундной стрелке и записывать, на какой секунде вы стучите. Так вы сможете получить замеры колебаний вашего внимания. Затем помогите вашему напарнику сделать то же самое.



Обсуждение. Сравните длительность периодов колебаний вашего внимания. У всех ли они одинаковы?

Концентрация внимания — это способность человека сохранять сосредоточенность на объекте внимания при наличии помех (шум, физиологический дискомфорт (неудобная поза, жара или холод, жажда или голод), другие раздражающие и отвлекающие человека вещи). Чем меньше круг объектов, на которых сосредоточено внимание человека, тем он больше на них сконцентрирован. За множеством объектов уследить трудно. Способность сконцентрироваться и не отвлекаться на помехи зависит также от свойств нервной системы. Людям со слабой нервной системой раздражители мешают сосредоточиться, они легко отвлекаются на шум, голоса, могут сосредоточиться только в тишине, в привычной обстановке. Людям с сильной нервной системой помехи не мешают, а даже помогают, — повышают концентрацию внимания. Такие люди иногда просто не могут работать в тишине, им лучше думается под музыку, при звуках телевизора.

Еще одно свойство внимания — *переключение*. Это способность перемещать внимание с одного объекта на другой или с одной деятельности на другую. При этом учитывается, насколько быстро человек может «включиться», вникнуть в новую деятельность, перестав думать о предыдущей. А также, насколько легко ему удается это сделать. Люди с подвижной нервной системой легко переключают внимание с одного предмета на другой, быстро сосредотачиваются на новом объекте. Некоторым людям тяжело сменить образ действий: начав заниматься другой работой, еще некоторое время они делают все так же, как и раньше.

Упражнение. Попробуем исследовать устойчивость, концентрацию и переключение внимания каждого из нас. Учителю потребуется один ассистент. Все остальные ученики кладут перед собой текст, который они принесли.

Инструкция: «Просматривая слева направо каждую строку, вы должны зачеркивать букву „к“ горизонтальной чертой, а букву „е“ — обводить кружком. Задание следует выполнять быстро и точно. Кроме того, по моему сигналу „Черта!“ вы должны будете проставлять вертикальную черту за той буквой, у которой вас застал мой сигнал, а затем продолжить выполнять задание до следующего моего сигнала. И так до тех пор, пока я не скажу „Закончили!“».

Задание выполняется в течение 5 минут. Слово «Черта!» учитель произносит через каждые 30 секунд. На 2-й и 4-й минутах, без предупреждения испытуемых, вводятся помехи: ассистент учителя в течение 15 секунд громко называет вслух какие-либо буквы алфавита.

Обработка результатов. Обменяйтесь бланками со своим партнером и проверьте правильность выполнения задания. Ошибки отмечайте на полях: пропущенную букву — черточкой, неправильно зачеркнутую — галочкой. Подсчитайте количество ошибок в каждом временном промежутке (между вертикальными чертами).

Обсуждение:

— проследите индивидуальную устойчивость внимания в течение всего задания, сравнив количество ошибок в начале и в конце;

— сравните количество ошибок при выполнении задания с помехами и без помех: существенные различия говорят о слабой концентрации внимания, легкой отвлекаемости;

— обратите внимание на общее количество галочек и черточек (ошибок): если больше галочек — у вас трудности с переключением внимания, больше черточек — с устойчивостью внимания.

Для тренировки внимания используют те же задания, что и для его диагностики. Их можно усложнять: вместо двух букв вычеркивать три и больше, вычеркивать на скорость, зачеркивать по-разному. Есть множество картинок в журналах, в которых предлагается

найти отличия. Хороша игра «Муха»: каждый из партнеров мысленно воображает квадрат 3 на 3 клетки, в средней клетке помещается «муха», ее по очереди передвигают из клетки в клетку, стараясь не выйти за границы квадрата. Можно усложнить эту игру, играя в квадрате 4 на 4, 5 на 5.

Вывод

Внимание обеспечивает направленность психики человека на восприятие и познание окружающего мира.

Вопросы

1. Что такое внимание?
2. Чем может обуславливаться направленность внимания?
3. Виды внимания.
4. Каковы свойства внимания?
5. Как тренировать внимание?
6. Зачем тренировать внимание?

Восприятие и его свойства. Виды восприятия (часть 1)

Цель: изучить процесс восприятия и его характеристики.

Задачи

— рассмотреть понятие восприятия, его видов, свойства, иллюзии восприятия;

— определить взаимосвязь ощущения и восприятия как сенсорных процессов;

— практически исследовать особенности нормального процесса восприятия и его искажения;

— исследовать некоторые количественные характеристики восприятия.

Часть первая. Восприятие

Ход урока

Восприятие — это следующий за ощущением, более высокий уровень познания окружающих предметов и явлений. Восприятие происходит одновременно с ощущением. Информация от органов чувств — различные ощущения, — являются «материалом» для процесса восприятия, его элементами. Если ощущение — это отражение отдельных свойств и качеств предмета (что-то блеснуло вдалеке, какой-то звук донесся), то в процессе восприятия у человека возникает целостный образ вещей и событий. Образно можно сказать, что ощущение отвечает на вопрос «какое?», а восприятие — на вопрос «что это?». *Восприятием называют психический процесс отражения предметов и явлений действительности в совокупности их различных частей и свойств при непосредственном их воздействии на органы чувств*. Широко известна притча о мудрецах, которые с завязанными глазами ощупывали слона, пытаясь определить, что это. Один обхватил ногу и сказал: «Это столб». Другой ощупал кончик хобота и сказал: «Это рот». Третий провел по хвосту: «Это веревка». А четвертый попытался обхватить туловище и уверенно изрек: «Это стена». Когда же с них сняли повязки, то все хором воскликнули: «Да ведь это слон — как же мы не узнали!». Эта метафора очень точно характеризует сущность восприятия.

Образ предмета, получаемый в результате восприятия не только целостен, но и *субъективен* — одну и ту же совокупности свойств или качеств предмета разные люди объединяют в разные целые, особенно если предмет трудно узнаваем (в силу размытости контуров, неопределенности формы, нечеткости изображения, неизвестности и т. п.). Известны «пятна Роршаха» — чернильные пятна неопределенных очертаний. Психиатр Роршах случайно капнул чернилами в середину сложенного пополам листа бумаги;

развернув лист, он увидел симметричное бесформенное изображение. В дальнейшем такие изображения стали одной их методик исследования личности, так как оказалось, что бессмысленные пятна воспринимаются как что-то осмысленное (собака, озеро, облако). Причем каждый человек видит в фигурах что-то свое, отражающее его индивидуальные особенности, характер, жизненный опыт, взгляды на жизнь. В одном и том же изображении кто-то видит «мрачную старуху с длинным носом», а кто-то — «тянущуюся руку». Каждый из нас смотрел на облака и узнавал в них какие-то особенные изображения, между тем как другие люди видели в них другие фигуры.

Упражнение «Каляки-маляки». Выполняется в парах. На листе бумаги каждый ученик в течение 1 минуты рисует, *неотрывно* водя ручкой, произвольные линии («калякает»). Изрисовав весь лист, отдает его напарнику. Тот в сплетениях линий пытается узнать какие-либо фигуры или предметы, а узнав — зарисовывает их контуры так, чтобы видно было, что это. Для большей наглядности можно затем дорисовать фигуре мелкие элементы (глаза, стебелек, ручки и пр.). Очень легко «опознать» какие-то фантастические или придуманные персонажи. А вот попробуйте в каракулях обнаружить «спрятанные» реальные предметы! Найдите как можно больше фигур. Огласите перед классом рекордсмена по количеству опознанных изображений.

Восприятие может быть пассивным или активным. При *пассивном восприятии* сам предмет совокупностью своих свойств воздействует на человека, «запуская» процесс восприятия. При*активном восприятии* человек всеми доступными ему органами чувств стремится ощутить как можно больше характеристик предмета или события, а также некоторую часть информации додумать, доисследовать, довообразить.

Исследуем восприятие объекта путем активного и пассивного осязания (ощупывания).

Практическая работа. Выполняется в парах. Выберите мысленно из вещей, что сейчас есть у вас, какой-нибудь *плоский* предмет. Один из вас будет исследователем, а другой — испытуемым. Испытуемый закрывает глаза и делает то, что ему говорит исследователь. В задании несколько шагов-опытов.

1 опыт — пассивное осязание неподвижного предмета. Экспериментатор кладет предмет на неподвижную ладонь испытуемого. Экспериментатору запрещается нажимать на предмет, а испытуемому — перемещать его на ладони и ощупывать другой рукой. По сигналу испытуемого экспериментатор прячет предмет, испытуемый открывает глаза и в тетради зарисовывает предмет в реальную величину.

2 опыт — пассивное осязание при движении предмета. Экспериментатор плавно обводит ребром предмета по неподвижному указательному пальцу правой руки испытуемого. После одного полного обведения контуром фигуры испытуемый зарисовывает ее на новом листе.

3 опыт — искусственное активное осязание. Испытуемый сам последовательно (без возвратов) обводит контур предмета, указательным пальцем правой руки (или левой, если он — левша). При этом разрешается 3-4-кратное обведение контура предмета. Экспериментатор придерживает его так, чтобы он оставался неподвижным.

4 опыт — активное осязание. Испытуемый сам одной рукой ощупывает предмет, сколько хочет. Затем открывает глаза и снова зарисовывает его.

5 опыт — бимануальное осязание (двумя руками). Испытуемый ощупывает предмет двумя руками. Затем сообщает, что это такое.

Впоследствии испытуемый и экспериментатор меняются ролями.

Обсуждение. На каком шаге вы уже догадались, что это за предмет? Как легче опознавать предмет, как — труднее? Почему?

Восприятие и его свойства. Виды восприятия (часть 2)

Цель: изучить процесс восприятия и его характеристики.

Задачи

— рассмотреть понятие восприятия, его видов, свойства, иллюзии восприятия;
— определить взаимосвязь ощущения и восприятия как сенсорных процессов;
— практически исследовать особенности нормального процесса восприятия и его искажения;
— исследовать некоторые количественные характеристики восприятия.

Предыдущая часть 1

Часть вторая. Операции восприятия. Виды восприятия

Ход урока

В составе процесса восприятия можно выделить четыре операции:
1) *обнаружение* — исходная фаза, на которой человек может лишь определить, есть ли воздействие;
2) *различение* — выделение в предмете интересующих человека признаков;
3) *идентификация* — сопоставление предмета с одним из известных человеку образцов;
4) *опознание* знакомых объектов.

Восприятие — очень быстрый процесс. Эта быстрота эволюционно обусловлена и необходима для выживания и ориентировки в окружающим мире: если кошка будет долго «распознавать», не мышка ли это перед ней бежит, то останется голодной. Последовательное протекание всех операций восприятия часто кажется мгновенным. Например, вы «ловите» маршрутку:
1) вы видите, что едет машина с каким-то, пока не видным, номером — возможно, вашим (обнаружение);
2) вы всматриваетесь в номер, пытаясь увидеть очертания цифр (различение);
3) приближаясь, черточки начинают приобретать знакомые очертания и становятся похожими на определенные цифры (идентификация);
4) вы узнали номер маршрутки. Это не ваша!

Упражнение. Выполняется в группах по 3-4 чел. В течение 5 минут напишите в тетради пример какого-нибудь акта восприятия (о том, как увидели, узнали, услышали, почувствовали предмет или явление) и опишите, вследствие каких операций это произошло. Затем каждый по очереди перед группой зачитывает свое описание, а группа контролирует, правильно ли выделены операции, и поправляет.

В зависимости от того, что является объектом восприятия, можно выделить следующие его *виды*:
— восприятие предметов,
— времени,
— движений,
— отношений между предметами,
— пространства,
— человека.

Восприятие предметов происходит, в основном, за счет восприятия формы, так как она является наиболее надежным признаком вещи, остающимся неизменным при изменениях цвета, величины, положения предмета. *Формой* называются характерные очертания и взаимное расположение деталей предмета. Форма бывает трудно различимой, и не только в силу сложных очертаний самой вещи. На восприятие формы может влиять множество

других объектов, обычно находящихся в поле зрения и могущих образовывать самые причудливые сочетания. Иногда непонятно, принадлежит ли данная часть этому предмету или другому, какой предмет эти части образуют. На этом построены многочисленные *иллюзии восприятия,* когда предмет воспринимается не таким, какой он есть на самом деле, — по объективным характеристикам (больше или меньше, легче или тяжелее, светлее или темнее).

Например, иллюзии зрения.

А. Диаметр какого кружка на рис.1 больше? (Кружок, окруженный кружками поменьше, кажется больше диаметром, чем кружок, окруженный большими кругами).

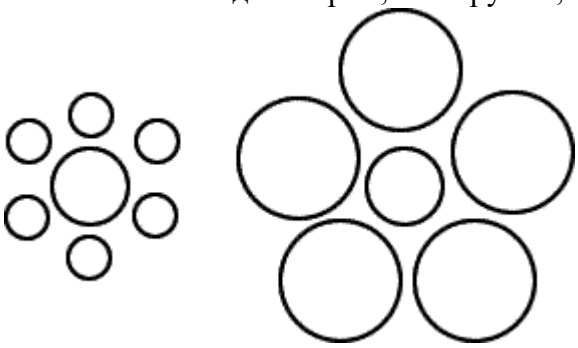


Рис. 1

Б. Одинаковы ли средние отрезки на рис. 2? А короткие отрезки? (Отрезки одинаковы, но кажутся разными).

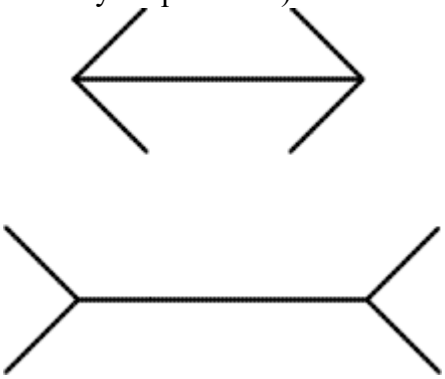


Рис. 2

Интересны в этом отношении эксперименты с детьми 1,5-2 лет. Две шоколадки одинакового размера окружались: одна — бумажками большого размера, другая — маленькими бумажками. Дети всегда тянулись за той, которая казалась им больше. За какой тянулись дети? *(вопрос ученикам)*.

В другом опыте с детьми их сажали на пол, разукрашенный особым образом: как будто там ступенька (рис. 3). В этом направлении им показывали яркую игрушку. Дети ползли за ней, но неизменно останавливались перед «спуском на ступеньку». А помните ли вы подобный эпизод притчи о царе Соломоне и царице Савской? Царь Соломон, желая увидеть ноги царицы (которые она почему-то всегда скрывала), сделал в одном из залов своего дворца, сразу за порогом, стеклянный пол, куда налили воды и пустили плавать рыб. Царица, входя, инстинктивно отпрянула назад от водной глади, приподняв платье, чтобы не замочить его. И все увидели, что у прекраснейшей царицы Савской ноги не столь совершенны, как все остальное.

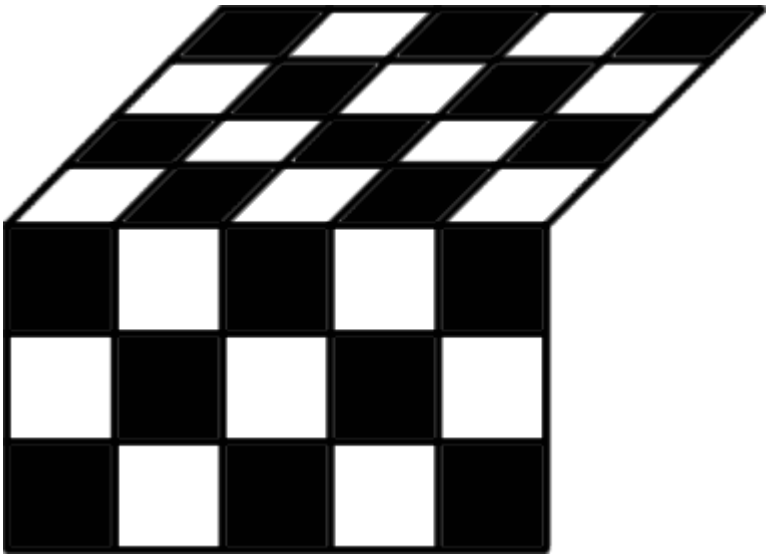


Рис. 3

При *восприятии времени* минута кажется длиннее, если мы пристально следим за бегом секундной стрелки. При воздействии алкоголя или наркотиков оно замедляется (отсюда множество историй о «заторможенности» восприятия наркоманов). Время, насыщенное приятными эмоциями, событиями, активной деятельностью, вспоминается как более продолжительное. Отрезок времени, в течение которого ничего не произошло, помнится «пустым», «бесследно пролетевшим». Все воздействия, ускоряющие процессы в организме (медикаменты, эмоции, события), ускоряют для нас и течение времени.

Упражнение «Чувство времени». Все закрывают глаза. Учитель подает сигнал: «Начали!». Надо постараться уловить тот момент, когда пройдет минута. При этом не надо считать про себя. Просто откройте глаза и поднимите руку, как только, с вашей точки зрения, прошла минута. Каждый продолжает сидеть молча до тех пор, пока все не откроют глаза. В зависимости от того, раньше, вовремя или позже ученик поднял руку, учитель знаком показывает, какой значок ему следует отметить в тетради: -, 0 или +.

Обсуждение. Как у вас развито чувство времени? Хотелось бы вам что-либо изменить в связи с этим и как это можно сделать (пусть подскажут одноклассники)? Приведите примеры случаев искажения восприятия времени в вашей жизни.

Известна иллюзия при *восприятии движения*, когда сидя в вагоне стоящего поезда и наблюдая в окно движущийся другой поезд, кажется, будто едешь сам.

Женщинам хорошо известно влияние на восприятие *отношений между предметами* — например, предметов гардероба: их цвета, размера, рисунка и пр. Синяя кофточка делает бледно-голубые глаза ярко-голубыми. Черная одежда «стройнит», то есть делает объем тела зрительно меньше. Вертикальные полосы на одежде делают вас как будто выше, а горизонтальные — «короче». Высокий каблук «удлиняет» ногу. Все искусство макияжа, одежды, прически, походки, поз, жестов и т. п. призвано создавать иллюзии восприятия человека как более красивого, стройного, рослого, уверенного и какого-то там еще, нежели он есть на самом деле. В принципе, этот обман невинен, а зачастую даже необходим.

Размер предметов может искажать *восприятие пространства*. На рис. 4 маленький квадрат кажется более удаленным, чем большой. Определенное сочетание линий может давать искаженное восприятия формы предмета и его расположения в пространстве (рис. 5). Обсуждение. Приведите примеры иллюзий восприятия из вашей жизни.

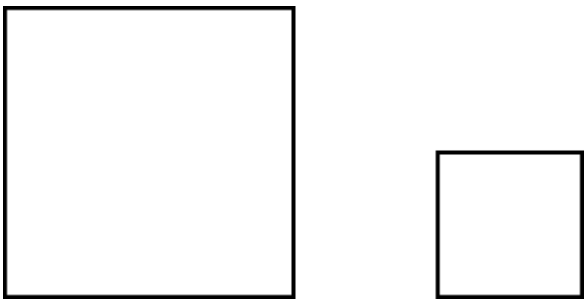
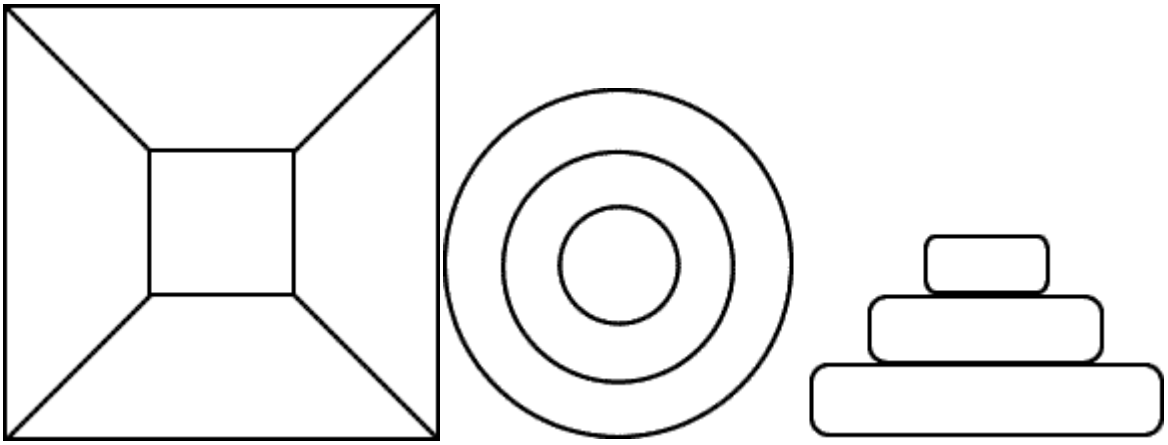


Рис. 4



Восприятие и его свойства. Виды восприятия (часть 3)

Цель: изучить процесс восприятия и его характеристики.

Задачи

— рассмотреть понятие восприятия, его видов, свойства, иллюзии восприятия;
— определить взаимосвязь ощущения и восприятия как сенсорных процессов;
— практически исследовать особенности нормального процесса восприятия и его искажения;
— исследовать некоторые количественные характеристики восприятия.

Предыдущая часть 2

Часть третья. Свойства восприятия

Ход урока

Хотя восприятие субъективно и у всех оно разное, есть некоторые общие черты, характеризующие восприятие человека — свойства восприятия.

1. *Активность*. Восприятие всегда в действии, его работу нельзя остановить по собственному желанию. Можно его приглушить, изменить, не обращать на что-то внимание, но нельзя его прекратить. Восприятие всегда в поиске новой информации — так уж оно устроено.

Упражнение. Попробуйте ничего не чувствовать, «выключить» свое восприятие мира.

2. *Предметность*. Восприятие всегда связано с каким-то предметом или явлением, вызвано ими. Вся информация, получаемая нами с помощью органов чувств, относится нами к этому предмету. Вещь вызвала в наших рецепторах какие-то сигналы, а не деятельность рецепторов вызвала образ вещи (это уже не восприятие, а галлюцинации — представление о предмете). Восприятие — это отражение реально существующих предметов и явлений, поэтому предметные свойства окружающего нас мира являются решающими для нормальной работы восприятия. Когда нет реальных воздействий, нет нормального восприятия, оно искажено. Это показано в опытах по сенсорной депривации (лишению ощущений). Человека погружали в ванну с водой температуры тела (таким образом он не чувствовал никаких телесных ощущений), под монотонные однообразные звуки

(а восприятие не терпит однообразия, ему нужны изменения и приносимая ими информация), при рассеянном белом свете («никаком», будто его и нет), руки были в перчатках (чтобы исключить осязание). В такой ситуации восприятию нечего было перерабатывать — не поступало никакой информации. И тогда оно начинало работать искаженно — «развлекать само себя»: у человека возникали галлюцинации и ему начинало казаться, что он сходит с ума. Аналогичные состояния возникают у человека при воздействии однообразных стимулов: беспорядочных узоров, повторяющихся звуков, бессмысленных слов, — восприятие притупляется.

3. *Целостность*. Мы живем в мире вещей, их отношений друг с другом, в мире целых ситуаций. В любой совокупности признаков наше восприятие отражает отношения между ними, стремится объединить в какое-то целое, чтобы определить, что это. В бессмысленных пятнах мы видим знакомые нам образы. В простом наборе линий рано или поздно мы увидим какие-то фигуры (рис.6 и 7).

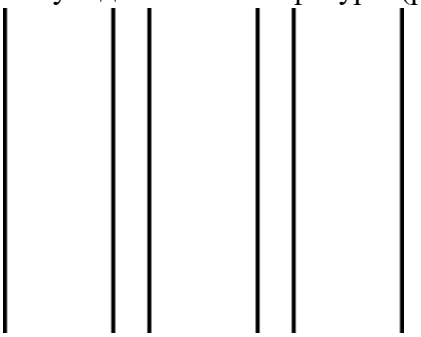


Рис. 6

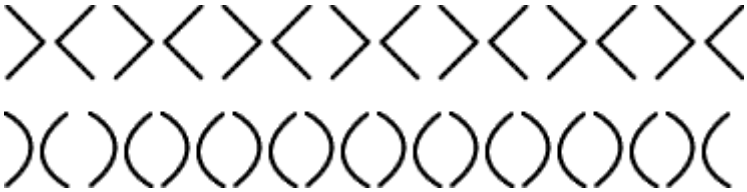


Рис. 7

В эксперименте с курами птицам предъявлялись две кормушки с кормом: в светло-серой зерна можно было есть, тогда как в темно-серой они были приклеены. Куры научились клевать зерна только со светло-серой кормушки. В дальнейшем им предъявлялось другие две кормушки: светло-серого и почти белого цвета. Если бы куры реагировали только на цвет, они бы направлялись к светло-серой кормушке. Но они всегда шли к белой, тем самым реагируя на отношения между цветами. То же наблюдалось и в дальнейшем, когда прежняя темно-серая («несъедобная») кормушка предъявлялась вместе с черной: куры направлялись к ней, как к более светлой. Благодаря целостности, мы воспринимаем мир в виде вещей и событий, а не хаотическое скопление цветовых пятен, отдельных звуков и прикосновений. При некоторых заболеваниях происходит нарушение целостности восприятия и тогда больной видит отдельные части предмета, не опознавая целого (видит два колеса, перекладину, руль, но не узнает велосипед).

4. *Константность (постоянство)*. Условия, в которых происходит восприятие, чрезвычайно многообразны и изменчивы. Но объект воспринимается нами достаточно постоянным, независимо от условий его восприятия. Такая относительная независимость характеристик объекта от его отображения на рецепторной поверхности обеспечивает его узнаваемость. Например, верблюд может повернуться к нам передом или боком, быть плохо освещен, может быть выкрашен в черно-белую полоску, — но мы все равно признаем в нем

верблюда, а не зебру. Благодаря константности, предметы воспринимаются как относительно постоянные по форме, цвету, величине и положению.

5. *Осмысленность*. Животное способно воспринимать несомую предметом информацию только буквально: хрустнула ветка — крадется враг, стукнула миска — несут еду. Человек может из воспринимаемых им вещей и событий делать совершенно «непрямые» выводы. Как Штирлиц: стоит цветок на окне — явка провалена, штора отдернута — можно заходить. Так же по части изображения человек способен «додумать» целую картину, да еще и объяснить ее. Можете ли вы в рис. 8 признать солдата, идущего с собакой мимо дыры в заборе? А на рис. 9 — угадать слово? А понять смысл сочетания букв: СОБАКАЕСТМЯСО?

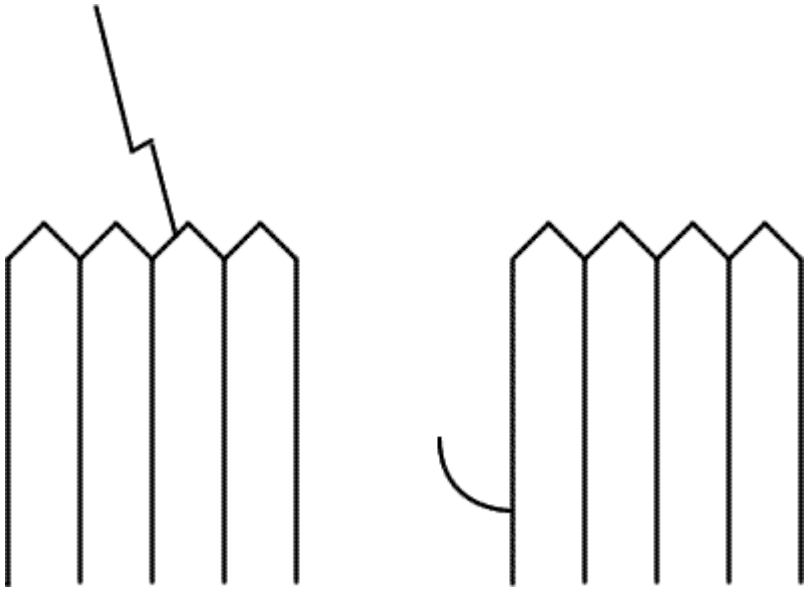


Рис. 8



Рис. 9

Некоторые свойства восприятия можно охарактеризовать количественно:

Порог восприятия. Существует *физиологический порог* восприятия — уровень чувствительности рецептора, при котором он регистрирует наличие стимула. А есть *порог осознания* восприятия стимула. Между ними есть разница. Иногда организм чувствует что-то, но не может понять что. Например, знаешь, что написал с ошибкой, но не видишь ее. Порог восприятия можно измерить только специальными приборами.

А вот *объем восприятия* можно измерить без приборов.

Упражнение «Измерение объема зрительного восприятия». Выполняется в парах. Пусть ваш партнер отвернется, а вы тем временем выложите на стол 10-12 различных предметов (не кучкой). Накройте их (платком, шарфом). Партнер оборачивается и готовится смотреть.

Вы должны показать ему выложенные предметы *очень быстро* — открыть и сразу закрыть. Пусть он запишет, что он увидел. Затем поменяйтесь ролями.

Обсуждение. Обычный объем мгновенного восприятия составляет 7 плюс-минус 2 предмета. А как у вас?

Вывод

Восприятие является одним из основных процессов непосредственного познания действительности.

Вопросы

1. Что такое восприятие? Как оно связано с ощущением?
2. Что такое пассивное и активное восприятие?
3. Какие операции использует восприятие?
4. Какие виды восприятия вы знаете?
5. Что такое иллюзии восприятия? Приведите примеры.
6. В чем особенности восприятия формы?
7. Каковы свойства восприятия?
8. Как можно измерить восприятие?

Тактильная иллюзия Аристотеля. Скрестив средний и указательный палец, прикоснуться к предмету (шарику или собственному носу) так, чтобы одновременно раздражались внешние стороны пальцев. Возникает ощущение двух предметов.

Выбор профессии (вводное занятие)

Автор - Максименко Виктория Юрьевна, психолог-профконсультант, г. Белгород

Цель:

- образовательная: познакомить учащихся с целями, задачами, направлениями курса «Выбор профессии;
- развивающая: создание условий для знакомства учащихся с психологом и между собой, сплочения ученического коллектива;
- воспитательная: воспитание ответственности у учащихся за соблюдение правил работы в группе;
- профориентационная: мотивация учащихся на активное освоение курса, осознанный выбор профессии.

Форма проведения: комплексный урок с элементами тренинга и психологической диагностики.

Оборудование: «Тетрадь для размышлений и полезной информации» (из отдельных листов), доска и мел.

Методы обучения: вербальные (беседа, совместное принятие решения), практические методы (анализ, упражнения, диагностика).

Литература:

Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Ось-89», 2000.

Гаджиева Н.М., Никитина Н.Н., Кислинская Н.В. Основы самосовершенствования: Тр-нг самосознания. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998.

Грецов А.Г., Попова Е.Г. Выбери профессию сам. Информационно-методические материалы для подростков. - СПб, 2004.

Лидерс А.Г. Психологический тренинг с подростками.- Москва, 2001.
Пузиков В.Г. Технология ведения тренинга. – СПб: изд-во «Речь», 2005.
Резапкина Г.В. Психология и выбор профессии: программа предпрофильной подготовки. Учебно-методическое пособие для психологов и педагогов. – М.: Генезис, 2006 г.
Смид Р. Групповая работа с детьми и подростками Пер. с англ. 2-е изд, исправленное - М., Генезис, 2000.

Ход урока

I. Оргмомент

Приветствие, проверка наличия учащихся, проверка наличия принадлежностей для проведения занятия.

II. Основная часть. Погружение учащихся в атмосферу занятия

Вводное занятие целесообразно начать с самопрезентации психолога, в ходе которой сообщить фамилию, имя, отчество, опыт работы, собственные интересы, позитивное отношение к работе и учащимся, ответить на уместные вопросы учащихся. Далее психолог сообщает ученикам цели предстоящего занятия (они могут быть написаны на доске).

Упражнение «Муравейник»

Цель: понимание учащимися специфики занятий курса «Выбор профессии», создание рабочей и доверительной атмосферы, знакомство учащихся между собой.

Инструкция: «Предлагаю снять напряжение и погулять по классу, а заодно и познакомиться между собой. Мы все будем ходить с разной скоростью: чем большее число я назову, тем выше наша скорость. Когда я говорю «стоп», каждый моментально должен найти себе пару и назвать своё имя» (процедура повторяется несколько раз). Далее учащиеся должны предоставить о себе любую информацию, попарно рассказать группе о своем партнёре.

Выработка общегрупповых правил

Психолог: «Я думаю, вы уже поняли, что эти занятия – не такие как все. Мы не будем с вами что-то читать и пересказывать, учиться применять формулы и правила. Мне бы хотелось, чтобы каждый из нас обратился к собственной личности. Возможно, это сложная задача, но если получится – мы сможем и жить, и воспринимать себя по-другому, меньше мучаясь и больше радуясь, сможем стать мудрее. Но это достаточно глубокий процесс, можно узнать и что-то, что является тайной, поэтому для обеспечения психологической безопасности и для того, что вы сами помогали мне в управлении происходящим, я предлагаю ввести правила нашей группы. Ведь любое развитое собрание людей имеет свои нормы. Давайте не будем отличаться в худшую сторону и тоже введем для себя такие нормы».

В выработке правил участвуют все. Ведущий и участники сначала называют правила, затем обсуждают. Правила записываются на доске или ватмане, который вывешивается на видном месте, и находятся в поле зрения всех учащихся.

Примерные правила работы в группе

- Правило конфиденциальности

означает, что все, о чем мы говорим в группе, останется между нами.

- Правило активности

(«Как вы сами понимаете, что означает это правило?») чем активнее каждый из вас будет участвовать, тем больше пользы он принесёт как другим, так и себе. Это правило означает, что желательно откликаться на предложения ведущих, отвечать на их вопросы, если вам захотелось что-то спросить, то спрашивать и если у вы хотите что-то предложить, то предлагать.

• Правило «стоп»
тот член группы, который не хочет отвечать на вопрос или участвовать в конкретном упражнении, может сказать «стоп» и таким образом исключить себя из участия. Но этим правилом желательно пользоваться как можно реже, так как оно ограничивает и самого участника и саму группу.
• Правило открытости и честности
необходимо стараться быть здесь самими собой, говорить то, что думаешь и чувствуешь. Если раскрываться в каком-либо действии для Вас болезненно, лучше обратиться к правилу «стоп», чем говорить неправду.
• Правило «приходи вовремя!»
• Правило наказания
у группы есть право придумать наказание тому, кто нарушил одно из правил. Однако это наказание не должно принести физический или моральный вред.
• Без оценок
не критиковать и признавать право каждого на высказывание своего мнения, не допускать оценки человека, оценивать не участников, а только их действия (высказывания), учиться понимать другого, чувствовать, что человек хотел сказать, какой смысл вложил в высказывание. Тип выражений может быть таким: «Мне не нравится твой тон обращения». Важно подчеркнуть, что вместо оценок другого человека мы говорим о своих чувствах, которые его действия у нас вызывают.

Психолог спрашивает, хотели бы ещё учащиеся предложить ввести какое-нибудь правило (выключить сотовые телефоны, обращаться по имени, относиться друг к другу с уважением; если возникнет вопрос, который хотелось бы обсудить с ведущими вне группы, то можно обращаться).

После фиксации правил происходит процесс «голосования» - учащийся поднимает руку в знак согласия с тем, что принимает их и готов применять.

Далее психолог говорит о том, что работа на занятиях будет сопровождаться ведением не совсем обычной Тетради для размышлений и полезной информации. Она нужна прежде всего для самих старшеклассников. Почти на каждом занятии будет предоставляться очередная страница Тетради, которые удобно хранить в папке-скоросшивателе. Иногда (при проведении тестов для их обработки) отдельные листы будет необходимо сдать, но они впоследствии будут возвращены.

Психолог раздает первую страницу Тетради. Учащиеся фиксируют выработанные данные правила.

Упражнение «Что для вас главное в жизни?»

Психолог: «Давайте поговорим о том, что важно для каждого из нас. Ясно, что списки разнообразны, но попробуем найти общее».

Учащимся предлагается ответить на вопрос: «Что для меня главное в жизни?».

Желающие могут прочитать написанное вслух. Далее предлагается посчитать: какое количество из всех присутствующих отметили: здоровье, благополучие семьи и близких, материальную обеспеченность, хорошую работу, любовь, карьеру, славу.

Возможно групповое обсуждение этих вопросов, а после него – взгляды М. Веллера на то, как большинство людей обходится с этими ценностями.

Из книги М. Веллера «Всё о жизни»

Здоровье. Гробят всевозможными способами. Пьют, курят, употребляют наркотики. Переедают, недосыпают, мало двигаются. Перенапрягаются, нервничают.

Благополучие семьи. Ругаются, тиранят родных, лгут, изменяют, «заначивают» деньги. Забывают родителей, бросают детей. Погружаются в собственные интересы и дела настолько, что для семьи уже нет времени.

Материальная обеспеченность. Проигрывают в азартные игры всё. Пускаются в афёры и разоряются. В погоне за лишним лишаются необходимого. Пропивают. Ленятся. Тратят деньги на явно ненужные вещи, а в тяжёлый час идут по миру.

Хорошая работа. Большинство людей к своей работе равнодушны или, более того, ненавидят её. Устают, переутомляются, мечтают об отпуске. Занимаются чёрной поденщиной – ради денег, которые в таком количестве не являются для них строго необходимыми.

Любовь. Если все люди хотят любить и быть любимыми – то уже просто по закону больших чисел большинство должно это иметь. Жизнь убеждает нас в том, что ничего подобного. Почему, зачем эта «главная ценность» связана так часто с огромным количеством страданий, лишений и всяческих несчастий?

Карьера. Напрягаться, лицемерить, прогибаться перед начальством, сносить несправедливые попрёки, переступать через людей – и на это ты хочешь потратить свою жизнь?

Слава. Разорённые страны и 2 миллиона трупов в итоге. Вот Вам непревзойдённая слава Наполеона. Бывает и безвредная слава. Усердно тренируйтесь в плевках – и попадёте в Книгу рекордов Гиннесса. Спортивная слава – угробленное здоровье, укороченная жизнь и режим, полный тяжелейшего труда и жестких ограничений. И что спортсмен скажет во вратах небесных Апостолу Петру? «Что ты делал в жизни?» - «Я прыгал в длину».

Мотивационная беседа

Обратим внимание на высказывания автора по поводу важнейших составляющих жизни каждого – хорошей карьере, славе.

Выбор профессии — это второе рождение человека. От того, насколько правильно выбран жизненный путь, зависит общественная ценность человека, его место среди людей, удовлетворенность работой, физическое и нервно-психическое здоровье, радость и счастье. В школе дают ориентировку во многих важных вопросах. Такие дисциплины, как физика, химия, география, ботаника, зоология, вводят нас в мир неживой и живой природы. История и литература – в мир общественных явлений, математика – в мир количественных отношений и пространственных форм, астрономия даже выводит нас за пределы родной планеты. Но есть еще один неведомый мир, перед которым стоит каждая девушка и каждый юноша, – мир профессий. При этом каждая профессия – это подчас тоже целый мир, интересный и удивительный.

Существует более 50000 профессий. Выбор жизненного пути, профессии, – это задача со многими неизвестными. Как же не ошибиться, правильно решить ее?

Разумный человек не возьмется проектировать мост, если он специально этому не учился. Он понимает, что это сложная задача и цена ошибки здесь может быть очень высокой – жизни людей. Что же касается задачи о выборе профессии, то сложность ее часто недооценивают не только подростки, но и некоторые взрослые, слишком уверенно давая первые приходящие в голову советы и решения., А цена ошибок здесь тоже немалая – судьба человека.

Каждая профессия требует особых способностей, а как их в себе определить, найти и развить? Профессия требует таланта, но что она даст человеку взамен? Каковы перспективы

продвижения? Возможные ступени роста человека как специалиста? Все эти и многие другие вопросы возникают и должны учитываться при выборе жизненного пути.

Дальновидный человек, кроме того, предпочитает выбирать такую профессию, в которой наиболее нуждается общество.

Есть две причины, по которым это стоит выбор осознанно: одна существовала всегда, вторая появилась недавно:

1. Важно правильно выбрать, так как иначе можно ошибиться. Если не выбрал сам – всё равно куда-то пойдёшь «за компанию», «по моде», по совету родителей – велика вероятность ошибки. Большинство людей понимают это поздно, мучаются на нелюбимой работе: плохие работники – мало денег, стрессы – раздражительны, свет не мил, болеют. Представьте, урок химии (какой предмет - нелюбимый?) по 8 часов в день, 6 дней в неделю, с коротким отпуском в году – на всю жизнь! А поменять трудно: семью нужно кормить, бросить опостылевшую работу нельзя – можно остаться безработным.

2. Вторая причина появилась в наше время: высокая реальная безработица (больше официально регистрируемой в добрый десяток раз), а поэтому высокая конкуренция на рынке труда, из-за которой можно оказаться за бортом жизни, «на дне общества».

Другими словами, мы с вами на занятиях курса будем делать всё, чтобы не ошибиться с выбором профессионального пути и избежать тяжёлых ошибок.

Практическая работа

Заполнение анкет профессионального самоопределения школьников П.С. Лернера, Н.Ф. Родичева.

III. Обсуждение результатов занятия

Психолог самостоятельно или с помощью старшеклассников анализирует, достигнуты ли цели занятия. Если нет, что явилось тому причиной и какие меры можно предпринять, чтобы цели воплотились в жизнь.

Участникам по желанию предлагается ответить на вопросы:

- Что для вас было интересно на сегодняшнем занятии, а что нет?
- Что нового вы узнали? Поможет ли это при принятии решения о выборе профессии?
- Какие у вас есть пожелания и предложения ведущему?

В заключение психолог может прочитать стихотворение Юрия Левитанского:

Каждый выбирает для себя
Женщину, религию, дорогу.
Дьяволу служить или пророку –
Каждый выбирает для себя.
Каждый выбирает по себе
Слово для любви и для молитвы.
Шпагу для дуэли, меч для битвы –
Каждый выбирает по себе.

Благодарность психолога за занятие. Прощание. «Всем спасибо! До следующего занятия!»

Из истории психологии

Цель: дать представление о становлении психологии как науки с древнейших времен до наших дней.

Задачи

— осветить развитие представлений о психике человека в различные эпохи существования человеческого общества;
— показать эволюцию предмета психологии;
— показать расширение возможностей исследования психики человека и появление новых методов изучения.

Ход урока

Возраст психологии как науки насчитывает всего несколько веков, но предпосылки возникновения психологических знаний появились очень давно. Первые представления о психике были связаны с *анимизмом* (от лат. «анима» — дух, душа) — древнейшими взглядами, согласно которым у всего, что существует на свете, есть душа. И живые, и неживые объекты обладают ею, и в представлениях древнего человека даже дерево или камни могли что-либо думать и чувствовать. В наше время также есть сторонники такого подхода к миру: например, буддийские монахи стараются не помять травинку, не убить комара, чтобы не уничтожить живую душу.

Позднее в философских учениях древности затрагивались вопросы о душе как о некоей материи. Философы Демокрит, Лукреций, Эпикур определяли душу как телесное образование, орган тела, состоящий из мелких шариков-атомов.

Другие философы рассматривали душу как нечто нематериальное. **Платон** считал душу чем-то божественным, отличающимся от тела, и душа ест у человека до того, как рождается тело. Она есть часть мировой души, начало незримое, но божественное и вечное. Душа призвана управлять телом и напрвлять жизнь человека. Но иногда тело берет душу в свои оковы, и тогда она становится такой же хилой, болезненной и ленивой, как и изнуренное обжорством и страстями тело. **Сократ** и Платон считали душу самым высоким, что есть в человеке и призывали заботиться о ее здоровье больше, чем о здоровье тела.

Великий философ **Аристотель** в трактате «О душе» выделил психологию как особую область знания и впервые выдвинул идею о неразделимости души и живого тела. Душа, по его мнению, нематериальна, но не существует отдельно от тела. Главная функция души — обеспечение жизнедеятельности организма, управление его функциями. Центр, «психе», находится в сердце, куда поступают впечатления органов чувств. Эти впечатления образуют источник идей, которые, сочетаясь между собой в результате рассудочного мышления, подчиняют себе поведение. Движущей силой поведения является стремление (внутренняя активность человек), вызванное чувством удовольствия или неудовольствия. Чувственные восприятия составляют начало познания. Сохранение и воспроизведение ощущений дает память. Мышление характеризуется составлением общих понятий, суждений и умозаключений. Особой формой разума является Нус — божественный разум, побуждающий человека действовать по воле богов.

Таким образом, первоначально психология зародилась из философии (как науки о мире и человеке в нем) и выступала как *наука о душе*.

В эпоху средневековья утвердилось представление, что душа является божественным, сверхъестественным началом и может изучаться лишь в рамках религии. Этим занимались богословы, священники, монахи — только они имели доступ к книгам и трактатам о душе. К тому же, они были самыми образованными людьми того времени, способными заниматься столь сложными материями. А также они, будучи обеспеченными и сытыми, могли думать о душе; крестьяне же, в поте лица добывающие свой хлеб и полуголодные, такими вопросами не интересовались. Попытки обычного, светского человека проникнуть в сущность душевных явлений рассматривались как кощунство, посягательство

на божественный замысел. Считалось, что таинства души можно постичь лишь в мистических опытах, с соблюдением различных ритуалов, обрядов, заклинаний.

С XVII в. начинается новая эпоха в развитии психологических знаний. Человечество осознало, что существует два мира: есть то, что мы отражаем (объективная реальность) и то, что мы познаём (психическая реальность) внутри себя. Сведения об организации внутреннего целого постигаются лишь разумом, их нельзя познать органами чувств подобно внешнему миру. К тому же то, как мы видим окружающий мир, отличается от того, каким он есть на самом деле. Попытки осмыслить душевный мир человека привел к возникновению понятия *сознания* как способности думать и чувствовать. Развитие естественных наук позволило с помощью опытно-экспериментальных методов изучать закономерности сознания. Однако, эксперименты тогда еще применялись редко, и господствовало стремление осмыслить душевный мир человека идеалистически, с общефилософских умозрительных позиций, не подкрепляя их данными экспериментов. Именно тогда возникает встает один из основополагающих вопросов психологии, не до конца изученный и по сегодняшний день: как связаны между собой телесные (физиологические) и психические (душевные) процессы в человеке? Философ и ученый **Рене Декарт** пришел к выводу о различии души и тела человека: «тело по своей природе всегда делимо, тогда как дух неделим». Однако, душа способна производить в теле движение.

Исследование свойств личности

Цель: исследовать экстраверсию-интроверсию и нейротизм.

Задачи

— рассмотреть понятие экстраверсии-интроверсии и нейротизма;
— изучить их проявление в поведении человека;
— определить психотип учащихся в рамках двухфакторной модели личности Айзенка.

Ход урока

Кроме динамической структуры личности, принятой в рамках отечественной психологии, существуют и другие структуры личности. Модель личности западного психолога Густава Айзенка (который является создателем широко известной теории о коэффициенте интеллекта IQ и популярных тестов для его измерения) включает в себя всего два фактора: экстраверсию-интроверсию и нейротизм. В общем смысле *экстраверсия* — это направленность личности на окружающих людей и события, *интроверсия* — направленность личности на ее внутренний мир, а *нейротизм* — понятие, сходное с тревожностью, — проявляется как эмоциональная неустойчивость, напряженность, эмоциональная возбудимость, склонность к депрессиям. Эти свойства генетически обусловлены — это тип личности, заданный человеку от природы.

Типичными поведенческими проявлениями экстраверта являются общительность, импульсивность, недостаточный самоконтроль, хорошая приспособляемость к среде, открытость в чувствах. Он отзывчив, жизнерадостен, уверен в себе, стремится к лидерству, имеет много друзей, несдержан, стремится к развлечениям, любит рисковать, остроумен, не всегда обязателен. Он менее чувствителен — как душевно, так и физически более терпим к боли. Меньше привязан к своим привычкам, не переносит монотонности, часто отвлекается во время работы, постоянно ищет новые ощущения.

У интроверта преобладают следующие особенности поведения: он часто погружен в себя, испытывает трудности, устанавливая контакты с людьми и адаптируясь к реальности. В большинстве случаев спокоен, уравновешен, миролюбив, его действия продуманны

и рациональны. Круг друзей у него невелик. Интроверт высоко ценит этические нормы, любит планировать будущее, задумывается над тем, что и как будет делать, не поддается моментальным побуждениям, пессимистичен. Не любит волнений, придерживается заведенного жизненного порядка. Он строго контролирует свои чувства и редко ведет себя агрессивно, обязателен.

На одном полюсе нейротизма (высокие оценки) находятся люди, отличающиеся нестабильностью, неуравновешенностью нервно-психических процессов, эмоциональной неустойчивостью. Они легковозбудимы, для них характерны изменчивость настроения, чувствительность, а также тревожность, мнительность, медлительность, нерешительность. Другой полюс нейротизма (низкие оценки) — это эмоционально-стабильные лица, характеризующиеся спокойствием, уравновешенностью, уверенностью, решительностью.

Практическая часть. Методика «Исследование экстраверсии-интроверсии и нейротизма (опросник Айзенка)».

Инструкция: *«Вам будет предложено ответить на ряд вопросов. Отвечайте только „да“ или „нет“ знаком плюс или минус в соответствующей графе, не раздумывая, сразу же, так как важна ваша первая реакция. Имейте в виду, что исследуются некоторые личностные, а не умственные особенности, так что правильных или неправильных ответов здесь нет».*

Обработка результатов. После заполнения учащимися ответных листов, они, используя ключ, подсчитывают баллы по показателям: Э — экстраверсия, Н — нейротизм, Л — ложь. Каждый ответ, совпадающий с ключом, оценивается как один балл. Учитель говорит: «Засчитайте себе один балл, если вы ответили «да» на вопросы 1, 3, 8, …(*в соответствии с ключом*) и «нет» на вопросы 5, 15, 20, …». Результаты записываются в протокол.

Обсуждение. Довольны ли вы своим психотипом? Является ли какой-то тип личности лучшим? Почему? Что бы вы хотели изменить? Как это можно сделать?

Вывод

Экстраверсия-интраверсия и нейротизм являются врожденным формами психотипа человека.

Вопросы

1. Каковы свойства личности в модели Айзенка?
2. Каковы поведенческие особенности каждого психотипа?
3. Наблюдаете ли вы подобные психотипы в реальной жизни?

Методы психологии

Цель: ознакомить учащихся с основными методами, использующимися в психологии, охарактеризовав возможности каждого из них, и опробовать некоторые из методов на практике.

Задачи

— показать специфику изучения психических явлений;
— дать понятие о методах исследования, используемых в психологии, рассказать о случаях их применения, преимуществах и недостатках;
— побудить учащихся воспользоваться этими методами для получения информации о психических явлениях.

Ход урока

Изучать психические явления крайне сложно ввиду их нематериальной природы. Они не имеют физических характеристик, которые можно измерить приборами (масса, вес и т. д.). Поэтому получить какие-либо сведения о них можно

только *опосредованным* путем — через внешние проявления. Даже когда человек наблюдает сам себя: свои мысли, чувства, желания, — находясь в прямом контакте со своей психикой, то он делает это опосредованно, используя собственное сознание.

Самым простым и самым древним способом познания все мы пользуемся постоянно. Это**наблюдение**. Мы наблюдаем и делаем выводы с точки зрения житейской психологии. «У него грустное лицо — значит опять неприятности на работе», «Сережа сегодня словоохотлив, значит, у него хорошее настроение», «У Маши новое платье, наверное, идет на свидание». Это наши личные, субъективные наблюдения и выводы, нам так кажется. Для того же, чтобы получить объективные (независимые от наших суждений, отношений и опыта) сведения об интересующем нас психическом явлении, следует придерживаться определенной схемы. Необходимо регистрировать все факты. Фиксировать результаты наблюдений в определенном порядке, сразу их записывая. Нужно определить цель наблюдения и выбрать подходящую ситуацию. Нужно следить за тем, чтобы описывать наблюдаемое, а не объяснять его. Преимуществом наблюдения является то, что наблюдаешь объект непосредственно, напрямую; к недостаткам относится пассивная позиция наблюдателя, вынужденного ожидать проявления нужного качества.

Широко распространен метод **опроса** или **беседы**. При его использовании необходимо:
— определить цель беседы (что мы будем изучать),
— выбрать благоприятные условия беседы (место, время, самочувствие человека),
— выяснить, располагает ли собеседник временем,
— продумать несколько вариантов течения беседы,
— продумать способы вхождения в контакт и выхода из беседы (как начать, как закончить),
— в ходе беседы следует говорить меньше 50%, стараясь удерживать разговор в нужном русле и при этом слушать,
— испросить разрешения на прерывание беседы.

Чтобы беседа была непринужденной, не следует зацикливаться на одной теме, наверняка всплывут многие другие попутные вопросы, но основная линия беседы должна прослеживаться. Можно начать с интересной для собеседника темы, а далее перевести разговор на то, что интересует вас. Таким образом, обе стороны будут заинтересованы в процессе общения.

Метод анкетирования позволяет собрать максимум информации за короткий промежуток времени. Недостатком здесь является то, что множество информации ускользает из поля наблюдения (поведение испытуемого, его реакция на вопросы, интерес к определенным вопросам или желание что-то скрыть и т. д.). Анкеты могут быть *открытые*: с указанием фамилии и других данных анкетируемого, а также с *открытыми вопросами* (на которые нельзя ответить просто «да» или «нет», а требуется развернутый ответ). В *закрытых* анкетах соблюдается анонимность, нельзя узнать почерк (используются значки: +, -, галочки); они состоять из стандартных з*акрытых вопросов*, на которые даны готовые ответы, а нужное требуется отметить или подчеркнуть. Опрашиваемый должен быть искренне заинтересован в результатах анкетирования или хотя бы нейтрально относиться к нему, иначе его ответы будут искажены. Зачастую, во избежание этого, в анкеты включается *«шкала лжи»* — несколько специальных вопросов, разбросанных среди всех остальных и позволяющих выявить искренность ответов опрашиваемого. Закрытые анкеты применяются, в основном, для коротких быстрых исследований — срезов. Вспомогательным для анкетирования методом является **метод интервью**, помогающий уточнить и проверить данные анкеты. Этот метод часто используется при приеме на работу.

Интервью проводится по заранее сформулированным, прямым, однозначным вопросам в устной форме. Важно не пояснять вопросы: пусть испытуемый отвечает так, как он понял вопрос.

Для выявления трудностей в общении человека с внешним миром применяется **метод незаконченных предложений** — фразы типа: «Я не люблю, когда …», «Меня раздражает, что ты …», «Иногда мне хочется …» и т. п. Он хорош для людей, которым трудно сформулировать, какие именно затруднения они испытывают. Незаконченные предложения дают готовое начало, остается только дописать конец на свой выбор.

Интересен **метод сочинения**, когда предлагается написать сказку, составить рассказ, придумать сценарий ситуации.

Широко популярен **метод тестов**. Здесь могут быть любые вопросы и задания, но особенностью тестов являются выделенные заранее нормы достижения по каждому заданию. То есть тест создан на базе экспериментальных данных, когда при исследовании нескольких десятков тысяч людей были получены некие общие для основной массы результаты. Они то и принимаются за норму, а в тестах выглядят в виде интервалов с баллами и расшифровкой результатов. Достоинством тестов является быстрое получение результатов. Но серьезным недостатком выступает невозможность определить способ достижения результата — может быть испытуемый заранее знал правильные ответы или списал их. К тому же, тесты пригодны лишь для исследования той социальной группы, на основе которой они создавались, а для других людей они не работают. Поэтому при выборе теста важно знать историю его создания и границы его использования (возраст, пол, национальность и пр.). Иностранные тесты обычно адаптируются, «подгоняются» к условиям нашей страны.

Основным методом исследования в психологии является **эксперимент**. Это создание такой ситуации, когда у изучаемого человека вызывается нужное для анализа психическое явление. В отличие от наблюдения, здесь исследователь *активно* влияет на процессы психики испытуемого. Но для «чистоты эксперимента» лучше, чтобы человек не знал, что над ним проводится эксперимент, или не знал об истинной цели исследования, иначе его поведение искажается, иногда он стремится выдать лучшие (по его мнению) результаты.

Эксперимент может быть естественным и лабораторным. В *естественном эксперименте* испытуемые не знают, что их исследуют, то есть эксперимент является обыденной стороной их жизни, где и создается ситуация, вызывающая интересующие нас проявления психики. В процессе такого эксперимента, конечно, выявляется более достоверная информация. Но для обеспечения скрытности процесса эксперимента, его нельзя проводить многократно и ограничиваются возможности использования аппаратуры. Может применяться скрытая камера, но ее использование без согласия испытуемого считается неэтичным. Тем не менее, в наше время получили широкое распространение проекты так называемого «реального телевидения», такие как «За стеклом».

При *лабораторном эксперименте* человек знает, что его изучают; используются специальные условия — искусственные (лаборатория), специальная аппаратура. Здесь можно максимально использовать различные приборы, нет надобности их скрывать. Этот метод более экономичный. Но зачастую результаты исследования могут искажаться психическим состоянием человека: волнуется, напряжен, хочет выглядеть с лучшей стороны и т. д. Такие эксперименты проводятся многократно, с целью выяснить погрешность, вносимую состоянием человека, знающего, что за ним наблюдают. Лабораторный эксперимент, таким образом, дает самые объективные данные.

Вывод

Психические явления, в силу их специфических особенностей, можно изучать только опосредованным путем, с помощью различных методов исследования психологии.

Вопросы

1. В чем специфика изучения психических явлений?
2. Какие методы изучения вы знаете? В каких ситуациях они наиболее эффективны? Их достоинства и недостатки.
3. Приведите примеры использования методов психологии, встречавшиеся вам в жизни (реальные ситуации, фильмы, книги)?

Домашнее задание

Попробуйте какой-нибудь метод на практике для получения интересующей вас информации. Например, составьте анкету для изучения послешкольных планов ваших одноклассников (работа, учеба). Или возьмите интервью у интересного человека. Или проведите наблюдение. Или поставьте эксперимент. Расскажите о ваших открытиях и результатах.

Мозг, психика, сознание

Цель: дать понятие о психике и сознании, раскрыть взаимосвязь мозга и психики, показать различие психики человека и животных.

Задачи

— раскрыть понятие психики,
— рассмотреть уровни отражения и феномен психического отражения как предпосылки развития психики,
— выявить различия психики человека и животных,
— дать понятие о сознании,
— рассмотреть взаимосвязь сознания и мозга,
— показать общественно-историческую обусловленностиь происхождения сознания.

Ход урока

Сегодняшняя тема сложна, но очень интересна. Мы будем рассматривать понятия, лежащие в основе всей психологии, то, с чего она началась, — это мозг, психика и сознание. На протяжении всего существования психологии как науки, ведутся споры от том, как взаимосвязаны эти понятия, но окончательных ответов так и не найдено. Все ответы являются гипотезами: можно лишь предположить, что это так, но как это проверить? Ведь мы познаем психическую реальность (то, что у нас в голове), самими же психическими инструментами (мышлением). Вопросы же, на которые хотелось бы найти ответ, крайне интересны. Что такое психика? Ее не пощупаешь руками, не увидишь глазами, не измеришь. Как психика связана с мозгом? Являются ли мозговые процессы психикой или она существует сама по себе? Для чего нужна психика? Что такое сознание и как оно возникает в мозгу? Чем оно отличается от психики? Чем отличается психика человека и животных? Есть ли у животных сознание? Может ли кто-то из вас ответить на какой-либо из этих вопросов? *(попытайтесь вызвать обсуждение)*

Так же как и вы, ученые до сих пор не пришли к единому мнению и, по-видимому, точных ответов не существует. Постоянно появляются новые факты, результаты исследований, гипотезы; мы всё больше узнаём о работе мозга, функционировании психики и всё глубже понимаем суть этих явлений. Но процесс их познания бесконечен.

На протяжении многих веков ведутся споры о том, что появилось сначала — материя (мозг) или сознание (психика), зависит ли психика от работы мозга, функционирует ли сознание

по тем же законам. Первичность сознания и вторичность материи отстаивают идеалисты, а первичность материи — материалисты. Истина же, как всегда, находится где-то посередине.

Многочисленные исследования позволили определить, *что* есть *психика* — это свойство высокоорганизованной живой материи, заключающееся в способности отражать объективный мир в его связях и отношениях. Способность отражать, то есть передавать характеристики объекта взаимодействия, является свойством любой материи. Самый низший и простой уровень отражения — *физико-химический,* — можно наблюдать в природе при взаимодействии материальных тел; оно связано с разрушением или перемещением материальных частиц. Например, следы на песке, сломанная ветром ветка дерева, смытая дождем пыль и т. п.

Более сложный уровень отражения, проявляющийся только у живой материи, — *раздражимость*. Это способность избегать вредных, опасных для жизнедеятельности воздействий путем внутренних биохимических изменений. Ярким примером этого является стремление организма к сохранению гомеостаза — биологического равновесия: если животное голодно, то, не поев, оно может умереть, поэтому в мозг быстро идет сигнал о том, что надо поесть, и тогда тигр идет на охоту. Человек коснулся пальцем горячего утюга — и сигнал боли заставляет его отдернуть руку, иначе бы сгорел весь палец.

Следующим уровнем отражения является *чувствительность* — способность живой материи реагировать на такие воздействия, которые сами по себе для жизни не опасны, но несут информацию о возможной угрозе. Этой способности служат органы чувств — зрение, слух, обоняние, осязание и прочие. Например, хруст ветки сам по себе не опасен для жизни, но для оленя он служит сигналом приближения хищника. Чувствительность помогает высокоорганизованным живым существам эффективно ориентироваться в окружающем мире.

Высшим уровнем отражения является *психическое отражение* — собственно, психика. В процессе эволюции она возникла и развилась у животных, а затем у человека, именно потому, что иначе они не смогли бы существовать. Психика человека — это качественно иной, более высокий, чем у животных, уровень развития психики.

Различия психики человека и животных следующие:

— животные не могут анализировать (если лев не догнал антилопу, он не может понять, почему так получилось и в следующий раз сделать по-другому);

— у животных нет речи и речевого общения (есть звуки и сигналы, означающие всегда одно и то же, тогда как слова человеческой речи могут иметь разное значение);

— нет слов, которые бы что-то значили (попугай может произносить слова, но для него они — пустой звук);

— нет способности планировать свою деятельность, рассматривать различные варианты ситуаций;

— животное по собственной инициативе не передает индивидуальные навыки потомству или другой особи (если собака усвоила, что она получает кусочек мяса при нажатии красной, а не синей кнопки, то ее щенки этого не узнают, пока сами не научатся);

— у животных нет сознания (кроме обезьян и дельфинов).

Сознание — это высшая форма психического отражения и саморегуляции, присущая человеку, то, что отличает его от животных. Этими особенностями являются:

— наличие речи,

— умение логически мыслить (находить причинно-следственные связи),
— умение планировать свою деятельность,
— наличие мира внутренних переживаний,
— наличие отношения к миру,
— человек не просто отражает окружающий мир, он может его моделировать в сознании по своему усмотрению,
— появление *мышления* как самостоятельной внутренней деятельности.

Как связаны сознание и мозг? В результате исследований установлено, что сознание есть функция мозга, его производная. Именно в головном мозге сознание возникает, так как при повреждении головного мозга оно исчезает. Мозг влияет на сознание: при очень низкой активности нейронов коры (например, при повреждении ретикулярной формации) человек теряет сознание; при очень высоком уровне активности нейронов коры (при эпилептическом припадке) происходит то же самое. Головной мозг — это физиологическая база, на которой сознание возникает и посредством которой оно функционирует. Если происходят изменения в мозгу, то изменяется и сознание. Этому посвящено множество экспериментов, посредством которых изучается сознание, его структура и свойства.

В коре головного мозга выделяются *сенсорные зоны*, куда поступает и где обрабатывается информация от органов чувств и рецепторов; *моторные зоны*, управляющие движениями тела;*гностические зоны*, отвечающие за восприятие. *Ассоциативные зоны* в лобной части мозга обеспечивают мышление, речь, память и осознание положения тела в пространстве. Интересно, как открывали местонахождение этих зон и то, за что они отвечают: иногда в определенном участке мозга что-то нарушалось, и человек переставал уметь делать что-то. Тогда-то и понимали, что данный участок мозга отвечает за такую-то функцию. Когда у композиторов Равеля и Шапорина произошло кровоизлияние в левое полушарие, то оба уже не могли говорить и писать, но продолжали сочинять музыку — так было установлено, что центр речи и письма находится в левом полушарии.

Существует и другой путь исследования. В мозг вживляются электроды, и их стимуляция вызывает определенные реакции: стимулируется обонятельный центр — и человек чувствует запахи, возбуждают центр слуха — слышит звуки. При травме головы, затронувшей центр памяти, человек теряет память частично или полностью (популярный сюжет мексиканских сериалов). Ранее пробовали лечить эпилепсию расщеплением мозга: перерезали мозолистое тело, соединяющее левое и правое полушария мозга. Это помогало, но пациенты теряли способность рисовать или писать, считать или говорить. Также известен сюжет из художественных фильмов о психбольницах, когда с помощью лоботомии (иссечения участка головного мозга) делали пациента покорным, теряющим интерес к окружающему миру, — он переставал быть человеком. Сейчас этот метод официально уже не используется.

Человек рождается с зачатками сознания, но так как он — существо социальное, то развитие сознания и становление человеческого детёныша человеком происходит только в обществе людей. Всем известен феномен Маугли: дети, с раннего детства изолированные от человеческого общества, уже никогда не становились полноценными людьми, у них отсутствовала речь, мышление, интересы, нравственные ценности, они вели себя как животные и не могли жить как люди.

Вывод

Нервная система является физиологическим субстратом психики и сознания — как высшей формы развития психики, возникшей в процессе общественно-исторического развития.

Вопросы

1. В чем сложность изучения психики и сознания?
2. Отражение и его уровни.
3. Что такое психика? Различие психики человека и животных.
4. Что такое сознание? Как оно связано с окружающим миром?
5. Как бы вы ответили на вопрос о первичности материи или духа?

Мышление, его виды и формы (часть 1)

Часть первая. Мышление. Как происходит мыслительный процесс

Ход урока

Изучение мышления началось сравнительно недавно, гораздо позже исследования восприятия, внимания и памяти. Это объясняется сложностью данного психического процесса, недоступностью его внутренней динамики для внешнего наблюдения. Народная пословица гласит: «Чужая голова — потемки». Долгое время единственным способом изучения мышления считалось самонаблюдение (интроспекция). Сейчас спектр научных средств изучения мышления значительно расширился: от наблюдения и самонаблюдения до лабораторного и естественного эксперимента, от тестирования мыслительных особенностей, психофизиологических способов регистрации мыслительных действий (детектор лжи) до создания компьютерных программ, способных моделировать мысли человека (компьютерный игрок в шахматы). Пока не изобретено способа узнать мысли другого человека, — мы можем только догадываться об их содержании с большей или меньшей достоверностью. Но как велико стремление человека к раскрытию этой охраняемой природой с особой тщательностью загадки! Сюжетами скольких фильмов и книг является создание аппарата для чтения мыслей (миелофон в «Гостье из будущего»), роботов-андроидов, искусственного интеллекта, телепатия! Вполне вероятно, что когда-нибудь, в результате длительной работы, это станет реальностью. Изучать мышление очень сложно, но чрезвычайно интересно.

Мышление — это сложная форма психического отражения, устанавливающая связи и отношения между предметами и явлениями окружающего мира, отделяющая их от случайных совпадений. Функция мышления — расширение границ познания путем выхода за пределы чувственного восприятия. Путем умозаключения можно узнать намного больше того, что дается нам непосредственно через органы чувств. Мыслительные навыки формируются у человека только при жизни в человеческом обществе, они не даются от рождения. Известны случаи, когда человеческие дети вырастали среди животных. Их поведение ничем не отличались от звериного, и в дальнейшем почти не удавалось научить их говорить, уже не говоря о том, чтобы рассуждать и анализировать. То есть у новорожденных есть зачатки мышления, предпосылки его возникновения, но их надо развивать, чтобы человек стал человеком. Причем развиваются мыслительные способности только до определенного возраста, в дальнейшем приходится пользоваться уже сформированными умениями сравнивать, анализировать, рассуждать. Очень важно развивать ребенка в течение первого года жизни. Самым важным периодом, в течение которого развиваются психические функции (остающиеся у человека на всю последующую жизнь), является первые 5 лет жизни. В дальнейшем развить что-то оказывается намного сложнее. Мышление интенсивно развивается до юношеского возраста (20-24 года). Пик его продуктивности приходится на 30-40 лет. Затем ясность и острота ума постепенно слабеют. Но при соответствующей поддержке (умственной работе, широте интересов, социальной активности) возможно длительное поддержание мыслительных процессов на хорошем

уровне. Людям среднего возраста, ведущим активный образ жизни, занимающимся интересным делом, продолжающим познавать мир вокруг себя, их ум верно служит на протяжении многих лет. У тех же, кто остановился в своем развитии, утратил интерес и цель жизни, сосредоточился на еде и отдыхе, быстро дряхлеет тело и ум. Именно с тем, что основная масса людей, вырастив детей и уйдя на пенсию, считает свою жизненную миссию выполненной и не видит смысла в дальнейшем существовании, и связан миф о том, что после 40-50 лет человек деградирует. Мышление — это функция мозга; как и любая часть тела и психики, если ею не пользоваться, она теряет свою силу.

С чего начинается мышление? Как оно возникает? Начальным моментом является *проблемная ситуация,* возникновение вопроса. Для решения задачи и достижения цели требуется проделать мысленную работу в несколько этапов. Наиболее сложна первая фаза — *подготовка*, умение увидеть проблему и осознать ее. При этом появляется чувство понимания («ага-эффект», инсайт — внезапное озарение, догадка). Происходит формулирование гипотез и выбор подходящих средств и способов. Длительность первой фазы у разных людей различна: кто-то «схватывает на лету», до кого-то «доходит» медленнее. Многие методы исследования мышления посвящены изучению именно этой фазы, например исследование активности мыслительных процессов.

Задание «Определение активности мышления». Активность мышления — это степень его продуктивности в решении задач различного типа; один из самых важных показателей, свидетельствующий о сохранности, действенности, нормальном психофизиологическом и эмоциональном состоянии человека. При низкой активности человек «не может сосредоточиться», «мысли другим заняты», «голова не работает».

Каждая задача выполняется в течение 1 минуты (учитель дает сигналы начала и завершения).

1-е задание. «Запишите в тетрадях любые женские имена (мужские имена, названия городов, рек и пр.), начинающиеся на букву Р (В, Д, О и др.)». Подсчитайте количество правильно записанных слов.

2-е задание. Подготавливаем заготовку — рисуем в тетрадях 6-8 небольших кружочков (квадратов, треугольников). Нужно будет рисовать различные объекты, включая форму кружка в рисунок. Инструкция: «Нарисуйте в течение минуты, используя кружки, объекты, относящиеся к классу „Флора“ („Спортивный инвентарь“, „Живые/неживые предметы“, „Фрукты“ и пр.)». Подсчитайте количество правильно нарисованных объектов.

3-е задание. «В течение минуты составьте и запишите предложения из четырех слов, начинающихся на буквы П, И, О, Л». Например: «Постепенно Исчезли Опавшие Листья». Подсчитайте количество правильно составленных предложений.

4-е задание. Учитель рисует на доске какой-либо фрагмент без смысловой нагрузки: крест, пересекающиеся линии, спираль, волнистую линию, ромб и т.д.. Инструкция: «В течение минуты вмонтируйте этот фрагмент в как можно большее число законченных рисунков». Подсчитайте их количество.

Сравните ваши результаты с показателями общей выборки: для 1-го задания — 5 имен, для 2-го — 5 рисунков, для 3-го — 4 предложения, для 4-го — 5 рисунков. Можно подсчитать средние результаты для вашего класса.

Проводя подобную экспресс-диагностику в различное время суток — утром, днем, вечером, а также при разном эмоциональном состоянии, можно вычислить периоды своей наибольшей работоспособности.

(На следующее занятие нужно принести по коробке спичек на 2-3-х человек)

Мышление, его виды и формы (часть 2)

Предыдущая часть 1

Часть вторая. Виды мышления

Ход урока

От осознания проблемы мысль переходит к поиску путей ее решения. Вторая фаза мыслительного процесса — *выполнение,* когда используются найденные способы и средства решения задачи и проверяется ценность выдвинутых гипотез. Иногда, если этой фазе не предшествует обдумывание, она представляет собой ряд действий, часто беспорядочных и быстрых, с целью каким-то образом нащупать правильное решение (метод проб и ошибок).

Упражнение «Словесный лабиринт». Позволяет определять лабильность — ригидность мыслительных процессов. Под лабильностью (подвижностью) понимается скорость переключения с одного способа решения задачи на другой, способность быстро вникнуть в суть задания.

Учитель заранее пишет на доске 10 лабиринтов (см. **«Экспериментальный материал методики «Словесный лабиринт»**). Затем ученики переносят все 10 заготовок в тетрадь. Задание: «В каждом из лабиринтов скрыто осмысленное слово. Ваша задача — как можно скорее найти выход из лабиринта, используя три правила. Первое — вход в лабиринт всегда начинается с правого нижнего угла, а выход всегда находится в левом верхнем углу. Второе — передвигаться по лабиринту можно только ходом шахматной фигуры ладьи: только по прямой на любое количество букв. Третье — любая „пройденная“ буква входит в зашифрованное слово, пропустить или перескочить ее невозможно. Найденное слово запишите с указанием времени поиска по секундомеру».

Ответы к заданиям: докладывать, подвижность, эксперимент, управляющий, факультатив, выступление, предложение, пролетариат, содружество, языкознание.

Относительно стабильные временные затраты указывают на лабильность мышления. Большие различия между минимальными и максимальными показателями указывают на ригидность, когда человеку приходится тратить лишнее время на «перестройку» своего мышления и переходу на новый способ. Также можно отметить степень обучаемости, сравнив результаты первой половины лабиринта с результатами второй: эффект научения отражается в общем уменьшении временных затрат.

Выделяют несколько видов мышления, соответствующих стадиям развития человека.

1) *Наглядно-действенное* — генетически наиболее ранняя форма мышления, наблюдаемая у ребенка от года до трех, до овладения им активной речью. Ребенок уже понимает слова, но для него они тесно связаны с тем, как он воспринимает предмет, видит, слышит, осязает его. Например, словом «ключ» он обозначает все блестящие предметы. Одним словом может называть плюшевую собачку, шубу и живую кошку, классифицируя их по наличию меха.

2) *Наглядно-образное* мышление характерно для детей 4-6 лет. В их сознании образ предмета и его название уже не связано с каким-то конкретным предметом; он понимает, что «девочкой» является не только его сестра, но и существо из соседнего подъезда, и рисунок девочки в книжке. Но для того, чтобы мыслить и говорить об этом, ему очень важно видеть предмет разговора. Известно, что дошкольнику легче всего что-то объяснить, нарисовав или показав. Умозаключения о свойствах объекта делаются на основании своих органов чувств. В экспериментах Ж. Пиаже семилетним детям показывали два одинаковых шарика из теста. Ребенок внимательно рассматривал шарики и говорил, что они равны.

Затем один шарик раскатывали в лепешку. Хотя дети видели, что изменилась просто форма предмета, они начинали считать, что в лепешке больше теста. Дети не могли абстрагироваться от внешних свойств предмета.

3) *Словесно-логическое* мышление осуществляется при помощи логических операций с понятиями, без опоры на реальный предмет или конкретный образ. Например, вычисления в уме. Или мысленное «проигрывание» развития ситуации. Этот вид мышления характерен для взрослых людей, так как он быстрее и удобнее, не требует внешнего антуража. Правда, иногда и взрослому человеку, чтобы понять конструкцию чего-то, требуется увидеть изображение или проделать какое-то действие.

Упражнение «Фигуры из спичек». Изучает особенности наглядно-действенного мышления.

Каждый ученик подготавливает 12 спичек. Учитель на доске рисует исходное задание и фигуру, которую требуется получить, переложив определенное количество спичек (см. Пример материала задания). Ученики фиксируют время выполнения каждого задания и количество ходов, включая неправильные. Ходом считается любое перемещение спички в новую позицию. Чем больше количество ходов по отношению к требуемому, тем более процесс решения импульсивен, а не предварительно обдуман.

Мышление, его виды и формы (часть 3)

Предыдущая часть 2

Часть третья. Формы мышления

Ход урока

Основные формы мышления — анализ, синтез, сравнение, абстракция и обобщение. Различные комбинации этих процессов мы используем при решении задач и проблемных ситуаций, как чисто теоретических, так и реальных жизненных.

Сравнение — это сопоставление вещей, явлений и их свойств, выявление сходств и различий, приводящее к классификации (объединению по общему признаку).

Анализ — это мысленное расчленение предмета, явления или ситуации на составные элементы. При этом отделяются несущественные связи, данные нам в восприятии. Синтез — обратный анализу процесс, который восстанавливает целое, находя существенные (атрибутивные, неотъемлемые) свойства данного целого. В складе мышления некоторых людей наблюдается склонность — у одних к анализу, у других к синтезу.

Абстракция — это выделение какой-либо стороны, свойства и отвлечение от остальных признаков (например, можно выделить цвет предмета, не замечая форму), это представление предмета или явления в определенном ракурсе.

Обобщение — это стремление выявить как можно больше общих свойств и существенных связей между предметами и явлениями, с отбрасыванием единичных (случайных) признаков.

Проследите, какие формы мышления используются вами при выполнении следующих заданий.

Методика «Сравнение понятий». См. Пример материала методики «Сравнение понятий». Инструкция: «Укажите общие существенные признаки для сравниваемых пар понятий». Семь пар понятий относятся к семантически разным полям, и признаки между ними могут быть слабыми, случайными, чисто внешними (например, в слове «ось» столько же букв, сколько и в слове «оса», или «ботинок» и «карандаш» обозначают предметы быта). Ответы

на эти пары слов не оцениваются и не засчитываются. Сравните выделенные признаки для «однополевых» пар понятий с правильными ответами. Норма — 10-15 совпадений.

Исследование процедуры рассуждения через исключение.

Методика «Перевод с русского языка на язык суахили». Суахили — один из наиболее распространенных языков народов Африки. Инструкция: «Пользуясь построчником, переведите с русского языка на язык суахили контрольную фразу „Я люблю тебя“». Материал эксперимента:

Он	любит	тебя	—	акупенда
Он	бьет	их	—	авапига
Я	бью	тебя	—	никупига
Он	любит	нас	—	авупенда

Правильный ответ — «никупенда».

Обсуждение. Проговорите вслух процесс решения задачи: от чего вы отталкивались, гипотезы, промежуточные ответы, как получили конечный результат.

Методика «Король и трое заключенных». Выполняется всем классом или в группах по 10-12 человек. Каждая группа выносит решение, которое затем обсуждается перед другими группами. Инструкция: «У короля трое заключенных. Он им приказал вытянуть наугад один их 5 номерков, которые надо было надеть на спину. Про номерки известно, что два из них имеют черный цвет, три оставшихся — белый. Заключенным завязали глаза при вытягивании номерков, так что они не видели их цвета. После того как каждому заключенному надели на спину его номер и выстроили в шеренгу друг за другом, повязки с глаз сняли. Король обещал каждому заключенному освободить его, если он угадает цвет своего номера на спине. Тот, кто стоял последним в шеренге и видел номера двух передних заключенных, и тот, кто стоял вторым и видел только первого заключенного, не смогли назвать цвет своего номера. Тот же, кто стоял первым и вообще никого не видел, назвал свой цвет правильно- „белый“. Король освободил его от заключения. Восстановите ход рассуждений заключенного, стоявшего в первом ряду».

Подсказка (если не знаешь, как подступиться к задаче): для начала восстановите ход рассуждений тех, кто не смог назвать цвет своего номера.

Объяснение хода рассуждений первого заключенного. Третий заключенный видит цвет номеров двух передних, на первом — белого цвета, на втором — черного. Он не может решить, какого цвета номер у него, так как это может быть и белый, и черный с равной вероятностью. Второй заключенный , отталкиваясь от ответа третьего и видя цвет номера первого, но не зная цвета номера третьего, предполагает, что если бы его цвет был белый, как и у первого, то и тогда третьему нельзя точно назвать свой цвет. Если же у него черный цвет и у третьего — черный, то только первый сможет правильно ответить. Первый заключенный именно так и рассуждал: надо исходить из того, что на каждом этапе есть одна возможность, да и та — ложная, следовательно, надо рассуждать методом исключения ложных возможностей. Таким образом первый заключенный, правильно сказав, что цвет его номера — белый, смог добиться освобождения.

Ощущение. Виды ощущений (часть 1)

Цель: рассмотреть процесс ощущения как первоисточник знаний об окружающем мире.

Задачи

— рассмотреть ощущение в качестве одного из познавательных процессов;
— показать объективность-субъективность ощущений;
— определить виды ощущений;

— практически испытать различные виды ощущений;
— осознать роль ощущений в познании предметов и явлений окружающего мира.

Часть первая

Ход урока

Мы начинаем изучать основной раздел психологии как науки о психике человека — психические процессы. Психика дана человеку для отражения и познания окружающего мира. Отражение, то есть ощущение и восприятие предметов и явлений действительности, присуще всем живым организмам. Но человек еще может *мыслить* об этом и как-то к этому *относиться*. Диапазон средств познания мира у человека шире, чем у животных. К *познавательным процессам*человеческой психики относятся: ощущение, восприятие, внимание, память, мышление, воображение, речь.

Ощущение — основа знаний об окружающем мире, первичный психологический процесс в познании действительности. *Ощущение — это отражение отдельных свойств предметов и явлений, воздействующих на органы чувств в данный момент.*

С одной стороны, ощущения *объективны*, то есть зависят от внешних свойств раздражителя, поэтому окружающий мир воспринимается людьми более-менее одинаково (трава зеленая, дождь мокрый, камень твердый). С другой стороны, в ощущениях есть и доля *субъективности*, обусловленная состоянием нервной системы и индивидуальными особенностями человека. Например, одному человеку музыка кажется громкой, а другому такая громкость — в самый раз. Кто-то боится грома (он просто очень громкий, но, в принципе, не опасный), а кто-то — мышку (хотя она маленькая и слабенькая).

Из уроков биологии вы знаете, что ощущения имеют рефлекторный характер. При воздействии на рецептор раздражителя по проводящим нервным путям в мозг идет сигнал, попадающий в определенный участок коры больших полушарий, откуда затем сигнал поступает к органу, реагирующему на раздражение. В зависимости от расположения и функции рецепторов ощущения могут быть:

1) *экстерорецептивные*, возникающие при воздействии внешних стимулов на рецепторы, расположенные на поверхности тела;
2) *интерорецептивные (органические)*, сигнализирующие о том, что происходит в организме (ощущения голода, жажды, боли и т. п.);
3) *проприорецептивные*, возникающие в мышцах и сухожилиях; с их помощью мозг получает информацию о движении и положении частей тела.

Обсуждение. Приведите примеры различных ощущений и определите класс рецепторов, которыми они вызваны.

Каждый рецептор реагирует на определенный тип раздражителей. Поэтому можно выделить следующие виды ощущений:

— *зрительные* — возникают под воздействием световых лучей на сетчатку глаза;
— *слуховые* — вызываются звуковыми волнами речи, музыки или шума;
— *вибрационные* — способность улавливать колебания упругой среды (вода, воздух, земля, предметы); это разновидность слуховой чувствительности, слабо развитая у человека, но используемая дельфинами, летучими мышами и др. (эхолокация, ультразвук);
— *обонятельные* — отражают запахи окружающих предметов;
— *вкусовые*;
— *кожные: тактильные (ощущение прикосновения), температурные и болевые*. Очень чувствительны к прикосновениям ладони, кончики пальцев и губы — ими мы осязаем. Болевые ощущения имеют сильную эмоциональную окраску — их хорошо слышно или

видно другим людям. Температурная чувствительность различна на разных участках тела: наиболее чувствительна к холоду спина, наименее — грудь;
— *статические* — сигнализируют о положении тела в пространстве;
— *органические* — чувство голода, жажды, насыщения, боли, сексуальные ощущения.

При особых состояниях психики и организма человека могут возникать *псевдоощущения* — галлюцинации, когда раздражитель отсутствует, а ощущение — есть (мираж, видения, «голоса», бред и т. п.).

Упражнение. Закройте глаза и в течение 5 минут сидите молча. В это время сосредоточьтесь на своих ощущениях: звуки (рядом и далеко), запахи, температура, сигналы тела. Постарайтесь уловить как можно больше ощущений. Затем в течение 5 минут запишите их в тетрадь по видам (слуховые, обонятельные, телесные и т. д.). Пусть несколько человек прочитают замеченные ими ощущения вслух, а остальные — дополнят. Кто ощутил различных раздражителей больше всех?

Обсуждение. Какие ощущения труднее всего заметить? Как влияет отсутствие зрительных ощущений на восприятие мира?

Упражнение. Разбейтесь на группы по 6-8 чел. Найдите какой-нибудь «мешочек» (шапку, непрозрачный пакет), с которым водящий всех обойдет. Пусть каждый опустит туда один или несколько предметов, стараясь не показать их окружающим. Потряхиванием вещи в мешке перемешиваются. По очереди водящий подходит к каждому играющему, тот закрывает глаза, достает из мешка предмет и старается его «опознать» по форме, запаху и прочим признакам. Можно «озвучивать» ход рассуждений. Остальные игроки в случае затруднения могут задавать наводящие вопросы. Затем попробуйте узнавать предметы, не доставая их, ощупывая через ткань мешка или осязая их не пальцами, а носом, щекой, губами и т. д..

Ощущение. Виды ощущений (часть 2)

Цель: рассмотреть процесс ощущения как первоисточник знаний об окружающем мире.

Задачи

— рассмотреть ощущение в качестве одного из познавательных процессов;
— показать объективность-субъективность ощущений;
— определить виды ощущений;
— практически испытать различные виды ощущений;
— осознать роль ощущений в познании предметов и явлений окружающего мира.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

Ход урока

Так как ощущения в большой степени обеспечиваются физиологическими процессами — деятельностью органов чувств, то многие их характеристики можно измерить специальными приборами. Например, следующие:

1. *Пороги ощущений: нижний* — минимальная величина раздражителя, которую можно уловить, и *верхний* — максимальная доступная восприятию величина. У всех живых организмов они различны. Собаки улавливают звуки недоступной восприятию человека частоты. Орлы видят предметы на гораздо большем расстоянии, чем человек. Один человек может ощущать запах, незаметный для другого.

2. *Разностный порог* — наименьшая величина различий между раздражителями, когда они еще ощущаются как различные (звуки разной частоты, оттенки разных цветов и т. д.). При

уменьшении этой величины (понижении порога) разные раздражители воспринимаются как одинаковые.

3. *Временной порог* — минимальное время действия раздражителя, чтобы возникло ощущение. Иногда что-то мелькнет так быстро, что мы и не успеваем заметить.

4. *Пространственный порог* — минимальный размер едва ощутимого раздражителя. Для микроба он очень мал, поэтому глаз человека его не ощущает.

5. *Время реакции* — промежуток времени от момента подачи сигнала до момента возникновения реакции. Кошка хватает мышку молниеносно — по сравнению с человеком (его быстрота реакции в отличие от кошачьей несколько «тормознутая»). Но черепахе при передвижении за ним не угнаться.

Можно исследовать некоторые раздражители и связанные с ними ощущения без специального оборудования, простыми способами.

Упражнение. Все учащиеся в классе закрывают глаза. Учитель, двигаясь по классу, производит разные шумы: постукивает по разным поверхностям разными предметами, шуршит бумагой или клеенкой (или денежными купюрами), открывает-закрывает что-то, пишет по доске и прочее. После каждого звука ученики называют, что это было.

Упражнение. Каждый ученик выбирает недалеко от себя место, на которое он должен будет пересесть. Хорошенько запоминает расположение. Затем все закрывают глаза и осторожно двигаются к выбранному месту по памяти, наощупь. Когда всем кажется, что они достигли цели, — открывают глаза и смотрят, где они очутились, то есть, насколько способны ориентироваться в пространстве.

Упражнение «Найди своих». На доске учитель пишет список из 8-10 названий животных. Каждый ученик загадывает, каким животным он будет. Все закрывают глаза и начинают «двигаться к своим», издавая характерные для данного животного звуки. Задача — каждому виду собраться вместе в определенном месте.

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Водящий садится спиной к остальным игрокам. Каждый по очереди задает ему вопрос *искаженным голосом*. Прежде чем ответить, водящий называет, кто это был. Группа соглашается или нет. Если угадано верно, водящий объясняет, по каким признакам он узнал хозяина голоса. Меняются после 4-5 правильных ответов.

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Водящий садится спиной к остальным игрокам. Один или несколько человек подходят и кладут ему на спину ладони — любое количество. Надо угадать количество ладоней.

Упражнение. Выполняется в парах. На спине своего партнера рисуют пальцем, не отрываясь, что-нибудь простое: букву, цифру, знак, несложную фигуру (солнышко, цветок). Надо угадать, что нарисовано. Затем поменяйтесь ролями.

Обсуждение. Какие ощущения чувствуются лучше, какие — хуже? Какие чувства испытываешь, «лишаясь» какого-то ощущения (слуха, зрения и т. д.)?

Вывод

Ощущения — основа чувственного познания окружающего мира.

Вопросы

1. Какие познавательные процессы вы знаете?
2. Что такое ощущение? Какова его функция?
3. В чем объективная и субъективная стороны ощущения?
4. Какие типы рецепторов вы знаете? Как это связано с ощущениями?
5. Как делятся ощущения по виду раздражителей, их вызывающих?

6. Приведите примеры ложных ощущений.
7. Какие параметры ощущений можно измерить?
8. Как знания об ощущениях могут пригодиться в жизни?

Профессионально важные качества швеи

Автор - Максименко Виктория Юрьевна, психолог-профконсультант, г. Белгород

Цель:

- образовательная: познакомить учащихся с понятием «профессионально важные качества швеи», перечнем и содержанием соответствующих ПВК;
- развивающая: создание условий для развития умения анализировать осваиваемую профессию с позиции необходимых профессионально важных качеств, а также для развития у себя ПВК профессии «швея»;
- воспитательная: воспитание ответственности у учащихся за предстоящий выбор с учётом сформированности соответствующих ПВК и за целенаправленное формирование необходимых качеств;
- профориентационная: конкретизация представлений об образе профессиональной швеи.

Форма проведения: комплексный урок с элементами психологического тренинга.

Оборудование: карточки, содержащие профессионально важные качества различных профессий; стаканчики с различными сыпучими веществами (манная и гречневая крупы, рис, песок, бисер и пр.) – по одному виду на каждого учащегося; картинки друдлов (5-10 штук), бумага А4 (лист на учащегося), фломастеры, цветные карандаши.

Методы обучения: вербальные (беседа, анализ), практические методы (упражнения, игра).

Литература:

Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. – М., 2000.
Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях. – М., 2000.
Прощницкая Е.Н. Практикум по выбору профессии: Учеб. пособие для 8-11 кл. общеобразовательных учреждений. – М.: Просвещение, 1995.
Резапкина Г.В. Психология и выбор профессии: программа предпрофильной подготовки. Учебно-методическое пособие для психологов и педагогов. – М.: Генезис, 2006.
Романова Е.С. 99 популярных профессий. Психологический анализ и профессиограммы. 2-е изд. СПб.: Питер, 2007.
Смид Р. Групповая работа с детьми и подростками. Пер. с англ. 2-е изд., справленное. – М, Генезис, 2000.

Ход урока

I. Оргмомент

Приветствие, проверка наличия учащихся, проверка наличия принадлежностей для проведения занятия.

II. Основная часть

1. Актуализация знаний учащихся

Учащимся предлагается ответить на вопрос: «От чего зависит успешность человека в выбранной им профессии?». Выслушиваются все ответы, акцент делается на тех из них, которые имеют отношение к понятию «профессионально важные качества» (те особенности личности, которые способствуют наибольшей результативности в определённом труде).

2. Погружение учащихся в изучаемую тему

Практикум «Портрет специалиста»

Цель: «раскрыть» перечень профессионально важных качеств швеи. Учащиеся выполняют задание самостоятельно.

Каждому учащемуся предоставляются карточки, содержащие профессионально важные качества различных профессий. Из всего набора предлагается выбрать наименование тех качеств, которые желательно иметь швее, портному (ограничить число выборов до половины от начального числа карточек). Далее из оставшихся качеств необходимо выбрать те, которые помогут в работе швеи (ограничить число выборов до половины от первого выбора). В итоге от остававшихся карточек необходимо выбрать те, которые описывают обязательные для любого портного и швеи профессионально важные качества (половина карточек от второго выбора).

После выполнения задания проводится обобщённый анализ портрета специалиста, подводится итог.

3. Переживание изучаемой темы

Упражнения на развитие мелкой моторики рук

Цель: развитие мелкой моторики и чувствительности пальцев.

1. Опустить кисти рук в сосуд, заполненный каким-либо однородным наполнителем (вода, песок, крупы, дробинки, любые мелкие предметы). Несколько минут перемешивать содержимое. Затем предлагается сосуд с другой фактурой наполнителя. После нескольких проб с закрытыми глазами опустить руку в предложенный сосуд и стараться отгадать его содержимое, не ощупывая пальцами его отдельные элементы.

2. Опознание фигур, цифр или букв, «написанных» на правой и левой руке.

3. «Резиночка». Для этого упражнения можно использовать резинку для волос диаметром 4-5 см. Все пальцы вставляются в резинку. Задача состоит в том, чтобы движениями всех пальцев передвинуть резинку на 360º сначала в одну, а затем в другую сторону. Выполняется сначала одной, потом другой рукой.

Упражнение на развитие внимания

Цель: выработка учения задавать психологически сложные, «градом сыплющиеся» вопросы, отвлекая тем самым внимание отвечающего на обдумывание сложного ответа; развитие внимания у отвечающего на вопросы.

В 20-е годы прошлого столетия была очень популярна такая игра на внимание. Психолог: «Барышня купила туалет. В туалете 100 рублей , что хотите, то купите, «да» и «нет» не говорите, черное и белое не покупать» и начинает задавать каверзные вопросы, пытаясь «вырвать» у учащегося запретные слова. Например:

- Вы хотите купить чёрное платье?
- Я хочу купить зелёное платье.
- А разве зелёное вам к лицу?
- Мне просто нравится зеленый бархат.
- Это будет бальное платье?
- Бальное.
- Ваше зелёное платье должно быть длинным.
- Да (!)

Упражнение на развитие творческого мышления «Друдлы»

Цель: создание условий для развития творческого мышления.

Психолог: «Изобретатель друдлов - Роджер Прайс, комедийный писатель. Его книги «Друдлы» и «Классические друдлы» были изданы в 50-ых годах и в дальнейшем несколько раз переиздавались. Данные головоломки в то время стали столь популярны, что

использовались в различных телешоу. Друдл – это загадка-головоломка. По рисунку, на основании которого невозможно точно сказать, что это такое, необходимо придумать сюжет, образ и т.п., то есть необходимо сказать, что это такое.

4. Рефлексия

Цель: диагностика эмоционального состояния учащихся после занятия, оценка степени понимания ими профессионально важных качеств швеи.

Учащимся необходимо нарисовать портрет идеальной швеи.

После завершения работы происходит обсуждение «портретов», они оформляются в «галерею», психолог даёт положительную обратную связь на основе полученной графической информации.

В завершение занятия учащимся можно задать вопросы:

- Что нового они узнали на занятии?
- Какое из предложенных упражнений, на их взгляд, самое полезное?
- Общее впечатление от занятия.

Психолог подводит итог. Благодарит за работу. Прощается.

Память, ее процессы и виды (часть 1)

Цель: изучить основные процессы и виды памяти, факторы забывания и способы уменьшения их влияния.

Задачи

— рассмотреть основные процессы памяти и их особенности;
— изучить различные виды памяти и их функцию;
— понять различие механического и смыслового запоминания;
— научиться использовать различные виды смысловых связей и мнемонические опоры для запоминания информации;
— определить факторы забывания;
— научиться запоминать быстро, осмысленно, эффективно.

Часть первая. Память. Процессы и виды памяти

Ход урока

Память — основа психической деятельности человека. Без нее невозможен процесс мышления, а также адекватное окружающему миру поведение человека. *Память* — запоминание, сохранение и последующее воспроизведение индивидом его опыта. Благодаря памяти мы можем многократно использовать то, что мы однажды узнали и чему научились. Эта способность необходима для жизни в таком многообразном и меняющемся мире, как наш. Только представьте, если бы нам пришлось каждый раз заново осваивать какое-либо действие: как жарить яичницу, как одеваться, как сходить в магазин. Не говоря уже о том, что было бы, если бы мы не запоминали свой адрес, имя, своих родственников и друзей. Жизнь тогда была бы похожа на телевизионный сериал, с полным набором проблем, которые возникают у героев, страдающих амнезией. Они никого не узнают, многого не умеют, почти беспомощны.

Память помогает нам сохранить то, чего уже нет. Она и ее различные варианты (фото, рассказы, воспоминания) — форма существования нашего прошлого. Память связывает прошлое с настоящим и будущим человека. Благодаря ей, человек может осознать то, что когда-то происходило с ним и забылось, но продолжает влиять на него сейчас.

Память присуща всем живым существам, но в различных формах. Появились данные о способности к запоминанию даже у растений. Известны опыты, в ходе которых растения «узнавали» человека, ранее причинившего им вред. В самом широком смысле память

можно определить как механизм фиксации информации, приобретенной и используемой живым организмом. Человеческая память — это сохранение человеком всего того, что с ним произошло, иногда даже помимо его воли (хочется забыть, а не можешь).

Основные процессы памяти, посредством которых она действует, — это *запоминание, воспроизведение и забывание*. Запоминание — главный процесс памяти, от него во многом зависит, насколько полно, точно и долго человек сохраняет информацию. Запоминание и воспроизведение могут быть произвольным или непроизвольным. Мы можем запомнить что-то как по собственному желанию, так и случайно, нечаянно, не прикладывая усилий. Точно так же можно вспомнить что-то, выученное специально, или припомнить что-то, случайно замеченное. Забывание же — это непроизвольный процесс, неподвластный человеку. Протекание процессов запоминания и воспроизведения зависит от того, насколько важна данная информация для человека. Важные для нас, оставившие след в душе вещи мы помним долго. Незначительные события быстро забываются и вспоминаются с трудом или не вспоминаются вовсе. Установлено, что крепче всего мы запоминаем значимую для нас информацию. Любому человеку нетрудно будет припомнить, что составляло смысл его жизни в каждом конкретном возрасте: мечты, желания, стремления, направленные на достижение определенной цели. Хорошо запоминается материал, когда он выступает в качестве цели наших действий — когда нам нужно его помнить. Очень прочные мнемонические («мнемос» — греч. «память», Мнемозина — богиня памяти) связи образуются при многократном обращении к какой-то информации — постоянно или длительно используемые знания запоминаются на всю жизнь.

Обсуждение. Вспомните несколько хорошо запомнившихся вещей, событий, людей. Подумайте и расскажите, почему они так запомнились вам?

Выделяют несколько видов памяти.

Если рассматривать память как физиологический процесс, возникающий при работе головного мозга, то она может быть *кратковременной* или *долговременной*. Что есть память на физиологическом уровне? Ее можно сравнить с множеством дорожек, как на грампластинке или на лазерном диске. При воздействии какого-либо события, переживания образуется нервный импульс, который «бежит» по определенной дорожке и оставляет на ней след. Так же, как при записи музыки или фильма на CD лазером «выжигаются» дорожки. Иногда эту дорожку импульс проторяет впервые (когда мы сталкиваемся с чем-то в первый раз) — тогда след от него неглубокий и быстро исчезает. Если же импульс пробегает по дорожке многократно (при повторении сигнала), то остается глубокий неисчезающий след, — так мы запоминаем что-то надолго. Кратковременная и долговременная память, по существу, — это разные стадии единого процесса. Сначала всегда идет кратковременное запоминание, а повторении события память о нем становится долговременной. В кратковременной памяти след от информации остается в течение 10 секунд до нескольких часов (если информация повторится пару-тройку раз). В долговременной памяти хранится то, чем мы пользуемся многократно на протяжении месяцев и лет (наше имя, родной язык и пр.). Следы в ней могут сохраняться в течение всей жизни. Объем долгосрочной памяти очень велик. Краткосрочная память вмещает намного меньше информации, часть из нее забывается, часть — переходит в долгосрочную память.

По характеру психической активности, требующейся для запоминания информации, память делится на:

— *двигательную,*

— *эмоциональную,*
— *образную,*
— *словесно-логическую.*

Если требуется запомнить движения (танца, упражнения), то работают те участки мозга, отвечающие за двигательные навыки. При запоминании эмоций работают эмоциональные мозговые центры радости, гнева, удовольствия и т. д. При запоминании какого-то образа работает соответствующий анализатор: зрительный, слуховой, обонятельный, осязательный или вкусовой. Соответственно и память может быть зрительной (помню цвет, одежду), обонятельной (помню аромат розы), вкусовой (помню вкус лимона) и т. д. Зрительная и слуховая память обычно хорошо развиты у всех людей. Остальные особенности памяти обычно индивидуальны: кто-то хорошо помнит лица, кто-то — нет, некоторым сложно запоминать имена. Мужчины чаще всего не смогут сказать, во что был одет их знакомый при встрече, женщины же подробно опишут цвет, фасон, аксессуары встреченной ими дамы. Словесно-логическая память необходима нам, чтобы помнить значения слов родного и иностранного языков, понимать речь, уметь сравнивать, понимать главную мысль прочитанного, делать выводы. Словесно-логическая память — один из необходимых инструментов мышления.

Обсуждение. Приведите примеры различных видов памяти. Как вы в основном запоминаете что-то: в виде зрительных образов, звуков, запахов или ощущений? Каковы особенности вашей памяти: что вы запоминаете хорошо, а что — плохо (лица, имена, цифры, места)?

Память, ее процессы и виды (часть 2)

Цель: изучить основные процессы и виды памяти, факторы забывания и способы уменьшения их влияния.

Задачи

— рассмотреть основные процессы памяти и их особенности;
— изучить различные виды памяти и их функцию;
— понять различие механического и смыслового запоминания;
— научиться использовать различные виды смысловых связей и мнемонические опоры для запоминания информации;
— определить факторы забывания;
— научиться запоминать быстро, осмысленно, эффективно.

Предыдущая часть 1

Часть вторая. Виды памяти (продолжение). Мнемонические опоры

Ход урока

По характеру цели деятельности память может быть *произвольной* и *непроизвольной*. Если что-то запомнилось нам само, то это — непроизвольная память. Если же были приложены усилия со стороны человека — это произвольное запоминание. Непроизвольная память занимает большое место в жизни и деятельности людей: человек много запоминает и помнит без специальных намерений и усилий. Произвольная память позволяет человеку запоминать с необходимой полнотой то, что нужно ему в данный момент. Она необходима в учебе, работе, спорте, овладении любой новой деятельностью.

Обсуждение. Приведите примеры непроизвольного и произвольного запоминания.

Упражнение. Учитель на доске заранее пишет 10 слов, не показывая их классу (лужа, ракета, печать, яблоко, книга, кольцо, собака, открытка, лампа, балкон). Затем показывает слова классу и просит прочитать их про себя. После чего закрывает слова и просит написать

эти 10 слов в тетрадях, — кто сколько запомнил.
Тем временем учитель пишет на другой доске другие 10 слов (ковер, сумка, календарь, бумага, телевизор, дверь, сорока, тарелка, ручка, арбуз). Показывает их ученикам и на этот раз просит внимательно посмотреть и запомнить все слова. После чего закрывает доску. Ученики пишут запомненные слова в тетрадях. Их количество- это объем вашей кратковременной памяти. Обычное для большинства людей количество слов равняется 7 +/- 2 (от 5 до 9).

Обсуждение. Сравните, сколько слов вы запомнили непроизвольно и — если ставили это своей целью. В чем разница произвольного и непроизвольного запоминания?

Известно, что лучше усваивается и запоминается тот материал, который, во-первых, интересен, а во-вторых, если человек не просто слушает, а еще и что-то делает с этими данными, находит в них связи и смыслы.

Упражнение. Учитель пишет на доске 15 слов (шкаф, медведь, стол, белка, груша, диван, тетрадь, персик, собака, кровать, книга, заяц, карандаш, яблоко, гусь). Пусть ученики запишут их в тетрадях по группам (мебель, животные, …). Затем закройте тетради и доску и вспомните все 15 слов, пользуясь знанием групп.

Упражнение. Учитель пишет на доске 20 слов (кольцо, бумага, часы, лампа, бусы, блокнот, стена, камень, цветок, школа, машина, девушка, ручка, дорога, корова, свет, письмо, рука, кирпич, радость). Пусть ученики запишут их в тетрадях парами, связав одно слово с другим какой-нибудь смысловой связью (корова-цветок, кольцо-рука, …). Записав пары слов в тетрадях, закройте листком левую половину пар и по словам справа, их смысловым связям, попробуйте назвать закрытые слова слева. Один ученик вспоминает слова слева, а его партнер затем — слова справа (естественно, предварительно закрытые).

Обсуждение. Сравните, насколько выше результативность осмысленного запоминания по сравнению с механическим заучиванием. Насколько легко вспоминать слова по смысловым связям, ассоциациям с чем-то? Как вы пользуетесь этим в жизни?

Еще одним приемом, помогающим запомнить информацию, являются *мнемонические опоры*. Например, всем известная формула «каждый охотник желает знать, где сидит фазан» для запоминания цветов радуги. Ее другой вариант — «как однажды Жан-звонарь головой свалил фонарь». Очень часто, пытаясь запомнить что-то сложное для нас, мы придумываем для этого какой-то свой значок или образ. *(Например, я долгое время не могла запомнить, какой стороной вставлять нож в мясорубку. И тогда придумала: как вставший на дыбы конек, нож вставляется зубцами вверх).*

Обсуждение. Какие мнемонические опоры, знаки есть у вас?

Память, ее процессы и виды (часть 3)

Цель: изучить основные процессы и виды памяти, факторы забывания и способы уменьшения их влияния.

Задачи

— рассмотреть основные процессы памяти и их особенности;
— изучить различные виды памяти и их функцию;
— понять различие механического и смыслового запоминания;
— научиться использовать различные виды смысловых связей и мнемонические опоры для запоминания информации;
— определить факторы забывания;
— научиться запоминать быстро, осмысленно, эффективно.

Предыдущая часть 2

Часть третья. Забывание. Факторы забывания. Приемы запоминания

Ход урока

Очень интересный вид мнемонических опор — *пиктограммы*. Это такие рисунки, где не используются цифры, буквы, математические знаки и другие общеизвестные символы. Типичный пример пиктограмм — индейское или аборигенское письмо. У некоторых народов нет письменности, поэтому, желая передать какое-то сообщение, вдобавок скрыв его смысл от непосвященных, они рисуют значки типа: «идешь по дороге» — линия, «мимо леса» — несколько изображений деревьев, «проходишь стойбище врагов» — рисунок вигвама с черепом на верхушке и т. д.. Попробуйте запомнить информацию с помощью пиктограмм.

Упражнение. Учитель по очереди читает словосочетания, а ученики к каждому из них делают небольшой рисунок, который помог бы им запомнить это словосочетание, и потом по рисунку можно было бы его воспроизвести. Нельзя использовать буквы, цифры, знаки, формулы. Словосочетания: *веселый праздник, грустный день, неожиданная находка, приятное воспоминание, болезнь, успех, старый знакомый, злейший враг, мода, вдохновение*. Нумеруйте изображения. Нарисовав по очереди все рисунки, постарайтесь точно, дословно, воспроизвести все словосочетания.

Обсуждение. Насколько помогают пиктограммы в запоминании слов?

Таким образом, мы выяснили, что для лучшего запоминания материала его требуется осмыслить и повторить несколько раз. А вот чтобы лучше запомнить зрительный образ (картину, пейзаж, человека) можно сделать следующее. Взглянув внимательно на пейзаж, несколько раз подряд закройте и откройте глаза, сравнивая при этом то, что вы видите и что представляете. От раза к разу ваше представление будет становиться ярче, богаче, отчетливее, зрительный образ в памяти будет более полным.

Еще в 1885 году немецким психологом Германом Эббингаузом при исследовании механического запоминания и воспроизведения материала была получена кривая забывания (*кривая Эббингауза*). Оказалось, что 50% механически вызубренного забывается в течение часа. Через день сохраняется около 30% запомненного. Эффективность осмысленного запоминания примерно в 25 раз выше, чем при механическом заучивании. Материал, запомненный по смыслу, сохраняется значительно дольше, хотя, если его время от времени не возобновлять в памяти, он также будет рано или поздно забыт.

Кроме количества времени, прошедшего с момента запоминания, на качество воспроизведения влияет та деятельность, которой человек занимался в промежутке. Если после заучивания вы занялись чем-то, тем более — чем-то схожим с запомненным материалом, то вспомнить его вам будет значительно труднее. К примеру, выучив фразу иностранного языка, вы продолжаете читать иностранный текст, — тогда вероятность вспомнить потом выученную фразу невелика. Правильно подмечено многими людьми: хорошо учить что-то на ночь. Ведь потом заученная информация не будет «затираться» информацией извне. Полезно повторить выученное перед сном, а утром вспомнить «на свежую голову». Забывание происходит медленнее, когда между запоминанием и воспроизведением человек ничем не занимается или спит, чем если он занят каким-то делом.

Нелегко бывает запомнить то, что нужно. Но иногда еще труднее забыть.

Упражнение. В течение трех минут постарайтесь не думать о белом медведе. Просто сидите молча, думайте о чем угодно, но — не о белом медведе.

Обсуждение. Признайтесь честно: кому не удалось не думать о белом медведе? Не удалось всем. Ведь забывание — непроизвольный процесс.

Что делать, чтобы уменьшить забывание?

— *Осмыслять* информацию, а не механически заучивать. Зубрежка приемлема только тогда, когда вы *точно знаете,* что эта информация вам никогда не понадобится, вам нужно ее выучить и сдать «для галочки». То, чем вы планируете пользоваться в дальнейшем, лучше понимать.

— *Повторять* информацию. «Повторение — мать учения». Первое повторение нужно сделать через 40 минут после заучивания (чтобы не забылось в течение часа). Необходимо чаще повторять в первые дни после заучивания, так как в эти дни максимальны потери для забывания. Лучше так: в первый день — 2-3 повторения, во второй день — 1-2 повторения, затем — по одному повторению в день.

— *Заучивайте в период своей наилучшей работоспособности*. У одних это утро, у других — вечер. Не учите днем, среди других дел.

— Учите сначала медленно, осмысливая, а затем — быстро, запоминая. При заучивании не связанного между собой и обширного материала лучше разбить его на небольшие группы, объединенные по какому-либо признаку. Например, чтобы заучить 40 названий, разделите их на 4-5 групп, возможно более однородных, в крайнем случае их можно сгруппировать хотя бы по одинаковой первой букве.

— *Пользуйтесь выученным*. Забывается то, в чем нет постоянной потребности или необходимости. Именно поэтому можно учить иностранный язык годами на Родине, но выучить его за месяц, находясь среди носителей языка в другой стране.

Скорее запоминается то, что объединено какой-либо общей мыслью в тематическое целое. Поэтому, заучивая стихи, слова песни, не надо зубрить каждую строчку отдельно.

Забывание может быть обусловлено защитными механизмами психики. Человеческая психика устроена так, что неприятные, травмирующие переживания чаще всего забываются, а приятные — остаются в памяти. Исключение составляют события, сильно потрясшие нас, — их мы помним долго, независимо от того, хорошие они или плохие. Если бы все тяготы беременности и родов женщины помнили лучше, чем радости материнства, мало кто из них захотел бы иметь второго ребенка и род человеческий давно бы перевелся. Если бы люди хранили в своей памяти преимущественно неприятное, они и ждали бы от жизни одни неприятности, значит, были бы прирожденными пессимистами, а человек от природы оптимист.

Задание. А теперь закройте тетради и еще раз назовите те словосочетания, которые вы запоминали с помощью пиктограмм. Затем проверьте себя, открыв тетради.

Обсуждение. Каковы результаты? О чем они говорят?

Вывод

Память — основа психической деятельности человека, его мышления и поведения.

Вопросы

1. Что такое память и каковы ее функции? Почему память занимает центральное место в познавательной деятельности?
2. Каковы основные процессы памяти?
3. Какие виды памяти вы знаете?
4. Для чего служат мнемонические опоры? Что такое пиктограммы?
5. Каковы факторы забывания?
6. Как уменьшить забывание выученного?

Предмет и задачи психологии

Цель: сформировать представление о психологии как науке, показать ее практическое значение и возможности применения.

Задачи

— раскрыть значение психологических знаний в повседненвной жизни человека,
— показать эволюцию представлений о психологии как науке,
— определить предмет исследования психологии,
— помочь учащимся осознать многообразие применения психологических знаний в личной и производственной сферах.

Ход урока

Вводная беседа-обсуждение. Задайте учащимся следующие вопросы:
— что такое психология и как мы сталкиваемся с ней в жизни?
— чем, на ваш взгляд, занимаются психологи?
— зачем изучать психологию?

В последнее время психология все шире входит в нашу жизнь и становится ближе, понятнее и нужнее все большему числу людей. Многие из нас покупают книги по психологии, проходят тренинги, посещают семинары, с интересом прислушиваются к комментариям психологов в различных ток-шоу по телевизору. Спрос на психологические знания растет, а от него не отстает и предложение — на книжных прилавках можно найти издания по любому вопросу. Популярность психологии закономерна: ведь все мы живем среди людей и хотели бы общаться с ними как можно лучше, так, как нам удобнее, как бы нам хотелось. Все мы в той или иной мере психологи по жизни. Одни приходят к каким-то выводам сами, другие черпают информацию из книг. Там, где есть люди, сразу начинается психология. И наш жизненный опыт только обогатится, если к нему добавятся научные знания по психологии. Все мы хотели бы понять, чего хотят окружающие нас люди, как лучше с ними ладить, как достичь нужного результата, как правильно выбрать стиль общения. Тому, кто не владеет подобными знаниями, нередко приходится строить общение как придется, как получится. А ведь можно было бы достичь максимального результата, приложив минимум усилий. Крылатая фраза гласит: «У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление». Как важно предстать в лучшем свете при знакомстве с важным для вас человеком или при приеме на работу. Да и вообще приятно, когда нравишься многим людям и тебя везде хорошо встречают. К тому же, полезно было бы знать свои индивидуальные особенности, чтобы лучше понимать себя, знать, что для тебя важно в жизни и как этого добиться. Хотелось бы выбрать работу в соответствии со своими интересами и возможностями, ведь любимое дело, как известно, приносит наибольшее удовлетворение и помогает реализоваться в жизни. Психология помогает научиться управлять своим эмоциональным состоянием, например, не волноваться на экзамене, а если вдруг все-таки занервничал и забыл — есть способы вспомнить выученный ранее материал (даже есть способ хорошо сдать то, чего не учил вовсе). Крайне необходимы знания по психологии деловым людям, в первую очередь тем, кто работает с людьми: как правильно подать себя, как провести переговоры, как прийти к обоюдовыгодному решению.

Наш сегодняшний мир — это мир торговли или взаимного обмена. Большой сегмент рынка профессий занимают профессии, связанные с продажами: все мы продаем себя, наши силы и время за заработную плату или продаем товар, который производим, — и хотелось бы

делать это как можно выгоднее. А для этого надо понимать, что желает приобрести наш заказчик.

Так как дома и в семье нас тоже окружают люди, то и здесь не обойтись без психологических знаний о том, как улаживать конфликты, как наладить счастливую совместную жизнь, как правильно выбрать брачного партнера, чтобы семья не тормозила развитие человека, а помогала добиться желаемого. Для каждого из нас семья — это эмоциональный тыл, и неблагополучие в ней заметно сказывается на учебе и на работе.

Человек давно понял, что для благополучного сосуществования в обществе необходимо изучать отношения между людьми. Ему было интересно узнать, что влияет на поведение людей в разных ситуациях, можно ли управлять поведением одного человека или целых народных масс. Большинство правителей просто не могли обойтись без знания факторов влияния на людей, так называемых рычагов управления, а все современные политические технологии построены с использованием закономерностей человеческой психики. Безусловно, знания эти на протяжении многих веков становились все более глубокими, сложными, более точными, что позволяло лучше понимать мотивы поведения людей. Однако, исследование психологии человека — сложное и кропотливое дело, ведь все психические процессы, такие как внимание, память, мышление и прочие — нематериальны, их нельзя пощупать или увидеть. Как говорил известный киногерой-врач: «Голова — предмет темный и исследованию не подлежит». До некоторых пор так и было, но в настоящее время голова исследованию очень даже подлежит — исследованию глубокому, тщательному, с привлечением многих смежных с психологией наук: биологии, социологии, физиологии, философии и других.

Во все времена многим людям было интересно знать не только мотивы поведения других людей, но и понять, что влияет на их собственные мысли и поведение. Первоначально все внутреннее содержание объяснялось влиянием неких внешних сил, например, богов или духов. Позднее древнегреческие философы пришли к идее о существовании души, находящейся в единстве с телом и влияющей на мысли и поступки человека.

Таким образом, изначально психология выступала как наука о душе. Отсюда и ее название, образованное из греческих слов «психе» (душа) и «логос» (учение, наука).

В 17 веке, в связи с развитием естественных наук возникает понятие психологии как науки о сознании — так называлась способность думать, чувствовать , желать. Основным методом изучения считалось наблюдение человеком самого себя, своего поведения и мыслей. Литература того периода изобилует письмами, исповедями, дневниками с описанием внутренних переживаний героев.

В 20 веке психология становится наукой о поведении. Тогда ставилось множество экспериментов, в ходе которых наблюдали за тем, что можно было увидеть непосредственно: поведением, поступками, реакциями человека, — и все это объяснялось воздействием каких-либо внешних факторов. Совершенно не учитывались внутренние причины поведения, их будто бы и не было.

На протяжении 20-го века ученые постепенно пришли к пониманию психологии как **науки, изучающей поведение и внутренние психические процессы человека, с практическим применением получаемых знаний**.

Предмет исследования психологии — *факты, закономерности, механизмы психики, как осознаваемые человеком, так и бессознательные*. При этом наряду с изучением процесса взаимодействия людей, отдельными исследованиями изучается и сам человек — его внимание, память, мышление, темперамент, стиль и мотивы поведения.

Психология имеет множество прикладных аспектов применения. Например, клинические психологи помогают врачу правильно настроиться на операцию, а пациенту — быстрее адаптироваться в жизни после выздоровления. Цель работы детского психолога в больнице — помочь маленьким пациентами легче переносить разлуку с родными и неприятные медицинские процедуры. Школьный психолог помогает выбрать подходящую профессию, преодолеть трудности в учебе, уладить конфликты в семье или в школе, научиться общаться с людьми, лучше понимать себя и управлять своим состоянием и настроением. Семейный психолог занимается налаживанием отношений между супругами, между родителями и детьми, рекомендует оптимального брачного партнера, обучает путям выхода из конфликтных ситуаций. Психолог на производстве улучшает психологический климат в коллективе, помогает улаживать конфликты между администрацией и сотрудниками, проводит тренинги профессиональных качеств.

Вопросы

1. Насколько актуально изучение психологии в наши дни?
2. Отличается ли психология сегодняшняя от той, что была раньше, и в чем специфика?
3. Развитие представлений о психологии.
4. Что изучает психология?
5. Прикладные сферы применения психологии.

Домашнее задание

Подумайте и запишите, какие задачи может решать психология в наше время (для чего она нужна, какие запросы общества удовлетворяет). А чем могло бы помочь изучение психологии конкретно тебе?

Викторина «Профессиональный ринг»

Автор - Максименко Виктория Юрьевна, психолог-профконсультант, г. Белгород

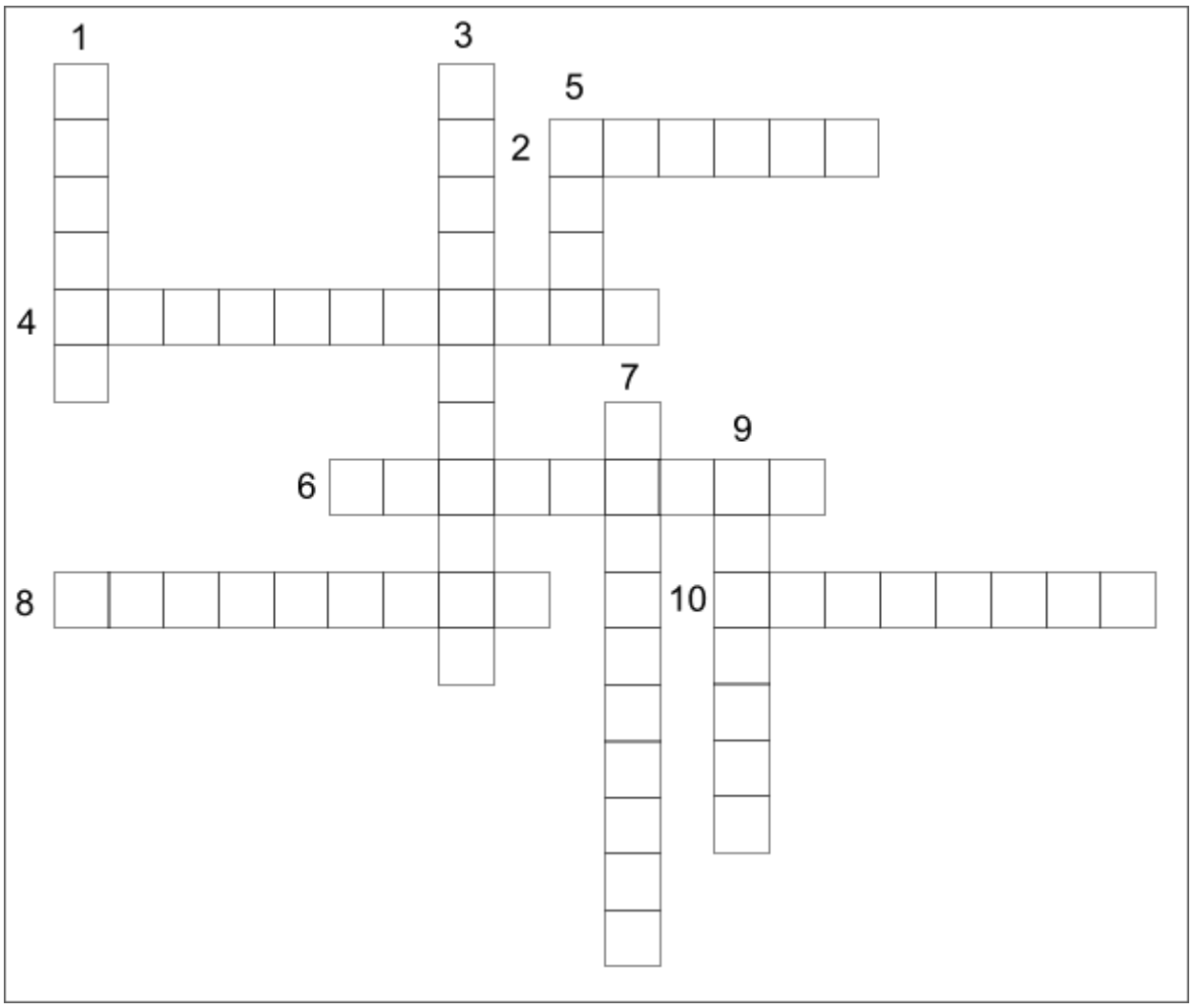
Звучит торжественная музыка. Вступительное слово ведущих.

Конкурс №1 «Привет!» (10 минут)

В данном конкурсе участники должны представить свою команду (название, девиз), а также проинсценировать случай из жизни людей какой-либо профессии. Критерии оценивания: - оригинальность и смысловая нагрузка названия и девиза команды; - соответствие содержания презентации специальности обучения; - участие всех членов команды в презентации.

Конкурс №2 «Знатоки профессий» (7 минут)

Каждой команде предлагается лист с кроссвордом на психологическую тему, касающуюся выбора профессии и соответствующего предмета. В течение фиксированного времени вся группа отвечает на вопросы (5 мин.)



По горизонтали: 2. Предмет труда профессий, связанных с исследованием, изучением и использованием природных ресурсов, уходом за животными и растениями. 4. Особенности личности, являющиеся условием успешного выполнения той или иной продуктивной деятельности. 6. Полезный вид деятельности, требующий специальной подготовки, выполняемый за определённое вознаграждение (зарплату), а также дающий человеку определённый общественный статус. 8. Организационное и правовое положение работника в конкретной организации, которое отражает обязанности, права и ответственность. 10. Предмет труда в профессиях, связанных с проектированием, производством и обслуживанием различных машин, приборов и механизмов. 11. Высшее учебное заведение.
По вертикали: 1. Неблагополучное состояние организма человека и его нервной системы. 3. Соответствие особенностей человека требованиям профессии. 5. Рабочее место человека. 7. Наука о душе, поведении и индивидуальных особенностях человека, «помощница» при выборе профессии. 9. Важнейшее условие правильного выбора профессии, выражающееся в выраженной познавательной потребности. Критерии оценивания: за каждый правильный ответ команда получает один балл.

Конкурс болельщиков

(В то время, пока команды готовят психологический портрет). Жюри просят назвать любую букву. Зрители, «болеющие» за команды, поочерёдно должны называть слова, имеющие отношение к психологии и выбору профессии, на эту букву. Та команда, чьи болельщики назвали большее количество слов, получает дополнительные баллы – по 0,5 балла за каждое «лишнее» слово.

Конкурс № 3 «Художники профессий» (7 минут)

Задание: участникам по очереди предоставляется право изобразить на бумаге 6 предметов, имеющих отношение к профессии. Команда-соперник угадывает, какая профессия изображена. Загадываются следующие специальности (они предлагаются на карточке): • цветовод-дизайнер • швея • оператор ЭВМ • медицинская сестра • штукатур • повар Критерии оценивания: - по одному баллу показывающей команде за каждый правильно угаданный ответ; - соответствие изображения профессии (максимум – 5 баллов).

Конкурс № 4 «Давай споём!» (10 минут)

Участники команд должны вспомнить и по очереди спеть отрывки песен, в которых упоминается какая-либо профессия. Критерии оценивания: - количество исполненных песен; - качество исполнения; - общая культура поведения членов команды. После данного конкурса предоставляется слово жюри, подводятся итоги. Победившая команда награждается грамотами и ценными призами.

Ответы на кроссворд «Выбор профессии»

(кроссворд)

По горизонтали: 2. Предмет труда профессий, связанных с исследованием, изучением и использованием природных ресурсов, уходом за животными и растениями (природа). 4. Особенности личности, являющиеся условием успешного выполнения той или иной продуктивной деятельности (способности). 6. Полезный вид деятельности, требующий специальной подготовки, выполняемый за определённое вознаграждение (зарплату), а также дающий человеку определённый общественный статус (профессия). 8. Организационное и правовое положение работника в конкретной организации, которое отражает обязанности, права и ответственность (должность). 10. Предмет труда в профессиях, связанных с проектированием, производством и обслуживанием различных машин, приборов и механизмов (техника).

По вертикали: 1. Неблагополучное состояние организма человека и его нервной системы (стресс). 3. Соответствие особенностей человека требованиям профессии (пригодность). 5. Рабочее место человека (пост). 7. Наука о душе, поведении и индивидуальных особенностях человека, «помощница» при выборе профессии (психология). 9. Важнейшее условие правильного выбора профессии, выражающееся в выраженной познавательной потребности (интерес).

Профессиональная пригодность и ПВК

Автор - Максименко Виктория Юрьевна, психолог-профконсультант, г. Белгород

Цель:

- образовательная: познакомить учащихся с понятиями «профессиональная пригодность», «профессионально важные качества (ПВК)»;
- развивающая: создать условия для развития умения анализировать профессии с позиции необходимых качеств человека, осознание ПВК, необходимых для освоения предпочитаемой профессии;
- воспитательная: воспитание ответственности за собственный профессиональный выбор с учётом сформированности соответствующих ПВК.
- профориентационная: ориентация учащихся в мире профессий с учётом соответствующих ПВК специалистов.

Форма проведения: комплексный урок.

Оборудование: «Тетрадь для размышлений и полезной информации» (из отдельных листов), плакат «Даже индюков можно научить лазать по деревьям, но лучше для этих целей нанять белок. К. Дайсон».

Методы обучения: вербальные, практические методы (упражнения, игра).

Литература:

Климов Е.А. Как выбирать профессию. Кн. Для учащихся ст. классов сред. шк. - 2-е изд., доп. и дораб. - М.: Просвещение, 1990.

Краткий психологический словарь/ ред.-сост. Л.А. Карпенко; под общ. ред. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2 изд., расш., испр. и доп. – Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс» - 1999.

Методические рекомендации по проведению профориентационного курса “Хороший выбор”, Белгород, 2002.

Прощицкая Е.Н. Практикум по выбору профессии: Учеб. пособие для 8-11кл. общеобразоват. учреждений. - М.: Просвещение, 1995.

Пряжников Н.С. Профориентационные игры: проблемные ситуации, задачи, карточные методики. - М., МГУ. - 1991.

Резапкина Г.В. Психология и выбор профессии: программа предпрофильной подготовки. Учебно-методическое пособие для психологов и педагогов. – М.: Генензис, 2006 г.

Смид Р. Групповая работа с детьми и подростками Пер. с англ. 2-е изд, исправленное - М., Генезис, 2000.

Ход урока

I. Оргмомент

Приветствие, проверка наличия учащихся, проверка наличия принадлежностей для проведения занятия.

II. Основная часть

1. Погружение учащихся в обсуждаемую тему

Игра «Цепочка профессий»

Цель: развитие умения выделять общее в различных видах трудовой деятельности.

Инструкция: “Сейчас мы по кругу выстроим “цепочку профессий”. Я назову первую профессию, например, металлург, следующий назовет профессию, в чем-то близкую металлургу, например, повар. Следующий называет профессию, близкую к повару и т.д. Важно, чтобы каждый сумел объяснить, в чем сходство названных профессий, на пример, и металлург, и повар имеют дело с огнем, с высокими температурами, с печами. По ходу игры психолог иногда задает уточняющие вопросы типа: “В чем же сходство вашей профессии с только что названной?”. Окончательное решение о том, удачно названа профессия или нет, принимает группа.

При обсуждении игры важно обратить внимание участников на то, что между самыми разными профессиями иногда могут обнаруживаться интереснейшие общие линии сходства. Например, если в начале цепочки называются профессии, связанные с металлообработкой, в середине - с автотранспортом, а в конце - с балетом (для подтверждения сказанного приводим пример подобной цепочки: металлург - повар - мясник - слесарь (тоже рубит, но металл) - автослесарь - таксист - сатирик эстрадный (тоже “зубы заговаривает”) - артист драмтеатра - артист балета и т.д.).

Вывод: такие неожиданные связи между самыми разными профессиями свидетельствуют о том, что не следует ограничиваться только одним профессиональным выбором, ведь очень часто то, что вы ищете в одной (только в одной!?) профессии, может оказаться в других, более доступных профессиях...

Далее психолог сообщает ученикам тему и цели предстоящего занятия (могут быть написаны на доске), обращает внимание на эпиграф занятия, оформленный на плакате.

Беседа «Профессиональная пригодность и профессионально важные качества»

Учащимся предлагается познакомиться с определениями понятий «профессиональная пригодность», «профессионально важные качества». Психолог отвечает на вопросы старшеклассников.

Учащиеся высказывают своё мнение о том, можно ли сделать себя пригодным профессии или надо лишь зафиксировать и разделить людей на пригодных и непригодных для выполнения определённой деятельности?

Вывод: существует немаловажная особенность - свойства пригодности, которая может относиться не только к человеку, но и к инструменту, материалу. Например, круглый напильник непригоден для заточки обычной пилы. Для этого нужен трехгранный напильник. Однако из этого вовсе не следует, что круглому напильнику вообще присуще свойство непригодности. Здесь он непригоден, а в другом деле – просто незаменим. Свойство «пригодность» отличается тем, что может быть приписано лишь конкретной ситуации, включающей обязательно два компонента, например, «данный человек» и «данная специальность». И обозначает это свойство не что иное, как взаимное соответствие. Нет одного из компонентов системы – теряет смысл вопрос о пригодности. Из этого следует, казалось бы, странный вывод: свойство «профессиональная пригодность», как бы мы ни понимали его по существу, не присуще человеку как таковому. Он не является сам по себе носителем этого свойства.

Ясно, что, хотя в нашей речи встречается выражение «профпригодность человека», на самом деле его надо понимать как «взаимное соответствие данного человека в данной области приложения его сил в данное время».

Строго говоря, и профессия как область приложения сил человека может быть «неприспособленной» и в этом смысле непригодной для него.

Таким образом, вопрос о профессиональной пригодности необходимо рассматривать индивидуально и конкретно, иначе неизбежны грубые ошибки... Жизнь знает много классических примеров «штурма» профессиональной непригодности. Достаточно вспомнить Бетховена, которых был глух, или Мильтона, который был слеп.

Психолог обращает внимание учащихся на текст Левитиной К.Е. «Я прошла сквозь мрак и бури» в их тетрадях:

«… Только один человек сохранял спокойствие в аудитории Академии педагогических наук. Это была невысокая женщина в строгом чёрном костюме. А между тем именно из-за неё и пришли сюда профессора, педагоги, врачи… Спокойным, ровным голосом говорит Ольга Скороходова о своей работе, которая представлена на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. Быстро отвечает на вопросы. Даже не верится, что это человек, лишённый зрения и слуха. Только внимательно присмотревшись, можно заметить, что Ольга Ивановна правой рукой быстро водит рукой по наколотой (по системе Брайля) бумаге и время от времени дотрагивается до горла, проверяя, говорит ли она. Она не слышит ни звука, а вопросы ей через руку специальной азбукой переводит переводчик. В качестве диссертации Скороходова защитила свою ставшую широко известной книгу «Как я воспринимаю и представляю окружающий мир». Перед учёным советом лежали чешское, китайское, румынское, немецкое издания. Книга Скороходовой не развивала, не продолжала – она создавала науку. А её автором был человек, который завоевал своё место в жизни, победив мрак и безмолвие».

Выслушиваются ответы учащихся на вопрос, известны ли им люди, которые добились жизненного успеха вопреки жизненным обстоятельствам?

Действительно, за профессиональную пригодность в некотором роде ответственна «природа» (роль здоровья в профессиональной пригодности отрицать нелепо). Каким же образом то или иное заболевание может помешать успешной профессиональной деятельности?

• Невозможность из-за физического недостатка или болезни выполнять необходимые трудовые функции.

• Необходимость исключить те влияния на организм, которые могут вызвать усугубление имеющихся нарушений здоровья. Такие влияния называются противопоказанными профессионально-производственными факторами.

Очень многие профессии выдвигают значительные требования к состоянию здоровья человека. Если работа предполагает рассматривание мелких деталей, напряжение глаз, то тем, кто страдает нарушением зрения, такой труд противопоказан, поэтому, выбирая профессию, необходимо проконсультироваться с врачом, чтобы состояние вашего здоровья не ухудшилось.

Кроме того, за профпригодность ответственны и все те, кто создает предметную и микросоциальную среду на производстве, в мире профессий. Из сказанного следует, что задача формирования профпригодности решается путем «подгонки» не только человека к профессии, но и профессии к человеку. Принцип «все — для человека» — это удовлетворение не только материальных потребностей людей, но и их потребности в труде...

Все люди отличаются один от другого по своим личным качествам. И среди этих качеств есть такие, которые называют профессионально важными. Что ни говори, а хирургу, электрогазосварщику, скрипачу важна высокая культура движений, животновод должен быть заботливым и дальновидным, чертежник — скрупулезно аккуратным и т.д. Если существует понятие «профессионально ценные качества человека», то, может быть, можно составить список, где будут отдельно указаны ценные и неценные качества? Обратимся к реальным фактам. «Цепкая», отличная память на сложные комплексы ароматов, запахов важна для кулинара, товароведа пищевых продуктов, парфюмера. Казалось бы, следует занести се в список профессионально ценных качеств. Однако без нее обойдутся очень многие профессионалы: станочники по металлу, преподаватели общеобразовательных дисциплин и множество других успешно работающих на своих местах людей. Что же, вычеркивать это качество из списка профессионально ценных? Дело в том, что любое качество в одном случае окажется профессионально ценным, а в другом — будет противодействовать успешной работе, Так, общительный, приветливый человек испытывает крайнюю неудовлетворенность работой, требующей сосредоточенности «в одиночку» (например, в бухгалтерии), и, в конце концов, меняет только что полученную специальность. Это — факт несоответствия личных качеств человека требованиям профессии, факт профессиональной непригодности, хотя считает этот человек без ошибок. Вступив же на педагогический путь, он «находит себя», работает не только с успехом, но неудовлетворением.

В вопросах профессиональной пригодности нужно разбираться конкретно, индивидуально еще и потому, что на одной и той же работе разные люди добиваются успеха за счет разных сочетаний своих личных качеств. Идея стандартизации хороша для технических объектов, а для человека необходим принцип индивидуального подхода.

Таким образом, даже применительно к одной работе нельзя говорить о некотором едином и бесспорном перечне профессионально важных качеств. Каждый хороший работник максимально использует свои сильные стороны и преодолевает, компенсирует разными средствами слабые. В результате рождается неповторимый стиль, индивидуальный почерк в работе... Все хорошие актеры кино – очень разные, все хорошие учителя — разные. Так, в сущности, обстоит дело и в скрытых от житейского наблюдения профессиях. «Всяк мастер на свой лад» – мудро замечает пословица.

Слагаемые и степени профессиональной пригодности

При конкретном анализе профессиональной пригодности данного человека (в связи с данной профессией) полезно помнить, что профессионально важные качества в каждом случае не рядоположены, а образуют нечто целое, систему. В этой системе важно не упустить пять основных слагаемых.

Гражданские качества – идейный, моральный облик человека как члена коллектива, общества. Есть профессии, специальности (например, педагогические, юридические, торговые, медицинские, культурно-просветительские и некоторые иные), в отношении которых человек оказывается непригодным, если названная группа качеств у него не развита нужным образом. Разве мыслимы безыдейный библиотекарь, аморальный педагог! Определенная мера развития обсуждаемых качеств требуется каждому труженику.

Отношение к труду, профессии, интересы и склонности к данной области деятельности. Если, например, профессия такова, что требуется работа в одиночку, без частого внешнего контроля за исполнителем (осмотрщики, контролеры), то такая черта характера как добросовестность (отношение к труду) начинает выступать в роли важного звена профпригодности. Недобросовестен – непригоден. Добросовестность, конечно, каждому не повредит, но есть работы, где низкая добросовестность все же достаточно компенсируется контролем окружающих.

Плохо относишься к людям – непригоден для работы организатором. Нет интереса к биологии, физиологии животных – не сможешь успешно работать оператором животноводческого комплекса (хотя это не помешает быть хорошим оператором автоматической линии по производству, скажем, пеностекла, если у тебя есть интерес к технике).

Дееспособность (общая, не только физическая, но и умственная). Она образуется качествами, важными в очень многих и разных видах деятельности. Например, такие качества, как широта ума, его глубина, гибкость, не повредят, по-видимому, ни в одной профессии. Самодисциплина, развитый самоконтроль, инициативность, активность также важны и желательны на многих трудовых постах. Дееспособность обеспечивается также состоянием здоровья, физической выносливостью, силой.

Единичные, частные, специальные способности. Это такие личные качества, которые важны для данной работы, профессии или для относительно узкого круга их. Например, хорошо развитый звуковысотный и тембровый слух важен для настройщика пианино и роялей, приемщика продукции на фабрике музыкальных инструментов. Устойчивость к действию монотонных раздражителей – для водителя транспортных средств (известны аварии из-за засыпания водителей, машинистов; при этом люди засыпали не от усталости, но их клонило в сон из-за отсутствия новых впечатлений на знакомой дороге).

Яркие образы пространственных представлений важны для рабочих, изготовляющих сложные изделия по чертежам, схемам, эскизам, техническим описаниям (речь идет о развитой способности мысленно облекать сухую, мертвую схему на плоскости чертежного

листа или текст в четкий мысленный пространственный образ, способность удерживать этот образ в голове, мысленно поворачивать, разбирать, собирать и т.д.).

Навыки, знания, опыт.

Из сказанного ясно, что у человека не может быть полностью готовой профпригодности до того, как он практически включился в профессиональную подготовку и соответствующую трудовую деятельность (способности формируются в деятельности). В то же время некоторые необходимые слагаемые пригодности к профессии могут быть сформированы именно заблаговременно (такие, как гражданские качества, отношение к труду и общая дееспособность), даже должны быть сформированы заблаговременно.

Полезно различать некоторые степени профессиональной пригодности, хотя бы приблизительно. Выделим здесь четыре таких степени:

а) непригодность к данной профессии. Она может быть временной или практически неодолимой. О непригодности можно говорить в таких случаях, когда имеются отклонения в состоянии здоровья, несовместимые, с точки зрения врачей, с работой в той или иной области. При этом дело обстоит не обязательно так, что человек не может работать, а так, что работа в данной профессии может усугублять, усиливать имеющиеся (пока, быть может небольшие) отклонения в состоянии здоровья. Люди (в особенности молодые, юные) склонны недооценивать такого рода противопоказания к выбору профессии. Чтобы не было неприятных переживаний уже после того, как выбор профессии, казалось бы, сделан, важно своевременно проконсультироваться с врачом. Каждый к чему-нибудь непригоден, но в то же время пригоден к довольно широкому кругу деятельностей. Поэтому всегда можно найти себе подходящее дело. Противопоказания могут быть не только медицинские, но и педагогические, - с ними тоже важно считаться;

б) годность (к той или иной профессии или группе их). Эта степень профпригодности характеризуется тем, что нет противопоказаний в отношении той или иной области труда у но нет и показаний. Иначе говоря, ни за, ни против. При этом дело обстоит не так, что неизвестно ничего о противопоказаниях, атак: известно, что их нет. «Можешь выбирать эту профессию. Не исключено, что будешь хорошим работником — примерно такими словами можно охарактеризовать данную степень профпригодности;

в) соответствие (данного человека и данной области деятельности). Нет противопоказаний (известно, что их нет), и при этом можно выделить хотя бы некоторые личные качества, которые явно указывают на возможность выбора определенной профессии или группы профессий. Например, имеется выраженный интерес к тем или иным объектам труда (биологическим, техническим, и т.д.) или некоторый успешный опыт практической пробы сил в данной области. При этом не исключено соответствие и каким—либо другим профессиям, областям деятельности. «Можешь выбирать эту профессию. Очень возможно, что будешь хорошим работником,» — примерно такими словами можно охарактеризовать данную степень профпригодности;

г) призвание (данного человека к данной профессии, области деятельности — это высший уровень профессиональной пригодности на данном этапе развития человека как труженика. Эта степень профпригодности характеризуется (на этапе выбора профессии) тем, что во всех основных элементах ее структуры есть явные признаки соответствия человека требованиям деятельности. Речь идет о признаках, которыми человек выделяется среди сверстников, находящихся примерно в равных условиях обучения и развития. «В этой и именно этой области деятельности ты будешь наиболее нужен людям»,— примерно так можно охарактеризовать эту степень профпригодности.

2. Практикум «Портрет специалиста»

Один из учащихся выполняет задание у доски, остальные работают на местах. После завершения упражнения происходит обсуждение. Право высказаться первым у учащегося у доски.

Перечисляемые психологом качества необходимо соотнести с теми профессиями, для которых они являются профессионально важными. Профессии могут быть избраны и самими учащимися.

Перечень качеств: двигательная память, лаконичность в рассуждениях, трудолюбие, эмоциональная устойчивость, умение передавать свои мысли и чувства с помощью слов, скорость и точность реакций и движений, быстрота мыслительных процессов, гибкость мышления, яркость воображения, богатство словарного запаса, выдержка и самообладание, умение налаживать контакт, целеустремлённость, отзывчивость, память на числа, формулы и пр., смелость и решительность, устойчивый интерес к делу, быстрое переключение внимания, умение быстро принимать решение.

Таблица для заполнения:

- Перечислите универсальные качества, отличающие успешного специалиста в любой области.
- Подчеркните те качества, которых у вас не хватает.

После завершения задания, проводится обобщённый анализ портретов полученных специалистов. Выслушиваются мнения учащихся по поводу полученных «портретов».

III. Обсуждение результатов занятия

Участникам по желанию предлагается ответить на вопросы:

- Что для вас было интересно на сегодняшнем занятии, а что нет?
- Что нового вы узнали? Поможет ли это при принятии решения о выборе профессии?
- Какие у вас есть пожелания и предложения ведущему?

Благодарность психолога за занятие. Прощание. «Всем спасибо! До следующего занятия!»

В помощь психологу (дополнительный материал к занятию)

… Однажды к Герою Советского Союза летчику-испытателю М.М. Громову обратился молодой человек с просьбой принять его. «Мне хочется стать таким же отличным лётчиком, как Вы», - объяснил он. Громов назначил встречу. Юноша явился с опозданием, объяснив, что забыл завести часы. Громов долго рассказывал ему о профессии лётчика, а потом назвал адрес учреждения, куда должно было обратиться. Юноша лихорадочно стал ощупывать карманы в поисках ручки или карандаша. «Вы всегда носите карандаш в одном и том же кармане?» - спросил Громов. Юноша не знал, что ответить. Адрес он записал небрежно и вспыхнул, когда ему сделали замечание. «Когда он ушёл, - пишет Громов, - я невольно подумал, насколько не подготовлен он к избранной профессии. Достаточно было непродолжительного общения, чтобы заметить уже укоренившиеся недостатки во нем, которые в авиационной профессии могут сыграть плохую роль. Юноша неточен, небрежен, неорганизован, у него плохая память, он не умеет владеть собой».

М.М. Громов «Тому, кто хочет летать и работать лучше»

Речь. Виды речевой деятельности (часть 1)

Цель: рассмотреть функции языка и речи, различные виды речевой деятельности.

Задачи

— изучить составляющие языка — знаки и символы;
— рассмотреть взаимосвязь языка и речи;
— определить функции языка и речи;
— выявить различные виды речевой деятельности;
— практически опробовать различные виды речи;
— помочь ученикам определить качество собственной речи.

Часть первая. Язык и речь. Знаки и символы. Функции языка и речи

Ход урока

Все мы каждый день пользуемся языком. Не только тем, что у нас во рту, но и тем, который исходит из нашего рта. У всех живых существ есть язык и у всех — разный. *Язык* — это система знаков, общих для всех членов группы (рода, вида, сообщества). *Знаки* могут быть в форме звуков, изображений, символов, слов и т. п., несущих определенную информацию. Любые знаки заменяют собой предметы и явления окружающего мира, расширяют сферу взаимодействия, выходя за пределы конкретного места и времени, обеспечивают наибольшие комфорт и экономичность для пользователей. Например, дорожные знаки. Изображена кровать и цифра 50 — через 50 метров найдешь место отдыха от долгой дороги. Изображен зигзаг — впереди сложный поворот. Без знаков водитель узнал бы эту информацию уже лежа в гипсе в больнице. Знаки по своей природе искусственны, в отличие от естественных сигналов и признаков, используемых животными. Так, трепещущий под ветром флаг корабля может быть признаком ветреной погоды, но знаком государственной принадлежности. В случае широкого использования знака, его узнаваемости всеми, он становится *символом*. Так, скрещенные кости и череп из конкретного знака опасности превращаются в символ всего смертельно опасного и трагического («Не входи — убьёт!»). Никакой вид живых существ не пользуется знаками так широко, как человек. Мир людей состоит из знаков и символов. Если какой то знак неудобен в использовании, плохо узнается, то он постепенно забывается и исчезает из употребления.

Обсуждение. Приведите примеры знаков и символов: как широко известных, так и редких. Среди всех знаков особое место занимают вербальные (от латинского «verbum» — «слово»), языковые знаки. Иногда их называют *знаками знаков*, так как с их помощью можно объяснить или создать любую систему знаков (например, создать новый язык или расшифровать закодированный древний язык). При необходимости можно заменить одни знаки другими без существенных потерь в понимании. Находясь за границей, даже не зная языка, вы всегда сможете: узнать стоимость чего-либо, попросить показать товар, узнать чье-то имя, пригласить на свидание, объясниться в любви и прочее.

Упражнение. Разбейтесь на группы по 6-8 человек. Водящий изображает из себя иностранца, не знающего языка местности, где он находится. Попробуйте выразить чувства или передать какую-то информацию группе или человеку из группы. Группа отгадывает, что имеет в виду «иностранец».

Любой знак обладает двумя характеристиками: внешним планом выражения и внутренним содержанием — значением. Сколько недоразумений возникает при общении людей из-за несоответствия этих характеристик! Девушка, стоя на остановке, подняла руку, чтобы поправить растрепавшиеся волосы, а водитель маршрутки принял это за голосование. И, когда она не собирается садиться, едет дальше, громко выражая свою обиду. Как часто мы придаем неверное значение слову, взгляду, жесту человека! Даже слова — одинаковые по своей форме и звучанию знаки, — мы понимаем совсем по-разному. «Он сказал, что

на днях зайдет, а появился через месяц». Чтобы избежать разногласий, всегда старайтесь выяснить, что человек имеет в виду за формулировками: «всегда ты так», «опять все плохо», «ты какой-то странный сегодня» и т. п. Понятия «скоро, на днях, ближе к вечеру, после обеда» стремитесь выразить в количественной форме, иначе рискуете ждать часами.

Язык служит для:

— *общения*;

— *регуляции совместной деятельности*;

— *выражения мыслей*;

— *передачи и закрепления общественно-исторического опыта.*

Конкретный процесс использования вербальных знаков в целях общения, формулирования мыслей, оценки различных жизненных проявлений называется *речью*. Речь — это язык в действии. Речь теснейшим образом связана с личностью человека и особенно — с его мышлением. Она отражает индивидуальные, возрастные, половые, интеллектуальные и профессиональные особенности. Сравните людей мало и неохотно говорящих и разговорчивых; интересных и оригинальных собеседников и надоедливых, скучных; постоянно читающих эрудитов и людей, засыпающих на первой странице.

Основным показателем хорошей речи является достаточный словарный запас и адекватное использование языковых средств: знание значений слов и соответствующее их употребление , понимание логических связей между словами, умение грамматически правильно построить фразу. Иногда слышишь от человека: «Знаю, а сказать не могу». Это, конечно, отговорка. Если человек знает, то он и сказать может. А если не может, то, значит, не знает. У него есть только «обрывки мыслей», смутные воспоминания о том, что он когда-то слышал или читал, усиленные иллюзией знания. Другое дело — затруднения в моторном компоненте речи (произнесении звуков, движениях губ и языка, артикуляции). Вот несколько понятных всем фраз, которые не так-то легко произнести. Причем одним будут трудны одни фразы, другим — другие.

Упражнение. Попробуйте говорить как можно быстрее:

— Саша-сапожник шагал по шоссе.

— На горе, на горке герой Егорка; на горке горько ревет Егорка.

— Не жалела мама мыла, мама Милу мыла мылом, Мила мыла не любила.

— Сшит колпак, да не по-колпаковски.

— На дворе трава, на траве дрова, не руби дрова на траве двора.

— Расскажи мне про покупку. Про какую про покупку? Про покупку, про покупку, про покупочку твою.

Упражняясь в произношении наиболее трудных для вас скороговорок, вы улучшите свою речь!

Речь. Виды речевой деятельности (часть 2)

Цель: рассмотреть функции языка и речи, различные виды речевой деятельности.

Задачи

— изучить составляющие языка — знаки и символы;

— рассмотреть взаимосвязь языка и речи;

— определить функции языка и речи;

— выявить различные виды речевой деятельности;

— практически опробовать различные виды речи;

— помочь ученикам определить качество собственной речи.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая. Виды речи

Ход урока

Существует множество видов речевой деятельности. Речь может быть:
1) *Внешней или внутренней*. Во внешней речи человек сталкивается с различным пониманием значений слов разными людьми, поэтому часто возникают недоразумения и непонимание. Внутренняя речь (разговор с самим собой) абсолютно понятна человеку. Общаться с другими тяжелее, чем с собой.
2) *Устной или письменной*. Письмо — это зафиксированная речь.
3) *Пассивной* (чтение, слушание) или *активной* (говорение, письмо).
4) *Монологической или диалогической.*

Также речь может быть быстрой или медленной, короткой или длинной, понятной, отчетливой или сумбурной, эмоционально выразительной или монотонной, естественной или манерной, тихой или громкой, яркой или невыразительной, интеллигентной или вульгарной, грамотной или неграмотной и т. д.

Иногда, даже не зная смысла слов, мы можем понять, о чем идет речь, из контекста или ориентируясь на грамматику.

Задание. Что означает фраза: «Глокая куздра штеко будланула бокра и кудрячит бокрёнка»?

Не понимая смысла этих выдуманных слов, можно, однако, предположить, что нечто женского рода в один прием совершило что-то над каким-то существом мужского рода, а потом начало вытворять что-то длительное с его детенышем. Грамматика, наравне со смыслом, участвует в построении речевого сообщения, понятного другим людям. Поэтому иногда «режет слух» неправильное ударение, «не к месту» употребленное слово, сложно бывает разобраться в дебрях длинного, запутанного предложения.

Проверим наше знание языка и понимание его внутренних структурных связей, умение логически мыслить.

Упражнение. Учитель читает 30 слов, ученики поочередно записывают слово и антоним к нему. Слова и правильные ответы к ним:

1) Злость (доброта)
2) Господин (слуга, раб)
3) Нерасторопность (проворство, ловкость, прыть)
4) Позор (почет, слава, честь)
5) Соперник (партнер, коллега, единомышленник)
6) Черный (белый)
7) Прыгать (стоять)
8) Красивый (уродливый, безобразный, некрасивый)
9) Целина (пашня, пахотная земля, обработанная земля)
10) Гуманность (жестокость, мизантропия)
11) Смех (плач)
12) Атака (оборона, защита)
13) Буря (тишь, покой)
14) Скука (веселье)
15) Беда (радость)
16) Вершина (основание, подошва)
17) Тусклый (яркий)
18) Любить (ненавидеть)

19) Суша (море, вода)
20) Культура (невежество)
21) Женщина (мужчина)
22) Ребенок (старик)
23) Находка (потеря)
24) Надежда (отчаяние)
25) Мороз (жара, зной)
26) Работа (отдых, безделье)
27) Гладкий (шершавый)
28) Взять (отдать)
29) Похвала (брань, ругань, критика)
30) Адажио (аллегро, престо, скерцо).

Подсчитайте количество правильных ответов. Точно угаданный антоним — это 1 балл. Слова, приблизительно правильные (например, «позор — гордость» вместо «почет, слава»), — это полбалла. При хорошем или удовлетворительном знании языка и умении логически мыслить результат составит примерно 25-30 баллов.

По речи человека можно определить особенности его мышления. Интересно исследовать это характеристикам внутренней речи.

Упражнение. Инструкция: *«В течение одной минуты записывайте любые слова, приходящие вам в голову. Не перечисляйте предметы, находящиеся в поле вашего зрения, и не вспоминайте ранее заученные ряды слов. Начали!»*. Подсчитайте количество записанных слов.

Для здорового активного человека, хорошо знающего данный язык средняя длина цепочки составляет 19-21 слово. Заниженные показатели (около 10 слов в минуту) говорят об усталости, плохом знании языка, замедленном темпе мышления. Повышенные показатели (35-40 слов в минуту) свидетельствуют о чрезмерной подвижности, быстроте речи, ускоренном темпе мышления (иногда это результат лихорадочного или эмоционально возбужденного состояния).

Проведем интересное исследование письменной речи — почерка.

Упражнение. Напишите слово «координация». Ниже напишите его другими способами:
— более мелко,
— держа карандаш правой рукой, но двигая не пальцами, а всей кистью,
— левой рукой,
— карандашом, взятым в зубы,
— карандашом, зажатым между двумя запястьями,
— карандашом, зажатым в сгибе локтя,
— карандашом, привязанным к запястью или засунутым за браслет часов,
— мелом на доске.

Обсуждение. Сильно ли (до неузнаваемости) меняется почерк?

По мнению экспертов-графологов, в большинстве случаев невозможно изменить почерк до неузнаваемости. Сличив общие элементы букв, их наклон, величину, он легко выявит писавшего человека, чем и приходится заниматься при раскрытии преступлений. Уже в школе у каждого ученика вырабатывается свой, присущий только ему почерк. К 21-22 годам он устанавливается окончательно.

Если строчки слишком плотные, полей нет, промежутков между отрывками текста тоже нет, — можно говорить о преувеличенной расчетливости, тщательном контроле своих

действий. Если полей и промежутков слишком много, то скорее всего пишущий относится к разряду бесшабашных широких натур с не очень высокой организованностью.

Обычный размер букв — 4-5 мм. Более мелкие буквы — признак хладнокровия, осмотрительности, сдержанности в проявлении своих чувств.

Когда буквы «почти лежат» на строчке свидетельствует о повышенной зависимости, ведомости пишущего, его слабой самостоятельности. Прямой почерк, особенно с уклоном влево, — это почерк людей не только самостоятельных, но и склонных к упрямству, иногда даже — к осознанному сопротивлению общепринятым нормам. Неустойчивый по наклону, слабый почерк — такой человек склонен к частой смене настроения, способен на неожиданные поступки, плохо контролирует свое поведение; иногда это говорит об ослабленности организма после болезни.

Очень красивый и четкий почерк с тщательным исполнением всех мелких деталей (точки над «Ё», хвостики букв) — почерк хорошего исполнителя, аккуратного и пунктуального, склонного к красоте. Мягкость, округлость букв — спокойная, терпеливая, склонная к компромиссам личность. Угловатый, жесткий почерк — это признак упрямства, неуступчивости, требовательности к себе, резкости.

Сильный нажим — признак энергичности и организаторских склонностей. Слабый «паутинный» почерк — быстрая утомляемость, вялость, безынициативность.

Вывод

Речь — специфически человеческий род языковой деятельности, обеспечивающий коммуникацию людей и их общественно-историческое развитие.

Вопросы

1. Что такое язык?
2. Что такое знаки и символы?
3. Каковы функции языка?
4. Что такое речь? Для чего она служит?
5. Каковы виды речи?
6. Что нужно, чтобы говорить хорошо и правильно? А чтобы писать хорошо и правильно?

Самооценка (часть 1)

Цель: исследование самооценки, ее влияния на личность и деятельность.

Задачи

— сформировать понятие о самооценке и ее видах;
— показать влияние самооценки на процесс общения;
— определить самооценку учащихся;
— способствовать формированию адекватной самооценки;
— снизить зависимость самооценки учащихся от мнения других людей.

Часть первая

Ход урока

Сегодня мы поговорим о нашем отношении к себе — *самооценке*.

Обсуждение. Как нужно относиться к себе? Как связано отношение к себе с отношением к другим людям?

Каждый из нас, намеренно или сам того не осознавая, нередко сравнивает себя с окружающими и в итоге вырабатывает довольно устойчивое мнение о своем интеллекте, внешности, здоровье, положении в обществе, т. е. формирует «набор самооценок», от которых зависит ощущение себя в этом мире, самочувствие и работоспособность, стиль взаимоотношений с людьми.

Примечательно, что отношение к себе и отношение к другим людям *влияют друг на друга*, образуя замкнутый круг: самооценка — отношение к другим — самооценка. Человек, считающий себя хорошим, видит хорошее в других людях, хорошо к ним относится и в ответ получает такое же отношение, что повышает его мнение о себе и уверенность в своих силах. Точно так же человек с невысоким мнением о себе не видит ничего достойного в других людях, его подозрительность вызывает ответную настороженность, очередной раз убеждая его в своей никчемности и неумелости.

Упражнение «Шкала самооценки». Давайте определим свою самооценку. В тетради начертите 7 одинаковых горизонтальных отрезков длиной 12-15 см, один под другим на расстоянии 2 см. Отметьте у отрезков начало, конец и середину. Подпишите название каждого отрезка: «здоровье», «счастье», «привлекательность», «удача», «возможности», «ум», «уважение людей». Представьте, что на первом отрезке — «здоровье» — выстроились все живущие на Земле люди: начиная от самых нездоровых (начало отрезка слева) и до самых здоровых (конец отрезка справа). *Отметь черточкой, где находишься ты*. Затем отметь свое местоположение на других отрезках:

— от самых несчастных до самых счастливых,
— от непривлекательных до самых привлекательных,
— от неудачников до самых удачливых,
— от тех, кто мало что может сделать в силу недостатка сил и возможностей до тех, кто может добиться своей цели,
— от глупых до самых умных,
— от тех, кто ничего не значит в глазах окружающих людей до уважаемых всеми личностей.

Потом другим цветом на каждой шкале *отметь, где бы ты хотел быть*. Таким образом, мы получили свою *реальную и идеальную (желаемую) самооценку*.

Известно, что самооценка может быть:
— *заниженной* (из-за кажущейся недооценки себя и своих возможностей);
— *завышенной* (из-за надуманной переоценки себя);
— *адекватной (нормальной)*, соответствующей реальному представлению о себе.

Большинство людей с адекватной самооценкой располагают себя во второй половине отрезка. Люди с заниженной самооценкой «не дотягивают» до половины. Завышенная самооценка проявляется в расположении себя близко к концу или на конце отрезка. Если черточки разных цветов находятся далеко друг от друга — значит разница между реальным и желаемым представлением о себе велика. По-видимому, ты недостаточно знаешь себя и свои возможности, предъявляешь к себе завышенные требования или не нравишься сам себе. *Следует постараться лучше узнать, какой ты на самом деле и принять себя со всеми своими достоинствами и недостатками, возможностями и ограничениями, желаниями и стремлениями*. Другого такого как ты — не было и не будет. Поэтому люби и цени себя. Как и каждый человек, ты можешь ошибаться — это свойственно человеческой природе. Но осуждать можно только поступки человека, личность же его всегда и безусловно ценна и хороша (хотя бы для него самого).

У каждого человека должно быть свое устойчивое мнение о себе — *базовая самооценка*. Это отношение к себе, источником которого является сам человек. Оно не меняется сиюминутно под влиянием оценок окружающих людей. Желательно, чтобы базовая самооценка была *позитивной: «Я — хороший»*. Тогда и на других людей у человека будет установка: «Вы — хорошие». Бывают случаи искаженной самооценки, влияющей на оценку окружающих:

— «Я — хороший, Ты — плохой»;
— «Я — плохой, Ты — хороший»;
— «Я — плохой, Ты — плохой (все вокруг — плохие)».

Обсуждение. Представьте, как будет общаться человек в каждом из вариантов искаженной самооценки. С какими трудностями в общении он столкнется? Разыграйте примеры таких ситуаций перед классом.

Чаще всего самооценка человека оказывается заниженной или завышенной (неадекватной). Следующее упражнение поможет нам сделать свою самооценку более адекватной: заниженную — повысить, а завышенную — «подправить» в соответствии с реальными достижениями.

Упражнение «Мои сильные стороны». У каждого из нас есть достоинства, то что вы цените, принимаете и любите в себе, что дает вам чувство внутренней свободы и уверенности в своих силах. Другое название этого упражнения — **«Точка опоры»**: в трудной жизненной ситуации нам помогает выстоять наша внутренняя опора: наши сильные стороны, привычки, интересные дела. Такая опора есть у каждого из нас! В течение 5 минут составьте такой список. Не умаляйте своих хороших качеств.

А теперь объединитесь в группы по 3-4 чел. и обсудите свои записи. Каждый прочитает свой список и прокомментирует его. Слушатели могут задавать вопросы или просить разъяснения, а также дополнять ваш список другими замеченными ими достоинствами. Запрещается критиковать! Вы не обязаны объяснять, почему считаете что-либо своим достоинством, точкой опоры — достаточно того, что вы сами в этом уверены.

Обсуждение. Как повлияло данное упражнение на вашу самооценку? Какие чувства вы испытывали, когда рассказывали и выслушивали обратную связь?

Самооценка (часть 2)

Цель: исследование самооценки, ее влияния на личность и деятельность.

Задачи

— сформировать понятие о самооценке и ее видах;
— показать влияние самооценки на процесс общения;
— определить самооценку учащихся;
— способствовать формированию адекватной самооценки;
— снизить зависимость самооценки учащихся от мнения других людей.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

Ход урока

Мы можем исследовать нашу самооценку и представление о себе с помощью еще одного теста.

Практическая часть. **Методика личностного дифференциала**. В тетради запишите следующие черты личности и цифры.

Оцените степень проявления у себя этих качеств. Обведите или зачеркните соответствующую цифру от 0 до 3 в левой или правой половине каждой строки в зависимости от выраженности признака. Цифра «3» означает высокую степень выраженности признака, «2» — среднюю и «1» — низкую. Выбранной цифре надо присвоить знак «+» или «-» — соответственно тому, из правой или из левой колонки взята цифра. Например, если мне соответствует средняя степень общительности, то я записываю «+2», низкой степени враждебности соответствует «-1» и т. д. . Выбранные баллы записывают в три столбика:
— О (оценка): ответы на пункты 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19;

— С (сила): пункты 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20;
— А (активность): пункты 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21.

Считаем баллы по каждому столбику, складывая положительные значения и вычитая затем отрицательные. Записываем итоговую оценку для каждого фактора (О, С и А) и степень его проявления: от 3 до 8 баллов — низкая, от 9 до 15 — средняя, от 16 до 21 — высокая.

Интерпретация:

— Оценки О характеризуют уровень самоуважения и самопринятия. Высокие значения говорят о том, что человек принимает себя как личность, удовлетворен собой, считает себя носителем положительных качеств, соответствующих нормам общества. Низкие значения указывают на критическое отношение человека к самому себе, его неудовлетворенность собственным поведением, уровнем достижений, особенностями личности, на недостаточный уровень принятия самого себя.

— Оценки С свидетельствует о развитии волевых сторон личности, как они осознаются самим человеком. Высокие значения говорят об уверенности в себе, независимости, склонности рассчитывать на собственные силы в трудных ситуациях. Низкие значения свидетельствуют о недостаточном самоконтроле, неспособности держаться принятой линии поведения, зависимости от внешних обстоятельств и оценок.

— Оценки А интерпретируются как степень активности, экстраверсии-интроверсии. Высокие значения указывают на высокую активность, общительность, импульсивность. Низкие — на определенную пассивность, замкнутость, спокойные эмоциональные реакции. Если большинство значений со знаком «+» — это говорит об экстраверсии, множество значений со знаком «-» — об интровертированности человека.

Можно оценивать себя с собственных позиций, а можно попробовать оценить себя «со стороны» — какое впечатление вы производите на других людей.

Упражнение. В своих тетрадях напишите три небольших рассказа (по несколько предложений) на темы:
— «Я-реальный (какой я по моему мнению)»,
— «Я глазами других (какой я по мнению окружающих)»,
— «Я-идеальный (каким я хотел бы быть)».

На выполнение дается 10 минут.

Обсуждение. Насколько сильно сходится или различается ваше видение себя и впечатление окружающих о вас? Почему? Что вам хотелось бы изменить?

Еще одно забавное упражнение.

Упражнение «Автопортрет». Мы будем отгадывать личность человека по описанию его личностных черт. На отдельном листе напишите краткий рассказ о себе: своем характере, вкусах, увлечениях и т. д.. Не пишите явных признаков, по которым вас можно узнать! Все описания сдаются учителю. Он зачитывает, класс отгадывает — кто это.

Вывод

Самооценка человека влияет на его отношение к себе, к другим людям и к миру в целом.

Вопросы

1. Что такое самооценка?
2. Как она влияет на оценку человеком других людей?
3. Какой может быть самооценка?
4. Какой стиль взаимоотношений она может формировать?
5. Что такое реальная и идеальная самооценка? Можно ли их совместить и как?
6. Почему окружающие оценивают нас иначе, чем мы сами? Является ли «взгляд

со стороны» более объективным?
7. Что такое базовая самооценка? В чем ее функция?

Структура личности. Активность, устойчивость, направленность личности.

Цель: рассмотреть элементы структуры личности и их свойства.

Задачи

— определить целое в структуре личности;
— рассмотреть его элементы;
— охарактеризовать особенности личностных черт каждой подструктуры и их свойства;
— рассмотреть путь их формирования;
— сформировать понятие о личности как динамическом образовании.

Ход урока

Попытки определить структуру личности, ее составные части предпринимались давно. Так как данный предмет изучения, являясь одним из проявлений психики, нематериален и его нельзя потрогать руками, то у разных авторов, в разных психологических направлениях понятие структуры личности разное. Это зависит от того, что понимать под личностью. Психология прошла ряд этапов, начиная с понимания личности как души, заканчивая пониманием личности как человека.

В отечественной психологии большое внимание уделялось теоретическим аспектам, в западной — практическим. Поэтому в трудах наших психологов вопрос о личности и ее структуре проработан лучше, теоретически обоснован, создана стройная научная система. При изучении сегодняшней темы будет удобно опираться на разработки нашей психологической науки.

Здесь человек рассматривается в двух аспектах:
1) человек как организм;
2) *человек как носитель сознания — личность*.

Нас интересует второй аспект. Как же проводилось изучение такого нематериального объекта как личность? Определяя составные части чего-то, необходимо понять, в рамках какого целого мы это делаем. В данном случае в качестве *целого* выступает *личность человека*. Тогда элементами этого целого будут являться *черты личности* — ее устойчивые психические свойства. Известный теоретик психологии С. Л. Рубинштейн пишет: «Психическое свойство — это способность индивида на определенные объективные воздействия закономерно отвечать определенными психическими деятельностями».

Для дальнейшего анализа следует учесть возможно более полное число этих элементов. Из Словаря русского языка С. И. Ожегова были выписаны все слова, которые могут рассматриваться как названия свойств личности. Эти слова, введенные в обиход не психологами, а народом, обозначали чаще всего не конкретные свойства, а весьма сложные особенности человека, называемые чертами личности. Многие свойства личности не могут быть определены одним словом. Примечательно, что слов, обозначающих отрицательные свойства, оказалось в 2 раза больше. Вот вам и ответ на древний вопрос, почему плохого в мире больше, чем хорошего — потому что плохое заметнее.

Пытаясь определить *необходимое* и *достаточное* число подструктур, в которые могут быть включены все известные свойства личности, ученые, перепробовав многочисленные варианты, выделили четыре. Одним из критериев отличия подструктур друг от друга является отношение биологического и социального — не их доля, а *значение* для данной подструктуры. Человек — социальное существо, поэтому рассмотрение структуры

личности начинается с подструктур, в которых более важна социальная сторона, а в конце — более биологически обусловленные части личности.

1-я подструктура называется *направленностью личности*. Сюда входят: влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, мировоззрения, убеждения. Элементы (черты) личности, входящие в эту подструктуру не имеют врожденных задатков, а полностью социально обусловлены и формируются путем *воспитания*. Наиболее активной и устойчивой формой направленности являются убеждения. Совокупность их составляет мировоззрение человека, которое может быть пассивным — просто имеется в наличии. Но в подструктуру направленности входит и воля — она то и может придавать убеждениям активный характер, способствуя их воплощению в жизнь.

2-я подструктура называется *опытом*. Она объединяет знания, навыки, умения и привычки, приобретенные в обществе путем *обучения*, но уже с заметным влиянием биологически, и даже генетически обусловленных свойств человека. Не все входящие сюда свойства можно рассматривать как свойства личности. Только начинающийся формироваться навык или однократное действие еще не свойство личности. Но типичные для данного индивида проявления, так же как и закрепленные знания, навык и тем более умение и привычка — уже бесспорно свойство личности. Опыт также может быть пассивным «мертвым грузом». Но благодаря отдельным волевым навыкам он может стать активным, когда знания и умения не просто «знаемые», но и используемые.

3-я подструктура объединяет *индивидуальные особенности отдельных психических процессов (функций)*: памяти, эмоций, ощущений, мышления, восприятия, чувств, воли. Ведь у всех нас разная память, эмоции, восприятие и т.д. Эти индивидуальные особенности, закрепляясь, становятся чертами личности. У кого-то — «тонкое восприятие искусства», у другого — «дырявая» память, у третьего — «шквал эмоций из-за пустяка». Все составляющие этой подструктуры формируются путем *упражнения*, то есть частоты и способа использования данной функции. Так как эмоции и ощущения свойственны и животным, то можно говорить, что в личностных чертах 3-й подструктуры биологический компонент начинает преобладать над социальным.

4-я подструктура объединяет свойства *темперамента* или типологические свойства личности (как принадлежащей к какому-то типу). Они почти полностью зависят от физиологических свойств мозга: скорость протекания нервных процессов, баланс процессов возбуждения и торможения и т.п.. Сюда же относятся половые и возрастные свойства, а также особенности личности, вызванные какой-то патологией (болезнью). Эти биологически обусловленные черты с трудом поддаются изменениям, но иногда возможно формирование (а точнее, «переделывание») нужной черты путем *тренировки*. Зато бо́льшую, чем в предыдущих подструктурах, роль здесь играет компенсация — возможность заменить недостаточную или «выбывшую из строя» функцию какой-то другой. Например, после просмотра перед сном зажигательного боевика, ваша нервная система перевозбудилась, и вам никак не удается заснуть. Тогда вы можете «обмануть» ее разными уловками: «считать баранов», представлять себя на жарком пляже, лечь в любимую «засыпательную» позу, съесть что-нибудь и т.д. Активность подструктуры темперамента определяется *силой нервных процессов*; если у вас слабость нервных процессов, то у вас будет «слабый» тип нервной системы и тип темперамента с более пассивным поведением.

В заключение стоит отметить, что ни отдельные черты личности, ни личность в целом не остаются неизменными в течение жизни человека. Но изменения личности могут быть

связаны не только с ее развитием в результате взросления, но и с социальным распадом, со старческой деградацией и с патологическим развитием. Изменяться человек может как в лучшую, так и в худшую сторону. Кроме того, изменчивость черт личности зависит от компенсации одних, недостаточно развитых черт личности другими, и от изменения способов и степени этой компенсации. Например, дефект памяти у одного и того же человека в одном случае может компенсироваться вниманием, а в другом — сообразительностью. Таким образом, структура личности является *динамической* — изменяющейся, а не статической (неизменной). В трудах по психологии так и пишут: «динамическая структура личности».

Вывод

При рассмотрении личности в качестве целого, свойства личности являются его элементами и составляют динамическую функциональную структуру личности.

Вопросы

1. Что такое личность?
2. Что в структуре личности является целым, а что выступает в качестве элементов?
3. Как создавалось знание о структуре личности?
4. Какие качества входят в каждую подструктуру? Каков способ их формирования?
5. Каково отношение биологических и социальных факторов для черт каждой подструктуры? Почему так?
6. Почему структуру личности правильно называть динамической?

СРЕДНЯЯ ШКОЛА

Виды общения

Цель: рассмотреть различные виды общения и ситуации их использования.

Задачи

— охарактеризовать различные виды общения;
— рассмотреть ситуации их применения;
— разыграть общение различными способами;
— глубже понять свой стиль общения и поведения.

Ход урока

Кроме стратегий общения (открытое — закрытое, монолог — диалог, ролевое — личностное), можно выделить еще и несколько распространенных видов 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, почуствовав 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 «строя 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 Масяню, 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!». Ценя 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 неписаные 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.

Вопросы

1. Какие виды общения вы знаете?
2. Приведите примеры общения каждого вида, разыграв соответствующие ситуации.
3. Какие еще виды общения вы знаете? Какие вы используете чаще всего и почему?
4. Составьте список своих ролей в повседневной жизни.

Гибкость. Комбинантность (конгруэнтность). (Учимся понимать себя и других)

Цель: дать понятие о гибкости в общении и потренировать ее на практике; обозначить взаимосвязь внешних проявлений с внутренним состоянием человека как предпосылки конгруэнтности или неконгруэнтности.

Задачи

— определить понятие гибкости в общении;
— потренировать коммуникативную гибкость в упражнениях;
— стимулировать процесс самоосознания и самопонимания у учащихся;

— научить учащихся адекватно выражать свое внутреннее состояние, став более конгруэнтными.

Ход урока

Для эффективного общения очень важно умение *понимать другого человека*. Но невозможно понимать других, если не знаешь и не понимаешь *самого себя*: какой ты, каким тебя видят другие, почему в разных ситуациях и с различными людьми ведешь себя по-разному, каким бы ты хотел быть? Если ты узнал самого себя, научился понимать свои желания и цели, то тебе будет значительно легче разбираться в других людях, их характере, поведении, стремлениях. Все, кто хочет лучше узнать себя, могут начать с такого упражнения.

Упражнение «Кто я?». В течение 10 минут напишите 15 ответов на вопрос: «Кто я? Какой я?». Например: «Я — ученик», «Я — украинец», «Я люблю бегать по утрам» и т.д.. Уделите внимание особенностям, свойственным именно вам, а не многим людям вообще (типа «Я — человек»).

Обсуждение. Что было сложным? Могли бы вы написать больше 15 предложений (20, 25, …)?

Много нового о себе поможет вам узнать следующее упражнение.

Упражнение «Круг ролей». Выполняется самостоятельно. Нарисуй на листе круг. Сейчас вам требуется представить, какими разными вы бываете в разных ситуациях с разными людьми — многообразие твоих ролей в контактах. Например, с родителями ты — Сын или Дочь, с друзьями — Сашка-Классный Пацан, в школе — Петров-Двоечник, в троллейбусе — Лохматый С Рюкзаком и т.д. *Вспомни всё, каким ты бываешь*. Круг на листе — это весь Ты в целом, а роли — части тебя. Отделяй в круге кусок-сектор для каждой роли и внутри пиши, как она называется. Названия ролей могут быть очень разными: обычные или значение которых знаешь только ты, серьезные или с юмором, может быть ты захочешь представить какую-то часть себя каким-то животным («В дружбе я верный как Собака, на тренировке я неуловимый как Хорек, если меня обидят, то я коварно отомщу как Змея, иногда я передразниваю кого-то как Мартышка, …). Так как это задание — только для тебя лично, и никто не увидит, что ты писал, то постарайся не льстить себе и пиши свои не только положительные, но и отрицательные проявления. Твоя задача — описать себя как можно полнее, чтобы лучше себя узнать. У каждого из нас есть хорошие и плохие стороны, из их единства и складывается наше Я. Итак, составляй свою Личность-Круг из Кусочков-Ролей и смотри, сколько в тебе всего многого разного.

Обсуждение. Что нового вы о себе узнали? У кого сколько ролей? Кто-то хочет прочитать некоторые из них? Тяжело ли было писать о себе, узнавать себя?

Живое общение с собеседником часто бывает спонтанным, непредсказуемым, быстро меняющимся: нельзя составить план, из которого знаешь, что спросит он и что должен ответить ты. Иногда все складывается совсем не так, как ты думал. Требуется хорошо развитая *гибкость* — умение изменять свое поведение в зависимости от ситуации и реакции собеседника, находить новые способы контакта. Человек обретает эту способность, проходя через множество различных ситуаций и общаясь со многими людьми, вынося практический опыт. Следующее упражнение тренирует умение гибко изменять свое поведение в ситуации.

Упражнение «Карусель». Разделитесь на две группы поровну. Одна группа пусть образует внутренний круг, а другая — внешний, лицом к лицу. Сейчас учитель будет называть задание, которое вы проделаете с тем, кто напротив вас, а затем — он сделает то же с вами.

После выполнения каждого задания весь внешний круг сдвигается на одного человека вправо, — и у каждого появляется новый партнер для следующего задания. Задания:

— поздоровайтесь необычным способом (но приятным для собеседника): например, потритесь носами, подайте руки тыльными сторонами, …;

— представьтесь необычным именем (фантастическим, выдуманным, иностранным, …);

— скажите собеседнику комплимент;

— задайте человеку один интересующий вас вопрос;

— перед вами незнакомый человек, познакомьтесь, узнайте, чем он занимается, чем интересуется;

— в поезде вы оказались в купе со знаменитым артистом (певцом, спортсменом, актером), вы — его давний поклонник, познакомьтесь с ним, перекиньтесь несколькими фразами;

— рядом с вами — расплакавшийся ребенок, успокойте его;

— вы встретились с человеком, который вам нравится, поговорите с ним о чем-нибудь приятном;

— придумайте одно свое задание и сделайте его.

Обсуждение. Что вам понравилось? Что не понравилось? Что было полезно? А сейчас несколько добровольцев потренируют свои актерские способности, а все остальные — умение «читать» состояние и настроение человека по его внешнему виду.

Упражнение. Учитель на ухо называет добровольцу состояние, которое он должен продемонстрировать перед классом своим поведением — всем, кроме слов и письма. Класс отгадывает (необязательно дословно, но приблизительный смысл). Водящий сменяется после каждого задания. Список состояний:

— хочу спать;

— я устал;

— я уверен в себе;

— вообще-то я белая и пушистая;

— как вы мне все надоели;

— пожалей меня;

— у меня хорошее настроение;

— обратите на меня внимание;

— а у меня по контрольной «12»;

— ой, боюсь, боюсь;

— у меня есть тайна;

— мне это нравится;

— мне скучно;

— я вам всем покажу!;

— я стесняюсь;

— ну почему все так плохо;

— ребята, давайте жить дружно.

Обсуждение. Что понравилось — не понравилось? Что было трудно? На следующем занятии мы поиграем в антивариант этого упражнения.

Вывод

Для успешного общения важна гибкость в установлении и поддержании контакта с собеседником как способ реагирования на сигналы обратной связи, а также умение узнавать состояние человека по внешним признакам.

Вопросы

1. Что такое гибкость в общении?
2. Что мы тренировали сегодня в упражнениях? Зачем?
3. Что нового, полезного вы узнали?

Знаки внимания при общении (часть 1)

Цель: ознакомиться с понятием о знаках внимания в процессе коммуникации, освоить навыки пассивного и активного слушания.

Задачи

— рассмотреть поведенческие реакции человека в общении как проявление знаков внимания или невнимания;
— научиться определять знаки внимания в ситуациях общения;
— определить понятие слушания как активного или пассивного процесса;
— в тренинговых ситуациях научиться применять навыки пассивного и активного слушания, использовать знаки внимания при коммуникации.

Часть первая

Ход урока

Каждому из нас при разговоре хочется, чтобы его внимательно слушали, — это приятно, чувствуется, что тебя воспринимают всерьез, не как пустое место, собеседник искренне интересуется тобой и тем, что ты говоришь. Как определить, насколько сильно собеседник вовлечен в предмет разговора, действительно ли его волнуют обсуждаемые вопросы? С другой стороны, как дать почувствовать приятному тебе человеку, что ты заинтересован в общении с ним, в выслушивании его точки зрения и понимании того, что он хочет сказать? То есть, как понять внимательно или невнимательно тебя слушают и как самому проявить внимательность или невнимание в разговоре?

Обсуждение. Насколько важно внимание к собеседнику при общении? Для чего? В каких случаях полезно продемонстрировать невнимание? О каких знаках внимания и невнимания вы можете рассказать?

Вообще, реакции слушателя при общении бывают следующие:
— молчание (видимое отсутствие реакции);
— поддакивание («ага», «угу», «да-да», «ну», кивание подбородком);
— «эхо-реакция» — повторение последнего слова собеседника («И тогда мы пошли на дискотеку. — На дискотеку?»);
— «зеркало» — повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов;
— «парафраз» («пересказ») — передача содержания высказывания партнера другими словами;
— побуждение («Ну и… И что дальше?»);
— уточняющие вопросы («Что ты имел в виду»?);
— наводящие вопросы (Что? Где? Когда? Почему? Зачем?);
— оценки;
— советы;
— продолжение (когда слушатель вклинивается в речь и пытается завершить фразу, подсказывает слова);
— эмоции («ух», «ах», «здорово», смех, гримасы и т.д.);
— выводы (логические следствия из высказываний партнера, например, предположение о причине события);
— высказывания «не по теме» (не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально —

когда просто «полагается» так говорить);
— «хамовитые реакции», задевающие или оскорбляющие личность говорящего («Глупости!», «Ерунда все это!»);
— «расспрашивание» — слушатель задает вопрос за вопросом, не объясняя, зачем;
— пренебрежение к партнеру (не обращает внимания на его слова, не слушает, игнорирует партнера, его слова);
— другие (*какие еще вы можете назвать?*).

Обсуждение. Какие из этих проявлений можно отнести к знакам внимания при общении? Какие — к знакам невнимания, безразличия?

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Разбейтесь на пары, выберите какую-то реакцию и разыграйте перед группой ситуацию общения с использованием такого поведения. Пусть ваши одноклассники угадают, какую реакцию вы хотели продемонстрировать.

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Выберите себе партнера. Перед группой разыграйте ситуации общения, демонстрируя внимание или невнимание к разговору. Но при этом представьте, что партнер:
а) не видит, б) или не слышит,
в) или и то, и другое;
и воспользуйтесь доступными ему знаками внимания при общении.

Обсуждение. После разыгрывания каждой ситуации обсуждайте, какими знаками внимания пользовался собеседник, как они зависели от особенностей его партнера?

Знаки внимания при общении (часть 2)

Цель: ознакомиться с понятием о знаках внимания в процессе коммуникации, освоить навыки пассивного и активного слушания.

Задачи

— рассмотреть поведенческие реакции человека в общении как проявление знаков внимания или невнимания;
— научиться определять знаки внимания в ситуациях общения;
— определить понятие слушания как активного или пассивного процесса;
— в тренинговых ситуациях научиться применять навыки пассивного и активного слушания, использовать знаки внимания при коммуникации.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

Ход урока

Слушать можно по-разному. Если вы не проявляете интереса к разговору, не демонстрируете никаких знаков внимания, отделываетесь редким «угу» или «хм», по которому трудно определить ваше отношение к происходящему, то это — *пассивное слушание*, при нем участие в общении минимально. Так происходит, когда тема разговора или общение с данным человеком вам неинтересны, вы хотели бы отделаться от него или прекратить обсуждение вопроса. Но иногда полезно никак не участвовать в разговоре, просто молчать, например, если собеседник охвачен эмоциональным состоянием, возбужден, находится под впечатлением чего-то настолько, что желает «выговориться», «выплеснуть переживания», в данный момент он ничего не замечает, не контролирует

себя — в этой ситуации требуется просто выслушать его, не перебивая. Эмоции «выльются», человек успокоится и вновь обретет способность общаться, думать и анализировать. Если эмоции партнера направлены на вас, вы их вызвали или просто оказались поблизости, «под горячую руку», главная задача — не заразиться от собеседника его эмоциями, не впасть в то же эмоциональное состояние, которое уж точно приведет к бурному конфликту, «выяснению отношений». Выслушайте его, может даже думая о чем-то другом, приятном, а когда он «выплеснется и иссякнет», активно включайтесь в конструктивное обсуждение: «А теперь давай спокойно обсудим, что произошло и как быть».

Вид слушания, при котором вы вовлечены в процесс общения и стараетесь понять собеседника, называется *активным слушанием*.

Обсуждение. Из списка реакций приведите примеры речи и поведения пассивного и активного слушателя.

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. В парах разыграйте ситуации пассивного и активного слушания.

Одним из замечательных знаков внимания к собеседнику является *комплимент*. Он приятен любому человеку, может помочь завязать знакомство, то есть начать общение, и поддерживать его в дальнейшем. Конечно, все это относится к комплиментам, сделанным от чистого сердца, искренне.

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Сядьте так, чтобы видеть всех (по кругу, квадрату). Начиная от водящего, по очереди делайте комплимент своему соседу справа. Замкнув круг, пересядьте по-новому. Сделайте комплимент своему новому соседу справа. Пройдите так 3-4 круга.

Обсуждение. Трудно ли делать комплименты? Какую реакцию они вызывают? Что ты чувствуешь, когда тебе делают комплимент? Зачем нужны комплименты?

Быть внимательным к собеседнику означает стремление понять, какой он человек, что ему нравится, что он ценит в жизни и в людях. Это непросто, но увлекательно. В следующем упражнении мы потренируем свое умение понимать другого человека и быть приятным собеседником.

Упражнение «Подарок». Садимся так же, как и в предыдущем упражнении. В этот раз своему соседу справа мы говорим следующую фразу: «Я хотел бы тебе подарить…» и — продолжаете фразу по своему усмотрению. Что бы вам хотелось подарить этому человеку? Подарком может быть не только предмет, но и образ («лето в Майами»), чувство («победу на соревнованиях в этом году»), событие и вообще всё самое разное. Фантазируйте! Угадывайте, что будет приятным подарком для другого человека! Замкнув круг, пересядьте. Сделайте 3-4 круга.

Обсуждение. Трудное ли это упражнение? Какие чувства вы испытывали, даря и принимая подарки?

Вывод

Активное внимательное слушание — необходимый атрибут общения «на равных», использование различных знаков внимания обеспечивает успешное протекание коммуникативного процесса.

Вопросы

1. Какие реакции могут проявляться у собеседника в процессе слушания?
2. Что можно назвать знаками внимания, а что — знаками невнимания?
3. Что такое пассивное и активное слушание? Для каждого из видов слушания назовите

ситуации, в которых оно эффективно.
4. Какими знаками внимания наиболее часто пользуешься именно ты?
Как научиться общаться лучше? (Упражнения по развитию навыков общения)
Цель: повысить коммуникативный уровень учащихся.
Задачи
— практически опробовать упражнения, повышающие уровень коммуникативной компетенции;
— освоить новые коммуникативные умения и навыки;
— выработать индивидуальный стиль общения.
Ход урока
Научиться общаться лучше — вполне реально, это можно тренировать путем выполнения упражнений, так же, как тренируют мышцы тела. Из всех людей единицы изначально умеют общаться легко, непринужденно, эффективно, без конфликтов. Подавляющее большинство людей этому учится, и лучше всего делать это непосредственно в процессе общения.
В основе эффективного общения лежит несколько общих правил:
1. Проявляйте искренний интерес к другим людям. «Человек, который не проявляет интереса к своим собратьям, людям, переживает наибольшие трудности в жизни и причиняет наибольшие несправедливости другим».
2. Попытайтесь понять достоинства другого человека и искренне признать, похвалить эти достоинства. Дайте людям почувствовать их значимость и уникальность.
3. Вместо того, чтобы осуждать людей, постарайтесь понять, почему они поступают так, а не иначе. Это более эффективно, чем критиковать или осуждать, так как критика ставит человека в позицию обороняющегося и побуждает его искать для себя оправдания, а не заставляет задуматься.
4. Будьте доброжелательным, приветливым, улыбайтесь.
5. Обращайтесь к человеку по имени, отчеству, помните, что для человека звук его имени является самым важным и приятным звуком в человеческой речи.
6. Говорите о том, что интересно вашему собеседнику.
7. Будьте хорошим слушателем, этим побуждая человека рассказывать о себе.
8. Проявляйте уважение и терпимость к мнениям другого. Не употребляйте выражений типа: «Ты ничего не понимаешь!», «Твои взгляды безнадежно устарели!», «Думать так — глупо!». Отзываясь неодобрительно о мнениях, вкусах, привычках другого человека, вы обижаете его самого, его личность. К тому же, чаще всего мы меряем по себе, поэтому помните, что вы — не эталон для всех, не предмет для подражания, у другого человека другие взгляды на жизнь, он даже так и называется — ДРУГОЙ.
9. Больше слушайте, чем говорите.
10. Попытайтесь искренне стать на место другого человека, увидеть вещи с его точки зрения.
11. Как указать человеку на ошибку, не обидив его?
— узнайте, что он сам думает о своем поступке,
— начните с похвалы, отметьте, что ему удается, а затем скажите об ошибке, но не обобщая («У тебя всегда так!») и не переходя на личность человека («У тебя ничего не вышло, потому что ты лентяй!»),
— никогда не критикуйте человека при посторонних — это унижает его достоинство; лучше — один на один.

Следующие упражнения помогут вам стать более раскованным, общительным, понимающим и изменят ваши отношения с другими людьми к лучшему.

— Каждый день начинайте с улыбки своему отражению в зеркале, постройте рожицы, спойте себе песенку. Плохое настроение оставляйте дома, а лучше всего расставайтесь с ним, как только оно возникло, не давайте ему развиться — срочно повысьте настроение любым способом.

— Приглядывайтесь к окружающим вас людям, их лицам, походке, одежде, рукам, их дому, книгам и т.п., пытаясь определить их профессию, семейное положение, увлечения, интересы, характер, мысли и настроение в данный момент.

— Попытайтесь изобразить различные эмоции на лице, поотгадывайте их на лицах товарищей.

— Изобразите различные эмоциональные состояния людей («только что сдал экзамен на 5 (на 2)», «влюблен», «девочка в модном прикиде», «злая продавщица», ….). Отразите это без слов, жестами, выражением лица, действиями, походкой и т.п., пусть ваши друзья поотгадывают, что вы хотели изобразить.

— Разбившись по парам, в течение 1 минуты смотрите в глаза своему собеседнику. Затем обсудите, какие чувства вы испытывали. Как это встречается в жизни, со знакомыми людьми и с незнакомыми?

— Один человек-водящий закроет глаза, и пусть каждый подойдет и коснется его (просто или по-особенному). Пусть он по касанию определит, кто это был. Пообсуждайте, какую информацию может нести прикосновение, как по-разному можно это сделать.

— Разыгрывайте различные ситуации общения и обсуждайте, как нужно в них поступать.

— Постоянно практикуйте свое умение вступать в контакт с незнакомыми людьми, особенно с неприветливыми (спрашивайте дорогу, время, …). Задавайте вопрос так, чтобы вам приятно было ответить.

— Попробуйте за 3 дня пообщаться с 50 людьми, знакомыми и незнакомыми (просто перекинуться несколькими словами, спросить что-то). Увидите, насколько легче стало общаться.

— В группе попробуйте за 5 минут переговорить с наибольшим количеством людей.

— Учите наизусть анекдоты, тосты, шутки, загадки, истории, чтобы блеснуть в компании. Тренируйтесь рассказывать их перед зеркалом.

— Ведите активный образ жизни: посещайте кружки, секции, клубы по интересам, соревнования, представления. Там вы найдете много друзей и не будете скучать, у вас будет о чем рассказать.

— Читайте книги по психологии общения и применяйте в жизни полученные знания.

Вывод

Можно повысить эффективность общения.

Вопросы

1. Как вам понравилось выполнять упражнения по общению?
2. Что нового вы узнали, почувствовали, поняли?
3. Какой вы можете дать совет, чтобы человек лучше общался?

Качества, важные для межличностного общения (часть 1)

Цель: определить качества, важные для процесса общения.

Задачи

— определить важные для общения качества;

— рассмотреть использование этих качеств в реальных ситуациях общения;

— обозначить причины низкого коммуникативного уровня;
— определить коммуникативный уровень учащихся.

Часть первая

Ход урока

Почему одни люди легко общаются со всеми, а у других так не получается? По-видимому, для успешного общения человек должен обладать некоторыми особыми качествами и умениями. У некоторых людей они есть с самого начала, другие при желании могут им научиться. Эти качества следующие:

1) способность чувствовать и проявлять свое доброжелательное отношение, уважение, симпатию к другим людям, даже когда не одобряешь их поступки, готовность их поддержать (**доброжелательность**);

2) умение встать на место другого человека, посмотреть на мир его глазами, воспринимать поступки с его позиций, увидеть себя его глазами (**эмпатия**);

3) умение быть естественным в отношениях, открытым, не скрываться за масками или ролями, не «строить из себя», не стараться казаться другим, а быть самим собой (**аутентичность**);

4) умение говорить о своих конкретных переживаниях, мнениях, поступках, отказ от общих рассуждений, многозначительных и непонятных для собеседника, от пространных, наводящих скуку, «умствований вообще» (**конкретность**);

5) способность самому устанавливать контакты, не дожидаясь инициативы со стороны других, склонность к активности в отношениях, к тому, чтобы «идти вперед и вести за собой»; готовность браться за какие-то дела, требующие активного вмешательства, а не просто ждать, когда другие начнут что-то делать (**инициативность**);

6) умение говорить и действовать напрямую, открытая демонстрация своего отношения к проблемам, людям, своей точки зрения, не скрывая и не замалчивая (**непосредственность**);

7) искренность, готовность открыть другому свой внутренний мир и твердая убежденность, что открытость способствует установлению здоровых и прочных отношений с окружающими; следует отличать открытость от нездорового стремления раскрыть все свои самые интимные секреты, выложить всю свою подноготную посторонним людям, поскольку сам человек, а не его тайны интересны людям (**открытость**);

8) умение выражать эмоции и готовность принимать их выражение со стороны других, отсутствие страха при непосредственном соприкосновении со своим чувствами или чувствами других людей, не стоит смущаться или бояться проявления своих или чужих переживаний, даже очень сильных или тяжелых, — ведь для человека естественно чувствовать различное эмоциональное отношение к происходящему, только камень ничего не чувствует (**принятие чувства**);

9) в случае возникновения трений или конфликтов — умение «с глазу на глаз» поговорить с другим человеком и, не допустив обострения ситуации, выяснить источники разногласий, найти компромисс; готовность в некоторых случаях пойти на конфронтацию, но не с целью испугать или покарать другого, а стремясь установить пусть не дружеские, но открытые и ровные отношения, прийти к какому-то соглашению (**толерантность, терпимость**);

10) исследовательское отношение к собственной жизни и поведению, видение себя «со стороны» и стремление воспользоваться для этого помощью окружающих, готовность прислушиваться к их мнению, но при этом самому быть автором своей самооценки (ведь только ты сам знаешь, какой ты на самом деле); к конфликтам следует относиться как

к новому опыту взаимоотношений, а к высказываемой людьми критике — как к новой информации, важной для более глубокого самопознания (**самопознание**).

Иногда, несмотря на прекрасные коммуникативные навыки, общение все равно может быть затруднено. Это может быть из-за:

— стереотипов — упрощенных мнений об отдельных людях или ситуациях, когда, не углубляясь в анализ фактов, не разобравшись как следует, мы с ходу даем оценку человеку или событию, и эта поверхностная точка зрения кажется нам истинной;

— «предвзятых представлений» — склонности отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что для нас ново, необычно, не нравится, не подходит. Мы думаем, что если мы во что-то не верим или чего-то не знаем, то его и не существует; если что-то кажется нам правильным, то так и есть на самом деле; мы склонны отвергать что-то новое и считать его плохим именно в силу его новизны, пугающей нас. При этом мы редко вспоминаем, что взгляды другого человека, столь отличные от наших, представляются ему такими же истинными, как для нас наши собственные;

— плохих отношений между людьми, поскольку, если вы плохо относитесь к человеку, то для вас он всегда будет неправ, что бы он ни говорил;

— отсутствия внимания и интереса собеседника. Интерес можно вызвать, показав значимость, полезность сообщаемой вами информации для собеседника: как она поможет ему добиться цели или предотвратить нежелательное событие;

— пренебрежения фактами, когда, не дослушав собеседника до конца или не вникнув в суть дела, вы делаете поспешные выводы-заключения;

— неумения правильно говорить: неверный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т. п.;

— ошибки в выборе типа общения, когда с незнакомым человеком вы разговариваете «на ты», как с другом; когда от близкого человека закрываетесь, как от врага; когда доверчиво слушаете завирательные речи назойливых цыганок и т. д. . Общение должно соответствовать ситуации, в которой вы находитесь, и людям, с которыми вы общаетесь.

Качества, важные для межличностного общения (часть 2)

Цель: определить качества, важные для процесса общения.

Задачи

— определить важные для общения качества;

— рассмотреть использование этих качеств в реальных ситуациях общения;

— обозначить причины низкого коммуникативного уровня;

— определить коммуникативный уровень учащихся.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

Ход урока

Практическая часть. С помощью следующей методики вы сможете узнать, насколько развиты у вас навыки успешной коммуникации.

Оцените по шкале от 0 до 6, в какой мере вам присущи рассмотренные выше качества, важные для общения. Руководствуйтесь вашим собственным мнением, а не тем, что о вас говорят другие люди. Если вам кажется, что данное качество вообще вам не присуще, ставьте 0; если выражено очень слабо — ставьте 1; если данное качество полностью, без сомнения, свойственно вам — 6. Самооценка проводится в течение 10 минут.

А теперь сравните, насколько присущие вам качества популярны среди людей, с которыми вы общаетесь. Для этого группа (класс) выполняет общее задание: в течение 30 минут

группа должна распределить эти 10 качеств по их важности для общения в порядке возрастания (10-е — самое важное). Группа должна в совместном обсуждении решить, какое качество важнее всех.

Очень важно, чтобы стиль общения человека соответствовал представлениям группы о том, как следует общаться, иначе в этой группе человек не будет принят за «своего», как член группы.

Вывод

Развитие коммуникативных качеств определяет уровень общения и его эффективность.

Вопросы

1. Какие важные для общения качества вы знаете?
2. Приведите примеры ситуаций общения с плохо развитыми качествами.
3. Приведите примеры общения на высоком коммуникативном уровне.
4. Что может мешать общению?

Конгруэнтность (продолжение). Ресурсное состояние. (Учимся управлять собой)

Цель: овладеть понятиями конгруэнтность — неконгруэнтность в процессе общения, ознакомиться с техникой вызова ресурсных состояний.

Задачи

— определить понятие конгруэнтность — неконгруэнтность;
— обсудить проявления конгруэнтности в реальной жизни;
— ознакомиться с понятием о ресурсных состояниях;
— попробовать технику вызова ресурсного состояния;
— осознать значение этой техники для успешного общения;
— оценить свою степень общительности.

Ход урока

На прошлом занятии мы учились угадывать, что выражает человек своим внешним видом, какую информацию о себе несет окружающим. Есть и более сложный вариант этой игры, где требуется не только наблюдательность, но и сообразительность.

Упражнение. Как и в предыдущем варианте, водящий выходит перед классом, и учитель на ухо говорит, какое состояние загадано. Но показывать он будет *противоположное* состояние — чтобы труднее было отгадать. Например, загадано изобразить «Мне скучно», а водящий изображает «Мне не скучно».

Задания:

— хочу спать;
— мне грустно;
— не люблю собак;
— я устал;
— как интересно!;
— я уверен в себе;
— никого не боюсь;
— я опаздываю;
— я голоден;
— (придумайте сами несколько заданий).

Обсуждение. Намного ли труднее этот вариант игры?

По внешнему виду человека внимательный наблюдатель может довольно точно охарактеризовать его внутреннее состояние, а очень внимательный — такой как, например, Шерлок Холмс, — черты характера и образ жизни.

Такая *согласованность(адекватность)* внешнего облика человека и его внутреннего состояния называется *конгруэнтностью*. Например, вам навстречу идет человек, вы еще пока не рассмотрели его лица, но уже по походке можете сказать, что он уверен в себе и радуется жизни; подходит ближе — и вы узнаете своего хорошего знакомого, который имеет свой собственный процветающий бизнес, твердо стоит на ногах в жизни, а в разговоре он сообщает, что завтра улетает отдыхать на Канары. Бывает наоборот: человек выглядит уверенным в себе, говорит, что не боится «ни бога, ни черта», а попадет в переделку — все поджилки трясутся. Или собеседник говорит: «Как интересно, продолжайте!», но его тело (поза, жесты, мимика) выражают скуку и усталость.

Рассогласованность (неадекватность) внешних проявлений с внутренним состоянием человека называется *неконгруэнтностью*. Это затрудняет общение, так как невозможно понять, какой человек перед тобой, каковы его намерения и цели, как строить ваши взаимоотношения. Чаще всего неконгруэнтный человек плохо знает и понимает сам себя, поэтому и другим понять его сложно. Если вы стремитесь эффективно общаться с людьми, то прежде изучите самого себя, узнайте и поймите, какой вы человек, особенности вашего характера, каковы ваши жизненные ценности и цели.

Конгруэнтность важна в общении, но у нее есть недостаток: у конгруэнтного человека его внутреннее состояние легко узнать по внешнему виду. А если ваше внутреннее ощущение оказывается прямо противоположным тому, как вам надо выглядеть? Например, завтра тебе предстоит выступить с докладом перед классом, ты волнуешься, всю ночь снились кошмары, в которых ты все выступление смущался и краснел, на утро просыпаешься разбитым и сильно нервничаешь перед выступлением. Что делать? Выход: управляя собой, *научиться быстро приходить в нужное ресурсное состояние* — ощущение прилива сил, собранности, уверенности, успеха, радости или спокойствия для решения трудных проблем и ситуаций общения.

Это делается так (**данная схема является упражнением, каждый шаг которого учащиеся должны проделать не торопясь, достигнуть нужного ощущения, осознать его, запомнить; выполнить все этапы, получить результат — войти в ресурсное состояние; желательно овладеть этой техникой. Учитель читает каждую инструкцию спокойно, внятно, останавливаясь, чтобы слушатели выполнили задание**):

— вспомни ситуацию из своего опыта, когда ты «чувствовал себя на высоте»: всё получалось, ты достиг успеха или победы, был очень доволен и гордился собой;

— вспомни свои чувства в этот момент и ощути их сейчас как можно сильнее;

— почувствовав прилив сил и уверенности — ИДИ И ДЕЛАЙ ДЕЛО, к которому ты готовился.

Если ты хочешь научится быстро вызывать это состояние по своему желанию, когда тебе нужно, то после этих шагов выполни еще следующие (**эти шаги не обязательно делать на занятии — просто пусть слушатели запомнят их на будущее**):

— когда воспоминание переживания успеха станет сильным, свяжи его условной связью с каким-нибудь ощущением: ущипни себя за мочку уха, прикоснись к запястью, проведи по щеке и т.п.. Это называется *«поставить якорь»*. Если делать так много раз, то образуется условный рефлекс, и в дальнейшем ты будешь испытывать нужное ощущение, просто выполняя «якорь» (касаясь мочки уха, щеки , …). Правда, не удивляйся, если этот «якорь» случайно сделает кто-то другой (коснется твоей щеки), и ты вдруг ощутишь прилив сил и уверенности — просто организм отвечает на выработанный сигнал.

— в трудной ситуации *одновременно* вспоминай переживание и используй «якорь», чтобы вызвать нужное внутреннее состояние.

Теперь, освоив некоторые важные для общения навыки, попробуем с помощью теста узнать, насколько мы общительны.

Тест «Какой я в общении?».

Вывод

Конгруэнтность собеседников является важной составляющей успешного общения; навык использования ресурсных состояний также помогает общаться эффективней.

Вопросы

1. Что такое конгруэнтность и неконгруэнтность? Приведите примеры.
2. Что такое ресурсное состояние и как его вызвать?
3. Нужно ли это в жизни?
4. Хотелось бы вам овладеть техникой «постановки якоря» для вызова ресурсного состояния и зачем?

Конфликт (часть 1)

Цель: получить понятие о конфликте, его происхождении, развитии и путях разрешения.

Задачи

— дать понятие о конфликте и его типах;
— выяснить причины конфликтов;
— рассмотреть различные конфликтогены;
— определить свой уровень конфликтности и способ выхода из конфликта;
— найти адекватные формы разрешения конфликтов.

Часть первая

Ход урока

Конфликт — одно из самых распространенных явлений в жизни и общении людей. На протяжении всей своей истории люди не могли обойтись без того, чтобы не конфликтовать, начиная с незначительной ссоры между соседями и кончая войной. Неужели конфликты — это необходимый атрибут человеческого общества?

Обсуждение. Можем ли мы обойтись без конфликтов? Почему? Конфликт — это хорошо или плохо?

При взгляде на противоречивость и многообразие человеческой природы, становится ясно, что жизнь людей немыслима без конфликтов, но все ли конфликты так необходимы в нашей жизни? Конфликты можно разделить на два типа:

— реальные,
— надуманные (нереалистические).

В *реальных конфликтах* имеет место противоречие, разногласие в интересах, желаниях, стремлениях, нарушающее нормальное взаимодействие людей, мешающее достигать цели и приводящее к противоборству. Разрешение такого конфликта направлено на *достижение определенного результата* — устранение противоречия.

В *надуманных (нереалистических) конфликтах* целью конфликтующих сторон является*выражение отрицательных эмоций*, выяснение отношений, а не устранение реального препятствия, противоречия. Конфликт здесь лишь повод обидеть, уязвить, унизить собеседника; зачастую, если спросить у конфликтующих: «Что вы реально хотите выяснить, чего добиться?», то они сами не могут ответить на этот вопрос: «Да так, просто — чего она лезет, когда голова болит?!».

Задание. Обсуждение. Приведите примеры реальных и надуманных конфликтов из вашей жизни. Обоснуйте их реальность или надуманность. Какие конфликты встречаются чаще? Из-за чего же возникают конфликты? Причины следующие:

1. *Различия в целях, интересах, мнениях, взглядах на жизнь, способах достижения цели, в индивидуальных особенностях людей*. Изначально мы все — разные. Но это не повод для конфликта, — чаще всего конфликт происходит из-за нашего неумения договариваться, идти на компромисс.

2. *Конфликтогены* — слова или действия, которые могут привести к конфликту помимо желания человека. Не хотел обидеть человека, сказал не подумав, просто так, — а он обиделся. Следует всегда учитывать, какую реакцию вызовут твои слова у собеседника, наперед просчитывать, что стоит делать, а чего — нет. Думать надо, прежде чем делать или говорить!

Конфликтогенами являются:

— проявления превосходства (критика, угрозы, обвинения, насмешки, издевки, попытка обмана, утаивание информации, перебивание, игнорирование собеседника);

— проявления агрессивности;

— проявления эгоизма (думаешь только о себе).

3. *На агрессию отвечаешь еще большей агрессией*. В очень редких случаях отпор обидчику следует давать сразу и сильнее, — когда есть угроза для жизни. Во всех остальных случаях следует использовать *все варианты смягчения конфликта* (так как ответная агрессия порождает еще большую агрессию) и только затем переходить к жесткому сопротивлению.

Задание. Приведите примеры конфликтов по разным причинам. Множество конфликтов возникает из-за того, что мы чего-то хотим от окружающих, предъявляем им претензии, а они почему-то не спешат их выполнять (наверное, не хотят). Общение с человеком, которому все что-то должны и обязаны, нелегко и неприятно. Давайте посмотрим, нет ли у вас предрасположенности стать такими.

Упражнение «Претензии». Разделите лист пополам. Слева напишите: «Люди, которыми я недоволен» (это могут быть: мама, папа, бабушка, дедушка, брат (сестра), знакомые, одноклассники, друзья, мужчины, женщины, все человечество и т.п.). Справа: «Претензии». Обязательное условие — *претензии должны быть конкретными,* а не общим выражением эмоций («Брат не дает свой магнитофон», а не «Брат — жадина»). Чтобы принять и простить людей, надо понять, чем они нас не устраивают. Иначе дуться можно до бесконечности, пока не лопнешь, — лучше перестать считать, что окружающие что-то вам должны и принять ситуацию, как она есть. 10 минут.

Обсуждение. (В группах по 6-8 человек). Много ли люди вам должны? Реально ли это? Хотели бы вы что-то изменить? Можно ли переделать окружающих?

Конфликт (часть 2)

Цель: получить понятие о конфликте, его происхождении, развитии и путях разрешения.

Задачи

— дать понятие о конфликте и его типах;

— выяснить причины конфликтов;

— рассмотреть различные конфликтогены;

— определить свой уровень конфликтности и способ выхода из конфликта;

— найти адекватные формы разрешения конфликтов.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

Ход урока

Сегодня мы поговорим о том, как вести себя в конфликтных ситуациях и как из них выходить.

Обсуждение. Что главное в конфликте?

Главное в конфликте не победить, а — *выйти из него с наименьшими потерями* (достоинства, нервов, денег, сил и т.д.). Давайте узнаем, как обычно вы ведете себя в конфликте.

Тест «Диагностика доминирующей стратегии психологической защиты в общении В. В. Бойко».

Итак, выйти из конфликта можно *пассивно (избегая его)* или *активно (агрессивно обороняясь или нападая)*. В первом случае, уже после конфликта, можно еще долго переживать, что не сообразил, как ответить на хамство или обиду, не успел, не заметил, не … и еще много всяких «не»; настроение испорчено, чувствуешь себя униженно, сомневаешься в своих силах, недоволен собой. Налицо — моральный ущерб. Во втором случае есть серьезная опасность пострадать физически (или морально), если противник окажется сильнее. Опять-таки — моральная или физическая травма. Что ты выиграл такой стратегией выхода из конфликта? Ничего.

А есть ли другие, более эффективные способы разрешения противоречий? Оказывается, л*юбой способ эффективен, если его применять в соответствующей (адекватной) ситуации*. Главное — определить, как ты хочешь завершить эту ситуацию, что ты выиграешь, чего хочешь добиться.

Способы поведения в конфликтных ситуациях могут быть следующими:
— *давление* (настойчивость, принуждение, агрессивность, использование власти, достижение своей цели любым способом);
— *уход* (уклонение от конфликта);
— *подчинение* (приспособление, уступчивость, отказ от борьбы, от своих интересов);
— *компромисс* (взаимные уступки, «половинчатые решения»);
— *сотрудничество* (учесть законные интересы друг друга и найти взаимоприемлемое решение).

Давайте определим, к какому способу решения конфликтов вы склонны.

Тест «Диагностика предрасположенности личности к конфликтному поведению К. Томаса».

Обсуждение. Что бы вы хотели изменить в своей стратегии выхода из конфликтных ситуаций?

Задание. Приведите примеры конфликтных ситуаций и оптимальные способы выхода из них.

Вывод

Существуют различные типы конфликтов и оптимальные для каждого типа способы выхода из них.

Вопросы

1. Какие типы конфликтов вы знаете?
2. Что может быть причиной конфликта?
3. Что может быть конфликтогеном?
4. Каковы способы выхода из конфликта?
5. Как определить оптимальный путь выхода из трудной ситуации?

Мои права и права других людей

Цель: получить понятие о правах личности как основы адекватного взаимодействия с окружающими.

Задачи

— рассмотреть понятие личных прав человека;
— найти взаимосвязь между чувством уверенности в себе и поведением человека;
— составить собственный список личный прав;
— сформировать у учащихся позицию уважения к своим правам и правам других людей.

Ход урока

В повседневной жизни мы часто сталкиваемся с грубостью, неуважением к другому человеку. Это могут быть грубые слова, злая шутка, иногда физические действия (толкнули, задели). Порой человек делает это случайно, а иногда — намеренно. Из-за чего же человек может сознательно желать обидеть или унизить другого человека, даже незнакомого, еще не успевшего ничего ему сделать?

Обсуждение. Почему человек может вести себя грубо? С чем связано уверенное, неуверенное и грубое поведение? Что значит «качать права», как это выглядит в поведении?

Упражнение «Скульптура». Выполняется в группах по 6-8 чел. Каждая группа должна вылепить скульптуру человека: *уверенного* или *неуверенного*. Фигура «лепится» из одного из участников, которому все участники группы придают необходимую позу, показывают мимику. Затем каждая группа выбирает «экскурсовода», который будет демонстрировать «скульптуру» другим группам и рассказывать, что и как она выражает. «Экскурсанты» (члены других групп) могут соглашаться или не соглашаться, вносить свои коррективы.

Итак, уверенное поведение человека обусловлено уверенностью в себе, точнее, *уверенностью в своих правах*. Существуют личные права, которыми каждый человек может пользоваться для защиты при разрешении всевозможных конфликтов. Эти права отличаются от юридических. За защитой своих личных прав мы не вправе обратиться к закону, а можем рассчитывать только на себя и свои собственные возможности. Соблюдение этих прав гарантируется только одним —*равенством всех людей*. То есть, если ты нарушаешь чьи-то личные права, то точно так же будут нарушены и твои права.

Личные права могут быть любыми. Но они должны соответствовать двум *критериям*:

1. Твои права не должны ущемлять права других людей.
2. Осуществление этих прав должно зависеть не от других людей, а от тебя самого.

Личные права появляются у человека с момента рождения и сохраняются до самой смерти. Заявляя о своих правах, надо помнить: точно такие же права есть и у всех остальных людей. Учитесь уважать личные права других так же, как вы хотите, чтобы уважали ваши.

Упражнение «Декларация прав семиклассника». Выполняется в группах по 6-8 чел. Составьте список того, на что вы имеете право, и того, что вы никогда не обязаны делать. Соблюдайте критерии! На выполнение дается 10-12 минут. Затем зачитайте свои декларации всему классу и выберите лучшую.

Подобные списки прав уже составляли многие люди. Например, такой:

Вы имеете право:

— *иногда ставить себя на первое место;*
— *просить о помощи и эмоциональной поддержке;*
— *протестовать против несправедливого обращения или критики;*
— *на свое собственное мнение и убеждения;*
— *совершать ошибки, пока не найдете правильный путь;*
— *предоставлять людям решать свои собственные проблемы;*

— не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим собственным убеждениям;
— говорить «нет, спасибо», «извините, НЕТ», если что-то вам не подходит или не нравится;
— побыть одному(ой), даже если другим хочется вашего общества;
— на свои собственные чувства — независимо от того, понимают ли их окружающие;
— менять свои решения или избирать другой образ действий;
— добиваться перемены договоренности, которая вас не устраивает;
…

Вы никогда не обязаны:

— быть безупречным(ой) на 100%;
— следовать за толпой;
— любить людей, приносящих вам вред;
— делать приятное неприятным людям;
— извиняться за то, что были самим(ой) собой;
— выбиваться из сил ради других;
— чувствовать себя виноватым за свои желания;
— мириться с неприятной ситуацией;
— жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было;
— сохранять отношения, ставшие оскорбительными;
— делать больше, чем вам позволяет время;
— делать что-то, что на самом деле не можете сделать;
— выполнять неразумные требования;
— отдавать что-то, что на самом деле не хочется отдавать;
— нести на себе тяжесть чьего-то неправильного поведения;
— отказываться от своего «я» ради кого бы то или чего бы то ни было;
…

Заявляя о своих правах, будьте готовы к тому, что *иногда их придется отстаивать*. Многие люди до сих пор с трудом осознают, что другой человек может решительно отказать им в ответ на их притязания, нелегко смиряются с невозможностью «психологически давить» на человека, то есть заставлять его делать то, что им угодно.

Составьте свою собственную «Декларацию прав» — но обязательно помня о критериях. Повесьте этот список так, чтобы часто его видеть. И не позволяйте другим людям *манипулировать и играть вами* с помощью слов «должен», «обязан», «виноват».

Вывод

Знание своих прав способствует обретению уверенности в себе и взаимодействию с другими людьми «на равных».

Вопросы

1. В чем причина уверенного, неуверенного и грубого поведения?
2. Что такое личные права и каковы их критерии?
3. Приведите примеры личных прав человека.
4. Для чего нужно знать свои личные права?

НЛП и синтоническая модель общения (Как узнать другого человека и легко с ним общаться)

Цель: дать понятие о синтонической модели общения и овладеть начальными навыками НЛП.

Задачи

— раскрыть понятие синтонии и синтонического общения;
— показать соотношение вербального и невербального компонентов общения;
— практически овладеть навыками визуальной калибровки (наблюдения за внешними проявлениями внутренних переживаний).

Ход урока

Большинству из нас хотелось бы легко определять, что за человек перед нами, как с ним общаться, на какие темы, можно ли ему доверять и насколько, уметь выходить из конфликтных ситуаций и взаимовыгодно разрешать спорные вопросы. Здесь не обойтись без умения узнавать, понимать и приспосабливаться к особенностям своего собеседника. Множество информации об этом мы находим в работах по НЛП — нейролингвистическому программированию. Создатели этой теории проанализировали процесс общения с точки зрения математики и лингвистики, чтобы точно установить, что нужно для успешного взаимодействия с людьми. Они разработали технику пошагового овладения навыками общения, на каждом этапе которой, выполняя упражнения, человек учится новым, необходимым для жизни среди людей, умениям. Такое грамотное общение позволяет взаимодействовать по синтонической модели — от слова «синтония», что означает «быть в гармонии с собой и другими». Синтоническое общение требует специальных умений и навыков, ему нужно научиться, но оно является наиболее эффективным.

Одним из основных навыков синтонического общения является умение наблюдать и стремление понять другого человека — какой он? Многие люди видят, но не наблюдают. Давайте сделаем следующее упражнение.

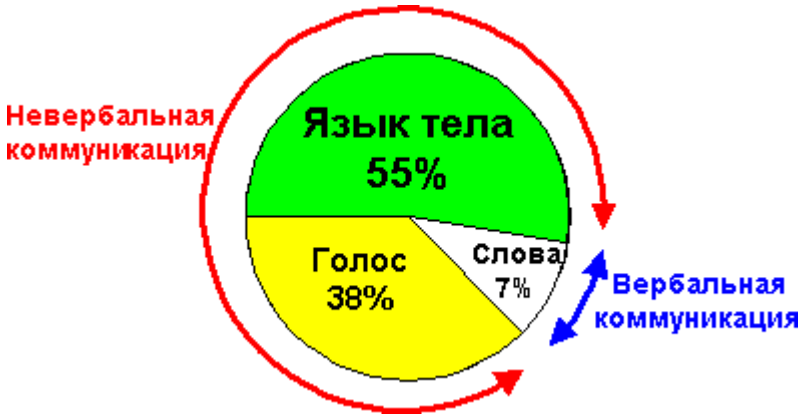
Упражнение. Разбейтесь на группы по 10-12 человек. Прикрепите каждый себе на спину булавкой листок бумаги. Сейчас вы будете по очереди подходить к другому человеку и пытаться определить, насколько вы ему доверяете. Можно просто молчать, можно перекинуться несколькими фразами. Затем на листе у него на спине вы напишете свою степень доверия ему: от 10 — доверяю полностью, хоть в разведку, до 0 — совсем не доверяю. Потом сделайте так со всеми членами вашей группы. На выполнение — 5 минут.

Обсуждение. Сейчас в течение 5-10 минут обсудите, что вы понимаете под доверием и как вы пытались это определить в отношении другого человека. Закончив обсуждение, выберите одного человека, который расскажет о ваших выводах всему классу и учителю. Пусть так выступят выбранные от каждой группы.

Теперь вам понятно, *что* влияет на степень нашего доверия к человеку. Но в этом случае вы общались со знакомыми людьми , уже кое-что зная о них. А как быть, если вы с человеком раньше не виделись, встретились сейчас первый раз и еще не разговаривали; знакомиться с ним или нет?

При первой встрече самую важную роль играет умение наблюдать и делать выводы из того, что вы видите и чувствуете. На что следует обратить внимание?

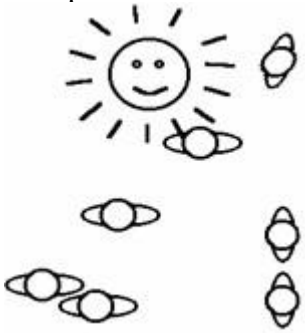
Американские психологи подсчитали, что вербальная, словесная информация в общении составляет 1/6, а язык поз, интонаций, дыхания и ритма — несловесная информация — 5/6.



В процессе общения мы меньше внимания уделяем тому, что человек говорит, а намного больше — тому, как он это делает, его поведению. Зачастую это происходит неосознанно, интуитивно. Причем, если подсознательно нас что-то настораживает или отталкивает от человека, несмотря на то, что на сознательном уровне мы имеем о нем положительную информацию, то неосознанное отношение побеждает. «Знаю, что окружающие считают его хорошим, но мне в нем что-то не нравится». «Ну и что, если о ней плохо говорят — а мне она симпатична». Наша интуиция говорит нам, насколько это человек близок, сходен с нами, можно ли ему доверять; внутренний голос редко ошибается — надо лишь уметь слышать его. Подобным же образом можно определить отношение человека к нам — это чувствуется. Давайте потренируемся в этом умении.

Игра называется **«Солнечная Система»**. Для того, чтобы к ней приступить, надо разбиться на группы по 5-6 человек. Вы все по очереди будете Солнышками. А все остальные члены группы планетами — спутниками. Сначала Солнышко пытается развести планеты по орбитам. Чем орбита ближе — тем человек лучше относится к Солнышку. То есть Солнышко пытается определить, насколько человек ему доверяет. На орбите люди могут стоять боком, сзади, спереди, разбившись по залу. Человеческие отношения чрезвычайно сложны и только расстоянием их не определишь. Поэтому вы можете пофантазировать.

Ну а после того, как Солнышко решило, что все сделано правильно, по его мнению, он отворачивается и Планеты сами распределяются по орбитам, в зависимости от того, как они относятся к Солнышку на самом деле.



Потом Солнышком становится другой человек. И все повторяется сначала, пока не сыграют все.

Если по результатам игры вы поняли, что часто заблуждаетесь насчет чувств товарищей по общению, то следует совершенствовать вашу способность к пониманию других людей. А начать можно с того, что находится на поверхности и доступно наблюдению, — с мимики и жестов. Выполним такое упражнение.

Упражнение. Нужен один желающий, который хочет немного побыть подопытным кроликом. У него будет простая задача — вспоминать в произвольной последовательности две различные ситуации, а мы будем стараться угадать. Рассказывать про них не надо, достаточно представлять их внутри себя. Одна ситуация — приятная, другая — не совсем. Задача остальных — установить внешние проявления этих внутренних переживаний. В одном случае могут быть более напряжены губы или голова наклонена более сильно вправо, а руки сомкнуты за спиной. в то время как в другой ситуации человек предпочитает их не соединять. Давайте немного потренируем нашу внимательность. Вначале Кролик

будет говорить, какую собственно ситуацию он представляет, а мы будем внимательно смотреть. Когда большинство из нас решит, что оно нашло основные различия, то Кролик уже будет представлять некую ситуацию внутри себя в любой последовательности, а мы будем стараться угадать.

Обсуждение. Кто как определял, о какой ситуации думал человек?

На следующих занятиях мы продолжим осваивать навыки синтонического общения.

Вопросы

1. Что подразумевается под синтоническим общением?
2. Как распределяется внимание в процессе общения?
3. Что нового вы сегодня узнали? Чему полезному для общения научились?

Навыки НЛП в общении

Цель: овладеть начальными навыками НЛП.

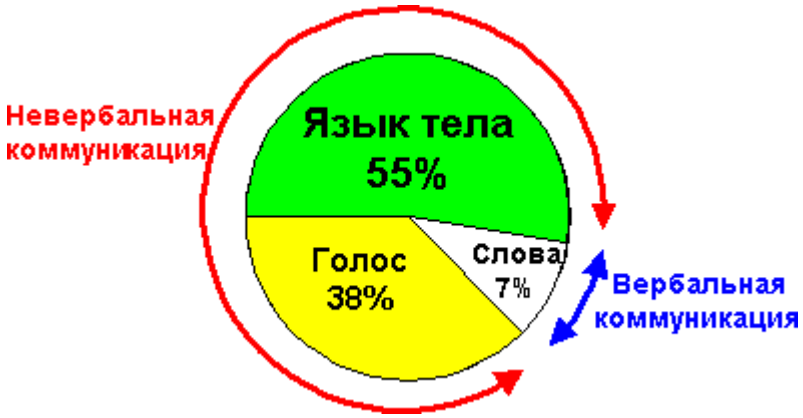
Задачи

— заложить начальные теоретические знания об НЛП;
— показать соотношение вербального и невербального компонентов общения;
— практически овладеть навыками визуальной калибровки (наблюдения за внешними проявлениями внутренних переживаний);
— дать понятие о каналах восприятия (модальностях внутреннего опыта);
— показать взаимосвязь модальности с речью;
— научиться распознавать модальности в повседневном общении.

Ход урока

Большинству из нас хотелось бы легко определять, что за человек перед нами, как с ним общаться, на какие темы, можно ли ему доверять и насколько, уметь выходить из конфликтных ситуаций и взаимовыгодно разрешать спорные вопросы. Здесь не обойтись без умения узнавать, понимать и приспосабливаться к особенностям своего собеседника. Множество информации об этом мы находим в работах по НЛП — нейролингвистическому программированию. Создатели этой теории проанализировали процесс общения с точки зрения математики и лингвистики, чтобы точно установить, что нужно для успешного взаимодействия с людьми. Они разработали технику пошагового овладения навыками общения, на каждом этапе которой, выполняя упражнения, человек учится новым, необходимым для жизни среди людей, умениям. Одним из основных навыков общения является умение наблюдать и стремление понять другого человека — какой он?

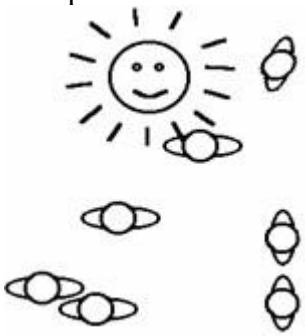
При первой встрече самую важную роль играет умение наблюдать и делать выводы из того, что вы видите и чувствуете. На что следует обратить внимание? Американские психологи подсчитали, что вербальная, словесная информация в общении составляет **1/6**, а язык поз, интонаций, дыхания и ритма — несловесная информация — **5/6**.



В процессе общения мы меньше внимания уделяем тому, *что* человек говорит, а намного больше — тому, *как* он это делает, его поведению. Зачастую это происходит неосознанно, интуитивно. Причем, если подсознательно нас что-то настораживает или отталкивает от человека, несмотря на то, что на сознательном уровне мы имеем о нем положительную информацию, то неосознанное отношение побеждает. «Знаю, что окружающие считают его хорошим, но мне в нем что-то не нравится». «Ну и что, если о ней плохо говорят — а мне она симпатична». Наша интуиция говорит нам, насколько это человек близок, сходен с нами, можно ли ему доверять; внутренний голос редко ошибается — надо лишь уметь слышать его. Подобным же образом можно определить отношение человека к нам — это чувствуется. Давайте потренируемся в этом умении.

Игра называется **«Солнечная Система»**. Для того, чтобы к ней приступить, надо разбиться на группы по 5-6 человек. Вы все по очереди будете Солнышками. А все остальные члены группы планетами — спутниками. Сначала Солнышко пытается развести планеты по орбитам. Чем орбита ближе — тем человек лучше относится к Солнышку. То есть Солнышко пытается определить, насколько человек ему доверяет. На орбите люди могут стоять боком, сзади, спереди, разбившись по залу. Человеческие отношения чрезвычайно сложны и только расстоянием их не определишь. Поэтому вы можете пофантазировать.

Ну а после того, как Солнышко решило, что все сделано правильно, по его мнению, он отворачивается и Планеты сами распределяются по орбитам, в зависимости от того, как они относятся к Солнышку на самом деле.



Потом Солнышком становится другой человек. И все повторяется сначала, пока не сыграют все.

Если по результатам игры вы поняли, что часто заблуждаетесь насчет чувств товарищей по общению, то следует совершенствовать вашу способность к пониманию других людей. А начать можно с того, что находится на поверхности и доступно наблюдению, — с мимики и жестов. Выполним такое упражнение.

Упражнение. Нужен один желающий, который хочет немного побыть подопытным кроликом. У него будет простая задача — вспоминать в произвольной последовательности две различные ситуации, а мы будем стараться угадать. Рассказывать про них не надо, достаточно представлять их внутри себя. Одна ситуация — приятная, другая — не совсем. Задача остальных — установить внешние проявления этих внутренних переживаний. В одном случае могут быть более напряжены губы или голова наклонена более сильно вправо, а руки сомкнуты за спиной. в то время как в другой ситуации человек предпочитает их не соединять. Давайте немного потренируем нашу внимательность. Вначале Кролик

будет говорить, какую собственно ситуацию он представляет, а мы будем внимательно смотреть. Когда большинство из нас решит, что оно нашло основные различия, то Кролик уже будет представлять некую ситуацию внутри себя в любой последовательности, а мы будем стараться угадать.

Обсуждение. Кто как определял, о какой ситуации думал человек?

Мир вокруг нас — огромный, со множеством звуков, цветов, запахов, ощущений, объектов живых и неживых. Для восприятия этого многообразия нам даны 5 органов чувств: зрение, слух, ощущение, вкус и запах. С их помощью сознание получает информацию о происходящем вокруг нас. Но стимулов много и замечать всё мы просто не в состоянии. В каждый момент времени осознается определенная часть окружающего мира, а на остальное мы не обращаем внимания. Так поступает наше сознание, воспринимая многообразный и необъятный мир вокруг. Кроме того, оказывается, у каждого из нас есть определенный излюбленный способ восприятия мира — *канал восприятия,* — то, как нам легче и удобнее видеть мир и «укладывать» его в голове. Таких способов видения мира (каналов) три:

— **визуальный (зрительный)** — то, что можно видеть (цвета, картинки, образы);

— **аудиальный (слуховой)** — то, что можно слышать (звуки);

— **кинестетический (ощущающий)**, от греческого «кинес» — «тело»,- то, что можно чувствовать (вкус, запах, ощущения, прикосновения, температура и прочее, сюда же относятся эмоции и переживания).

У каждого человека есть наиболее удобный для него способ восприятия мира: одни больше любят смотреть, другие — слушать, третьи прожить не могут без того, чтобы не потрогать и не попробовать на язык. Конечно, мы пользуемся всеми тремя каналами, но какой-то один или два для нас основные, более важные. От типа восприятия зависит то, как окружающая действительность представлена в сознании: в виде звуков, образов или ощущений. Давайте попробуем определить ваш любимый канал восприятия с помощью следующего упражнения.

Упражнение. Выполняется в парах. Вы по очереди называете собеседнику слова, а он говорит, как он это представляет. Например: «море» — «звук прибоя, грохот волн, шуршание гальки», «жара на пляже, в воде прохладно, струйки щекотно сбегают по телу», «голубая безбрежная даль, белые облака, желтый песок, люди». Старайтесь называть конкретные предметы, а не абстрактные понятия, слова-существительные, которые легко представить. Постарайтесь понять, каким способом ваш собеседник в основном видит мир. Вы заметили, что с определенным типом восприятия связаны слова, которые человек употребляет при описании чего-то или когда делится впечатлениями о чем-то. По речи также можно определить канал восприятия. Люди-визуалы часто употребляют слова: *ярко, ясно, четко, синий, прозрачный, смотреть, искристый, радужный, видеть, разглядывать* и т.п. Люди-аудиалы говорят:*слышать, глухой, громкий, шум, стон, крик, звуки, разговор, беседовать, тихо* и т.п. Люди-кинестетики говорят: *приятно, мокро, холодно, чувствовать, трогать, касаться, гладкий, колючий, неуютно, боль, двигаться, действовать, напряжение* и т.п. Попробуем увидеть это на практике.

Упражнение. Делаем то же, что и в предыдущем упражнении, называем предметы для описания. Но попросим собеседника не спешить, говорить медленнее, а сами попробуем записывать слова, которые он употребляет. Несколько таких записей позволят определить его канал восприятия.

Обсуждение. Сколько среди вас кинестетиков, аудиалов, визуалов? Часто ли встречаются «чистые» типы или много «смешанных» (кинестетик-визуал, визуал-аудиал и т.п.)

В России на данный момент приблизительное распределение по типам такое: визуалы — 35%, кинестетики — 35%, аудиалы — 5%, смешанный тип — 25%. В США немного иначе: визуалы — 45%, кинестетики — 45%, аудиалы — 5%, смешанный тип — 5%.

Считается, что женщинам более свойственен визуальный канал восприятия, а мужчинам — кинестетический.

Для достижения взаимопонимания в общении очень важно говорить с собеседником на понятном ему языке, в частности — в его канале восприятия, или хотя бы знать его тип восприятия, чтобы понимать, что он имеет в виду.

Вопросы

1. Каково соотношение вербальной и невербальной коммуникации в общении?
2. Какие каналы восприятия вы знаете? Для чего они нужны?
3. В чем особенности каждого типа восприятия, как они проявляются в речи?
4. Как влияют особенности восприятия на общение?
5. Что нового вы сегодня узнали? Чему полезному для общения научились?

Домашнее задание

Попробуйте определить канал восприятия у ваших знакомых, друзей, близких, расскажите им о результатах, объясните, что это означает.

Обратная связь в общении. Открытость, искренность, «общение без масок». (часть 1)

Цель: научиться давать и получать обратную связь как необходимое условие открытого доверительного общения.

Задачи

— рассмотреть понятие обратной связи в общении и ее функции;
— определить правила обратной связи;
— овладеть навыками демонстрации и получения обратной связи;
— повысить степень субъективного контроля как условия осуществления обратной связи;
— научиться спокойно принимать критику и конструктивно ее перерабатывать;
— дополнить свой образ Я информацией от окружающих людей.

Часть первая

Ход урока

Выполняя на прошлых занятиях упражнения на тренировку навыков эмпатии и рефлексии, мы старались научиться чувствовать и понимать себя или партнера. Надеюсь, у нас это получилось. Нам осталось поработать над тем, как дать понять собеседнику, что мы его слышим, понимаем, одобряем, как выразить наше к нему отношение. Ведь если оно положительное, то человек охотно продолжит общение. Подобное «сообщение», адресованное другому человеку, о том, что я о нем думаю, как воспринимаю наши с ним отношения, какие чувства у меня вызывают его слова, действия, поступки выступает в качестве о*братной связи в общении*. Сюда входят особенности вашей речи и поведения, помогающие партнеру открыто и детально говорить о своих проблемах и состоянии или, наоборот, могущие ухудшать его состояние, побуждать к скрытности и даже прекращению беседы.

Обсуждение. Как можно выразить свое отношение к собеседнику? Вспомните ситуации, в которых поведение вашего собеседника помогало или мешало общению. Как это проявлялось? Что вы при этом чувствовали?

Большинству людей интересно, как их воспринимают окружающие — если не все, то хотя бы близкие и значимые люди, мнением которых мы дорожим. Узнавая мнения разных людей о себе, как бы видишь себя с разных сторон, открываешь новое о себе, создаешь более объективный образ себя, лучше понимаешь, какой ты.

Упражнение «Значимые люди». У себя в тетрадях опишите или нарисуйте трех или больше значимых для вас людей. Напишите, почему их мнение вам важно?

Обсуждение. Кто такие «значимые люди»? Как они становятся значимыми? Поднимите руки, у кого больше трех значимых людей? Насколько для вас важно мнение окружающих? Хотелось бы вам стать менее (или более) зависимым от их мнения? Как этого достичь?

Если вы хотите, чтобы собеседник охотно с вами общался, будьте открытыми и искренними. Будьте естественными, самими собой, а не «стройте из себя» кого-то, кем вы не являетесь. Получив обратную связь о том, что вы искренне и дружелюбно настроены к человеку, не таитесь, не интригуете, — он сам начнет вам доверять. Однако, умение давать и принимать обратную связь требует не только навыков, но и *смелости* — ведь приходится открыто выражать свою точку зрения о человеке или ситуации. Гораздо легче лицемерно поддерживать со всеми хорошие отношения и сплетничать у них за спиной,- но тогда не ждите искреннего дружелюбного к себе отношения и готовности помочь.

Для того чтобы своим откровенным мнением не обидеть человека, придерживайтесь следующих*правил*:

1. Давай обратную связь только тогда, когда тебя об этом попросят.
2. Говоря о своих мыслях и чувствах, скажи о том, какие конкретно слова, поступки их вызвали. Не говори о человеке в целом (не стоит говорить: «Ты не умеешь общаться!», скажите: «Ты перебиваешь собеседника, не слушаешь его, не стараешься понять его точку зрения»).
3. Говори так, чтобы не обидеть и не оскорбить другого человека (не употребляй оскорбительных слов, не ругай, не обзывай и т.д.).
4. Не давай оценок (ведь ты не выше и не лучше другого человека — вы разные).
5. Не давай советов. Слова: «Я бы на твоем месте…», «Ты должен…» — под запретом. Не стоит поучать — пусть человек сам выбирает, как поступить, ему виднее.

Обсуждение. Соблюдаете ли вы правила обратной связи в общении? Как часто их соблюдают окружающие? Какие еще правила вы могли бы добавить от себя?

Упражнение «Автопортрет инкогнито». На отдельном листке нарисуйте свой автопортрет: по-серьезному или шуточный шарж, или в символах, или в виде животного или как-то еще. Не подписывайте! Все автопортреты сдаются учителю, и на следующем занятии мы поотгадываем, чьи изображения перед нами.

Обратная связь в общении. Открытость, искренность, «общение без масок». (часть 2)

Цель: научиться давать и получать обратную связь как необходимое условие открытого доверительного общения.

Задачи

— рассмотреть понятие обратной связи в общении и ее функции;
— определить правила обратной связи;
— овладеть навыками демонстрации и получения обратной связи;
— повысить степень субъективного контроля как условия осуществления обратной связи;
— научиться спокойно принимать критику и конструктивно ее перерабатывать;
— дополнить свой образ Я информацией от окружающих людей.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

(Предупреждение учителю: при выполнении следующих упражнений могут возникать конфликтные ситуации. Напоминайте ученикам о соблюдении правил обратной связи. Тех, кто их не выполняет, прерывайте. Прямо или шуткой воспрепятствуйте вынесению на обсуждение потенциально конфликтных ситуаций или застаревших обид («Ну, мы знаем, что вы с Петровым еще в первом классе букварь не поделили!»). Напряжение можно снять путем открытого конструктивного обсуждения сложившейся ситуации, обидевшихся следует помирить.)

Ход урока

Сегодня мы потренируемся получать и давать обратную связь. При выполнении упражнений старайтесь не забывать правил обратной связи. Это не повод свести счеты с тем, кто тебе давно не нравится. Если ты чувствуешь, что не можешь быть объективным, лучше промолчи. Твои слова говорят о тебе столько же, сколько ты говоришь о другом. Говори о том, что тебе нравится или не нравится, что тебе близко или непонятно, приятно или неприятно, чему ты хотел бы научиться или что считаешь неприемлемым.

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Сядьте вместе (в круг, квадрат) так, чтобы у каждого оказался сосед справа. Начиная от водящего, по очереди, скажите соседу справа одно его качество, помогающее ему в общении, и одно — мешающее ему общаться. Кратко обоснуйте свою точку зрения. Замкнув круг, пересядьте, чтобы у каждого оказался новый сосед. Проделайте то же самое. Пройдите так 3-4 круга.

Хотите ли вы получить обратную связь о том, какой вы в общении?

Упражнение «Горячее место». Выполняется в группах по 6-8 чел. Желающий садится перед группой и рассказывает, какие, по его мнению, у него сильные и слабые стороны в общении (что получается хорошо, а что — не очень). Поощряются описания, в которых чувствуется самоирония, шутливое отношение к себе, за которым, однако, не стоит стремление что-то скрыть — иначе зачем выходить? Затем каждый член группы по очереди пусть скажет, в чем он разделяет мнение водящего о нем, а с чем не может согласиться. *Соблюдайте правила обратной связи!* Затем на «горячий стул» садится следующий желающий. По желанию водящего, может обсуждаться любой другой вопрос, о котором он хочет знать мнение группы (умеет ли он быть хорошим другом, интересный ли он человек и т.д.). Цель водящего — не переубедить группу, а узнать больше разных точек зрения о себе самом.

Обсуждение. *Предоставление и получение обратной связи — непростое дело, требующее выдержки, справедливости, предварительного обдумывания и взвешивания слов и мнений*. Иногда оно может перерасти в конфликт! Вы это почувствовали. Что было самым трудным? Какие чувства вы испытывали, получая и давая обратную связь? Что вам понравилось? Нужна ли обратная связь в общении или можно общаться «за масками»?

Упражнение «На что он похож?» («Ассоциации»). Выполняется в группах по 7-8 чел. Водящий выходит за дверь. Группа загадывает человека. Из оставшихся членов группы каждый (и сам загаданный) придумывает ответ на один из вопросов, характеризующих загаданного человека:

— На какой цветок (дерево) он похож?
— На какого героя книги (фильма)?
— Какого он цвета?
— Какое животное (птицу) напоминает?

— С какой погодой его можно сравнить?
— *другие вопросы?*…

Приглашают водящего и называют ему всё, с чем можно сравнить загаданного человека. Водящий угадывает. Затем выбирают следующего водящего и загадывают нового человека.

Упражнение «Кто это?». Учитель достает нарисованные на прошлом занятии автопортреты. Угадываем, кто изображен!

Вывод

Процесс демонстрации и получения обратной связи, способствуя возникновению доверительной атмосферы, является важной составляющей эффективной коммуникации.

Вопросы

1. Что такое обратная связь в общении?
2. В чем ее функция (зачем она)?
3. Каковы правила обратной связи?
4. В чем плюсы открытого, искреннего общения «без масок»? Бывают ли ситуации, когда оно нецелесообразно?

Определение системы модальности собеседника (Как мы воспринимаем окружающий мир)

Цель: сформировать понятие о модальностях внутреннего опыта человека, определить свою ведущую модальность, уметь определять канал восприятия собеседника.

Задачи

— дать понятие о каналах восприятия (модальностях внутреннего опыта);
— выделить типы каналов;
— показать взаимосвязь модальности с речью;
— с помощью речевого анализа определить собственный канал восприятия, а также модальность собеседника;
— научиться воспринимать окружающий мир в разных модальностях;
— освоить начальные навыки вербальной подстройки к собеседнику (на речевом уровне);
— научиться распознавать модальности в повседневном общении.

Ход урока

Как мы воспринимаем окружающий мир? Одинаково ли мы его чувствуем и видим? Если все люди разные, то, может быть, мы по-разному воспринимаем окружающую реальность? Как мы это делаем?

Мир вокруг нас — огромный, со множеством звуков, цветов, запахов, ощущений, объектов живых и неживых. Для восприятия этого многообразия нам даны 5 органов чувств: зрение, слух, ощущение, вкус и запах. С их помощью сознание получает информацию о происходящем вокруг нас. Но стимулов много и замечать всё мы просто не в состоянии. В каждый момент времени осознается определенная часть окружающего мира, а на остальное мы не обращаем внимания. Так поступает наше сознание, воспринимая многообразный и необъятный мир вокруг. Кроме того, оказывается, у каждого из нас есть определенный излюбленный способ восприятия мира — *канал восприятия,* — то, как нам легче и удобнее видеть мир и «укладывать» его в голове. Таких способов видения мира (каналов) три:

— **визуальный (зрительный)** — то, что можно видеть (цвета, картинки, образы);
— **аудиальный (слуховой)** — то, что можно слышать (звуки);
— **кинестетический (ощущающий)**, от греческого «кинес» — «тело»,- то, что можно чувствовать (вкус, запах, ощущения, прикосновения, температура и прочее, сюда же относятся эмоции и переживания).

У каждого человека есть наиболее удобный для него способ восприятия мира: одни больше любят смотреть, другие — слушать, третьи прожить не могут без того, чтобы не потрогать и не попробовать на язык. Конечно, мы пользуемся всеми тремя каналами, но какой-то один или два для нас основные, более важные. От типа восприятия зависит то, как окружающая действительность представлена в сознании: в виде звуков, образов или ощущений. Давайте попробуем определить ваш любимый канал восприятия с помощью следующего упражнения.

Упражнение. Выполняется в парах. Вы по очереди называете собеседнику слова, а он говорит, как он это представляет. Например: «море» — «звук прибоя, грохот волн, шуршание гальки», «жара на пляже, в воде прохладно, струйки щекотно сбегают по телу», «голубая безбрежная даль, белые облака, желтый песок, люди». Старайтесь называть конкретные предметы, а не абстрактные понятия, слова-существительные, которые легко представить. Постарайтесь понять, каким способом ваш собеседник в основном видит мир. Вы заметили, что с определенным типом восприятия связаны *слова*, которые человек употребляет при описании чего-то или когда делится впечатлениями о чем-то. По речи также можно определить канал восприятия. Люди-визуалы часто употребляют слова: *ярко, ясно, четко, синий, прозрачный, смотреть, искристый, радужный, видеть, разглядывать* и т.п. Люди-аудиалы говорят:*слышать, глухой, громкий, шум, стон, крик, звуки, разговор, беседовать, тихо* и т.п. Люди-кинестетики говорят: *приятно, мокро, холодно, чувствовать, трогать, касаться, гладкий, колючий, неуютно, боль, двигаться, действовать, напряжение* и т.п. Попробуем увидеть это на практике.

Упражнение. Делаем то же, что и в предыдущем упражнении, называем предметы для описания. Но попросим собеседника не спешить, говорить медленнее, а сами попробуем записывать слова, которые он употребляет. Несколько таких записей позволят определить его канал восприятия.

Обсуждение. Сколько среди вас кинестетиков, аудиалов, визуалов? Часто ли встречаются «чистые» типы или много «смешанных» (кинестетик-визуал, визуал-аудиал и т.п.)

В России на данный момент приблизительное распределение по типам такое: визуалы — 35%, кинестетики — 35%, аудиалы — 5%, смешанный тип — 25%. В США немного иначе: визуалы — 45%, кинестетики — 45%, аудиалы — 5%, смешанный тип — 5%.

Считается, что женщинам более свойственен визуальный канал восприятия, а мужчинам — кинестетический.

А теперь упражнение «высшего пилотажа» для тех, кто настолько хорошо понял особенности различных типов восприятия, что даже может воспринимать мир в любом канале.

Упражнение. Трое добровольцев выходят перед классом. Им называют слово. Пусть один опишет это так, как сделал бы это визуал, второй — как аудиал, а третий как кинестетик. Например, комнату можно описать так:

*— Эта комната **светлая**, просторная. И стены **покрашены** в такой милый **цвет**, что кажется, что она еще больше. И хотя стулья **черные**, они хорошо **смотрятся** на общем **фоне**.*

*— Да, но здесь достаточно **шумно**. И **акустика** не очень. **Звук** как бы **глохнет**. Кажется, что**говоришь громко**, а на самом деле почти никому не **слышно**.*

— Ну ничего. Зато здесь тепло, и стулья мягкие. И даже зимой не дует, а дышать легко. А то иногда в других местах такие сквозняки бывают, так дует по ногам, что аж мурашки по коже — хочется подобрать ноги, свернуться в комочек и угреться.

Просто попробуйте пофантазировать и поразмышлять о том, что такое мир для человека, который более предпочитает видеть, чем слышать или чувствовать, или слышать, чем ощущать и представлять. Попробуйте это испытать на себе. Затем эту тройку сменят следующие участники.

Обсуждение. Трудно ли воспринимать мир из «непривычного» канала? Что помогало переключаться (вспоминал слова, свойственные каждому типу, представлял картинку и т.п.)?

А теперь ответьте на один главный вопрос: *в чем секрет эффективного общения; что делает процесс общения приятным, интересным, полезным*?

(**Обсуждение**). Необходимое условие эффективного общения — *понимание людьми друг друга*. Иногда, когда разговор не получается, вы чувствуете, будто говорите на разных языках. В основном, такое ощущение возникает, когда собеседники не понимают точку зрения другого человека: каждый говорит о своем, видит ситуацию со своего бока. Но существенно затруднять процесс общения, буквально создавая иллюзию «разговора на разных языках», может то, что вы общаетесь *по разным каналам восприятия*. Например:

— вы рассказываете знакомому, как хорошо было в лесу: «Всё такое *зеленое*, солнышко *ярко светит*, белые стволы березок *сверкают* — красота!», а он: «Да что березки, когда *сыро* и комары*грызут*, вот шашлычок на костре — это *вкуснотища*!». Ясно, что вы видите один и тот же лес совершенно по-разному: вы — визуал, а знакомый — кинестетик. Вы можете почувствовать, что он вас не понимает, но, распознав по словам его канал восприятия, увидите, что восхищаетесь вы оба одним и тем же (прелестью леса), только по-разному. Следовательно — понимаете друг друга.

— часто можно услышать: «Нет, ты *посмотри* на это!», а в ответ: «Да ты только *послушай*!»; понятно, что такое общение визуала с аудиалом будет затруднено, если не приложить усилий по «переводу» слов в понятный для собеседника канал;

— в деловом разговоре можно битый час рассказывать партнеру о «*блестящих перспективах*развития нашего бизнеса», строить «*радужные* планы совместной работы» и предлагать «*посмотреть* на это с вашей *точки зрения*». Если он — визуал, как и вы, то, скорее всего, сделка закончится подписанием договора. Если же он, к примеру, кинестетик, то подобная речь не вызовет никакого эмоционального отклика, он даже не совсем поймет, что имеется в виду; с ним надо разговаривать на «его языке»: «Мы могли бы в *теплой, задушевной* атмосфере при прямом *контакте* обсудить возможности нашего более *тесного* сотрудничества».

То есть, для достижения взаимопонимания в общении очень важно говорить с собеседником на понятном ему языке, в частности — в его канале восприятия, или хотя бы знать его тип восприятия, чтобы понимать, что он имеет в виду.

Вопросы

1. Какие каналы восприятия вы знаете? Для чего они нужны?
2. В чем особенности каждого типа восприятия, как они проявляются в речи?
3. Как влияют особенности восприятия на общение?

Домашнее задание

Попробуйте определить канал восприятия у ваших знакомых, друзей, близких, расскажите им о результатах, объясните, что это означает.

Определение типа «Я-слушания» (Почему мы слышим другого человека именно так?) (часть 1)

Цель: научиться определять фильтры Я-слушания в общении, рассмотреть причины их возникновения.

Задачи

— помочь учащимся определить собственные фильтры общения;
— понять причины их возникновения;
— получить понятие о стереотипах и установках в общении;
— в тренинговых ситуациях увидеть их влияние на процесс общения;
— научить учащихся «очищать» Я-слушание от стереотипов и установок, замечая их и осознавая;
— сформировать у учащихся стремление к адекватному восприятию партнера по общению.

Часть первая

Ход урока

Мы уже многое узнали о фильтрах Я-слушания и научились распознавать их в общении. А откуда берутся фильтры, как они возникают? Почему именно такие? Можно ли влиять на процесс их формирования: от некоторых — избавляться, а какие-то «нужные» — приобретать?

Упражнение. Напишите у себя в тетрадях, от каких фильтров вы бы хотели избавиться, а какие — приобрести (например, фильтр «Я внимательно слушаю» или «Я обдумываю любую сообщаемую мне информацию» и т.д.).

На наше восприятие другого человека влияют множество факторов. Большинство из них хорошо изучены и описаны в исследованиях по социальной психологии.

Известны *«эффекты восприятия»* человека, на основе которых, зачастую ошибочно, делаются выводы о его личности и чертах характера:

1. *Эффект ореола*: то, что вы знали или слышали о человеке до знакомства с ним, в дальнейшем влияет на его восприятие вами; если первоначальная информация о человеке положительна, то потом, что бы он ни делал, вы очень долго можете считать его хорошим; изначальные отрицательные сведения о человеке могут трудно поддаваться изменению к лучшему даже под воздействием неоспоримых фактов и доказательств. Яркий пример тому — популярность «звезд» кино, эстрады и т.д.: нам кажется, что их личность соответствует их имиджу (герой в кино — герой в жизни, неподкупный полицейский такой же честный и реальности). И вся пресса существует во многом благодаря скандальным разоблачениям мифов о знаменитостях. Фанаты — просто «жертвы» эффекта ореола, они думают, что их кумир таков, каким он кажется.
2. *Эффект образа (структурирования)*: когда другой человек воспринимается нами в виде образа, который мы придумали для него, а если какое-то качество или поступок «не вписываются» в образ, то мы на них «закрываем глаза», считая, что этого не может быть. Это типичная ошибка большинства влюбленных: влюбляешься в одного человека, а он оказывается совсем другим. Так случается из-за того, что ты и не стремился узнать другого человека — с образом гораздо удобнее и понятней. К тому же считаешь, будто можешь узнать партнера «до конца», «каков он на самом деле», раз и навсегда. А этого не знает даже он сам — ведь человек уникален и безгранично разнообразен, в его душе таится множество непредсказуемых желаний и стремлений, и никому не дано постичь его дальнейший путь. Вывод — будьте открыты любым проявлениям партнера, не считайте себя «истинным знатоком человеческих душ».
3. *Эффект приписывания (проецирования)* своих качеств и эмоциональных состояний другим людям по аналогии с собой. Человек, воспринимая и оценивая людей, склонен

логически предположить: «Все люди подобны мне» или «Другие противоположны мне». Упрямый или подозрительный человек склонен видеть эти же качества у партнера, даже если они не проявляются при общении. Добрый, отзывчивый, честный человек, наоборот, может воспринимать другого через «розовые очки» и ошибаться. Поэтому, если кто-то жалуется, что все вокруг жестокие, жадные, нечестные, не исключено, что он судит по себе.

4. *Эффект первичности (первого впечатления)* проявляется в том, что любая первая услышанная или увиденная информация о человеке, являясь очень существенной и малозабываемой, «затмевает» всю последующую. Даже если потом вы получите опровергающую информацию, все равно будете больше помнить и учитывать первичное восприятие. Таким образом, первый контакт очень важен; желая сделать его более успешным, постарайтесь положительно настроиться на человека, на то, что знакомство будет легким и приятным.

5. *Эффект последней информации*. Иногда, наоборот, может случиться так, что последняя информация о человеке может затмить всю предыдущую. Так происходит, если последние положительные или отрицательные сведения очень сильно на вас повлияли. Заключительная неприятная сцена может перечеркнуть все доброе и светлое, что было у вас с этим человеком. В другом случае, событие, приятно поразившее вас и показавшее партнера в выгодном свете, может затмить неурядицы прошлого и начать новый этап ваших отношений.

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Выбрав себе пару, разыграйте ситуации общения, иллюстрирующие различные эффекты восприятия.

Обсуждение. Как влияют эффекты восприятия на общение? Насколько часто мы становимся их «жертвами»?

Обратная связь в общении. Открытость, искренность, «общение без масок». (часть 2)

Цель: научиться давать и получать обратную связь как необходимое условие открытого доверительного общения.

Задачи

— рассмотреть понятие обратной связи в общении и ее функции;
— определить правила обратной связи;
— овладеть навыками демонстрации и получения обратной связи;
— повысить степень субъективного контроля как условия осуществления обратной связи;
— научиться спокойно принимать критику и конструктивно ее перерабатывать;
— дополнить свой образ Я информацией от окружающих людей.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

(Предупреждение учителю: при выполнении следующих упражнений могут возникать конфликтные ситуации. Напоминайте ученикам о соблюдении правил обратной связи. Тех, кто их не выполняет, прерывайте. Прямо или шуткой воспрепятствуйте вынесению на обсуждение потенциально конфликтных ситуаций или застаревших обид («Ну, мы знаем, что вы с Петровым еще в первом классе букварь не поделили!»). Напряжение можно снять путем открытого конструктивного обсуждения сложившейся ситуации, обидевшихся следует помирить.)

Ход урока

Сегодня мы потренируемся получать и давать обратную связь. При выполнении упражнений старайтесь не забывать правил обратной связи. Это не повод свести счеты с тем, кто тебе давно не нравится. Если ты чувствуешь, что не можешь быть объективным,

лучше промолчи. Твои слова говорят о тебе столько же, сколько ты говоришь о другом. Говори о том, что тебе нравится или не нравится, что тебе близко или непонятно, приятно или неприятно, чему ты хотел бы научиться или что считаешь неприемлемым.

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Сядьте вместе (в круг, квадрат) так, чтобы у каждого оказался сосед справа. Начиная от водящего, по очереди, скажите соседу справа одно его качество, помогающее ему в общении, и одно — мешающее ему общаться. Кратко обоснуйте свою точку зрения. Замкнув круг, пересядьте, чтобы у каждого оказался новый сосед. Проделайте то же самое. Пройдите так 3-4 круга.

Хотите ли вы получить обратную связь о том, какой вы в общении?

Упражнение «Горячее место». Выполняется в группах по 6-8 чел. Желающий садится перед группой и рассказывает, какие, по его мнению, у него сильные и слабые стороны в общении (что получается хорошо, а что — не очень). Поощряются описания, в которых чувствуется самоирония, шутливое отношение к себе, за которым, однако, не стоит стремление что-то скрыть — иначе зачем выходить? Затем каждый член группы по очереди пусть скажет, в чем он разделяет мнение водящего о нем, а с чем не может согласиться. *Соблюдайте правила обратной связи!* Затем на «горячий стул» садится следующий желающий. По желанию водящего, может обсуждаться любой другой вопрос, о котором он хочет знать мнение группы (умеет ли он быть хорошим другом, интересный ли он человек и т.д.). Цель водящего — не переубедить группу, а узнать больше разных точек зрения о себе самом.

Обсуждение. *Предоставление и получение обратной связи — непростое дело, требующее выдержки, справедливости, предварительного обдумывания и взвешивания слов и мнений*. Иногда оно может перерасти в конфликт! Вы это почувствовали. Что было самым трудным? Какие чувства вы испытывали, получая и давая обратную связь? Что вам понравилось? Нужна ли обратная связь в общении или можно общаться «за масками»?

Упражнение «На что он похож?» («Ассоциации»). Выполняется в группах по 7-8 чел. Водящий выходит за дверь. Группа загадывает человека. Из оставшихся членов группы каждый (и сам загаданный) придумывает ответ на один из вопросов, характеризующих загаданного человека:

— На какой цветок (дерево) он похож?
— На какого героя книги (фильма)?
— Какого он цвета?
— Какое животное (птицу) напоминает?
— С какой погодой его можно сравнить?
— *другие вопросы?*…

Приглашают водящего и называют ему всё, с чем можно сравнить загаданного человека. Водящий угадывает. Затем выбирают следующего водящего и загадывают нового человека.

Упражнение «Кто это?». Учитель достает нарисованные на прошлом занятии автопортреты. Угадываем, кто изображен!

Вывод

Процесс демонстрации и получения обратной связи, способствуя возникновению доверительной атмосферы, является важной составляющей эффективной коммуникации.

Вопросы

1. Что такое обратная связь в общении?
2. В чем ее функция (зачем она)?
3. Каковы правила обратной связи?

4. В чем плюсы открытого, искреннего общения «без масок»? Бывают ли ситуации, когда оно нецелесообразно?

Определение системы модальности собеседника (Как мы воспринимаем окружающий мир)

Цель: сформировать понятие о модальностях внутреннего опыта человека, определить свою ведущую модальность, уметь определять канал восприятия собеседника.

Задачи

— дать понятие о каналах восприятия (модальностях внутреннего опыта);
— выделить типы каналов;
— показать взаимосвязь модальности с речью;
— с помощью речевого анализа определить собственный канал восприятия, а также модальность собеседника;
— научиться воспринимать окружающий мир в разных модальностях;
— освоить начальные навыки вербальной подстройки к собеседнику (на речевом уровне);
— научиться распознавать модальности в повседневном общении.

Ход урока

Как мы воспринимаем окружающий мир? Одинаково ли мы его чувствуем и видим? Если все люди разные, то, может быть, мы по-разному воспринимаем окружающую реальность? Как мы это делаем?

Мир вокруг нас — огромный, со множеством звуков, цветов, запахов, ощущений, объектов живых и неживых. Для восприятия этого многообразия нам даны 5 органов чувств: зрение, слух, ощущение, вкус и запах. С их помощью сознание получает информацию о происходящем вокруг нас. Но стимулов много и замечать всё мы просто не в состоянии. В каждый момент времени осознается определенная часть окружающего мира, а на остальное мы не обращаем внимания. Так поступает наше сознание, воспринимая многообразный и необъятный мир вокруг. Кроме того, оказывается, у каждого из нас есть определенный излюбленный способ восприятия мира — *канал восприятия*, — то, как нам легче и удобнее видеть мир и «укладывать» его в голове. Таких способов видения мира (каналов) три:

— **визуальный (зрительный)** — то, что можно видеть (цвета, картинки, образы);
— **аудиальный (слуховой)** — то, что можно слышать (звуки);
— **кинестетический (ощущающий)**, от греческого «кинес» — «тело»,- то, что можно чувствовать (вкус, запах, ощущения, прикосновения, температура и прочее, сюда же относятся эмоции и переживания).

У каждого человека есть наиболее удобный для него способ восприятия мира: одни больше любят смотреть, другие — слушать, третьи прожить не могут без того, чтобы не потрогать и не попробовать на язык. Конечно, мы пользуемся всеми тремя каналами, но какой-то один или два для нас основные, более важные. От типа восприятия зависит то, как окружающая действительность представлена в сознании: в виде звуков, образов или ощущений. Давайте попробуем определить ваш любимый канал восприятия с помощью следующего упражнения.

Упражнение. Выполняется в парах. Вы по очереди называете собеседнику слова, а он говорит, как он это представляет. Например: «море» — «звук прибоя, грохот волн, шуршание гальки», «жара на пляже, в воде прохладно, струйки щекотно сбегают по телу», «голубая безбрежная даль, белые облака, желтый песок, люди». Старайтесь называть конкретные предметы, а не абстрактные понятия, слова-существительные, которые легко представить. Постарайтесь понять, каким способом ваш собеседник в основном видит мир.

Вы заметили, что с определенным типом восприятия связаны *слова*, которые человек употребляет при описании чего-то или когда делится впечатлениями о чем-то. По речи также можно определить канал восприятия. Люди-визуалы часто употребляют слова: *ярко, ясно, четко, синий, прозрачный, смотреть, искристый, радужный, видеть, разглядывать* и т.п. Люди-аудиалы говорят:*слышать, глухой, громкий, шум, стон, крик, звуки, разговор, беседовать, тихо* и т.п. Люди-кинестетики говорят: *приятно, мокро, холодно, чувствовать, трогать, касаться, гладкий, колючий, неуютно, боль, двигаться, действовать, напряжение* и т.п. Попробуем увидеть это на практике.

Упражнение. Делаем то же, что и в предыдущем упражнении, называем предметы для описания. Но попросим собеседника не спешить, говорить медленнее, а сами попробуем записывать слова, которые он употребляет. Несколько таких записей позволят определить его канал восприятия.

Обсуждение. Сколько среди вас кинестетиков, аудиалов, визуалов? Часто ли встречаются «чистые» типы или много «смешанных» (кинестетик-визуал, визуал-аудиал и т.п.)

В России на данный момент приблизительное распределение по типам такое: визуалы — 35%, кинестетики — 35%, аудиалы — 5%, смешанный тип — 25%. В США немного иначе: визуалы — 45%, кинестетики — 45%, аудиалы — 5%, смешанный тип — 5%.

Считается, что женщинам более свойственен визуальный канал восприятия, а мужчинам — кинестетический.

А теперь упражнение «высшего пилотажа» для тех, кто настолько хорошо понял особенности различных типов восприятия, что даже может воспринимать мир в любом канале.

Упражнение. Трое добровольцев выходят перед классом. Им называют слово. Пусть один опишет это так, как сделал бы это визуал, второй — как аудиал, а третий как кинестетик. Например, комнату можно описать так:

*— Эта комната **светлая**, просторная. И стены **покрашены** в такой милый **цвет**, что кажется, что она еще больше. И хотя стулья **черные**, они хорошо **смотрятся** на общем **фоне**.*

*— Да, но здесь достаточно **шумно**. И **акустика** не очень. **Звук** как бы **глохнет**. Кажется, что**говоришь громко**, а на самом деле почти никому не **слышно**.*

— Ну ничего. Зато здесь тепло, и стулья мягкие. И даже зимой не дует, а дышать легко. А то иногда в других местах такие сквозняки бывают, так дует по ногам, что аж мурашки по коже — хочется подобрать ноги, свернуться в комочек и угреться.

Просто попробуйте пофантазировать и поразмышлять о том, что такое мир для человека, который более предпочитает видеть, чем слышать или чувствовать, или слышать, чем ощущать и представлять. Попробуйте это испытать на себе. Затем эту тройку сменят следующие участники.

Обсуждение. Трудно ли воспринимать мир из «непривычного» канала? Что помогало переключаться (вспоминал слова, свойственные каждому типу, представлял картинку и т.п.)?

А теперь ответьте на один главный вопрос: *в чем секрет эффективного общения; что делает процесс общения приятным, интересным, полезным*?

(**Обсуждение**). Необходимое условие эффективного общения — *понимание людьми друг друга*. Иногда, когда разговор не получается, вы чувствуете, будто говорите на разных языках. В основном, такое ощущение возникает, когда собеседники не понимают точку зрения другого человека: каждый говорит о своем, видит ситуацию со своего бока.

Но существенно затруднять процесс общения, буквально создавая иллюзию «разговора на разных языках», может то, что вы общаетесь *по разным каналам восприятия*. Например:
— вы рассказываете знакомому, как хорошо было в лесу: «Всё такое *зеленое*, солнышко *ярко светит*, белые стволы березок *сверкают* — красота!», а он: «Да что березки, когда *сыро* и комары*грызут*, вот шашлычок на костре — это *вкуснотища*!». Ясно, что вы видите один и тот же лес совершенно по-разному: вы — визуал, а знакомый — кинестетик. Вы можете почувствовать, что он вас не понимает, но, распознав по словам его канал восприятия, увидите, что восхищаетесь вы оба одним и тем же (прелестью леса), только по-разному. Следовательно — понимаете друг друга.
— часто можно услышать: «Нет, ты *посмотри* на это!», а в ответ: «Да ты только *послушай*!»; понятно, что такое общение визуала с аудиалом будет затруднено, если не приложить усилий по «переводу» слов в понятный для собеседника канал;
— в деловом разговоре можно битый час рассказывать партнеру о «*блестящих перспективах*развития нашего бизнеса», строить «*радужные* планы совместной работы» и предлагать «*посмотреть* на это с вашей *точки зрения*». Если он — визуал, как и вы, то, скорее всего, сделка закончится подписанием договора. Если же он, к примеру, кинестетик, то подобная речь не вызовет никакого эмоционального отклика, он даже не совсем поймет, что имеется в виду; с ним надо разговаривать на «его языке»: «Мы могли бы в *теплой, задушевной* атмосфере при прямом *контакте* обсудить возможности нашего более *тесного* сотрудничества».
То есть, для достижения взаимопонимания в общении очень важно говорить с собеседником на понятном ему языке, в частности — в его канале восприятия, или хотя бы знать его тип восприятия, чтобы понимать, что он имеет в виду.

Вопросы

1. Какие каналы восприятия вы знаете? Для чего они нужны?
2. В чем особенности каждого типа восприятия, как они проявляются в речи?
3. Как влияют особенности восприятия на общение?

Домашнее задание

Попробуйте определить канал восприятия у ваших знакомых, друзей, близких, расскажите им о результатах, объясните, что это означает.

Определение типа «Я-слушания» (Почему мы слышим другого человека именно так?) (часть 2)

Цель: научиться определять фильтры Я-слушания в общении, рассмотреть причины их возникновения.

Задачи

— помочь учащимся определить собственные фильтры общения;
— понять причины их возникновения;
— получить понятие о стереотипах и установках в общении;
— в тренинговых ситуациях увидеть их влияние на процесс общения;
— научить учащихся «очищать» Я-слушание от стереотипов и установок, замечая их и осознавая;
— сформировать у учащихся стремление к адекватному восприятию партнера по общению.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

Ход урока

Следующим фактором, могущим искажать восприятие собеседника и порождать фильтры Я-слушания, является *установка* — неосознанная готовность человека привычным образом, не анализируя, воспринимать и оценивать людей, а на все ситуации реагировать определенным, заранее сформированным образом действий. Установки формируются у каждого человека под влиянием окружающих людей, условий жизни, мировоззрения, личного опыта. Возникая задолго до начала реального процесса общения, они в дальнейшем могут существенно влиять на оценку и отношение к собеседнику.

Встречаются:

— *позитивная установка,* при которой мы переоцениваем положительные качества и неосознанно выдаем человеку большой «аванс доверия» («Все вокруг такие милые», «Эта девочка -ангел, она просто не способна совершить плохой поступок»);

— *негативная установка* приводит к тому, что мы видим в человеке только отрицательные черты и относимся к нему подозрительно, недоверчиво («Этот лохматый подросток всегда грубит мне, у него абсолютно отсутствует уважение к старшим», «У него всегда мысли в одном направлении — как бы чего стянуть»);

— *адекватная (реальная) установка* на то, что у каждого человека есть как положительные, так и отрицательные качества. Главное, как они сбалансированы, *что преобладает и как человек к этому относится*.

Обсуждение. Приведите примеры установок различных типов. Какие установки преобладают у:

— вас,

— ваших родителей, родственников,

— друзей,

— окружающих людей?

Что бы вам хотелось исправить в этой ситуации?

Кроме установок, которые у каждого человека свои, индивидуальные, существуют «всеобщие установки» — *стереотипы*, — привычные упрощенные представления о ком-то или о чем-то, свойственные большинству людей вообще или каким-то социальным группам (возрастным, национальным, половым и т.д.).

Примеры некоторых стереотипов:

— *возрастные*: «Ты молодой — значит сильный, здоровый и счастливый», «Все старики — злобные и ворчливые», «У молодых на уме только гулянки и выкачивание денег из родителей»;

— *национальные*: «Хохлы — жадные собственники», «Для москвичей все другие — люди второго сорта», «Чукчи — тупые»;

— *половые*: «У женщин все разговоры о тряпках, у мужчин — о деньгах и машинах», «Во всех поступках женщины руководствуются недалекой „женской“ логикой», «Мужчинам от женщин нужен только секс» и т.д.

Упражнение «Доска установок и стереотипов общения». Пусть весь класс разделится на две команды. Классную доску тоже разделите на две половины. Все члены каждой команды напишут по стереотипу или установке общения на своей половине. Затем можно продолжать писать по второму, третьему кругу — какая команда больше?

Упражнение. Составьте список своих установок и стереотипов общения. Будьте честными и беспристрастными с самими собой! Чем больше стереотипов в себе вы осознаете, тем реже будете общаться наобум, как придется, не управляя процессом общения и не получая

желаемого результата. Выполнив это упражнение, вы научитесь воспринимать собеседника более адекватно.

Еще несколько факторов, влияющих на восприятие партнера по общению:
а) *предубеждения* — оценка каких-либо как хороших или плохих, не зная ни их лично, ни мотивов их поступков («Он наверняка хороший парень — ведь у него такой замечательный отец»);
б) *физическое и душевное состояние человека* (когда плохо себя чувствуешь, весь мир — мрачный и неприглядный, когда ты счастлив — все и всё вокруг чудесное);
в) *стремление делать поспешные выводы*, без конкретной, достоверной информации о человеке или ситуации;
г) *стремление видеть человека определенным образом* («Не хочу замечать его достоинства — я знаю, что он плохой!», «Я понимаю других лучше, чем они сами себя понимают»);
д) *ригидность (негибкость) мышления* — когда человек раз и навсегда составляет себе мнение о ком-то или чем-то, игнорируя в дальнейшем любую новую поступающую информацию, не меняя своей «закосневшей» точки зрения («Я знаю его с пеленок — он уже тогда был типичным бандитом!», «Говорите что хотите — а при Сталине жили по-настоящему правильно!»).

Вывод

Наличие установок и стереотипов в общении, эффекты искажения восприятия, предубеждения и многие другие факторы, порождая фильтры Я-слушания, могут значительно затруднять коммуникативный процесс.

Вопросы

1. Какие эффекты восприятия вы знаете?
2. Как они влияют на общение?
3. Что такое установка в общении? Какой она может быть?
4. Что такое стереотип? Какие они бывают?
5. Как установки и стереотипы влияют на общение?
6. Какие еще факторы могут влиять на наше восприятие партнера?
7. На ваш взгляд, какова основная причина ошибочных выводов о человеке или ситуации?

Поддержка

Цель: показать важность проявления искреннего благожелательного отношения к собеседнику для успешности коммуникативного процесса.

Задачи

— раскрыть сущность поддержки и принятия в общении;
— научиться осуществлять поддерживающие действия;
— способствовать выработке установки на безусловное принятие партнера по общению;
— помочь учащимся стать более открытыми в общении.

Ход урока

Хотелось бы вам быть собеседником, с которым легко и приятно общаться, кому можно доверять, открыть чувства, поделиться проблемами? Иногда случается так, что даже близкие и родные друг другу люди не знают, что происходит в душе человека, живущего рядом.

Обсуждение. Почему так происходит?

Почти всегда так бывает из-за отсутствия доверия, потери контакта, боязни быть осмеянным, непонятым или неправильно понятым другим человеком. Зачастую страх этот

реально обоснован — люди интуитивно чувствуют, настроен ли человек на понимание и принятие их проблем или на отвержение, неприятие чужих забот. Как мы это чувствуем?
Обсуждение. Чувствуете ли вы, когда вас выслушают и поймут, а когда — проигнорируют и оттолкнут? Какие чувства вы испытываете в том и другом случае? Как вы «вычисляете» возможную реакцию собеседника?

Нередко человек очень хорошо к вам относится, но это — в глубине души, а внешне его отношение к вам определить трудно: хорошее или плохое, нравитесь вы ему или нет, можно ли рассчитывать на поддержку и понимание с его стороны? Даже сам этот человек порой не рад своей сдержанности, скрытности, неумению демонстрировать свое расположение к собеседнику, из-за чего и собеседник напряжен, скован, не получается открытого непринужденного разговора.

Итак, как дать понять собеседнику, что он вам приятен, он вас интересует, как расположить его к себе и помочь открыться для обсуждения общих тем?

Первым и необходимым условием открытого общения является то, что собеседник вам *приятен* и вы *хотите* его понять. Ведь вы не получите никакого удовольствия от общения, при котором приходится пересиливать антипатию к человеку, да и он, конечно, это почувствует. Невозможно возлюбить кого-то по своему желанию, в нужный момент, но в ваших силах почувствовать легкую симпатию, дружелюбие, интерес к собеседнику. С этой целью давайте запишем в тетради несколько вопросов:

—Присмотритесь, что вам нравится в вашем собеседнике (собеседнице): лицо, улыбка, одежда, манеры, что-то еще?

—Чем он (она) мог бы вас заинтересовать?

—Возможно, вы с ним (с ней) примерно одного возраста, и в чем-то он или она похожи на вас?

—Что вам было бы интересно с ним (с ней) обсудить, о чем поговорить?

—Что бы вам хотелось от него (от нее) узнать, чему научиться?

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. Посмотрите на всех членов вашей группы и подумайте: кого из них вы меньше всего знаете, кто из них для вас — самая большая загадка? Сядьте рядом с этим человеком и постарайтесь узнать его или ее получше. В этом вам помогут вопросы, которые мы записали. Постарайтесь узнать как можно больше нового о партнере. На выполнение 5 минут.

Обсуждение. Какие чувства вы испытали? Что было трудней всего? Что вы поняли?

Вы заметили, что, прежде чем начать общаться, мы сели с собеседником рядом. Очень важную роль играет расстояние, на котором вы общаетесь. Перекинуться парой слов, чтобы узнать какую-то информацию, можно и с расстояния в несколько метров. Другое дело, если вы хотите наладить контакт с собеседником, приятно пообщаться на разные темы, лучше познакомиться. Оптимальным здесь будет расстояние, при котором вы бы легко могли коснуться человека, — расстояние вытянутой руки, 50-60 см. Стоит удобно сесть или стоять в удобной позе, чтобы чувствовать себя комфортно и никуда не спешить.

Желая произвести приятное впечатление, говорите спокойно, не кричите, не перебивайте собеседника. Внимательно слушайте, что он говорит, и старайтесь понять его точку зрения. Улыбайтесь! Ничто так не располагает человека к вам, как ваша обаятельная искренняя улыбка. Вспомните, как часто именно улыбающиеся люди привлекают на улице наше внимание. Никаких нахмуренных бровей, сжатых губ и кулаков, презрительных ухмылок, взглядов свысока, процеженных сквозь зубы обидных слов — с человеком, которому

вы хотите показать свою симпатию. Все это оставьте для неприятных вам людей. С приятным вам человеком будьте само внимание и дружелюбие.

Большое значение имеет установка на общение вообще — ваша *коммуникативная позиция.*

По своему опыту вы наверняка знаете, как приятно общаться с человеком, который:

— относится к вам «на равных» (не «свысока» или заискивающе);
— называет вас по имени (а не кличкой, или искажая ваше имя, фамилию);
— говорит дружелюбным тоном, улыбается;
— уважает вашу точку зрения, не считает ее глупыми выдумками;
— искренен, не скрывает что-то, интригуя или обманывая;
— интересуется вами и сообщаемой вами информацией (а не эгоистично говорит только о себе).

Таким образом, успешная коммуникативная позиция характеризуется искренним расположением к собеседнику, пониманием и уважением его точки зрения, открытостью в выражении чувств, соблюдением правил общения, использованием навыков активного слушания.

«Великим инструментом» благожелательного отношения к собеседнику, выражающим вашу поддержку и принятие, является *одобрение, похвала, признание достоинств* человека. Именно вера в нас, в наши силы и возможности, в то хорошее, что есть внутри каждого человека, может подвигнуть на великие дела, достижение трудных целей, преодоление препятствий.

Обсуждение. После чего вам хочется сделать что-то хорошее, полезное для себя и других, вы чувствуете прилив сил и уверенности — после бурной эмоциональной разборки ваших проступков или после спокойного анализа плохого поступка, заканчивающегося выражением веры в то, что «твои светлые стороны и наличие массы достоинств в следующий раз возьмут верх над ошибочными действиями»? Как «надо вас ругать», чтоб это было с пользой, а не просто «сотрясанием воздуха»?

Упражнение. Выполняется в группах по 6-8 чел. В парах или тройках разыграйте ситуацию, где вы оказываете душевную поддержку собеседнику. По окончании группа анализирует, какие проявления поддержки вы применяли.

Давайте помогать друг другу общаться легче и эффективнее!

Вывод

Внутренняя установка на принятие собеседника и внешние проявления поддержки являются атрибутами эффективного общения.

Вопросы

1. Что значит «поддерживать» собеседника?
2. Зачем нужна поддержка в процессе общения? Можно ли без нее обойтись?
3. Что может мешать «поддерживать»?
4. Как можно проявлять поддержку?

Позиции в общении

Цель: ознакомить учащихся с позициями общения, научить распознавать их в повседневных ситуациях, моделировать ситуации общения с различных позиций и выбирать оптимальную для данной ситуации.

Задачи:

- дать понятие позиции общения,
- раскрыть значение общения с позиций Взрослого, Ребенка и Родителя,
- смоделировать ситуации общения, соответствующие каждой позиции,

- определить позиции общения в данных ситуациях,
- выбрать наиболее эффективную позицию.

Ход урока

Беседа

Довольно часто в разговорах с людьми мы слышим фразы типа: «Ну что ты учишь меня как маленького?!», «Ты разговариваешь со мной как мои родители!», «Давайте обсудим это как взрослые люди!». Что имеют в виду люди, говоря так? Что они подразумевают? Психолог Эрик Берн, изучая различные типы взаимодействия людей друг с другом, выделил три наиболее часто встречающиеся позиции: Ребенок, Родитель и Взрослый. Критерием выделения этих позиций является принятие на себя ответственности за свое поведение в данной ситуации. Ребенок всегда перекладывает ответственность (или вину) за происходящее на кого-то другого. У Родителя во всем всегда виноват Ребенок. Взрослый сам несет ответственность за сложившуюся ситуацию. Такая позиция подразумевает отсутствие понятий «вина», «обида», «я — выше, ты — ниже», «ты мне должен» и т.п.

Какой-то тип может преобладать в поведении человека постоянно, становится характерным для него, «удобным». Иногда же человек меняет позицию в зависимости от ситуации, выбирая наиболее эффективную, дающую нужный результат.

Когда в человеке берет верх ребенок, то со стороны кажется, что он ведет себя как маленький. Он восхищается и удивляется, не сдерживая себя, бурно выражая свои эмоции. Беспричинная радость может смениться приступом гнева или обиды. Ребенку хочется, чтобы его приласкали, похвалили, подбодрили, а критику или неодобрение в свой адрес он переживает очень тяжело, расстраиваясь по самому ничтожному поводу (например, кто-то на него не так посмотрел или мама накричала). Маленькие дети ведут себя так почти всегда, но часто встречается такое поведение и у взрослых людей.

Если один человек в разговоре ведет себя как Ребенок, то другой, чаще всего, — как Родитель. А это значит, что он учит всех, как надо, как правильно, кто что должен и как все будет в дальнейшем. Конечно, приятно, если он делает это ласково и с пониманием — тогда так и хочется послушаться и сделать, как он говорит. Но зачастую Родитель чувствует себя авторитетом, которому одному известно, как надо жить, и поэтому он читает морали всем окружающим. Он же и запрещает что-то, ссылаясь на жизненный опыт, знания, возраст и давая множество советов. Такую позицию в общении вы могли наблюдать у тётеньки в троллейбусе, громогласно всех поучающей, у папиного начальника, у родителей, докторов, учителей, старших братьев и сестер, да и у самих себя, когда приходилось объяснять что-то маленькому ребенку.

В то же время вы сами чувствовали себя в позиции Ребенка, когда вас ругали, отчитывали, поучали, критиковали, вам приказывали, не разрешали чего-то. Тогда вам хотелось оправдаться или обидеться и заплакать. Один и тот же человек, независимо от возраста, иногда оказывается и в положении Ребенка, и в положении Родителя.

При общении с друзьями, знакомыми и людьми вашего возраста обычно ведешь себя на равных или — с позиции Взрослого, когда никто из вас не ниже, и не выше, не старше и не младше и никто никому ничего не должен. Такие разговоры носят спокойный, выдержанный характер, вы просто делитесь сведениями, впечатлениями, интересной информацией. Никто никого не поучает и никто не оправдывается. Именно эта позиция в общении наиболее приятна и эффективна, так как не унижает достоинство и учитывает интересы обеих сторон.

А вот общение Родителя и Ребенка или превращается в молчаливое подчинение, или приводит к обидам и ссорам, если Ребенок не желает следовать советам и указаниям. Такие отношения заходят в тупик и неприятны для всех участников.

А теперь можно потренироваться определять позиции общения в наших повседневных разговорах. Для этого используем простую схему:

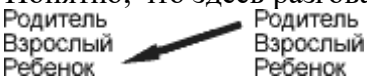


Стрелка будет указывать, с какой позиции ведется разговор. Например, как будет выглядеть схема следующего разговора:

Папа: Почему ты не был сегодня в школе? Сколько раз тебе говорить, что если не получишь образования, будешь работать дворником за копейки! Мы с мамой из сил выбиваемся, тянем тебя, а ты — неблагодарный!

Сын (или подавленно молчит или оправдывается): Папа, у меня болела голова и была температура. А еще я поругался с математичкой, и она влепила мне двойку!

Понятно, что здесь разговаривают Родитель и Ребенок и схема будет выглядеть так:



Вы можете общаться как Родитель с Ребенком не только в ситуации, когда ваши реальные родители общаются с вами как с детьми, но и, например, обучая кого-то чему-либо, допустим, помогая младшей сестре делать домашнее задание. Можно попасть в позицию упрекающего или негодующего Родителя, обвиняя или отчитывая своего сверстника, читая ему морали. Позиции общения не зависят от возраста, мы сами можем выбирать наиболее приятный или наиболее эффективный стиль общения в зависимости от того, с кем мы говорим.

Попробуйте сами придумать ситуации, иллюстрирующие различные позиции общения и нарисовать их схему.

Попробуйте разыграть одну и ту же ситуацию с разных позиций общения. Например, такую: вы попросили у приятеля книгу и потеряли ее; как сказать ему об этом? Как будет выглядеть эта ситуация с позиции:

а) Родитель → Ребенок

б) Взрослый → Взрослый

в) Ребенок → Ребенок

Вывод

Общение людей может быть результатом различных комбинаций трех основных позиций: Ребенок, Родитель и Взрослый. Наиболее эффективно общение с той позиции, которая лучше соответствует данной конкретной ситуации, не ведет к конфликтам и способствует достижению результата.

Вопросы к уроку:

1. Какие позиции общения вы знаете? Охарактеризуйте поведение и речь человека в каждой из них.
2. Приведите примеры общения с разных позиций.
3. Для каких ситуаций какие позиции общения подходят лучше всего? Приведите примеры.
4. Какая позиция в общении с другими наиболее характерна для вас? Хотелось бы вам это изменить?

Правила ведения дискуссии

Цель: научиться грамотно дискутировать.

Задачи

— выявить отличительные черты спора и дискуссии;
— усвоить правила ведения дискуссии;
— на практике применить правила дискуссии при обсуждении темы.

Ход урока

Все люди — разные, но это не мешает им общаться и понимать друг друга. Часто случается, что ваши с собеседником точки зрения на что-то не совпадают. Это противоречие может перерасти в спор или в дискуссию.

Обсуждение. Чем отличается спор от дискуссии? Каковы их цели?

Как вы видите, спор принципиально отличается от дискуссии. Во-первых, целями. В споре цель — доказать правоту, в дискуссии — *найти истину, решение задачи, выход из ситуации*.

Во-вторых, спор направлен на результат, дискуссия — это *процесс*. Он может быть длительным и изменяющимся. Под влиянием новой информации, аргументов обеих сторон меняется ход обсуждения и даже его предмет («Начали за здравие — кончили за упокой»). В-третьих, предмет спора обычно конкретный и незначительный, дискуссия же возникает вокруг чего-то *глобального и важного*. Итак, если обсуждение вопроса с собеседниками плавно перетекает в дискуссию, то, во избежание превращения ее в безрезультатный спор, придерживайтесь следующих правил.

Всегда помните о цели дискуссии — найти истину, решение, выход. Обсуждайте только то, что относится к данному вопросу. Пустые сожаления, воспоминания, нелепые сравнения мягко прерывайте. Не давайте обсуждению уходить в сторону от темы. Пресекайте попытки доказать, что кто-то лучше, а кто-то хуже. Стремитесь не к победе, а к истине.

С уважением относитесь к мнению другого человека. Любое мнение — это точка зрения человека. Даже отличаясь от вашей, она имеет право на существование. Не обижайте другого человека, называя его мнение неверным, нелепым, смешным. Пока дискуссия не окончена, любая точка зрения может быть верной. А в конце обсуждения могут оказаться реальными кажущиеся в начале невероятными вещи.

Любое высказываемое мнение должно быть аргументировано. Этим дискуссия отличается от скандала на базаре. Рассказчик должен доказать, почему он так считает. Выражения типа: «Мне так кажется», «Так было всегда», «Все хохлы — жадины», «Это правильно, потому что это верно» и пр. аргументами не являются.

Уважайте мнение любого человека. Иногда мнение важной персоны или авторитета изначально считается верным просто в силу статуса этого человека (профессор, опытный исследователь). Прислушивайтесь к ним, но без фанатизма. Опирайтесь на реальные факты. Иногда свежий непредвзятый взгляд какого-то новичка помогает по-иному взглянуть на ситуацию, найти новые подходы к решению давней проблемы, считавшейся неразрешимой.

Придерживайтесь дружелюбного тона. Обращайтесь к человеку по имени или другим уважительным способом («мой коллега, собеседник, оппонент»). Ваш оппонент — не ваш личный враг, он просто человек с другой точкой зрения. Не допускайте проявлений враждебности, оскорблений, перехода на личности.

Не спорьте ради спора! Подобным профессиональным спорщикам не место среди тех, кого интересует поиск истины. Не давайте дискуссии превратиться в азартный спор и выяснение отношений.

В дискуссии могут участвовать только те, кто открыт для другой точки зрения и терпим к иному мнению. Не пытайтесь доказать что-то тому, кому невозможно что-либо

доказать. Иногда это люди, считающие себя лучше и правильнее всех. Люди, слышащие только себя. Люди, неспособные понять иную точку зрения. Люди, закосневшие в своих оценках и стереотипах. Это бывает чертой личности, особенностью характера. Зачастую подобная гибкость оценок и суждений утрачивается с возрастом. Относитесь к ним терпимо, но не тратьте силы, чтобы убедить их в чем-либо.

Практическая часть. Пусть каждый из вас на отдельном листке напишет тему, которая могла бы быть интересной для одноклассников, спорной, неоднозначной, — то есть могла бы стать предметом обсуждения-дискуссии. Затем сдайте их учителю. Обсуждению самых интересных из них мы посвятим следующее занятие. А сегодня мы попробуем потренироваться грамотно дискутировать.

Разбейтесь на группы по 10-12 чел. Каждая группа разделится пополам — сторонники одной точки зрения и их уважаемые оппоненты. Выберите тему для обсуждения и в ходе обсуждения попытайтесь прийти к какому-либо решению по данному вопросу. Применяйте правила ведения дискуссии!

(Примеры тем для дискуссии:
— Где лучше жить: у нас или за границей?
— Правильно ли воспитывают нас наши родители, и как мы будем воспитывать наших собственных детей?
— Может ли народ влиять на политику?
— Когда жизнь была лучше: раньше или сейчас?
— Хорошему или плохому учит нас наше телевидение?).

Вывод

Знание правил ведения дискуссии способствует эффективному протеканию процесса обсуждения и выработке решения.

Вопросы

1. В чем разница между спором и дискуссией?
2. Что такое дискуссия?
3. Каковы правила ведения дискуссии?
4. Как вы относитесь к дискуссиям (считаете безрезультатными или эффективными)?

Психологические особенности публичного выступления

Цель: выделить важные для публичного выступления факторы.

Задачи

— осознать влияние поведения выступающего на процесс восприятия выступления слушателями (зрителями);
— выделить факторы, облегчающие процесс восприятия выступления;
— улучшить навыки самоконтроля при публичном выступлении;
— научиться доходчиво излагать свои мысли группе людей;
— способствовать преодолению страха перед аудиторией.

Ход урока

Каждому из нас доводилось говорить или делать что-то перед группой людей. Ситуации могут быть различные. Ты делаешь доклад перед классом. Или рассказываешь что-то интересное своим друзьям. Или выступаешь в роли конферансье (ведущего) на КВНе. Или в кафе поешь песню в сопровождении караоке. Или участвуешь в спортивных соревнованиях. Все это — различные варианты публичного выступления. Каждый из них имеет свои особенности, но многие черты — общие для всех.
Итак:

Настрой. Самый сложный и самый необходимый элемент выступления на людях. Он должен быть положительным, с верой в себя и в свои действия. Прежде всего, нужно *хотеть выступить*. Определи цель своего выступления — зачем это нужно тебе и людям. Бывает сложно преодолеть естественный страх перед аудиторией, когда люди в зале представляются единой волнующейся массой, где трудно различить отдельные лица. Это обычный биологический страх одного существа перед большим скоплением особей. Инстинктивно это скопление может представляться враждебным. Скажи себе так: *«Все эти люди хорошо относятся ко мне. Они настроены дружелюбно. Тепло стольких душ и сердец дает мне ощущение принятия и поддержки. Они верят в меня. Многим из них приходилось быть в такой же ситуации. Они с пониманием отнесутся к моему волнению, оговоркам, запинкам. Им интересно то, что я скажу»*. Просто верь в *«теплоту» аудитории*, а не в «холодность». Легкое волнение естественно, оно придает живость твоему выступлению. Люди инстинктивно чувствуют, что ситуация необычна, она привлекает их внимание. А как раз это тебе и нужно — вызвать интерес слушателей или зрителей.

Обсуждение. Какие еще способы положительно настроиться перед выступлением вы знаете?

Как выглядеть. Выступая перед публикой, вы оказываетесь в центре пристального внимания. В течение первых нескольких минут люди вас рассматривают, а уж затем вслушиваются в то, что вы говорите, и ваш внешний облик перестает их занимать. Это обычный ориентировочный рефлекс «кто это? какой он?». Оденьтесь и причешитесь (сделайте макияж) «по ситуации». Многие ситуации предполагают определенный стиль одежды: спортивная форма, принятая в данном учреждении униформа (костюм и галстук, рабочий комбинезон, просто торжественный «белый низ, темный верх»), вечернее платье. При выборе имиджа для выступления, ответьте себе на вопрос: *«Чего я хочу добиться, и как моя внешность может мне в этом помочь?»*. Если вы хотите понравиться публике — делайте себя привлекательным. Если вы хотите быть принятым этими людьми, «стать своим» — оденьтесь так, как им нравится. Хотите удивить, поразить, шокировать — выглядите необычно. Выступая в определенной роли, примите облик, ей соответствующий (докладчик, конферансье, диск-жокей). Если стремитесь, чтобы ваша внешность не затмевала ваших слов, — оденьтесь сдержанно, по-деловому. Иногда нужно произвести определенное впечатление на аудиторию: например, в некоторые общества принято являться во фраке или в дорогих украшениях, или с татуировкой, — иначе с вами просто разговаривать не будут. *Главное: пусть вам в этой одежде будет удобно!* Чтобы вы не отвлекались на то, как выглядите, а сосредоточились на том, о чем говорите. Внешний облик может помочь вам в первые минуты, дальнейший же интерес слушателей может удержать только интересное и занимательное выступление.

Обсуждение. Приведите примеры, как бы вы выглядели в разных ситуациях.

О чем говорить. Определи *цель своего выступления*. Что ты хочешь сказать или выразить? Что хочешь донести до слушателей? О чем они должны задуматься, что понять после твоего выступления? Составь *план или полный текст доклада*. В зависимости от своих возможностей, ты будешь читать текст по бумаге или, изредка заглядывая в конспект, рассказывать. Стремись к тому, чтобы хорошо знать и понимать материал своего выступления. Тогда на бумаге у тебя будет написан «скелет» доклада — основные пункты-тезисы, которые нужно осветить. При выступлении ты будешь раскрывать каждый пункт своими словами — «скелет будет обрастать мясом».

Длительность выступления. Обычная длительность выступления во взрослой аудитории — 15-20 минут. Именно столько без перерыва человек может вдумчиво слушать изложение мыслей другим человеком. Затем он начинает отвлекаться — это биологическая норма. Если предмет доклада ему неинтересен, человек теряет нить мыслей докладчика еще раньше. Удержать интерес слушателей помогают примеры, поясняющие излагаемый материал, и вопросы к слушателям — обратная связь. Обычно при выступлении рассказчик сначала излагает весь материал, а затем ему задают вопросы. Поэтому не стоит делает выступление долгим. Правда, человека, умеющего захватывающе рассказывать интересные вещи, можно слушать часами.

Как говорить. Если раньше по всей стране было принято слушать многостраничные доклады, монотонно читаемые докладчиком «по бумажке», в течение которых слушатели сладко посапывали во сне, то сейчас большинству выступающих перед аудиторией интересно, чтобы их слушали и понимали. При чтении связь между докладчиком и слушателем обычно пропадает после пяти минут чтения. *Поэтому стремитесь рассказывать материал!* Некоторые сложные места или цитаты можно зачитывать, но их не должно быть много, так как на слух такие вещи воспринимать сложно. Хорошо, если выступление выглядит как *рассказ*. Говорите просто и ясно, недлинными предложениями — будто рассказываете. *Говорите достаточно громко, чтобы всем было слышно*. Можете переспросить, хорошо ли вас слышно, всем ли видны демонстрируемые вами рисунки или таблицы. В пояснение своих мыслей *приводите примеры*. Смотрите на людей, улыбайтесь, не бойтесь пошутить или скаламбурить. Не пугайтесь, если вдруг потеряли нить рассуждений или что-то забыли. Это нормальные перерывы в речи человека — вы ведь не по бумажке читаете. *Остановитесь, помолчите, соберитесь с мыслями*. Аудитория пока осмыслит ваши предыдущие слова — ей ведь не так хорошо все известно, как вам, по данному предмету. «Поймав мысль», *спокойно продолжайте дальше*, — так и выглядит обычный устный рассказ. Помните: *слушатели дружественны вам*, а не враждебны!

Если тебе трудно смотреть на людей в зале, сделай следующее. *Выбери среди слушателей симпатичного тебе человека и рассказывай будто ему одному*. Будто вы сидите за чашкой чая вечерком, и ты рассказываешь другу интересные вам обоим вещи. Затем ты можешь найти в зале еще несколько таких людей и рассказывать уже нескольким «друзьям». Такое твое отношение постепенно может распространиться и на всех слушателей в аудитории. Люди обязательно это почувствуют и будут слушать тебя с интересом.

Как отвечать на вопросы. Если твое выступление нашло отклик в душах и умах слушателей, то тебе обязательно будут задавать вопросы. *Вопросы — это проявление интереса к тебе и твоему выступлению, желание узнать больше*. Вопросы чаще всего свидетельствуют о том, что выступление удалось, было интересным и понятным. Это вовсе не желание поставить тебя в глупое положение или показать твое незнание. Если вопрос тебе неясен, попроси повторить его, пояснить. Переспроси: «Правильно ли я вас понял, что…?». *Уясни сущность вопроса*. Если можешь, — ответь на вопрос. Иногда вопрос затрагивает область, которую ты еще не изучал, или ты не знаешь ответа. Внутренне скажи себе: *«Я не волшебник — я только учусь»*. А спрашивающему ответь: «Это будет являться предметом моего дальнейшего изучения», «Мне не встречалось в литературе ответа на этот вопрос», «Ваш вопрос меня заинтересовал — я постараюсь найти ответ на него». Иногда вопросы дают неожиданный ход мыслям, представляют предмет в новом

свете, подсказывают интересные идеи. *Вопросы — шанс узнать новое.Поблагодари человека за интересный вопрос*: «Благодаря вашему вопросу, у меня родилась идея…».

Как «красиво уйти». Все вопросы заданы, все ответы даны. Подожди еще несколько секунд.*Улыбнись и скажи: «Спасибо за внимание!»*.

Всегда строй свое выступление так, как понравилось бы тебе самому, будь ты зрителем или слушателем!

Обсуждение. Приведите примеры неправильного поведения в выступлениях, которые вы наблюдали (по телевизору, в школе, на концерте, соревнованиях).

Вывод

Выбор темы и некоторые особенности поведения человека могут влиять на успешность его публичного выступления.

Вопросы

1. Каким принципом следует руководствоваться, планируя свое выступление перед публикой?
2. Какие значимые для публичного выступления факторы вы можете назвать? Какой из них, по-вашему, основной?
3. Каким бы вы хотели быть, выступая перед аудиторией?

Сенсорная острота (Учимся чувствовать и наблюдать)

Цель: развить сенсорную остроту, овладеть начальными навыками визуальной, аудиальной и кинестетической калибровки.

Задачи

— дать понятие сенсорной остроты и ее важности в процессе общения;
— повысить чувствительность восприятия;
— практически опробовать навыки калибровки (узнавания определенного состояния человека по его невербальным сигналам-изменениям).

Ход урока

Еще одним важным для успешного общения качеством является способность замечать малейшие изменения в состоянии и поведении собеседника, изменения жестов, мимики, позы, интонации, взгляда и микроизменения в цвете кожи, в дыхании, в напряжении или расслаблении мышц лица. Такая *повышенная чувствительность* и *наблюдательность* называется **сенсорной остротой**. Она помогает нам лучше понять собеседника, его внутреннее состояние, реакцию на наши слова. С учетом того, что мы заметили и нужно строить дальнейшее общение (о чем-то умолчать, что-то узнать подробнее, что-то разъяснить, какую-то тему не затрагивать и т.п.). Для получения информации мы пользуемся каналами восприятия (зрение, слух, ощущение), поэтому, прежде чем начать тренировать чувствительность, следует «прочистить каналы» — привести их в хорошее исходное состояние. Сделаем такое упражнение.

Упражнение.

— Задание — 3 минуты *видеть*. Выберите себе точку, в которую можете смотреть, не напрягаясь, и смотрите, замечая все, что видно: узор на линолеуме, трещины, пятнышки, луч света и т.д.
— Следующее задание — 3 минуты *слышать*. Слушайте звуки вокруг (можно закрыть глаза), их, оказывается, множество: машина проехала по улице, кто-то уронил ручку, шум

своего дыхания, стук на нижнем этаже и т.д.
— Следующее задание — 3 минуты *чувствовать*. Почувствуйте, как спинка стула упирается вам в спину, как рука подпирает голову, как ноги давят на пол, как тяжела одежда и т.д.

Обсуждение. Что вы чувствовали? Отличается ли это от обычных ощущений?

Теперь, когда наше восприятие «очистилось» и обострилось, можно его тренировать дальше.

Тренировка слуховой чувствительности. Разбейтесь на группы по 3-4 человека. Водящий садится спиной, а остальные будут хлопать в ладоши и называть затем свое имя. Хлопок каждого должен отличаться: тихий или громкий, звонкий или глухой, одинарный или сдвоенный и т.п.. Водящий должен запомнить, кто как хлопает. Затем участники по очереди хлопают, не называя имени, а водящий отгадывает, кто это был. Если он ошибся, назовите правильное имя. Меняйте водящего через 5-6 правильных ответов. Пусть все поотгадывают.

Тренировка ощущений. В группе из 3-4 человек водящий садится спиной. Каждый по очереди подходит к нему сзади и нажимает на плечи, называя свое имя. Каждый должен нажимать по-разному: сильно или слабо, резко или медленно, энергично или нежно и т.п.. Водящий должен понять, кто как нажимает, и затем уже сам отгадывать имя. Меняют водящего через 5-6 правильных ответов.

Обсуждение. Кто как определял имя хлопающего или нажимающего? Что было труднее всего? Что было приятно, а что — неприятно?

Теперь потренируем наше умение устанавливать контакт с собеседником, подстраиваться под него, согласовывать с ним свои действия. Начнем с самого простого — телесного уровня.

Упражнение «Зеркало». Станьте в пары со своим соседом по парте. Один из вас будет «зеркалом» и будет повторять, «отражать» все, что делает «смотрящийся в зеркало». Просьба к «смотрящимся» — не принимать экзотических, трудноповторимых поз: ведь они потом сами будут «зеркалами». Итак, «смотрящийся» — двигается, «зеркало» — повторяет. Затем поменяйтесь ролями.

Для тех, у кого уже хорошо получается простое «Зеркало» — более сложный вариант

«Зеркало со спичками». Делайте то же, но — поставив между правой ладонью одного и левой ладонью другого спичку перпендикулярно. Двигайтесь, удерживая спичку между ладонями. Затем сделайте то же с двумя спичками (в другой ладони).

Обсуждение. Что было легко, что тяжело? Что понравилось?

А хотите научиться отгадывать мысли другого человека? Потренируйтесь делать это в следующем упражнении.

Упражнение «Штирлиц». Разбейтесь на группы по 5-6 человек. Выберите водящего. Сейчас вы будете задавать ему вопросы и *очень внимательно наблюдать* не за тем, что он отвечает, а *за его внешним видом*: глаза, зрачки, кожа, жесты, мимика, мелкие движения, поза и т.п.. Ваша задача — понять, какими внешними изменениями сопровождаются его ответ «да» и его ответ «нет». Сначала задайте ему 3-4 вопроса, на которые вы однозначно получите ответ «да» («Ты ученик?», «На тебе черные брюки?» и т.д.). Водящий отвечает вслух. Затем задайте 3-4 вопроса, на которые вы однозначно получите ответ «нет» («Ты сейчас на улице?», «Тебе 20 лет?» и т.п.). Водящий пока отвечает вслух. Когда вы уже поняли, чем внешне отличается его «да» от «нет», начинайте задавать любые другие вопросы с ответом «да» или «нет», но водящий отвечает на них про себя. Если вы ошиблись,

пусть он вас поправит. Может, потребуется вернуться к ответам вслух. После 5-6 вопросов смените водящего.

Обсуждение. По каким признакам вы угадывали правильный ответ?

Надеюсь, вы научились отгадывать мысленные ответы вашего собеседника и поиграете в эту игру со своими друзьями и близкими, удивляя их «телепатическими способностями».

Вывод

Одним из важнейших навыков эффективного общения является сенсорная острота как метод получения обратной связи о развитии коммуникативного процесса.

Вопросы

1. Что вы понимаете под сенсорной остротой?
2. Зачем стоит ее тренировать? Как это помогает в общении?
3. Что было самым легким и почему? Что было труднее всего и почему?

Стратегии общения

Цель: рассмотреть различные стратегии общения и опробовать их на практике.

Задачи

— определить типы общения;
— разыграть ситуации для каждого типа;
— осознать свой ролевой диапазон;
— определить оптимальный тип общения для разных ситуаций;
— выбрать индивидуальный стиль общения.

Ход урока

Каждый из нас с разными людьми общается по-разному. Это зависит от человека, с которым общаешься, или от ситуации общения. Мы по-разному описываем впечатления от наших встреч и разговоров. «Я к нему со всей душой, спрашиваю, заглядываю в глаза, интересуюсь, а он буркнет что-то в ответ и больше от него ничего не дождешься». «Все время, пока мы сидели в кафе, я будто бы разговаривала сама с собой, а он и двух слов мне не сказал». «Она мне все время приказывает, говорит, как мне надо делать, как будто она не моя подружка, а моя мама». «Мы с ним так приятно пообщались, будто и не расставались на эти три года, он мне как брат». Из этих высказываний видно, что общение может быть нескольких типов:

1) **открытое или закрытое**. Общение получается закрытым тогда, когда мы не желаем или не умеем понятно для собеседника выразить свою точку зрения, свое отношение к чему-либо, не можем или не хотим поделиться имеющейся у нас информацией. При этом другой человек не понимает нас и не может с нами общаться. Иногда он не испытывает к нам симпатии, ему не нравиться наша речь или то, о чем мы с ним говорим; то есть иногда мы хотим общаться с человеком, а он — нет, он от нас закрывается. Противоположно этому открытое общение, когда человек хочет и может выразить полно свою точку зрения, открыться собеседнику. Так бывает, если человек нам приятен, и мы ему доверяем. При этом мы обязательно считаемся с его мнением, нам интересны его мысли по поводу обсуждаемой проблемы, хочется его понять. Чаще всего такой искренний интерес к собеседнику вызывает такую же ответную реакцию, человек чувствует, что он нам нравится, и тогда мы нравимся ему тоже. Если вы хотите понравиться человеку, то найдите в нем привлекательные или интересные черты, и он вам понравится. Открыто, с искренним интересом общаясь с людьми, улыбаясь им, мы приобретаем хороших друзей и близких

людей. С этими дорогими нам людьми всегда следует стремиться общаться как можно более открыто, иначе мы отдаляемся друг от друга.

Иногда закрытое общение бывает вполне оправданно, например:

— если вы знаете, что человек все равно вас не поймет (он не в курсе дела или вообще смутно представляет, о чем речь), то бессмысленно тратить время и силы, пытаясь ему объяснить; легче поскорее «закрыть» тему и начать говорить о вещах, более близких и понятных вам обоим;

— в конфликтных ситуациях не стоит открывать противнику свои чувства и планы, так как можно оказаться в уязвимом положении, а он этим воспользуется.

В случае, когда вам хочется и есть, что сказать друг другу, наиболее эффективно открытое общение. Если вас объединяет интерес к какой-либо теме, ваши взгляды сходны, но не одинаковы, и вы можете открыть собеседнику что-то новое, то общайтесь открыто, искренне, не стесняясь и с удовольствием.

Вариантом *полузакрытого* общения является «одностороннее выспрашивание», когда человек задает множество вопросов, пытаясь выяснить ваши взгляды и мнения, а сам о себе ничего не рассказывает. В этом случае стоит попытаться понят: зачем ему это нужно, и в соответствии этим строить дальнейшее общение (раскрываться или не раскрываться, рассказывать о себе или перевести разговор на нейтральные, общие темы). Всегда настораживает чрезмерный интерес незнакомого человека к нам, за ним может стоять как праздное любопытство или желание поговорить, так и более серьезные мотивы, в которых следует разобраться.

Иногда приходится сталкиваться с людьми, открыто и свободно выражающими свои чувства, мысли, проблемы, нередко очень словоохотливыми. Слушая его, в один прекрасный момент вдруг понимаешь, что он совершенно не интересуется твоими мыслями на этот счет, твоими желаниями, хочешь ли ты его слушать, удобно ли тебе, не дает слова вставить. Он просто тебя использует; такой человек мог бы все рассказывать стенке, но она ведь не вздыхает сочувственно и не кивает головой. Ему с тобой хорошо, а тебе с ним скучно, хочется уйти. Подобного человека нельзя назвать собеседником: он не со-беседует, а беседует сам.

2) **в форме монолога или диалога**. Наиболее приятная и эффективная форма разговора — диалог, когда собеседники обмениваются мнениями, делятся информацией, высказывают планы и идеи; тогда им не скучно и интересно друг с другом, они узнают новое, а проблемы находят свое решение. Если говорит только один из собеседников, не давая высказываться другим, то они не прийдут к компромиссу, а зайдут в тупик. Но в некоторых случаях монолог бывает оправданным: на лекции или выступлении, когда собравшиеся внимательно слушают докладчика, а уж потом задают вопросы. Или когда человек сильно взволнован или напуган, говорит без остановки, и вы понимаете, что не стоит его перебивать, ему просто надо выговориться.

3) общение **«по ситуации»** или **«по душам»** (**ролевое** или **личностное**). В некоторых случаях мы вынуждены вести себя не так, как нам хочется, а как того требует ситуация, сдерживая свои эмоции, не высказывая свои мнения, ведя себя и разговаривая определенным образом. Например, в школе, являясь учениками, вы соблюдаете дисциплину, порядок, посещаете уроки, усваиваете знания, делаете домашнее задание, — все это необходимые черты ученика. Дома вы чувствуете себя посвободнее, но, выполняя иногда роль сына или дочери, приходится помогать маме на кухне или убирать в квартире. Исполняемая нами роль накладывает отпечаток на наше поведение, изменяя его. Учитель

в школе вынуждена быть строгой и требовательной, справедливой и всезнающей — это черты профессии учителя. В домашней обстановке она, конечно же, мягче и ласковей, как мама и жена. Общаясь «по душам» с друзьями, мы ведем себя свободно и раскованно, как нам хочется, чувствуя себя самими собой. Это самый приятный и легкий тип общения.

Вывод

Процесс общения может строиться по-разному, в зависимости от ситуации и от людей, вовлеченных в общение.

Вопросы

1. Какие типы (стратегии) общения вы знаете?
2. Приведите примеры общения разных типов.
3. Составьте список ролей, исполняемых вами в жизни.
4. Какой тип общения преобладает у вас? Почему? Хотели бы вы общаться по-другому?

Фильтры «Я-слушания» как способ существования различных частей личности (Я бываю разным)

Цель: дать представление о фильтрах Я-слушания и научиться распознавать их в общении.

Задачи

— дать понятие о фильтрах общения;
— научиться определять фильтры в ситуациях общения;
— осознать свои фильтры Я-слушания;
— научиться строить общение без фильтров, общаться эмпатически.

Ход урока

Случалось ли вам в разговоре сталкиваться с непониманием? Вы что-то подробно рассказываете, стараясь донести полную картину событий, чтобы собеседник вас понял, посмотрел на ситуацию с вашей точки зрения. Он внимательно слушает, кивает, поддакивает, а потом делает совершенно неправильный вывод о том, что с вами происходило. Вы оказываетесь в тупике, не понимая, почему так происходит и что еще можно сделать, чтобы он понял. Это случается из-за того, что*на процесс слушания и интерпретацию услышанного влияет личность слушателя*. То есть, зачастую человек слышит так, как он хочет или так, как он может, а не то, что ему говорят в действительности. На то, *как* и *что* человек слышит, влияют: слова, интонации, тембр голоса, мимика, жесты собеседника. На то, как человек *понимает* услышанное, во многом влияют его черты характера, взгляды, жизненные ценности, установки, отношение к рассказчику и к рассказываемому, прошлый опыт жизни. Из-за этого у каждого из нас как бы находятся некие «фильтры», проходя через которые услышанная информация может приобретать совершенно иной, отличный от настоящего, оттенок и смысл. Так как «фильтры» зависят от личности человека, то они называются *фильтры Я-слушания* — особый вид субъективного (личного) восприятия и понимания информации.

Фильтры Я-слушания бесконечно разнообразны. Сколько существует людей, а у этих людей — ролей или частей личности, — столько и фильтров.

Вот примеры фильтров:

— *«я тебе не верю»*: «сколько бы ты ни рассказывал, ни клялся, что это правда, а я знаю, что ты лжешь или выдумываешь, в лучшем случае — слегка привираешь; давай-давай, „мели Емеля — твоя неделя“!»;
— *«у меня лучше»*: «да, ничего так магнитофончик: японский, „Сони“, и кассеты, и диски крутит, да только не старайся — у меня все равно лучше, потому что у меня всё — классное, лучше всех!»;

— *«мне нравится всё, что ты делаешь»*: «как у тебя всё замечательно получается: и как ты рассказываешь, и как одеваешься, и как танцуешь, — абсолютно всё; ничего, что другим не нравится — они не понимают, что ты — супер!»; и т.п..

Задание. Приведите примеры фильтров Я-слушания и когда они встречаются.

Содержание фильтра обусловлено тем, из какой части личности он исходит — какая роль сейчас проявляется. Если ты сейчас в роли Ученика, то можешь воспринимать окружающий мир через фильтры: «как меня замучила эта школа», «английский — это классно, всё остальное — ерунда!», «наш класс — лучше всех» и т.д.. В роли Друга встречаются фильтры: «наша компания — это сила, остальные — слабаки», «я могу тебе помочь», «я — хороший друг, а ты — плохой» и т.п..

Давайте попробуем определить фильтры у каждого из нас.

Упражнение. Откройте свои записи там, где мы изображали круг своих ролей. Можете добавить к ним новые. Каждой роли как части нашего Я соответствует фильтр Я-слушания. Попробуем разыграть, как бы мы слушали и говорили с позиций каждого фильтра.

Разбейтесь на группы по 10-12 человек. Пусть каждый выберет себе партнера из своей группы для разыгрывания ситуации общения. Затем перед группой разыграйте общение с наличием фильтров, исходя из выбранной для себя роли. Группа наблюдает и замечает фильтры в вашем общении. Их может быть больше, чем вы задумали, некоторые могут проявиться помимо вашей воли. Затем ролевые фильтры демонстрирует другая пара. Пусть каждая пара разыграет несколько ролей и их фильтров.

Обсуждение. Что вы увидели, узнали, поняли?

Наличие фильтров сильно осложняет процесс общения, так как каждый из собеседников говорит «на своем языке», судит «со своей колокольни», и не понимает истинный смысл слов другого. Чтобы сделать общение успешным и через понимание найти контакт с собеседником, следует внимательно проанализировать свое общение и *осознать наличие фильтров*. В этом вам могут помочь другие люди.

Упражнение. Выполняется в группах по 10-12 человек. Выберите себе партнера и вместе с ним разыграйте типичную ситуацию общения из вашей жизни, можно конфликтную, произошедшую недавно. Объясните, как должен вести себя партнер, а сами ведите себя как обычно. После демонстрации группа называет, какие фильтры в вашем общении они заметили. Затем разыгрывает ситуацию следующая пара.

Обсуждение. Лучше ли видны со стороны фильтры в общении? Или человек сам хорошо осознает свой фильтры?

Самостоятельная работа. Составьте как можно более полный список своих фильтров общения. Подумайте, как часто вы ими пользуетесь. Как часто вы слушаете человека *без фильтров* — без собственных оценок, мнений, советов? Что вам хотелось бы изменить?

Упражнение. Пусть несколько пар из добровольцев разыграют перед классом ситуации общения, стараясь избегать использования фильтров. Класс оценивает, насколько им это удалось.

Вывод

Наличие фильтров Я-слушания как способов существования отдельных частей личности значительно затрудняет эмпатическое общение.

Вопросы

1. Что такое фильтры общения?
2. Как мы узнаем их наличие?

3. От чего зависит содержание фильтра?
4. Чем вредны фильтры в общении?
5. Могут ли быть полезны фильтры Я-слушания?

Эмпатия. Обратная связь.

Цель: освоить навыки эмпатического слушания с использованием обратной связи.

Задачи

— рассмотреть сущность эмпатического слушания и его функции;
— определить правила хорошего слушания;
— научиться применять их в процессе слушания и осуществления обратной связи.

Ход урока

Сегодня мы обобщим и закрепим наши знания о том, как эмпатийно слушать собеседника и использовать обратную связь для создания взаимного доверия в разговоре. Если мы хотим понять человека, и нам действительно небезразлично, о чем он рассказывает, то в этом нам помогут *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.

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 *пересказ*: 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.).

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.*

В следующем упражнении вы можете применить эти правила.

Упражнение. Выполняется в парах. Лучше выбрать в пару человека, которого вы не очень хорошо знаете. Распределите между собой роли: один будет «говорящим», другой — «слушающим». Учитель читает инструкцию:

«Задание будет состоять из нескольких шагов (этапов). Каждый шаг рассчитан на определенное время, но вам не надо следить за временем. Я каждый раз буду говорить, что надо делать и когда надо завершить выполнение задания.

Итак, „говорящий“ в течение 5 минут рассказывает „слушающему“ о своих трудностях, проблемах в общении. Особое внимание при этом он обращает на те свои качества, которые порождают эти трудности. „Слушающий“ соблюдает правила хорошего слушания и тем самым помогает „говорящему“ рассказывать о себе».

Через 5 минут учитель останавливает беседу.

«Сейчас у „говорящего“ будет 1 минута, в течение которой ему надо будет сказать „слушающему“, что в поведении последнего помогало ему открыто высказываться, рассказывать о себе, а что затрудняло этот рассказ. Отнеситесь, пожалуйста, к этому заданию очень серьезно, потому что именно от вас ваш собеседник может узнать, что в его поведении побуждает других людей высказываться открыто, говорить о себе, а что затрудняет такой рассказ, а знать это каждому очень важно».

После того как 1 минута прошла, учитель дает следующее задание:

«Теперь „говорящий“ в течение 5 минут будет рассказывать „слушающему“ о своих сильных сторонах в общении, о том, что ему помогает устанавливать контакты, строить взаимоотношения с людьми. „Слушающий“, не забывая соблюдать правила хорошего слушания, должен учесть всю ту информацию, которую он получил от „говорящего“ в течение предыдущей минуты».

Через 5 минут учитель останавливает беседу и предлагает перейти к следующему шагу.

«"Слушающий"» за 5 минут должен повторить «говорящему», что он понял из двух его рассказов о себе, т.е. о трудностях и проблемах в общении и его сильных сторонах в общении. На протяжении этих 5 минут «говорящий» все время молчит и только движением головы показывает, согласен он или нет с тем, что говорит «слушающий». Если он делает отрицательное движение головой в знак того, что его неправильно поняли, то «слушающий» должен поправляться до тех пор, пока не получит подтверждения правильности своих слов. После того как «слушающий» скажет все, что он запомнил их двух рассказов «говорящего», последний может сказать, что было пропущено или искажено«.

Во второй части упражнения участники пары меняются ролями: тот, кто был «слушающим», становится «говорящим» и наоборот. Все четыре шага упражнения повторяются, при этом учитель каждый раз сам дает задание на следующий шаг.

Обсуждение. Как вам удавалось выполнять правила хорошего слушания, какие правила было легче выполнять, какие — сложнее? О чем вам было легче говорить — о своих трудностях и проблемах в общении или о сильных сторонах? Как вы чувствовали себя в роли «слушающего», а как — в роли «говорящего»?

Вывод

Овладение правилами эмпатического слушания с использование обратной связи значительно повышает качество общения.

Вопросы

1. Каковы правила эмпатического слушания?
2. Нужно ли ими пользоваться и для чего?
3. Что в этих правилах кажется вам наиболее сложным для выполнения?
4. Насколько часто и в каких ситуациях в жизни встречается эмпатическое слушание?

Эмпатия и рефлексия как способы восприятия и понимания людьми друг друга при общении (часть 1)

Цель: овладеть навыками эмпатии и рефлексии для эффективного восприятия и понимания собеседника.

Задачи

— ознакомиться с понятиями эмпатии и рефлексии как способов восприятия и понимания собеседника;

— рассмотреть уровни общения и виды взаимопонимания на каждом уровне;

— в тренинговых ситуациях освоить начальные навыки эмпатического восприятия собеседника (умение выражать эмоции и понимание эмоционального состояния другого человека);

— освоить навыки саморефлексии;

— научиться рефлексировать личностные особенности других людей.

Часть первая

Ход урока

В чем состоит цель межличностного общения?

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

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 обоих 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. На этом уровне все мы являемся как бы частицами некоего механизма, для функционирования которого требуется согласованное взаимодействие всех его «гаечек» и «винтиков». При этом каждая «гаечка» должна минимально проявлять свои личные особенности и максимально соответствовать общепринятому способу поведения. 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-личностно? 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.

Упражнение. Класс делится на две группы. Каждая группа по очереди загадывает эмоциональное состояние и демонстрирует его (все члены группы или несколько человек) без слов и звуков, используя мимику, жесты, движения и т.п.. Другая группа отгадывает. Затем от простых эмоциональных состояний (радость, гнев, удивление и пр.) перейдите к более сложным для отгадывания сюжетам («восхищение при виде фейерверка», «тоска по далекому другу» и т.д.).

Обсуждение. Как вы угадывали состояние человека? По каким признакам?

Эмпатия и рефлексия как способы восприятия и понимания людьми друг друга при общении (часть 2)

Цель: овладеть навыками эмпатии и рефлексии для эффективного восприятия и понимания собеседника.

Задачи

— ознакомиться с понятиями эмпатии и рефлексии как способов восприятия и понимания собеседника;

— рассмотреть уровни общения и виды взаимопонимания на каждом уровне;

— в тренинговых ситуациях освоить начальные навыки эмпатического восприятия

собеседника (умение выражать эмоции и понимание эмоционального состояния другого человека);

— освоить навыки саморефлексии;

— научиться рефлексировать личностные особенности других людей.

Продолжение. Начало здесь.

Часть вторая

Ход урока

Эмпатийно понять другого человека нам помогают наши чувства, эмоциональный опыт и интуиция. Способность познавать себя и других с помощью *логического анализа* называется *рефлексией*. При эмпатии ты чувствуешь эмоциональное состояние партнера, в процессе рефлексии — осознаёшь личностные особенности человека, делаешь выводы о его поступках. Можно рефлексировать впечатление, которое ты производишь на собеседника, — «ты в глазах партнера».

Упражнение. В своих тетрадях напишите три небольших рассказа на темы:

— «Я-реальный (какой я по моему мнению)»,

— «Я глазами других (какой я по мнению окружающих)»,

— «Я-идеальный (каким я хотел бы быть)».

Обсуждение. Насколько сильно сходно или различается ваше видение себя и впечатление окружающих о вас? Почему? Что вам хотелось бы изменить?

Еще одно упражнение на саморефлексию.

Упражнение «Я в лучах солнца». В тетради нарисуйте круг и отходящие от него лучи — как у солнца. В круге напишите: «я» или свое имя. Каждый луч будет означать черту характера, благодаря которой вы достойны уважения. Итак, задавайте себе вопрос: «Почему я заслуживаю уважения?», проводите «луч» и подписывайте его («честный», «смелый», «веселый» и т.д.). Нарисуйте как можно больше лучей.

Следующее упражнение поможет нам рефлексировать (осознавать) особенности других людей.

Упражнение «Футболка». Выполняется в группах по 4 чел. У хиппи есть традиция делать на одежде надписи: свой жизненный лозунг, обращение или призыв к окружающим, свое мнение по какому-либо вопросу или отношение к чему-либо. Ваша задача — придумать для вашего партнера такой девиз, который бы понравился ему настолько, что он согласился бы носить футболку с такой надписью. Подходите к человеку и спрашивайте: «Понравилась бы тебе такая надпись?». Если ему нравится, то он записывает ваш текст к себе в тетрадь. Придумайте надписи для трех членов вашей группы. В свою очередь, соберите от одногруппников три надписи для себя.

Обсуждение. Как вы придумывали надпись? На что опирались? «Озвучьте» наиболее понравившиеся вам надписи.

Вывод

Эмпатия и рефлексия являются наилучшими способами познания и понимания человеком других людей и себя самого.

ВОПРОСЫ:

1. Какие уровни общения вы знаете? Какая степень взаимопонимания свойственна каждому из уровней?
2. Что такое эмпатия? Каковы уровни развития этой способности?
3. Что такое рефлексия?
4. Что может быть предметом рефлексии?

5. В чем сложность эмпатийного понимания? Почему?
6. Легко ли рефлексировать себя? Зачем это делать?
7. Насколько часто вам свойственна эмпатия и рефлексия в общении? Хотелось бы вам что-то изменить?

Я и моё имя (2 части)

Автор — Шайбель Юлия Викторовна, психолог гимназии, г. Алматы

Этот урок можно проводить первым в учебном году, чтобы познакомиться с детьми и выявить тех из них, кто нуждается в психологической коррекции. Подходит для учащихся любого возраста.

Цель: формирование знаний о себе.

Занятие 1

1. Знакомство. Игры и упражнения для разминки.
На данном этапе ведется разговор об имени. О значении имени в жизни человека. Как имя человека влияет на характер. Можно прочесть сказку об имени. Дети получают задание изготовить бейджики (форму бейджика можно придумать любую). Имя пишется очень красочно, красиво и ярко. Дети с удовольствием выполняют это задание.
2. Следующий этап работы — это создание своего символа, знака. Дети представляют себе, каким может быть его собственный знак или символ, выражающий твои характерные особенности. Это может быть все, что угодно. Т. к. дети очень хорошо работают с образами, то можно предложить погрузиться в релаксацию, расслабиться и представить себя в виде какого-либо образа. Представить себе, на что бы я был похож или кем бы был, если бы не был человеком. Свой знак, символ дети рисуют на другой стороне бейджика. На этом этапе психолог получает данные для психологической диагностики ребенка.
3. Дети, которые успели выполнить задание, защищают и представляют свою работу.
4. Следующий этап работы — это рефлексия. Ребята анализируют, что было трудным в выполнении данного задания, а что легко было сделать. Здесь, как правило, выявляется группа детей, которые не любят свое имя и не принимают себя. С этого момента можно начать работу над формированием правильной самооценки ребенка.
5. Последний этап урока — это домашнее задание. Домой дети получают такое задание:
— спросить у родителей, почему их именно так назвали?
— найти информацию о своем имени.
Дети должны оформить это письменно.

Занятие 2

Следующий урок начинается с защиты проектов (домашнего задания). К этому времени многие ребята уже изготавливают себе новые бейджики — более красочные и красивые, а также пересматривают свои знаки. Дети показывают свои работы, рассказывают, почему они себя изобразили в форме этого символа, рассказывают информацию о своем имени. Остальные отслеживают, насколько информация об имени соответствует характеру его реального носителя. Детям это очень нравится, и если есть дети, которые по каким-то причинам вначале не хотели о себе рассказывать, то потом, по примеру всех остальных детей, они тоже начинают раскрываться.

Данная работа способствует формированию правильной самооценки, активизирует интерес к получению знаний о самом себе и о других людях, формирует интерес к изучению психологии как науки. Также во время защиты проектов дети вырабатывают навыки ораторского мастерства. Свои работы дети складывают в собственные папки-портфолио и в течение года еще не раз обращаются к ним.

Информационно-методическое обеспечение

1. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Ленингр. ордена Ленина гос. ун-т им. А. А. Жданова, Фак. психологии. – Л. : Изд-во Ленингр. ун-та, 1968. – 339 с. : черт. – Парал. тит. л. англ.
2. Анастази А., Урбина С. Психологическое тестирование. – СПб.: Питер, 2007. – 688 с.
3. Романова Е. С. Психодиагностика – СПб.: Питер, 2008. – 400 с.
4. Асмолов А. Г. Психология личности: Учебник/ А. Г. Асмолов. М.: Изд-во МГУ, 1990. – 367 с.
5. Блейхер В. М., Крук И. В. Толковый словарь психиатрических терминов, 1995 г.
6. Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М. Словарь-справочник по психодиагностике – СПб.: Питер Ком, 1999. – 528 с.: (Серия «Мастера психологии») ISBN 5-88782-336-4
7. Венгер А. Л. Психологические рисуночные тесты: иллюстрированное руководство / А. Л. Венгер.- М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2005. – 159с.
8. Головин С. Ю. Словарь практического психолога, Минск: Харвест, 1998 г.
9. Коломинский Я. Л., Панько Е. А., Игумнов С. А. Психическое развитие детей в норме и патологии: психологическая диагностика, профилактика и коррекция. СПб.: Питер, 2004. – 480 с.
10. Зейгарник Б. В. Теории личности в общей психологии. М., 1982.
11. Консультирование детей в психолого-педагогическом центре./ Под ред. Л. С. Алексеевой. – М.,1998.
12. Лаак Я. Г. Психодиагностика: проблема содержания и методов. – Воронеж, 1996.
13. Лакосина Н. Д. Клиническая психология: учебник для студентов медицинских вузов / Н. Д. Лакосина, И. И. Сергеев, О. Ф. Панков. – М.: Медпресс-информ, 2003. – 416 с.
14. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1982.
15. Мерлин В. С. Структура личности. Характер, способности, самосознание. Пермь, 1990. 60
16. Петровский А. В., Ярошевский М. Г. Основы теоретической психологии. Уч. М., 1998. – 528 с.
17. Психологическая диагностика: Учебное пособие /Под ред. К. М. Гуревича и Е. М. Борисовой. – М.: Изд-во УРАО, 1997. – 304 с.
18. Психология личности: Тексты / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузырея. – М.: Издательство Московского университета, 1982. – 288 с. – URL:
19. Психолого-медико-педагогическое обследование ребенка. Комплект рабочих материалов. Под ред. М. М. Семаго. – М., 1999.
20. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. В 2-х тт. Т. II. М., 1989.
21. Семаго Н. Я., Семаго М. М. Проблемные дети: основы диагностической и коррекционной работы. – М., 2001.
22. Собчик Л. Н.. Метод цветовых выборов – модификация восьмицветового теста Люшера. – Речь, 2010. – 132с.
23. Спрджвелидзе Н. И. Личность и ее взаимодействие с социальной средой. Тбилиси, 1989.
24. Цветкова Л. С. Методика диагностического нейропсихологического обследования детей. – М., 1997. – 85 с.
25. Эйдемиллер. Э. Г., Юстицкий В. В. Семейная психотерапия. Л.,1990.
26. Эйдемиллер Э. Г., Добряков И. В., Никольская И. М. Семейный диагноз и семейная психотерапия. Учебное пособие для врачей и психологов. Изд. 2-е, испр. и доп. – СПб.: Речь, 2006.
27. Лебединский В. В., Никольская О. С., Баенская Е. Р., Либлинг М. М. Эмоциональные нарушения в детском возрасте и их коррекция. – М., 1990.

Электронные ресурсы:
https://psytests.org
http://www.psi-test.ru
https://vsetesti.ru
http://psychlib.ru/inc/absid.php?absid=14511